



SIGNAL IDUNA

für einander da

Für Ihr Handwerk bieten wir traditionelle und digitale Lösungen!

signal-iduna.de/handwerk

Fahrtenbücher
Diese zehn Urteile sollten Sie kennen, um Fehler zu vermeiden und Geld zu sparen. **Seite 2**



Foto: Privat

Änderungen beim Gerüstbau
Die neuen Regeln sieht Malermeister Ralph Sensing für sein Gewerk gelassen. **Seite 3**

Cobots im Handwerk?
Bezahlbar und reif für den Einsatz: Automatisierung standardisierter Aufgaben **Seite 6**

Abschlussquote erhöhen
Individuelle Angebote machen Arbeit, doch sie rechnen sich. So verbessern Sie Ihre Angebotsstrategie. **Seite 8**

Die Generation Z halten
Sie gilt im Job als anspruchsvoll, dabei sind ihre Wünsche gar nicht so kompliziert. **Seite 10**

Glänzende Leistungen
Beim Nachwuchswettbewerb wurden 36 Sieger geehrt. **Seite 15**

INFOKANÄLE

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



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

Hier könnte Ihr Name stehen.

Abonnieren Sie das „Norddeutsche Handwerk“.

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

E-Mail:
vertrieb@schluetersche.de

Internet:
www.norddeutsches-handwerk.de

Worauf Betriebe achten müssen

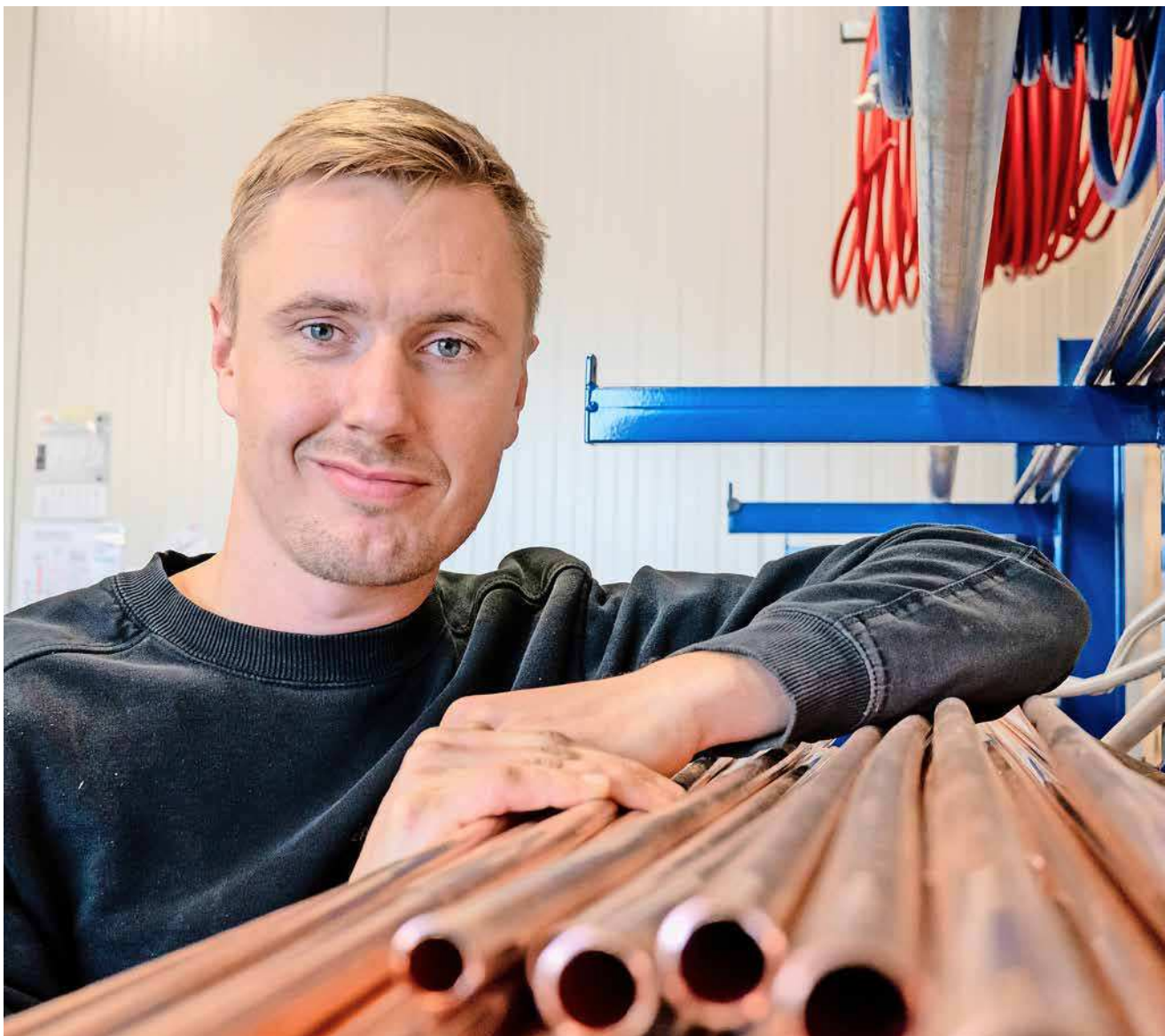
Durch das Gebäudeenergiegesetz kommen nicht nur auf Immobilienbesitzer Änderungen zu. Auch SHK-Betriebe haben ab 2024 neue Pflichten. Worauf müssen sie achten?

Bundestag und Bundesrat haben die Reform des Gebäudeenergiegesetzes (GEG) beschlossen, sie soll zum 1. Januar 2024 in Kraft treten. „Der Run auf Wärmepumpen sowie Gas- und Ölheizungen, den es noch im Sommer gab, hat seit dem Gesetzesbeschluss deutlich abgenommen“, berichtet Siegmund Zajonc, Geschäftsführer Jordan GmbH und Obermeister der SHK-Innung in Braunschweig. Momentan sei insbesondere bei Wärmepumpen eine enorme Kaufzurückhaltung bei den Kunden zu spüren. Das Bundeswirtschaftsministerium (BMWK) hat die wichtigsten Änderungen auf der Website www.energiwechsel.de zusammengefasst:

- In Neubaugebieten müssen neu eingebaute Heizungen bereits ab dem 1. Januar 2024 mindestens 65 Prozent erneuerbare Energie nutzen.
- Für bestehende Gebäude und Neubauten außerhalb von Neubaugebieten gibt es Übergangsfristen. In Städten mit mehr als 100.000 Einwohnern werden solche Heizungen spätestens nach dem 30. Juni 2026 Pflicht und in kleineren Städten nach dem 30. Juni 2028 – bis dahin muss in den Kommunen jeweils die kommunale Wärmeplanung stehen.
- Bis zum Ablauf der Fristen für die kommunale Wärmeplanung dürfen weiterhin Gas- und Ölheizungen eingebaut werden. Allerdings müssen diese Anlagen ab 2029 einen wachsenden Anteil an erneuerbaren Energien wie Biogas oder Wasserstoff nutzen. Ab 2029 muss dieser Anteil mindestens 15 Prozent betragen, ab 2035 dann 30 Prozent und ab 2040 schließlich 60 Prozent.

Zudem kommen auf SHK-Betriebe 2024 neue Beratungspflichten zu. Laut Beschluss von Bundestag und Bundesrat müssen sie ihre Kunden vor dem Einbau einer brennstoffbetriebenen Heizungsanlage über zwei Dinge aufklären: erstens über die möglichen Auswirkungen der Wärmeplanung und zweitens darüber, dass der Betrieb der Heizungsanlage aufgrund der steigenden CO₂-Bepreisung teuer werden kann. Obermeister Zajonc ist aktuell noch nicht klar, wie umfassend die neuen Aufklärungspflichten sind und wie er die Beratungsgespräche mit den Kunden

Foto: Denny Gille



Umstieg auf erneuerbare Energien: André Plagemann erstellt mit seinen Kunden einen individuellen Fahrplan, wie sie ihre Immobilien umrüsten können.

künftig dokumentieren muss. Antworten dürften bald das Bundeswirtschaftsministerium und das Bundesbauministerium liefern. Jürgen Engelhardt, Geschäftsführer des Fachverbands Sanitär-, Heizungs-, Klima- und Klempnertechnik Niedersachsen (FVSHK), empfiehlt Handwerksunternehmen, schon jetzt aktiv zu werden: „Wer noch in diesem Jahr, also vor Gültigkeit des GEG 2024, eine Gas- oder Ölheizung einbaut, sollte seine Kunden bereits jetzt aufklären.“ Idealerweise mit schriftlicher Dokumentation: „Langfristig wird es für die Kunden mit einer fossil betriebenen Heizung durch die jährlich steigende CO₂-Bepreisung deutlich teurer. Das sollten sie wissen, bevor sie investieren.“ Wie teuer das Heizen mit Öl und Gas werden könnte, zeigt eine Studie, die das Mercator Research Institute on Global Commons and Climate Change (MCC) erstellt hat. Danach könnte auf private Haushalte für den Zeitraum 2023 bis 2045 eine zusätzliche Kostenbelastung

„Die Heizung der Zukunft muss flexibel sein.“

André Plagemann, Handwerksmeister

von insgesamt durchschnittlich 13.400 Euro zukommen. Wie schützt man sich davor? „Die Heizung der Zukunft muss flexibel sein“, ist Handwerksmeister André Plagemann überzeugt. Der Unternehmer aus Braunschweig nennt dafür zwei Gründe: „Die Wärmeplanung ist noch offen. Falls eine Kommune einen Anschluss eines Gebiets an das Fernwärmenetz plant, sollte das flexibel weiterhin umsetzbar sein.“ Ob und wie die Kunden beim Heizen auf erneuerbare Energien umsteigen können, hänge zudem vom individuellen Budget ab: „Wir erstellen mit unseren Kunden einen Zeitplan für die Umrüstung ihrer Immobilie und betrachten hierzu auch die Wirtschaftlichkeit.“ Die nötige Flexibilität lässt sich laut Plagemann durch den Einbau einer Heizung mit einem Pufferspeicher erreichen: „So lassen sich auch später noch verschiedene Lösungen kombinieren, zum Beispiel eine Gasheizung mit einer Wärmepumpe.“

ANNA-MAJA LEUPOLD

MEIN LIEBLINGSPROJEKT

Foto: Privat



Ein Meisterschuh – von Hand genäht

Auch wenn die Fertigung dieses Schuhs schon einige Zeit zurückliegt, ist Schuhmachermeisterin Emilia Rättscher noch immer stolz auf ihr Meisterstück. „Ich hatte nur drei Tage Zeit. Für den rahmengenähten Schuh aus Rindsleder musste jeder Stich für die Doppelnaht per Hand gemacht werden“, erklärt die Unternehmerin aus Wolfenbüttel. Besonders gut gefällt ihr der geflochtene Riemen als Schmuckelement. Den hatte sie bei einem anderen Schuh gesehen und wollte ihn gern übernehmen. Geübt hat Rättscher übrigens fleißig: Ihr Mann trägt das gleiche Paar Schuhe, das sie vor dem Meisterstück erstellt hat, um Materialien und Zeiten zu testen. (JA)

Wen die Ausweitung der Lkw-Maut nicht trifft

Für Handwerksbetriebe gibt es gute Nachrichten, besonders für die gebeutelte Braubranche.

Bundestag und Bundesrat haben eine Ausweitung der Mautpflicht für Lastkraftwagen beschlossen. Das Gesetz sieht vor, dass die Lkw-Maut zum 1. Dezember 2023 um eine CO₂-Komponente erweitert wird.

Wie hoch die Maut pro gefahrenem Kilometer ist, hängt laut einer vom Bundesverkehrsministerium veröffentlichten Tabelle von der CO₂-Emissionsklasse und der Schadstoffklasse ab.

Das Gesetz sieht aber noch eine weitere Neuerung vor: Ab 1. Juli 2024 wird die Maut auch auf Lastkraftwagen mit mehr als 3,5 Tonnen bis 7,5 Tonnen ausgeweitet – allerdings trifft die Mautpflicht nicht alle Fahrzeuge mit weniger als 7,5 Tonnen. Explizit ausgenommen sind dem Beschluss zufolge Fahrten von Handwerkern oder Personen mit handwerksähnlichen Berufen.

Der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) begrüßt die Ausnahmeregelung, handwerkliche Betriebe würden so nicht zusätzlich finanziell belastet. Kritisch zu werten sei jedoch, dass bereits ab Dezember 2023 die bestehende Maut für Fahrzeuge ab 7,5 Tonnen deutlich angehoben wird, was indirekte Kostensteigerungen für Handwerk und Verbraucher mit sich bringen könne.

Der Zentralverband Deutsches Bauwesen (ZDB) wertet den Beschluss der Handwerker ausnahme für Fahrzeuge unter 7,5 Tonnen als ein wichtiges Signal an die Baubranche: „Die Bauunternehmen stehen aufgrund der Material- und Energiekostensteigerungen ohnehin unter massivem Druck. Ohne die Handwerker ausnahme würde sich das Bauen in Deutschland noch weiter verteuern“, sagt ZDB-Hauptgeschäftsführer Felix Pakleppa. (AML)

Diese Urteile sollten Sie kennen!

Wie viele Fehler sind im Fahrtenbuch erlaubt? Können auch Mitarbeiter dafür haften? Zehn Fragen und Antworten zum Fahrtenbuch.

1. Kleine Mängel: Wann ist ein Fahrtenbuch ungültig?

Unvollständige Angaben sind ein Grund, aus dem das Finanzamt regelmäßig Fahrtenbücher verwirft. Doch kleinere Mängel muss der Fiskus akzeptieren, wie dieser Fall vor dem Finanzgericht Niedersachsen zeigt.

Bei einer Betriebsprüfung entdeckte der Prüfer im Fahrtenbuch Abkürzungen statt vollständiger Kunden-namen und Ortsangaben, fehlende Ortsangaben bei Hotelübernachtungen, fehlende Aufzeichnungen von Tankstopps und Abweichungen der Kilometerangaben zwischen Fahrtenbuch und Routenplaner. Nach Ansicht des Finanzgerichts kommt es jedoch darauf an, ob trotz solcher Mängel „eine hinreichende Gewähr für die Vollständigkeit und Richtigkeit der Angaben“ bestehe und der zu versteuernde Privatanteil nachweisbar sei. Das sei hier der Fall.

Finanzgericht Niedersachsen:
Urteil vom 16. Juni 2021, Az. 9 K 276/19

2. Nachträgliches Fahrtenbuch: Wie fliegt das auf?

Das Fahrtenbuch nachträglich kaufen und ausfüllen? Keine gute Idee! Für das Finanzgericht Rheinland-Pfalz war das in diesem Fall besonders leicht zu erkennen.

Die Fahrtenbücher waren in den Jahren, für die sie gelten sollten, noch gar nicht erhältlich. Folge: Der Fahrer musste nach dem Urteil seinen Privatanteil nach der Ein-Prozent-Methode versteuern. Weil es sich um einen Maserati handelte, kostete ihn das Urteil teilweise das 15-Fache dessen, was er in seinen Fahrtenbüchern eingetragen hatte.

Finanzgericht Rheinland-Pfalz:
Urteil vom 13. November 2017, Az. 5 K 1391/15

3. Fahrtenbuch ohne Tankkostennachweis: Ist das erlaubt?

Ohne Tankkostennachweise muss das Finanzamt keine Fahrtenbücher akzeptieren. Es genügt nicht, die Tankkosten zu schätzen, hat der Bundesfinanzhof (BFH) entschieden.

In dem Fall hatten die Mitarbeitenden privat genutzte Firmenwagen an der betriebseigenen Tanksäule betankt. Die Säule zeigte jedoch weder Mengen noch Preise an und gab keine Belege aus. Der Arbeitgeber konnte zwar die Gesamtkosten belegen und den Verbrauch für die Fahrzeuge der einzelnen Mitarbeiter schätzen – sogar mit einem „Sicherheitsaufschlag“. Der BFH besteht jedoch auf für den Einzelfall nachgewiesenen Tankkosten.

BFH: Urteil vom 29. September 2022, Az. V R 29/20

4. Elektronisches Fahrtenbuch: Sind die GPS-Daten genug?

Elektronische Fahrtenbücher erkennt das Finanzamt in der Regel als Nachweis von dienstlichen und privaten Fahrten an. Dennoch verwarf das Finanzgericht Niedersachsen ein solches digitales Fahrtenbuch.

Der Grund: Unvollständige Angaben und Abweichungen bei den Kilometerständen zwischen Fahrtenbuch und Werkstattrechnungen beim Firmenwagen eines Geschäftsführers. Der Geschäftsführer hätte die Kilometerstände nach jeder Fahrt festhalten und die Anlässe notieren müssen – was sein elektronisches Fahrtenbuch nicht automatisch tat.

Finanzgericht Niedersachsen:
Urteil vom 23. Januar 2019, Az. 3 K 107/18



Egal ob der Chef selbst am Steuer sitzt oder Mitarbeiter Firmenfahrzeuge steuern – hier schaut der Fiskus meist genauer hin. Entsprechend wichtig ist der Blick aufs Fahrtenbuch.

5. Keine Privatnutzung: Dennoch Steuern für Privatnutzung?

Wer als geschäftsführender Gesellschafter 50 Prozent oder mehr an seiner GmbH hält, muss für die private Nutzung des Dienstwagens Steuern zahlen. Das gilt auch dann, wenn das Unternehmen ein Privatnutzungsverbot ausspricht, hat das Finanzgericht Köln entschieden.

Begründung des Gerichts: Es sei „weltfremd anzunehmen, dass eine private Pkw-Nutzung unterbleibe“, nur weil dies vertraglich ausgeschlossen wurde. Selbst wenn der Geschäftsführer privat ein vergleichbares Fahrzeug besitzt, dürfe das Finanzamt immer noch von einer Privatnutzung ausgehen. Einzige Ausnahme: Wirklich ausschließen lasse sich die private Nutzung nur anhand eines ordnungsgemäßen Fahrtenbuchs für den Dienstwagen.

Finanzgericht Köln: Urteil vom 8. Dezember 2022, Az. 13 K 1001/19

6. Nachträgliche Steuern: Kein Verlass mehr auf Finanzbeamte?

Dass der Fiskus sogar für längst abgeschlossene Jahre nachträglich Steuern für die Privatnutzung kassieren darf, zeigt ein Urteil des Finanzgerichts Münster.

In dem Fall hatte das Finanzamt zunächst die Steuerbescheide einer Unternehmerin für die Jahre 2015 und 2016 ohne einen Vorbehalt der Nachprüfung erlassen, obwohl die Frau bei Abgabe der Steuererklärungen noch mit den Finanzbeamten über die Anschaffung eines Wagens für betriebliche und private Zwecke geplaudert hatte. Bei einer Betriebsprüfung 2019 fiel den Beamten dann das Auto ins Auge. Die Folge: Nachzahlungen mittels Ein-Prozent-Methode, da es kein Fahrtenbuch gab.

Die Frau sah das Finanzamt in der Verantwortung, sie habe den Wagen dort ja erwähnt. Das Finanzgericht gab dem Finanzamt Recht: Aus den Steuererklärungen war nicht erkennbar, ob die Frau die private Pkw-Nutzung als Privatentnahmen berücksichtigt hat. Das hätten erst die Betriebsprüfer festgestellt.

Finanzgericht Münster: Urteil vom 23. August 2021, Az. 9 K 1968/20 E

7. Haftung: Müssen Mitarbeiter für Fehler im Fahrtenbuch zahlen?

Für Lohnsteuernachzahlungen wegen eines nicht ordnungsgemäß geführten Fahrtenbuchs kann der Arbeitgeber Mitarbeiter haftbar machen. Das ist auch nachträglich möglich, wenn der Mitarbeiter den Betrieb längst verlassen hat, entschied das Bundesarbeitsgericht in diesem Fall.

Wenn sich ein Mitarbeiter für ein Fahrtenbuch anstelle der Ein-Prozent-Methode entscheide, müsse er das Fahrtenbuch nach den gesetzlichen Anforderungen führen. Es sei nicht Sache des Chefs, den Mitarbeiter auf mögliche Fehler hinzuweisen.

Für nachträglich zu entrichtende Lohnsteuer hafte daher der Mitarbeiter. Das gelte auch dann, wenn Arbeitgeber und Arbeitnehmer eine Verjährung von Nachforderungen vereinbart hatten.

Bundesarbeitsgericht: Urteil vom 17. Oktober 2018, Az. 5 AZR 538/17

8. Wie lässt sich der Anscheinsbeweis widerlegen?

In der Regel unterstellt das Finanzamt, dass ein Firmenwagen auch privat genutzt wird, wenn er dafür geeignet ist. Das ist der sogenannte Anscheinsbeweis – und der ist nur schwer zu widerlegen. In diesem Fall gelang das einem Unternehmer jedoch vor dem niedersächsischen Finanzgericht.

Als Firmenwagen nutzte er einen neuen Fiat Doblo Easy 2.0 16V Multijet, privat einen 15 Jahre alten Mercedes Benz C 280 T. Für den Fiskus eine klare Sache: Da der Eigentümer für den Fiat kein Fahrtenbuch geführt hatte, forderten die Betriebsprüfer eine Steuernachzahlung. Das Finanzgericht sah das anders: Der Mercedes und der Fiat seien mit Blick auf Funktionen und Zwecke gleichwertig, insbesondere hinsichtlich Motorleistung, Hubraum, Höchstgeschwindigkeit und Ausstattung. Folglich griff der Anscheinsbeweis hier nicht.

Finanzgericht Niedersachsen: Urteil vom 19. Februar 2020, Az. 9 K 104/19

9. Unleserliche Handschrift: Ist eine nachträgliche Abschrift erlaubt?

Dass Fahrtenbücher für Betriebsprüfer lesbar sind, ist eine grundlegende Voraussetzung für ihre steuerliche Anerkennung. Davon gibt es keine Ausnahme – selbst dann nicht, wenn wie in diesem Fall Arthritis Schuld ist an der unleserlichen Handschrift. Auf nachträglich erstellte Abschriften ließ sich das Finanzgericht München nicht ein und ebenso wenig auf ein graphologisches Gutachten. Für ein ordentliches Fahrtenbuch sei die allgemeine Lesbarkeit nun einmal Voraussetzung.

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

10. Was gilt bei Firmenwagen für den Investitionsabzugsbetrag?

Wer ein Dienstauto für den Betrieb anschafft, kann dafür den Steuervorteil des Investitionsabzugsbetrags nutzen. Diese steuerfreie Rücklage ist für Firmenwagen zulässig, wenn der Anteil der Privatfahrten höchstens zehn Prozent beträgt.

Für den Nachweis brauchen Sie jedoch ein Fahrtenbuch, wie ein Fall des Finanzgerichts Münster zeigt: Der Betriebsinhaber hatte die Privatfahrten nach der Ein-Prozent-Methode versteuert. Daraufhin machte das Finanzamt den Investitionsabzugsbetrag rückgängig, da es Zweifel an der fast ausschließlich betrieblichen Nutzung hatte.

Nachgereichte Belege und eine nachträglich erstellte Liste seiner Fahrten lehnte auch das Finanzgericht ab. Das entspreche nicht den Anforderungen an ein ordnungsgemäß und zeitnah geführtes Fahrtenbuch, entschied das Gericht: „Angesichts der nach den nachträglichen Berechnungen der Kläger nur geringfügigen Unterschreitung der 10-Prozent-Grenze sind diese ungenauen Angaben nicht als Nachweis dafür geeignet, dass diese Grenze in den maßgeblichen Zeiträumen unterschritten wurde.“ JÖRG WIEBKING ■

Finanzgericht Münster: Urteil vom 10. Juli 2019, Az. 7 K 2862/17 E

Fiskus darf nicht alle E-Mails verlangen

Steuerprüfer dürfen steuerlich relevante E-Mails kontrollieren. Das gilt jedoch nicht pauschal für alle E-Mails eines Unternehmens, sagt ein Gericht.

Der Fall: Ein Unternehmen wird während einer Betriebsprüfung vom Finanzamt aufgefordert, sämtliche versandten Handelsbriefe vorzulegen. Zusätzlich soll das Unternehmen ein „Gesamtjournal“ als Datenträger aller verschickten und empfangenen E-Mails bereitstellen. Das Unternehmen ist mit dieser Forderung nicht einverstanden und reicht Klage ein.

Das Urteil: Das Finanzgericht Hamburg gibt dem Unternehmen teilweise Recht. Die Aufforderung zur Vorlage eines Datenträgers sei zwar rechtmäßig. Allerdings überschreite das Finanzamt seine Befugnisse, wenn es ein Gesamtjournal zu allen E-Mails des Unternehmens verlangt. Ein solches Gesamtjournal fällt nicht unter die steuerlichen Aufzeichnungs- und Aufbewahrungspflichten des Unternehmens. Das Finanzamt darf sich nur auf steuerlich relevante E-Mails beschränken, die unter diese Aufbewah-

rungspflichten fallen und auf Anforderung vorgelegt werden müssen. (JW) ■

Finanzgericht Hamburg: Urteil vom 23. März 2023, Az. 2 K 172/19



E-Mails in der Betriebsprüfung: Das Finanzamt darf nur solche Mails anfordern, die unter die steuerlichen Aufbewahrungspflichten fallen.

Rechnungslücken allein reichen nicht

Lücken in den Rechnungsnummern können zu Steuernachzahlungen führen – aber nur dann, wenn das Finanzamt weitere Indizien für Steuerhinterziehung findet.

Der Fall: Das Finanzamt schätzt den Gewinn eines Hausmeisterservices. Als Begründung führt es unter anderem Lücken in der Abfolge der Rechnungsnummern an. Der Unternehmer klagt dagegen. Das Gericht soll klären, ob solche Lücken für eine Schätzung ausreichend sind.

Das Urteil: Der Bundesfinanzhof bestätigt seine bisherige Rechtsprechung. Ob solche Lücken dem Finanzamt eine Schätzung erlauben, hängt von der tatsächlichen Situation des Einzelfalls ab. In diesem Fall hat sich das Finanzamt nicht nur auf die fehlenden Rechnungsnummern gestützt. Vielmehr hat

es auch ungeklärte hohe Einlagen aus dem Privatvermögen ermittelt. Hinzu kommen Fehlbeträge in der Geldverkehrsrechnung, mit der das Finanzamt prüft, ob aus dem Betrieb entnommene Gelder für die Lebensführung des Inhabers ausreichen. Maßgeblich für die Höhe der Gewinnsschätzung war das Defizit in der Geldverkehrsrechnung. Daher sei die Hinzuschätzung gerechtfertigt. (JW) ■

Bundesfinanzhof:
Beschluss vom 31. Mai 2023, Az. X B 111/22



Schlagkräftiges Argument für eine Schätzung: Die Geldverkehrsrechnung ist aussagekräftiger als fehlende Rechnungsnummern.

Gerüstbau: Neue Regelungen kommen

Ab dem 1. Juli 2024 dürfen „gewerkefremde“ Handwerksbetriebe Gerüstbauleistungen nur noch im reduzierten Umfang anbieten. Welche Folgen hat das für Bauhandwerker?

Gerüste sind auf vielen Baustellen unverzichtbar. In Deutschland gibt es dafür gut 3.400 Gerüstbaubetriebe. Jedoch dürfen auch Maler, Maurer, Elektriker und 19 andere Gewerke wesentliche Aufgaben der Gerüstbauer übernehmen. Sie können Arbeits- und Schutzgerüste für den eigenen Bedarf errichten, Folgegewerken überlassen und als alleinige Leistung Dritten anbieten.

Das ändert sich am 1. Juli 2024: „Ab diesem Stichtag dürfen andere Bauhandwerke – die Gerüstbauer ausgenommen – Arbeits- und Schutzgerüste nur noch zur Ausführung ihrer eigenen Tätigkeiten aufstellen“, sagt Klaus Schmitz, Referatsleiter in der Abteilung Organisation und Recht beim Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH).

Welche Gewerke sind betroffen?

Die Änderungen betreffen folgende Gewerke: Maurer und Betonbauer, Zimmerer, Dachdecker, Straßenbauer, Wärme-, Kälte- und Schallschutzisolierer, Brunnensbauer, Steinmetze und Steinbildhauer, Stuckateure, Maler und Lackierer, Schornsteinfeger, Metallbauer, Kälteanlagenbauer, Klempner, Installateure und Heizungsbauer, Elektrotechniker, Gebäudereiniger, Tischler, Glaser, Fliesen-, Platten- und Mosaikleger, Betonstein- und Terrazzohersteller, Estrichleger sowie Schilder- und Lichtreklamehersteller. Geregelt ist das im sogenannten Übergangsgesetz, das in der 5. Novelle der Handwerksordnung geändert wurde.

Diese 22 Gewerke hatten im Gerüstbau bisher einen Sonderstatus, der auf das Jahr 1998 zurückgeht. Damals führte der Gesetzgeber die Meisterpflicht im Gerüstbau ein. Zugleich schuf er jedoch im sogenannten Übergangsgesetz zur Handwerksordnung (HwO) weitreichende Ausnahmen für andere Gewerke. Erst 2021 hat der Gesetzgeber diese Freiheit mit der 5. Novelle der HwO deutlich eingeschränkt – und dafür den Stichtag 1. Juli 2024 benannt.

Eckpunktepapier soll Klarheit schaffen

Wenn die Änderung in Kraft tritt, dürfen die 22 Gewerke Gerüstbauarbeiten zwar weiterhin ausüben, aber gemäß der 5. HwO-Novelle „nur zur Ermöglichung der jeweils zu diesen Gewerben gehörenden Tätigkeiten“. Was genau das bedeutet, verrät das Gesetz nicht.

Diese Lücke schließt nun ein im August veröffentlichtes gemeinsames Eckpunktepapier der Handwerksorganisationen. Das Papier stellt laut Schmitz eine Richtschnur dafür dar, welche Gerüstbauarbeiten Betriebe ohne Rolleneintragung als Gerüstbauer erbringen können und in welchen Fällen ihnen ihre Handwerkskammer eine Ausnahmegenehmigung oder eine Ausübungsberechtigung als Gerüstbauer erteilen kann.



Malermeister Ralph Sensing sieht mit den neuen Gerüstbau-Regelungen keine Probleme auf seinen Betrieb zukommen.

Die 22 Bau- und Ausbaugewerke würden dabei privilegiert behandelt, betont Schmitz, da ein Großteil von ihnen bereits im Arbeitsalltag mit dem Aufstellen von Gerüsten vertraut sei. In einigen Gewerken werde zudem Fachwissen rund um den Gerüstbau in der Ausbildung und den Meisterkursen vermittelt.

Wer darf weiterhin Arbeits- und Schutzgerüste aufstellen?

Folgende Eckpunkte haben die Handwerksorganisationen im Gerüstbau für die 22 Gewerke vereinbart:

- **Fall 1:** Wer zu diesen Gewerken gehört und Gerüste für eigene Tätigkeiten errichtet, kann dies weiterhin ohne Eintragung als Gerüstbauer tun.
- **Fall 2:** Auch, wer sein Gerüst für einen Auftrag errichtet und dann Dritten zur Nutzung überlässt, benötigt keine Eintragung im Gerüstbau. Zum Beispiel kann ein Malerbetrieb das von ihm aufgestellte Gerüst für Nachgewerke wie Fassaden- oder Fensterbauer stehen lassen. Einschränkung: Der Betrieb darf für diese Dienstleistung nicht separat werben und ihr Anteil am eigenen Auftragsvolumen darf nicht mehr als 20 Prozent betragen.
- **Fall 3:** Wer Gerüste für Dritte errichtet, ohne zugleich Leistungen im eigenen Gewerk zu erbringen, benötigt dafür eine Rolleneintragung im Gerüstbau.

Wer braucht künftig eine Eintragung in die Handwerksrolle?

Betriebe, die bisher auf Grundlage des Übergangsgesetzes Tätigkeiten des Gerüstbauer-Handwerks ausgeübt haben und nach dem 1. Juli 2024 isoliert Gerüstbau-Leistungen erbringen möchten, müssen sich in die Handwerksrolle eintragen lassen. Das setzt den Meisterbrief oder eine vergleichbare Qualifikation im Gerüstbauer-Handwerk voraus.

Ausnahmegenehmigungen sind laut Eckpunktepapier möglich. Die erforderlichen Nachweise über



Die Neuerung wird keinen großen Einfluss auf unsere Arbeit haben.

Ralph Sensing, Malermeister

Gerüstbauer-Tätigkeiten und in der Vergangenheit erworbene Kenntnisse könnten Betriebe auf verschiedene Weisen erbringen: anhand von Materialrechnungen und -listen, Arbeitsverträgen, Schulungsnachweisen, Fotodokumentationen, Mietverträgen oder Rechnungen.

Schmitz weist darauf hin, dass es keine Abschlussfrist gibt: Betriebe, die erst Ende 2024 oder Anfang 2025 eine Ausnahmegenehmigung oder eine zusätzliche Rolleneintragung benötigen, können auch dann noch einen Antrag stellen. Um die Nachweise sollten sich Betriebe rechtzeitig kümmern.

Malermeister sieht „keine Probleme“

Bleibt noch eine Frage: Haben die Änderungen Auswirkungen, wenn ein Handwerksbetrieb für seine Arbeiten ein Gerüst vom Gerüstbauer errichten und dann für Folgegewerke stehen lässt?

Malermeister Ralph Sensing führt einen 22-Mann-Betrieb in Langenhagen. Eigene Gerüste hat er – wie die meisten anderen Kollegen in seinem Gewerk – nicht. „Wenn wir Fassaden streichen, lassen wir Objekte generell von Gerüstbaubetrieben einrüsten“, berichtet Sensing, der auch Landesinnungsmeister der Maler in Niedersachsen ist. Das gehe schneller und binde keine Kapazitäten. Er sei froh, dass er dafür einen zuverlässigen und kompetenten Partner habe.

Sensing sieht auch künftig keine Probleme für seine Baustellen, auf denen Nachgewerke nach den Malerarbeiten tätig werden. „Wenn wir Einfamilienhäuser einrüsten, nutzt das Gerüst manchmal noch der Fensterbauer oder jemand montiert nachträglich eine Markise“, berichtet der Unternehmer. Da sein Betrieb nie ausschließlich Gerüste an andere Gewerke überlässt, werde die Neuerung ab Mitte 2024 „keinen großen Einfluss“ auf seine Arbeit haben.

MARTINA JAHN UND JÖRG WIEBKING

Falscher Grundstückswert führt zu nachträglicher Schenkungsteuer

Wer ein Grundstück geschenkt bekommt, sollte den vom Finanzamt festgelegten Grundstückswert sofort prüfen. Sonst kann er später zu Steuerfalle werden.

Der Fall: Ein Vater schenkt seinem Sohn 2012 einen Anteil an einem unbebauten Grundstück im Wert von knapp 90.000 Euro. Da Schenkungen an eigene Kinder bis 400.000 Euro steuerfrei sind, muss der Sohn die Schenkung nicht versteuern. 2017 schenkt der Vater dem Sohn 400.000 Euro – vermeintlich ebenfalls steuerfrei. Das Finanzamt setzt jedoch eine Schenkungsteuer von rund 10.000 Euro fest. Es beruft sich auf Paragraph 14 Abs. 1 Erbschaftsteu-

ergesetz. Der besagt, dass Schenkungen bis 400.000 Euro nur alle zehn Jahre steuerfrei sind, wobei alle Schenkungen in diesem Zeitraum vom Vater an den Sohn zusammengezählt werden. Demnach habe der Vater dem Sohn 490.000 Euro geschenkt.

Der Sohn klagt gegen den Bescheid. Er argumentiert, dass der vom Finanzamt im Jahr 2012 festgesetzte Wert des Grundstücks zu hoch sei und nach unten korrigiert werden müsse. Er habe sich damals nicht gegen den falschen Wert gewehrt, da die Schenkungsteuer ohnehin bei null Euro lag.

Das Urteil: Der Bundesfinanzhof entscheidet zugunsten des Finanzamts. Die Werte von Grundstücken werden in einem separaten Verfahren zur Ermittlung der Schenkungsteuer festgelegt. Wenn der Besenkte den festgesetzten Wert für zu hoch hält, muss er sofort Einspruch einlegen. Andernfalls wird der Bescheid rechtskräftig und kann für spätere Festsetzungen der Schenkungsteuer nicht mehr geändert werden. (JW)



Festlegung des Grundstückswerts durch das Finanzamt: Der Bescheid kann später nicht mehr nachträglich korrigiert werden.

BFH:
Urteil vom 26.07.2023 Az. II R 35/21

Es gibt immer was zu tun.

Wer immer im Einsatz ist,
hat keine Zeit auf
Sonderangebote zu warten.

Dauertiefpreise, Kauf auf Rechnung, persönliche
Ansprechpartner und vieles mehr:
Der HORNBACH ProfiService. Für Profis wie Dich.

Infos auf hornbach-profi.de

Mehr Abgaben für Gutverdiener

In der Sozialversicherung steigen 2024 die Beitragsbemessungsgrenzen und die Bezugsgröße. Welche Folgen hat das für Selbstständige?

In vielen Bereichen steigen aktuell die Kosten: Auch in der Sozialversicherung müssen sich Selbstständige und Beschäftigte mit höherem Einkommen für 2024 auf steigende Abgaben einstellen. Grund dafür ist die turnusmäßige Anpassung der Bezugsgröße und der Beitragsbemessungsgrenzen. Welche Werte für das kommende Jahr gelten sollen, hat die Bundesregierung jetzt per Verordnung beschlossen.

Folgen für Selbstständige

Demnach soll die Bezugsgröße im Westen auf 3.535 Euro im Monat (2023: 3.395 Euro) steigen, im Osten wird sie auf 3.465 Euro (2023: 3.290) angehoben. In der Sozialversicherung wird dieser Wert für verschiedene Berechnungen genutzt. Für Selbstständige ist die Bezugsgröße zum Beispiel relevant, wenn sie

- in der gesetzlichen Rentenversicherung versicherungspflichtig sind oder
- den Mindestbeitrag in der gesetzlichen Krankenversicherung zahlen.

Rentenversicherung

Laut Bundesarbeitsministerium wird Selbstständigen, die sich in der gesetzlichen Rentenversicherung absichern müssen, bei der Beitragsberechnung ein „fiktives“ Arbeitseinkommen in Höhe der Bezugsgröße unterstellt. Der Beitrag wird dann mit folgender Formel berechnet:

$$\text{Bezugsgröße} \times (\text{Beitragssatz} / 100) = \text{Regelbeitrag}$$

Mit diesem Beitrag erwerben Selbstständige pro Jahr etwa einen Entgeltpunkt als Rentenanwartschaft. Aktuell liegt der Beitragssatz in der gesetzlichen Rentenversicherung bei 18,60 Euro. Für 2024



Versicherungspflichtgrenze steigt 2024: Wer in die private Krankenversicherung wechseln will, muss deutlich mehr verdienen. Foto: Zerbor - stock.adobe.com

ergibt sich daraus ein Regelbeitragssatz von monatlich 657,51 Euro im Westen (2023: 631,47 Euro). Im Osten wird er bei 644,49 Euro im Monat liegen (2023: 611,94 Euro). Das Bundesarbeitsministerium weist allerdings darauf hin, dass es für Selbstständige in der gesetzlichen Rentenversicherung zwei Alternativen zum Regelbeitrag gibt:

- **Möglichkeit 1:** In den ersten drei Jahren der Selbstständigkeit können Selbstständige den halben Regelbeitrag zahlen.
- **Möglichkeit 2:** Selbstständige können auch Rentenversicherungsbeiträge zahlen, die sich nach ihrem tatsächlichen Arbeitseinkommen richten. Voraussetzung ist, dass sie entweder ein niedrigeres oder ein höheres Arbeitseinkommen nachweisen können.

Krankenversicherung

Wie hoch der Beitrag zur gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) ist, hängt in der Regel vom Einkommen ab. Anders ist das bei Selbstständigen, die relativ geringe Einnahmen haben. Sie zahlen in der GKV einen Mindestbeitrag. Der wird auf Basis

”
Der Wechsel in die private Krankenversicherung wird 2024 schwerer.

der Mindestbemessungsgrundlage festgesetzt. Sie wird wie folgt berechnet:

$$\text{Mindestbemessungsgrundlage} = (\text{Bezugsgröße} / 90) \times 30$$

Laut Bundesarbeitsministerium steigt die Mindestbemessungsgrundlage infolge der neuen Bezugsgröße um 4,1 Prozent und liegt 2024 damit bei 1.178,33 Euro pro Monat (2023: 1.131,67 Euro). Auf dieser Grundlage lässt sich der Mindestbeitrag berechnen:

- **Fall 1:** Selbstständige, die eine Krankenversicherung mit Anspruch auf Krankengeld haben, zahlen den allgemeinen Beitragssatz von 14,6 Prozent. Das ergibt für 2024 einen Beitrag von mindestens 172,04 Euro.
- **Fall 2:** Wer ohne Anspruch auf Krankengeld versichert ist, zahlt den ermäßigten Beitragssatz von 14 Prozent für die Krankenversicherung. Der Beitrag für Selbstständige liegt im kommenden Jahr somit mindestens bei rund 165 Euro.

Zusätzlich wird in beiden Fällen aber noch der kassenindividuelle Zusatzbeitrag fällig.

Die Beitragsbemessungsgrenzen 2024

Die Beitragsbemessungsgrenzen ist eine wichtige Rechengröße im deutschen Sozialversicherungsrecht. Sie legt fest, bis zu welcher Einkommenshöhe Beiträge zur Rentenversicherung, Krankenversicherung, Pflegeversicherung und Arbeitslosenversicherung gezahlt werden müssen.

- Die Beitragsbemessungsgrenze in der allgemeinen Rentenversicherung und in der Arbeitslosenversicherung soll laut Verordnung im Westen auf 7.550 Euro pro Monat steigen und im Osten auf 7.450 Euro.
- Gegenüber 2023 entspricht das einem Plus von 250 beziehungsweise 350 Euro monatlich.
- Bundeseinheitlich ist hingegen die Beitragsbemessungsgrenze für die Kranken- und Pflegeversicherung. Sie soll 2024 auf 5.175 Euro im Monat steigen. Das sind monatlich 187,5 Euro mehr als 2023.

Versicherungspflichtgrenze steigt 2024

Die Versicherungspflichtgrenze in der gesetzlichen Krankenversicherung wird 2024 auf 69.300 Euro angehoben. Im Vergleich zu 2023 steigt die sogenannte Jahresarbeitsentgeltgrenze damit um 2.700 Euro. Das bedeutet: Der Wechsel in die private Krankenversicherung wird damit schwerer.

Ab wann gelten die neuen Rechengrößen?

Die Bundesregierung hat die Verordnung Mitte Oktober beschlossen. Bevor sie in Kraft tritt, muss der Bundesrat der Verordnung zustimmen.

Mehreinnahmen für Sozialversicherung?

Ob die geplante Anhebung der Beitragsbemessungsgrenzen mehr Geld in die Kassen der Sozialversicherung spülen wird, bleibt abzuwarten. Der Bund gibt dazu keine Prognose ab. Begründung des Bundesarbeitsministeriums: Die Gesamteinnahmen der Sozialversicherung hängen nicht nur von den jeweiligen Beitragsbemessungsgrenzen ab, sondern auch von der Entwicklung der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung sowie der Entwicklung von Löhnen und Gehältern.

ANNA-MAJA LEUPOLD ■

Sparmöglichkeiten erschöpft

Energiepreise rücken wieder in den Fokus. Doch viele Firmen haben einfache Energiemaßnahmen bereits umgesetzt. Was verhindert weitere Einsparungen?

Während im Sommer noch leichte Entspannung an den Energiemärkten herrschte, steigt nun wieder die Nervosität. Energiesparen gewinnt damit für Betriebe erneut an Bedeutung. Doch vor allem kleine Firmen mit bis zu zehn Mitarbeitenden sehen ihre Möglichkeiten begrenzt. In einer aktuellen Umfrage des Mittelstandspanels von KfW Research gaben 41 Prozent aller befragten KMU an, sie hätten alle zur Verfügung stehenden Sparmaßnahmen bereits ausgeschöpft. Bei den Kleinunternehmen, die einen Anteil von 70 Prozent an den für das Panel befragten Betrieben haben, waren es mit 42 Prozent sogar noch etwas mehr.

Umgesetzt wurden in erster Linie einfache Maßnahmen: So hatten insgesamt fast drei Viertel (72 Prozent) aller KMU in Deutschland ihren Energieverbrauch durch energiebewusstes Verhalten reduziert. Aufwendigere Maßnahmen wie Investitionen in Energieeffizienz hatten zwischen 15 und 19 Prozent umgesetzt. Weitere Sparpläne verfolgen noch 30 Prozent

der Kleinst- und 37 Prozent der kleinen Unternehmen, bei den großen Mittelständlern sind es 60 Prozent.

Kleinen Betrieben fehlen für weitere Sparmaßnahmen Personal und Geld, schlussfolgert KfW Research. Die Kostenentwicklung müsse daher weiter im Blickpunkt bleiben, um die Betriebe mit Beratung oder finanzieller Förderung zu unterstützen. (KW) ■



Im Winter drohen steigende Energiekosten. Doch viele Sparmaßnahmen sind teuer. Foto: Looker-Studio - stock.adobe.com

Schlussformel gestrichen – zu Recht?

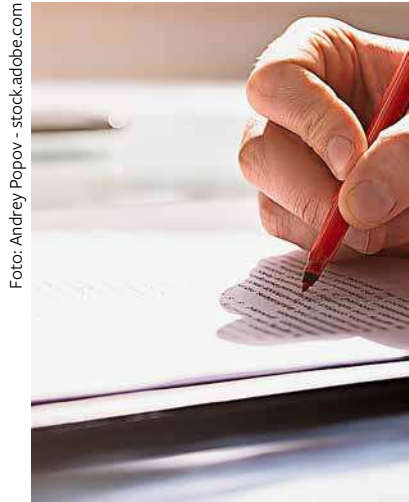
Mitarbeiter haben kein Recht auf gute Wünsche im Arbeitszeugnis. Ob Chefs sie nachträglich streichen dürfen, entschied das Bundesarbeitsgericht.

Der Fall: Die Mitarbeiterin einer Fitnessstudiokette kündigte ihren Job und verlangte ein qualifiziertes Arbeitszeugnis. Mit der Bewertung ihrer Arbeit und ihres Verhaltens war sie nicht zufrieden: Zwei Mal änderte der Betrieb auf ihren Wunsch die Formulierungen. Allerdings fehlte im dritten Zeugnis die Schlussformel. Sie war in den ersten beiden Zeugnissen enthalten. Der Arbeitgeber hatte darin sein Bedauern über die Kündigung ausgedrückt und ihr alles Gute gewünscht. Der Streit, ob der Betrieb diesen Satz streichen durfte, ging bis zum Bundesarbeitsgericht.

Das Urteil: Das Bundesarbeitsgericht entschied im Sinne der Mitarbeiterin. Zwar hätten Arbeitnehmer kein

Recht auf eine solche Schlussformel. Doch der Arbeitgeber dürfe sie nur streichen, wenn ihm nachträglich Umstände bekannt würden, die dies rechtfertigten. Der Betrieb habe mit der Streichung gegen das sogenannte Maßregelungsverbot verstoßen, das Mitarbeitende vor der Willkür ihrer Arbeitgeber schützen soll, wenn sie für ihre Rechte eintreten – in diesem Fall für die Korrektur des Arbeitszeugnisses. Schließlich könne das Fehlen der Schlussformulierung die Chancen der Frau auf dem Arbeitsmarkt verschlechtern. (KW) ■

Bundesarbeitsgericht:
Urteil vom 6. Juni 2023,
Az. 9 AZR 272/22



Ein Arbeitszeugnis muss zugleich wahr und wohlwollend sein. Dass Arbeitnehmende Änderungen verlangen, ist kein Einzelfall. Foto: Andrey Popov - stock.adobe.com

Diese Jahrgänge müssen jetzt handeln

Bis 2033 müssen alle Führerscheine in Deutschland umgetauscht werden. Für diese Jahrgänge läuft die Umtauschfrist Anfang 2024 ab.

Die Führerscheine in der EU sollen nicht nur fälschungssicher werden, sondern auch ein einheitliches Muster erhalten. Bis 2033 müssen in Deutschland deshalb alle Führerscheine umgetauscht werden, die vor dem 19. Januar 2013 ausgestellt wurden. Insgesamt sind das rund 42 Millionen.

Welche Fristen für den Umtausch gelten, richtet sich nach dem Geburtsjahr beziehungsweise dem Ausstellungsdatum des Führerscheins. Am 19. Januar

2024 läuft die nächste Umtauschfrist ab. Sie trifft alle, die zwischen 1965 und 1970 geboren sind und noch einen alten Papierführerschein haben.

Sie können den grauen Lappen oder die rosa Pappe bei der zuständigen Führerscheinstelle gegen einen neuen EU-Führerschein umtauschen. Laut Bundesverkehrsministerium werden für den Umtausch ein Personalausweis oder ein anderer Identitätsnachweis, ein aktuelles biometrisches Foto und der alte Führerschein im Original benötigt.

Unbegrenzt gültig sind die neuen EU-Führerscheine nicht mehr, sie müssen alle 15 Jahre umgetauscht werden. Die Bundesregierung weist darauf hin, dass diese Befristung für alle Führerscheine gilt, die ab dem 19. Januar 2013 ausgestellt wurden.

Hintergrund: Durch die Befristung auf 15 Jahre sollen Fälschungen erschwert werden, da Passfoto und Personendaten regelmäßig aktualisiert werden müssen. Eine ärztliche Untersuchung oder eine Überprüfung der Fahrtauglichkeit sei bei der Neubeantragung aber nicht nachzuweisen. (AML) ■



Abschied vom Papierführerschein: Die Jahrgänge 1965 bis 1970 müssen ihren Lappen bis Anfang 2024 gegen einen neuen EU-Führerschein umtauschen. Foto: Klaus Eppele - stock.adobe.com

Haftung für Mindestlohn?

Kein Lohn: Ein Mitarbeiter verklagt die GmbH-Geschäftsführer auf Zahlung des Mindestlohns als Schadensersatz.

Der Fall: Anderthalb Monate zahlt eine GmbH weder Lohn noch Urlaubsgeld an einen Mitarbeiter. Kurze Zeit später meldet das Unternehmen Insolvenz an. Daraufhin verklagt der Mann die GmbH-Geschäftsführer persönlich. Er fordert eine Vergütung in Höhe des gesetzlichen Mindestlohns von ihnen – insgesamt sollen sie rund 3.000 Euro Schadensersatz zahlen.

Das Urteil: Das Bundesarbeitsgericht (BAG) entscheidet zugunsten der Geschäftsführer. Die Karlsruher Richter stellten klar, dass Geschäftsführer nicht persönlich für unterbliebene Mindestlohnzahlungen haften. Geschäftsführer seien in der Regel nur gegenüber der GmbH haftbar, nicht jedoch gegenüber außenstehenden Dritten wie Gläubigern oder Mitarbeitenden. Die Außenhaftung beschränke sich gemäß

§ 13 Abs. 2 GmbH-Gesetz (GmbHG) auf das Gesellschaftsvermögen.

Nur in Ausnahmefällen könnten Geschäftsführer auch persönlich von Dritten in Anspruch genommen werden – wenn ein besonderer Haftungsgrund vorliege. Das sei hier nicht der Fall.

Die Geschäftsführer hätten zwar eine Ordnungswidrigkeit begangen,

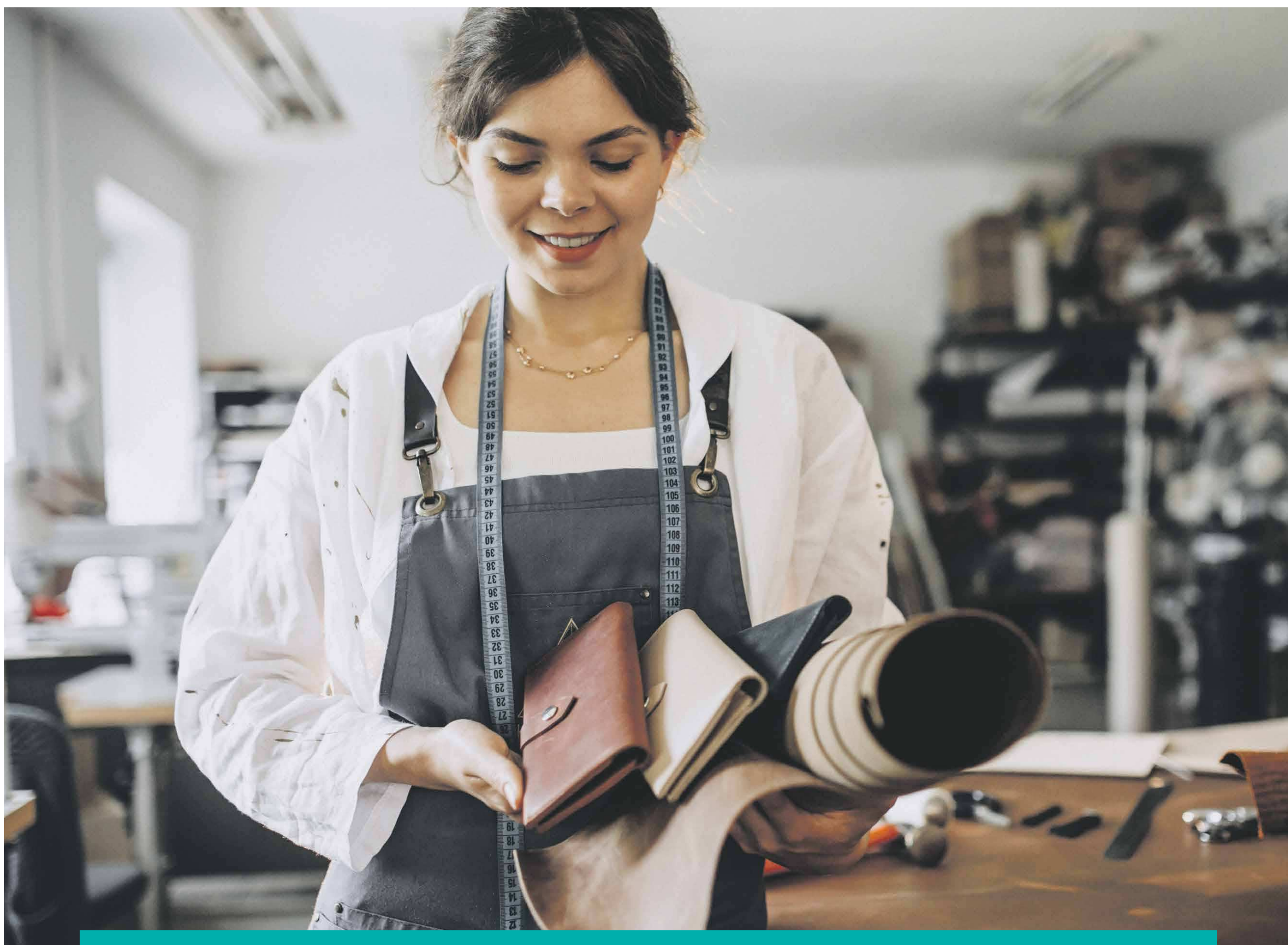


Kein Mindestlohn gezahlt: Das ist laut Bundesarbeitsgericht eine Ordnungswidrigkeit. Foto: Tanja Esser - stock.adobe.com

weil sie dem Mitarbeiter keinen Mindestlohn gezahlt haben. Zu Schadensersatz in Höhe des Mindestlohns seien sie deshalb aber nicht verpflichtet. Schließlich müssten nach § 823 Abs. 2 BGB nur diejenigen Schadensersatz leisten, die fahrlässig oder vorsätzlich gegen ein Schutzgesetz verstoßen haben. Das Mindestlohngesetz sei jedoch kein solches Schutzgesetz zugunsten der Arbeitnehmer.

Wäre das anders, könnten Geschäftsführer schon bei leichter Fahrlässigkeit von den Mitarbeitenden in Anspruch genommen werden – und zwar in Höhe des gesetzlichen Mindestlohns. Damit würde jedoch das GmbH-Haftungssystem, in dem es keine allgemeine Durchgriffshaftung auf Geschäftsführer gibt, vielfach durchkreuzt werden. Denn die Arbeitnehmer hätten neben der GmbH immer noch weitere Schuldner: die Geschäftsführer. Genau das sei aber vom Gesetzgeber nicht vorgesehen. (AML) ■

BAG: Urteil vom 30. März 2023, Az. 8 AZR 199/22



SIGNAL IDUNA 
füreinander da

Mehr Varianten für Ihr Betriebsvermögen.

Lena setzt auf Vielfalt im Design und auf gute Qualität. Das gilt auch für die Geldanlage – darum investiert sie in ein Fonds-Portfolio, das ihre Rendite-Erwartung und Risiko-Bereitschaft ins Gleichgewicht bringt.

Ihr Tipp: Betriebsvermögen mit einem Firmendepot flexibel anlegen!

Mehr Informationen auf si-am.de/handwerk

Was bringen Cobots im Handwerk?

Automatisierung standardisierter Aufgaben geht auch im Handwerk: Cobots sind bezahlbar und reif für den Einsatz, sagt Digitalisierungsberater Uwe Brehl.

In Zeiten des Fachkräftemangels sind Lösungen gefragt, die Produktivitätssteigerungen erlauben und dem Team den Rücken für andere Aufgaben freihalten. Zum Beispiel kollaborative Roboter, sogenannte Cobots. Im Vergleich zu Industrierobotern sind diese Leichtbau-Roboter günstiger, kleiner und flexibler einsetzbar – und sie arbeiten gemeinsam mit dem Menschen, ohne ihn zu ersetzen. Welche Einsatzmöglichkeiten es für Cobots im Handwerk gibt, weiß Uwe Brehl, auf Digitalisierung spezialisierter BIT-Berater der Handwerkskammer Hannover.

Herr Brehl, warum sollten sich Handwerker jetzt mit dem Einsatz von Cobots beschäftigen?

» **Uwe Brehl:** Handwerker interessieren sich für bezahlbare, umsetzungsreife Lösungen, die sich rechnen, weil sie den Betrieb beim Fachkräftemangel entlasten. Diese Lösungen sind jetzt am Markt und sie sind bezahlbar. Die Zeit ist reif.

Könnten Cobots Fachkräfte im Handwerk ersetzen?

» **Brehl:** Auf keinen Fall. Ein Cobot arbeitet gemeinsam mit dem Menschen und ersetzt ihn nicht. Beim Einsatz von Cobots ist der Mensch immer noch erforderlich und steuert den Prozess.

Welche Einsatzmöglichkeiten sehen Sie im Handwerk?

» **Brehl:** Cobots können im Handwerk alle Aufgaben übernehmen, die sich ständig wiederholen und standardisierbar sind. Das gilt insbesondere für monotone und auch gesundheitsschädliche Aufgaben. In einer Bäckerei zum Beispiel werden den ganzen Tag Zutaten abgemessen und gerührt. Das kann ein Cobot genauer als der Mensch. Er kann auch Teig portionieren und Dinge in den Ofen schieben und entnehmen. Maler und Lackierer müssen auch viel abmessen, rühren, mixen – das kann ebenfalls ein Cobot übernehmen oder auch Oberflächen polieren.

In einer Tischlerei könnte er Schleifarbeiten übernehmen. Je nachdem, mit was für einem Greifarm ich den Cobot bestücke, kann er bohren, schleifen, fräsen, schrauben, reinigen, polieren, leimen, rühren, palettieren, schweißen ... Mit einer Kamera ausgestattet, könnte er auch die Qualität kontrollieren.

In Süddeutschland gibt es eine Schreinerei, die mit einem Cobot in die Kleinserienproduktion eingestiegen ist. Dazu hat sie ihre Produkte standardisiert. So können neue oder erweiterte Geschäftsmodelle entstehen. Zum Beispiel, indem man einen Online-Konfigurator für standardisierte Produkte baut und den Kunden sein Produkt so selbst konfigurieren lässt. Der Konfigurator übergibt dann die Daten an Cobot und CNC-Maschine, der Cobot übernimmt Teile der Arbeit und gibt sie weiter.

Wie finde ich Einsatzmöglichkeiten für einen Cobot in meinem Betrieb?

» **Brehl:** Bei der Entwicklung von Einsatzszenarien können zum Beispiel die BIT-Berater der Handwerkskammern helfen. Die Berater wissen schon, wo was läuft und wo man sich das vielleicht anschauen kann. Es gibt aber auch verschiedene Initiativen, die dabei unterstützen. In der Region Hannover zum Beispiel gibt es das Modellprojekt Troia der Robokind Stiftung. In dem Projekt geht es um den Einsatz von



Im Handwerk können Cobots Fachkräfte von monotonen Tätigkeiten entlasten, die so anspruchsvollere Aufgaben übernehmen können.

Cobots. Azubis werden dort zu Roboscouts qualifiziert und können gemeinsam mit Facharbeitern aus ihren Betrieben Ideen entwickeln, wie sich Cobots im eigenen Unternehmen sinnvoll einsetzen lassen. Das Projekt hat den Vorteil, dass man dort erst einmal einen Cobot ausprobieren kann und ihn nicht gleich anschaffen muss. Und man kann mit Experten ein Anwendungsszenario entwickeln.

Ansonsten kann sich auch der Besuch von Fachmessen lohnen. Gerade war zum Beispiel die EMO, da ging es um Metallbau und Robotik. Bei den Herstellern ist aber noch viel Luft nach oben. Die haben gerade Ladehemmungen, Anwendungsszenarien für das Handwerk zu entwickeln. Aber sobald die da sind, werden auch mehr Handwerksbetriebe auf diesen Trend aufspringen.

Brauchen Betriebe Programmierkenntnisse für den Cobot-Einsatz?

» **Brehl:** Wer sein Smartphone bedienen kann, der kann auch fast schon einen Cobot bedienen. Das geht alles über Low Code, also über kleine Icons, mit denen man dem Cobot Anweisungen gibt und durchgeführte Bewegungsabläufe speichert.

Warum sollten Betriebe jetzt schon in Cobots investieren? Wäre es nicht sinnvoller, auf Lösungen der Industrie zu warten?

» **Brehl:** Ich sehe da jetzt schon ein riesiges Potenzial im Handwerk, das sollten wir nutzen. Es geht um die Zukunftsfähigkeit der Betriebe. Cobots sind eine Antwort auf den Fachkräftemangel, weil sie die Produktivität erhöhen. Zugleich steigern Betriebe ihre Attraktivität als Arbeitgeber und Ausbildungsbetrieb. Sie schaffen auch neue Wachstumschancen, wenn ich zum Beispiel mit ihrer Hilfe standardisierte



” Zur Finanzierung eines Cobots können Handwerker auch Förderprogramme nutzen.

Uwe Brehl, BIT-Berater

Produkte herstellen und weltweit vertreiben kann. Und nicht zuletzt sichern sie so auch Arbeitsplätze. Wenn wir die Technologie nicht nutzen, verlieren wir den Wettbewerb mit der Industrie und dem Niedriglohnssektor.

Mit welchen Investitionskosten für einen Cobot müssen Handwerker rechnen?

» **Brehl:** Cobots von Anbietern wie Universal, Kuka, Franka Emika oder Agile kosten ab 20.000 bis 25.000 Euro. Dazu kommt ein Greifarm für das geplante Einsatzgebiet. Im Augenblick macht eine Formel die Runde, dass man den Anschaffungspreis des Cobots mit zwei multiplizieren muss. Das ist dann der Gesamtpreis inklusive Cobot, Greifarm, Software und Integrationskosten. Wir sprechen also von rund 40.000 Euro.

Man sollte aber prüfen, welche Förderprogramme des Bundes oder des Bundeslandes man nutzen kann. Das Bundesprogramm „digital jetzt“ gewährt zum Beispiel Zuschüsse von bis zu 50.000 Euro, da muss man den Antrag aber bis Ende 2023 stellen. Auch in den Bundesländern gibt es Förderprogramme. In Niedersachsen ist zum Beispiel eine Neuaufgabe vom Digitalbonus für 2024 geplant. Aber letztlich ist das eine Maschine und die kann man auch ganz normal über die Bank finanzieren.

Wie schnell amortisiert sich so eine Investition?

» **Brehl:** Das hängt vom Einsatzszenario und vom Auslastungsgrad ab. Aber das sollte man nicht nur kostentechnisch betrachten. So ein Cobot strahlt auch auf Kunden und Mitarbeiter aus. Wenn dadurch neue Aufträge reinkommen und die Krankenstände sinken, spielt das auch eine Rolle.

Azubi und Geselle entwickeln Cobot-Ideen

Michael Huwald (Foto) ist auf der Suche: Wie kommt man an einen Cobot, der eine Chance hat, sich zu amortisieren? Einen Ansatzpunkt hat der Geschäftsführer der Elektro Rieger GmbH in Langenhagen durch einen Kontakt zur Handwerkskammer gefunden: das Projekt Troia der Stiftung Robokind. Hier können Auszubildende zusammen mit erfahrenen Gesellen und Experten Cobot-Ideen für ihren Betrieb entwickeln.



Huwald schätzt das Projekt: Die Stiftung stellt Cobots zur Verfügung, die kostenlos im eigenen Unternehmen getestet werden können. Ein weiterer Vorteil: „Es ist ein schlankes Projekt“, sagt er. Rund zwei bis drei Tage seien ein Azubi und ein Geselle seines Betriebs damit beschäftigt gewesen.

Mehrere Cobot-Ideen seien so entstanden, jetzt stehe die Entscheidung an, welche Ideen der Betrieb testen wird. Ganz einfach sei die Ideenfindung allerdings nicht gewesen: Für staubige Baustellen sei der Cobot zu empfindlich, berichtet Huwald. „Wir mussten also Tätigkeiten identifizieren, bei denen wir etwas in der Halle vorproduzieren statt auf der Baustelle.“

So eine Cobot-Aufgabe könnte zum Beispiel der Zuschnitt von Kabeln auf die richtige Länge sein und das Abisolieren ihrer Enden, um sie mit Aderendhülsen zu versehen. Eine andere Idee für den Cobot-Test: Unterputzdosen auseinanderzunehmen und die Verbindungsstücke zu entgraten. Die Entscheidung steht noch aus, welches Projekt es wird. Dann würden Troia-Experten entsprechende Greifarme für den Cobot per 3D-Druck erzeugen – und dann könne der Test im Betrieb starten.

Wenn der Cobot die Aufgabe erfüllt, stehen weitere Entscheidungen an, sagt Huwald: „Auch so ein Cobot kostet richtig Geld. Man muss einen Amortisationspunkt finden und einen Mehrwert generieren.“ Dabei sei Kreativität gefragt. „Für uns allein wäre ein Cobot für die Aderendhülsen viel zu teuer, wir würden ihn netto vielleicht vier Wochen im Jahr auslasten.“ Huwald kann sich jedoch vorstellen, gemeinsam mit Kollegen „eine Art Produktionsgemeinschaft“ zu bilden – gemeinsam käme man schnell auf eine Volllastung. „Man muss halt Mut haben, dann kann das funktionieren.“

Wenn es nicht nur um die Amortisation geht: Wovon sollten Betriebe die Anschaffung eines Cobots dann abhängig machen?

» **Brehl:** Die wichtigste Frage ist, ob sie ein sinnvolles Anwendungsszenario finden. Und welchen Mehrwert der Einsatz bietet: Welche wertvollen Aufgaben können Mitarbeiter übernehmen, wenn sie nicht mehr mit den Arbeiten beschäftigt sind, die der Cobot übernimmt? Man sollte sich auch fragen, ob man die eigenen Mitarbeiter davon begeistern kann oder ob es Akzeptanzprobleme geben wird. Vor allem aber ist die Anschaffung eines Cobots eine strategische Entscheidung, das ist Arbeit am Geschäftsmodell. Das setzt Veränderungsbereitschaft und strategisches Denken voraus. Das passt nicht zu jedem Betrieb. JÖRG WIEBKING

Wer zahlt bei längerer Krankheit?

Dienstrad-Leasing per Gehaltsumwandlung ist beliebt. Bis ein Mitarbeitender durch Krankheit aus der Lohnfortzahlung fällt und die Raten nachzahlen soll.

Der Fall: Ein Unternehmen leas zwei Fahrräder für einen Mitarbeiter zur privaten Nutzung. Die Leasingraten werden durch Entgeltumwandlung vom monatlichen Bruttolohn abgezogen. Der Mitarbeiter erkrankt und erhält nach sechs Wochen Arbeitsunfähigkeit Krankengeld von seiner Krankenversicherung. Nach seiner Genesung werden die angefallenen Leasingraten vom Arbeitgeber von der nächsten Lohnzahlung abgezogen. Der Mitarbeiter klagt dagegen und argumentiert, dass ihm die Konsequenzen des Fahrradüberlassungsvertrags nicht klar waren und er unangemessen benachteiligt wird.

Das Urteil: Das Arbeitsgericht Aachen entscheidet zugunsten des

Arbeitgebers. Die Zahlungspflicht des Arbeitnehmers besteht auch während entgeltfreier Beschäftigungszeiten. Dies sei nicht überraschend, da der Mitarbeiter die Initiative ergriffen hat, um das Fahrrad seiner Wahl zu leasen. Er finanziere die Nutzung des Fahrrads durch die Gehaltsumwandlung faktisch aus seinem eigenen Einkommen. Selbst bei längerer Arbeitsunfähigkeit bleibe das Fahrrad in seinem Besitz und er könne es weiterhin nutzen. Daher bleibe seine Pflicht zur Zahlung der Leasingraten bestehen. Diese Regelung benachteilige den Mitarbeiter nicht unangemessen. (JW)

AG Aachen: Urteil vom 2. September 2023, Az. 8 Ca 2199/22



Gerichtsurteil: Arbeitnehmer müssen auch bei längerer Krankheit die Kosten für ein geleastes Dienstrad selbst übernehmen.

Tankkarte privat genutzt: Kündigung!

Für Dienstfahrten mit dem Firmenwagen stellt ein Betrieb einem Mitarbeiter eine Tankkarte zur Verfügung. Doch der nutzt sie privat – und das gleich 38 Mal.

Der Fall: Ein Unternehmen stellt einem Vertriebsmitarbeiter einen Dienstwagen zur Verfügung. Laut Dienstwagenrichtlinie darf der Mann das Fahrzeug auch privat nutzen. Zum Betanken des Dienstwagens stellt das Unternehmen ihm eine Tankkarte zur Verfügung. Doch der Mitarbeiter nutzt die Karte auch privat: Er tankt damit mehrfach seine privaten Autos und zahlt auch die Pflege seines Porsche-Cabriolets.

Als das herauskommt, stellt der Betrieb dem langjährigen Mitarbeiter die fristlose Kündigung aus. Der Mann klagt gegen den Rausschmiss und bekommt vor dem Arbeitsgericht Lingen zunächst Recht. Doch der Arbeitgeber legt Berufung ein.

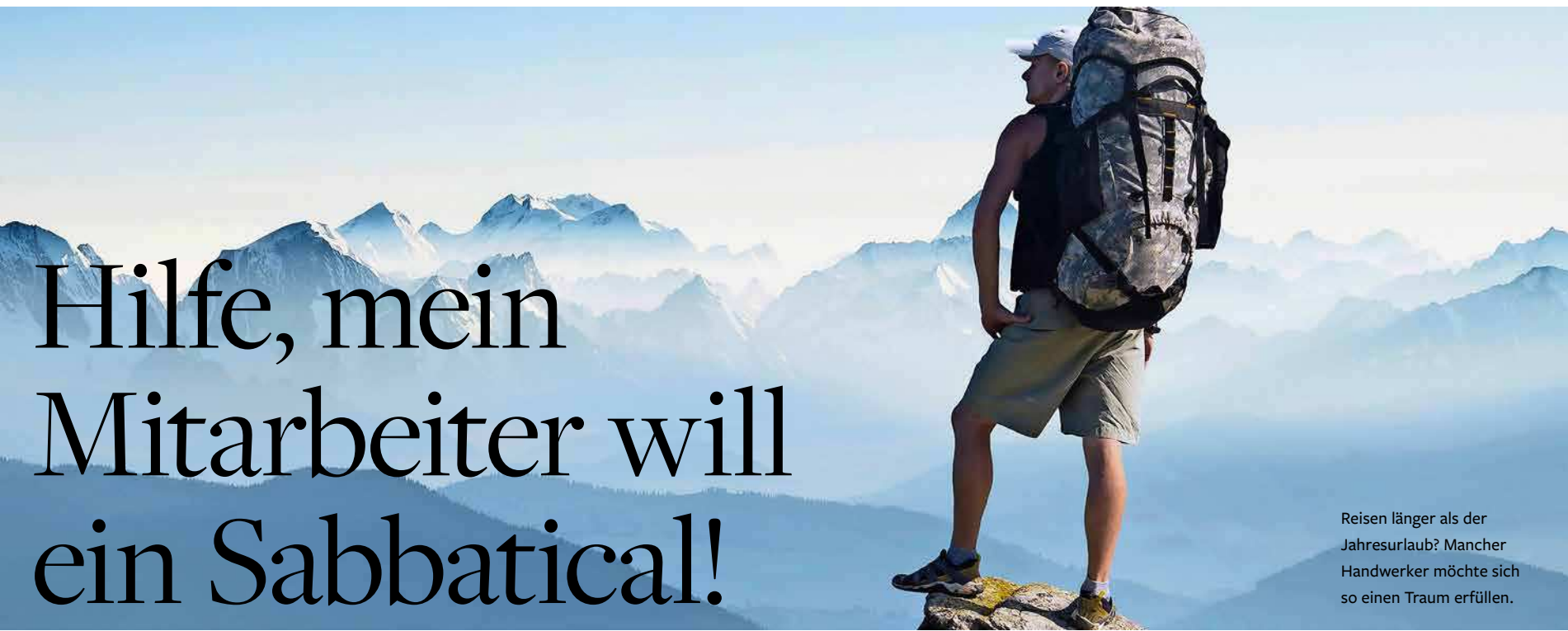
Das Urteil: Die fristlose Kündigung ist wirksam, entscheidet das Landesarbeitsgericht (LAG) Niedersachsen. Die Richter weisen darauf hin, dass Arbeitsverhältnisse gemäß § 626 BGB ohne Einhaltung der Kündigungsfrist aufgelöst werden können, wenn es

dafür einen wichtigen Grund gibt. Allerdings müsse der Arbeitgeber in solchen Fällen Beweise haben.

Das war hier laut LAG der Fall: Der Mitarbeitende habe die Tankkarte insgesamt 38 Mal privat zum Tanken genutzt und zudem eine Cabriolet-Pflege damit bezahlt – obwohl er das laut Dienstwagenrichtlinie nicht durfte. Dem Betrieb sei so ein finanzieller Schaden in Höhe von rund 2.800 Euro entstanden.

Jeder einzelne Verstoß des Mitarbeiters stelle einen wichtigen Grund im Sinne von § 626 Abs. 1 BGB dar, erst recht aber die Gesamtheit der Verstöße. Eine vorherige Abmahnung war laut Landesarbeitsgericht wegen der Schwere der Pflichtverletzungen nicht erforderlich. (AML)

LAG Niedersachsen: Urteil vom 29. März 2023, Az. 2 Sa 313/22



Hilfe, mein Mitarbeiter will ein Sabbatical!

Reisen länger als der Jahresurlaub? Mancher Handwerker möchte sich so einen Traum erfüllen.

Arbeitsverhältnis weiterläuft und sie sozialversichert bleiben.

Alle Modelle haben gemeinsam: Der Mitarbeiter legt vor und profitiert im Sabbatical von einem angesparten Guthaben:

- So häuft der Mitarbeiter beim Modell „Arbeitszeitguthaben“ Überstunden an, die er in der Zeit des Sabbaticals abbaut. Dadurch bekommt er während der Job-Pause weiter sein Geld.
- Beim Modell „Lohnverzicht“ arbeitet der Mitarbeiter in Vollzeit, bekommt aber nur einen Teilzeitlohn. Den ausstehenden Lohn bekommt er dann in seiner freien Zeit weitergezahlt.
- Beim Modell „Langzeitkonto“ hat der Mitarbeiter ein Lebensarbeits- oder Langzeitkonto, auf dem der Arbeitgeber Überstunden, Boni, Weihnachtsgeld oder nicht genutzte Urlaubstage, die über den gesetzlichen Mindesturlaub hinausgehen, gutschreibt. Nimmt der Mitarbeiter ein Sabbatical, bekommt er das Angesparte als Gehalt ausbezahlt.

Längere Zeit von der Arbeit freigestellt zu sein, ist für viele Mitarbeitende verlockend. Erlauben müssen Sie das nicht. Wie es dennoch im Handwerk funktionieren könnte.

Sabbatical? Das wünschen sich viele Mitarbeitende: Laut Umfragen träumt fast die Hälfte der Deutschen davon, länger als nur den Jahresurlaub von der Arbeit fortzubleiben. Für Arbeitgeber ist dieser Wunsch nicht leicht zu erfüllen, schon gar nicht in einem Kleinbetrieb. Was also tun, wenn ein Mitarbeitender nach einem Sabbatjahr fragt? Dagmar Völker, Fachanwältin für Arbeitsrecht, beantwortet die wichtigsten Fragen.

Muss ich ein Sabbatical erlauben?
Klare Antwort: Nein. „Ein Recht auf ein Sabbatical gibt es nur für Beamte, Angestellte im öffentlichen Dienst und in wenigen Tarifverträgen“, sagt Völker.

Welche Regelungen braucht es?
Egal, wie die Auszeit gestaltet wird, Arbeitgeber und Arbeitnehmer müssen vorab festlegen, wie das Sabbatical abläuft. Wann geht’s los? Wie lang soll die Pause sein? Wer vertritt den Mitarbeiter? Ist er erreichbar?

Kann er auf denselben Arbeitsplatz zurückkehren? Denn anders als bei Urlaub, Mutterschutz oder Elternzeit gibt es keinen festen rechtlichen Rahmen für eine solche Auszeit. „Arbeitgeber müssen eine individuelle Vereinbarung mit ihrem Mitarbeiter abschließen, in der sie alle Randbedingungen klären und schriftlich festlegen“, betont Völker. Das geht zum Beispiel über eine Ergänzungsvereinbarung zum Arbeitsvertrag.

Welche Modelle gibt es?
Um Mitarbeitende länger freizustellen, gibt es unterschiedliche Modelle. Allerdings eignen sich nicht alle gleich gut für einen Handwerksbetrieb, sagt Völker.

1 Unbezahlter Sonderurlaub bis zu vier Wochen: Die unkomplizierteste Möglichkeit, einem Mitarbeitenden eine längere Auszeit zu ermöglichen, ist eine Vereinbarung über unbezahlten Sonderurlaub von maximal vier Wochen. Als Arbeitgeber müssen Sie für diese Zeit weder Lohn noch Sozialabgaben bezahlen. Außerdem

„
Arbeitgeber müssen eine individuelle Vereinbarung mit ihrem Mitarbeiter abschließen.“
Dagmar Völker, Fachanwältin

sammelt der Arbeitnehmer während dieser Zeit keinen Anspruch auf bezahlten Erholungsurlaub. „Der Vorteil an dieser Variante ist, dass das Arbeitsverhältnis nicht als unterbrochen gilt und der Mitarbeiter nicht aus der Sozialversicherung fällt“, betont die Fachanwältin. Für Sie bedeutet das: Sie müssen ihn weder ab- noch anmelden. Eine längere Auszeit lässt sich zusammenpuzzeln, wenn der gesamte Jahresurlaub mit diesem Sonderurlaub verbunden wird.

2 Sabbatical per unbezahlter Freistellung: Will ein Arbeitnehmer länger als vier Wochen von der Arbeit freigestellt werden, können Sie auch länger unbezahlten Urlaub gewähren. Doch Achtung: Dann gilt das Arbeitsverhältnis als unterbrochen. Das bedeutet, Sie müssen Ihren Mitarbeiter bei der Sozialversicherung abmelden und derjenige muss sich selbst versichern.

3 Die Verzichtsmodele: Es gibt auch die Möglichkeit, Mitarbeitende so freizustellen, dass das

Dagmar Völker sieht diese Modelle allerdings als wenig geeignet für kleine Handwerksbetriebe: „Es gibt viele offene Fragen: Können überhaupt viele Überstunden angehäuft werden, wenn immer ein Team zusammenarbeitet? Wie werden Arbeitszeiten erfasst?“ Beim Lohnverzichtsmodell müsse vorab geklärt werden, wie sich Teilzeitarbeit organisieren lasse und der gesetzliche Mindestlohn eingehalten werde. Beim Langzeitkonto müsse berücksichtigt werden, dass nicht genomener Urlaub im Folgejahr verfallen kann. Dazu kommen Versicherungsfragen, denn der Betrieb müsse die Guthaben des Mitarbeitenden vor einer Insolvenz schützen.

Hat der Arbeitgeber auch Vorteile?
Trotzdem sei die Idee, einem Mitarbeitenden die Möglichkeit zu einer längeren Auszeit zu geben, nicht grundsätzlich schlecht, findet die Fachanwältin. „Es erhöht die Mitarbeiterbindung, wenn der Arbeitgeber im Rahmen seiner Möglichkeiten für solche Wünsche offen ist“, sagt Völker. Gerade Teammitglieder, die schon mit 16 eine Ausbildung begonnen haben, könnten den Wunsch haben, auch mal länger zu reisen, so wie viele Abiturienten sich nach der Schule ein Gap-Jahr erlauben. „Solche Reisen bringen den Mitarbeitenden persönlich weiter – auch davon profitiert der Betrieb.“ KATHARINA WOLF ■

Warum vertrauen Sie geschäftlich und privat auf die LzO?

Heinz-Josef Schröder
Geschäftsführer von
A&S Wasserbetten & Schlafsysteme

Weil der geschäftliche Erfolg privat weitergeht

Gute Beratung endet für mich nicht am Firmentor. Die LzO führt mich geschäftlich und privat zum Erfolg. Mit individuellen Angeboten und passenden Lösungsansätzen. Weil’s um mehr als Geld geht.



Mehr dazu unter lzo.com/firmenkunden

Unsere Nähe bringt Sie weiter.

 **LzO**
meine Sparkasse

Erhöhen Sie Ihre Abschlussquote

Schluss mit seitenlangen Listen, die kein Kunde versteht. Individuelle Angebote machen Arbeit, doch sie rechnen sich. Mit diesen fünf Tipps für Angebote können Kunden Ihre Angebote fast schon nicht mehr ablehnen.

Angebote zu schreiben, kostet Zeit, Geld und oft genug auch Nerven. Häufig diskutieren Kunden am Ende nur den Preis, melden sich nicht zurück oder wollten ohnehin nur Angebote vergleichen. „Viele Handwerksbetriebe haben nur eine Abschlussquote von unter 50 Prozent und am Ende des Jahres deswegen zu wenig verdient“, sagt Peter Rochel, Gründer der Beratungsgesellschaft Oberwasser Consulting.

Die gute Nachricht: Diese Quote lässt sich steigern, auf bis zu 90 Prozent, meint Rochel. Allerdings: Der gesamte Prozess der Angebotserstellung muss sich strukturiert auf die Bedürfnisse der Kunden ausrichten. „Je genauer ich weiß, wo der Kunde steht, was er will und wie viel Budget er zur Verfügung hat, desto besser kann ich Angebote individuell erstellen oder Kunden, die nicht zu meinem Betrieb passen, weiterschicken.“

- Tipp 1: Checklisten für das erste Telefonat**
- „Egal ob Sie auf der Straße angesprochen werden oder ein Kunde eine E-Mail schickt: Vereinbaren Sie einen Telefontermin“, sagt der Berater. „Nur so können Sie die Fragen des Kunden besprechen, ohne gleich viel Zeit für einen Aufmaß-Termin aufzuwenden oder mehrere Mails hin- und herzuschicken.“
- Zu diesem Telefontermin sollten Sie eine Checkliste mit Fragen nutzen, um Angebotsjäger auszuschließen und die wichtigsten Fragen zu klären. „Diese Liste sollte natürlich jeder kennen, der im Betrieb ans Telefon geht“, betont Rochel und nennt die wichtigsten Punkte:
- Was genau will der Kunde beauftragen? Eine kleine Reparatur oder ein großes Projekt?
 - Ist das Projekt konkret? Oder geht es nur um allgemeine Informationen oder ein Vergleichsangebot?
 - Wo soll die Arbeit gemacht werden? Befindet sich der Ort überhaupt in Ihrem Einzugsgebiet?
 - Wann sollen die Arbeiten abgeschlossen sein? Ist es eilig oder kann die Sache warten?
 - Gibt es schon eine Budgetvorstellung?
 - Wie sind die Gegebenheiten vor Ort?
 - Wer entscheidet über die Auftragsvergabe? Gibt es noch eine Eigentümergemeinschaft, einen Lebenspartner oder einen Vermieter, die (mit) entscheiden?
 - Was ist dem Kunden besonders wichtig?
 - Wie sind die räumlichen Gegebenheiten für einen möglichen Vor-Ort-Termin? Müssen Sie beispielsweise eine Leiter mitbringen? Welche Muster oder Kataloge werden benötigt?

„Diese Telefonate lohnen sich für beide Seiten“, sagt Rochel. „Die Kunden können ihre Fragen stellen und der Handwerker kann den Auftrag besser einschätzen und entscheiden, ob ein Aufmaß-Termin nötig und sinnvoll ist.“

- Tipp 2: Achten Sie auf Signalwörter**
- Die Kundenanfrage passt zum Betrieb, in Ihre Zeitplanung und braucht einen Aufmaß-Termin, um ein Angebot erstellen zu können. „Nutzen Sie jetzt die Informationen, die Sie aus der Checkliste haben, um im Gespräch darauf eingehen zu können“, sagt der



Ihre Abschlussquote liegt unter 50 Prozent? Dann sollten Sie Ihre Angebotsstrategie überarbeiten!

Berater. „Es sollten außerdem alle anwesend sein, die entscheiden. Es nützt Ihnen nichts, wenn Sie mit Mietern verhandeln, die alles noch mit der Hausverwaltung absprechen müssen.“

Sicher sind noch weitere Fragen offen. Jetzt müssen Sie gut zuhören und Ihren Gesprächsanteil herunterfahren, betont Rochel: „Schreiben Sie die Punkte mit, bei denen der Kunde ‚muss‘ sagt. Formulierungen mit ‚könnte, hätte gern oder sollte‘ sind Signalwörter, dass Kunden diese Leistung zwar gut finden, aber dafür kein Geld ausgeben wollen.“

Hören Sie außerdem darauf, welche Sorgen der Kunde im Zusammenhang mit dem Projekt hat: Befürchtet er eine verdeckte Wohnung? Dass die Nachbarn sich über Lärm beschweren? Dass die Baustelle wochenlang stillsteht? Oder dass es am Ende doch teurer wird als geplant? „Diese Sorgen können Sie im Angebot mit entsprechenden Garantien ausräumen“, sagt Rochel.

Vergessen Sie nicht, jetzt das Budget zu klären: Sind die Dinge, die der Kunde sich wünscht, für den Preis zu haben? Wo müsste er Kompromisse eingehen? Was würde es kosten, wenn alles berücksichtigt wird, und warum? „Stellen Sie klar, welche Optionen es für welchen Preis geben kann“, betont Rochel.

- Tipp 3: Werden Sie verbindlich**
- Ihr Kunde hat geredet, Sie haben Fragen gestellt. Nun ist es an Ihnen, das Gespräch verbindlich zusammenzufassen. So gehen Sie sicher, dass Sie später im Angebot tatsächlich die wichtigsten Punkte aufgreifen.



Passen Sie Ihre Angebote an die Kundenwünsche an.

Peter Rochel,
Berater

- „Beschreiben Sie klar, was gemacht werden soll, wie Sie vorgehen werden, wann Sie starten, wie Sie die Kundenwünsche einplanen und wie hoch das Budget sein wird“, beschreibt Rochel das mögliche Vorgehen.
- „Dann scheuen Sie sich nicht zu sagen: ‚... nur mal angenommen, wir bekommen das genau so hin, wie wir es gerade besprochen haben, und bleiben auch in dem besprochenen Budgetrahmen, kommen wir dann miteinander ins Geschäft?‘“ Der Ball liegt wieder beim Kunden: Stimmt er zu, geht auch er eine Verbindlichkeit ein. Oder hat er noch mehr Anliegen? Dann dauert das Gespräch so lange, bis alles geklärt ist. „Im Idealfall ist der Verkauf im Aufmaß-Gespräch schon abgeschlossen.“
- Tipp 4: Angebot an den Kunden anpassen**
- Jetzt wissen Sie, was Ihrem Kunden am wichtigsten ist. „Diese Punkte gehören in ein Angebot ganz nach vorn“, sagt Rochel. „Verschonen Sie Ihre Kunden mit seitenlangen Preislisten, die sie nicht verstehen.“ Wer nichts außer dem Preis verstehe, diskutierte auch nur den Preis. „Wer aus Gewährleistungsgründen alle Teile angeben muss, die er verbaut, kann diese in einem Anhang aufführen“, rät der Verkaufsexperte. Preise für jedes Einzelteil seien nicht notwendig. Dann müssten Sie auch nicht diskutieren, ob der Kunde die Mischbatterie im Baumarkt vielleicht billiger bekommt. „Einfacher ist es, Leistungsgruppen zu erstellen und diese mit einem Pauschalpreis zu versehen“, rät Rochel.

- Außerdem wichtig: Wie tickt der Kunde? „Manche Menschen interessieren sich für jedes Detail, andere wollen nur, dass ein Projekt pünktlich fertig ist und funktioniert. Dem nächsten ist es wichtig, dass er die neueste und beste Technik bekommt“, beschreibt Rochel die Unterschiede. Entsprechend sollten Sie Ihr Angebot gestalten.
- Grundsätzlich gilt: „Auf der ersten Seite stehen die Dinge, die dem Kunden besonders wichtig sind, am besten als Gegenüberstellung: So ist es jetzt – das bekommen Sie!“, sagt Rochel. Er rät: „Nehmen Sie einen Satz auf, der den Kunden zum Handeln animiert: ‚Diese Bautermine sind zwei Wochen für Sie reserviert.‘“
- Tipp 5: Besprechen Sie das Angebot**
- Eigentlich sollte der Abschluss jetzt ein Selbstläufer sein. „Viele Handwerker machen aber den Fehler, das Angebot per Mail zu verschicken“, weiß Rochel aus seiner Beratererfahrung. „Dann müssen sie nur wieder warten und hinterhertelefonieren.“
- Besser sei es, bei höherwertigen Aufträgen einen Termin zur Angebotsbesprechung zu vereinbaren und gegebenenfalls sogar anzubieten, die Angebote der Mitbewerber zu erklären. „Das ist so ungewöhnlich, dass Sie damit im Gedächtnis bleiben – und Pluspunkte sammeln“, sagt der Experte.
- Spätestens jetzt müssen Sie den Auftrag abschließen, wenn es der Kunde nicht von sich aus tut. „Auch wenn es Überwindung kostet: Fragen Sie direkt nach, ob jetzt alles klar ist und Sie den Auftrag in die Bücher nehmen können. Allein diese Frage steigert Ihre Abschlussquote deutlich.“ KATHARINA WOLF

VOLLSTÄNDIG AUFGEFADEN - DER eCANTER NEXT GENERATION.

FUSO – Eine Marke im Daimler Truck-Konzern

Der neue FUSO eCanter Next Generation ist einer der ersten voll-elektrischen Trucks in Serienproduktion - speziell für den Verteilerverkehr auf der letzten Meile konzipiert - und bietet für nahezu jede Kundenanforderung die passende Konfiguration. Jetzt informieren bei Ihrem FUSO Partner OsnaTruck Nutzfahrzeugservice GmbH.

OsnaTruck.
Nutzfahrzeugservice

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

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

Sie suchen ein zweites Standbein?
Wir vergeben: Werksvertretungen mit Gebietsschutz

Anhängersbeschriftung mit speziellen Klebefolien

Zeigen Sie Farbe durch Farbbeschichtung

Mehr Ladefläche

patent. Zurrsystem

TOPZURR®

BARTHOU ANHÄNGERBAU GMBH
74547 Untermünkheim-Brachbach
Tel. 0 79 44 63-0 · www.barthou.de

Ankäufe

MSH and second machines
Suchen ständig gebrauchte
SCHREINERIMASCHINEN
auch komplette Betriebsauflösungen
MSH-nrw GmbH · Tel. 02306 941485
info@msh-nrw.de · www.msh-nrw.de

Seminare

Schulung + Zertifizierung
Kompetenzbildungsstätte
Kälte – Klima – Elektro
Wärmepumpen

Anton Tumbärgel
04441/6845 + 0171 60099770
www.kaelte-weiterbildung.de
info@kaelte-weiterbildung.de

Verkäufe

Treppenstufen-Becker
Besuchen Sie uns auf unserer Homepage - dort finden Sie unsere Preisliste!
Tel. 04858 1888900
www.treppenstufen-becker.de

www.handwerk.com

Hallenbau

Visionen brauchen Planung mit Stahl!

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

Mediadaten

und aktuelle Infos finden Sie unter www.handwerk.com

Mehr als 500 Betriebe haben 2022 mit uns Mitarbeiter gefunden!

Jetzt die einfache Lösung zur **Bewerbersuche testen!** Für mehr Informationen QR-Code scannen.

Anzeigenschluss
für die nächste Ausgabe 12 vom 15.12. 2023 ist am 24.11.2023



Foto: Seventyfour - stock.adobe.com

Kunden wünschen sich einen freundlichen Umgangston und Verbindlichkeit. Den erreichen Betriebe mit Standards für die Kommunikation nach außen.

Klare Regeln für Gespräche

Wer in der Kommunikation mit Kunden Standards festlegt, verbessert die Kundenzufriedenheit, sagt Armin Hering. Hier gibt der Vertriebsexperte praktische Tipps für den Alltag.



Legen Sie fest, was in der Kommunikation vermieden werden soll.

Nachfragen vermeidet Missverständnisse

„Sprache ist nicht immer eindeutig“, sagt Kommunikationsfachmann Hering. Deshalb rät er dazu, auch zum Thema Nachfragen feste Regeln aufzustellen. „Ermutigen Sie Ihr Team, immer so lange nachzufragen, bis alle offenen Punkte eindeutig geklärt sind.“ Tun Sie das nicht, kann es sein, dass jemand einen Teil aus eigener Annahme ergänzt. Dadurch könnten Missverständnisse und nicht zuletzt auch Kosten entstehen, wenn beispielsweise falsche Teile verbaut oder geliefert werden. MARTINA JAHN ■

Foto: Privat

Drei Fragen an ...

... Mathias Glück (Foto), Personalfachkaufmann beim Bauunternehmen Günter Terfehr in Rhede.



Wie wichtig ist der Kundenservice in Ihrem Betrieb?

» **Mathias Glück:** Wir schreiben Kundenorientierung und Service groß – das haben wir in unseren Werten verankert, die jeder auch auf unserer Website nachlesen kann. Die gewerblichen Kollegen zum Beispiel haben Zollstöcke, auf denen unsere Werte abgedruckt sind, und im Büro stehen sie auf den Schreibtischunterlagen. Und wir leben diese Werte auch. Das beginnt bei den Mitarbeiterinnen am Empfang. Sie alle haben einen einheitlichen Leitfaden, den sie für die Gesprächsführung nutzen. Und durch ein Kundenbewertungsinstrument holen wir uns Feedback ein.

Haben Sie auch Regeln für die Baustellen aufgestellt?

» **Glück:** Ja, klar! Wenn die Bauherren „ihre“ Baustelle besichtigen, soll es dort ordentlich und aufgeräumt sein. Das bedeutet: Kein rumfliegendes Material, es wird gefegt und aufgeräumt. Die Bauleiter sind dafür verantwortlich und dazu angehalten, das jeden Tag zu kontrollieren. Unsere Mitarbeiter tragen alle eine einheitliche Firmenkleidung und achten auch da auf Sauberkeit, soweit das auf den Baustellen möglich ist.

Bekommen Azubis auch Einblick in Ihren „Knigge“?

» **Glück:** Unsere Auszubildenden – ob gewerblich oder im Büro – bekommen gleich in den ersten Tagen unseren internen und auf uns zugeschnittenen „Unternehmensknigge“ mit auf den Weg. Sie werden beispielsweise in Sachen Kommunikation und Verhalten auf Baustellen geschult. (JA)

Wenn Kunden freundlich begrüßt werden und ihre Anliegen auf offene Ohren stoßen, ist das eine gute Ausgangslage. Deshalb plädiert Armin Hering dafür, Standards festzulegen. „Wer einen Kommunikationsknigge aufstellt, gibt seinem Team klar zu verstehen, dass es Regeln sind, an die sich jeder hält“, sagt der Coach und Vertriebsexperte. Diese Regeln geben Mitarbeitenden eine wichtige Orientierung. Und nicht zuletzt helfen sie, in Stresssituationen entspannt zu bleiben, weil Abläufe feststehen, weiß Hering.

Wie melden wir uns am Telefon?

Stellen Sie sich vor, ein Kunde ruft drei Mal bei Ihnen an. Er erreicht drei verschiedene Mitarbeiter und jeder meldet sich anders. Zum Beispiel: „Betrieb XY, mein Name ist XY, was kann ich für Sie tun?“ Ein anderer Mitarbeiter meldet sich nur mit dem Betriebsnamen, ein dritter nur mit seinem Familiennamen. „Das kann Kunden verunsichern und gibt kein gutes Bild nach außen ab“, sagt Hering. Wer sich in puncto Kundenservice gut aufstellen will, sollte veranlassen, dass sich Mitarbeitende mit der gleichen Begrüßung melden.

Wie oft darf das Telefon klingeln, bis wir abnehmen?

Kundenorientiert sei laut Hering auch, wenn das Telefon nicht zehn Mal klingelt, bis jemand einen Anruf entgegennimmt. „Legen Sie fest, wie oft das Telefon klingeln darf“, rät Hering. Eine Reaktion nach drei bis vier Mal Klingeln sei machbar. Das signalisiere den Kunden Erreichbarkeit und Offenheit für ihre Anliegen.

Legen Sie Dos und Don'ts für die Kommunikation fest!

Wenn Sie Ihrem Team klarmachen, dass Sie sich als Betrieb durch Kundenservice positionieren möchten, können Sie das mit Dos und Don'ts unterstützen. „Legen Sie fest, was Sie und Ihr Team in Sachen Kommunikation beachten und vermeiden sollen“, sagt Hering. Wenn diese Regeln schriftlich vorliegen, kann jeder Mitarbeitende sie jederzeit einsehen und sich wieder orientieren.

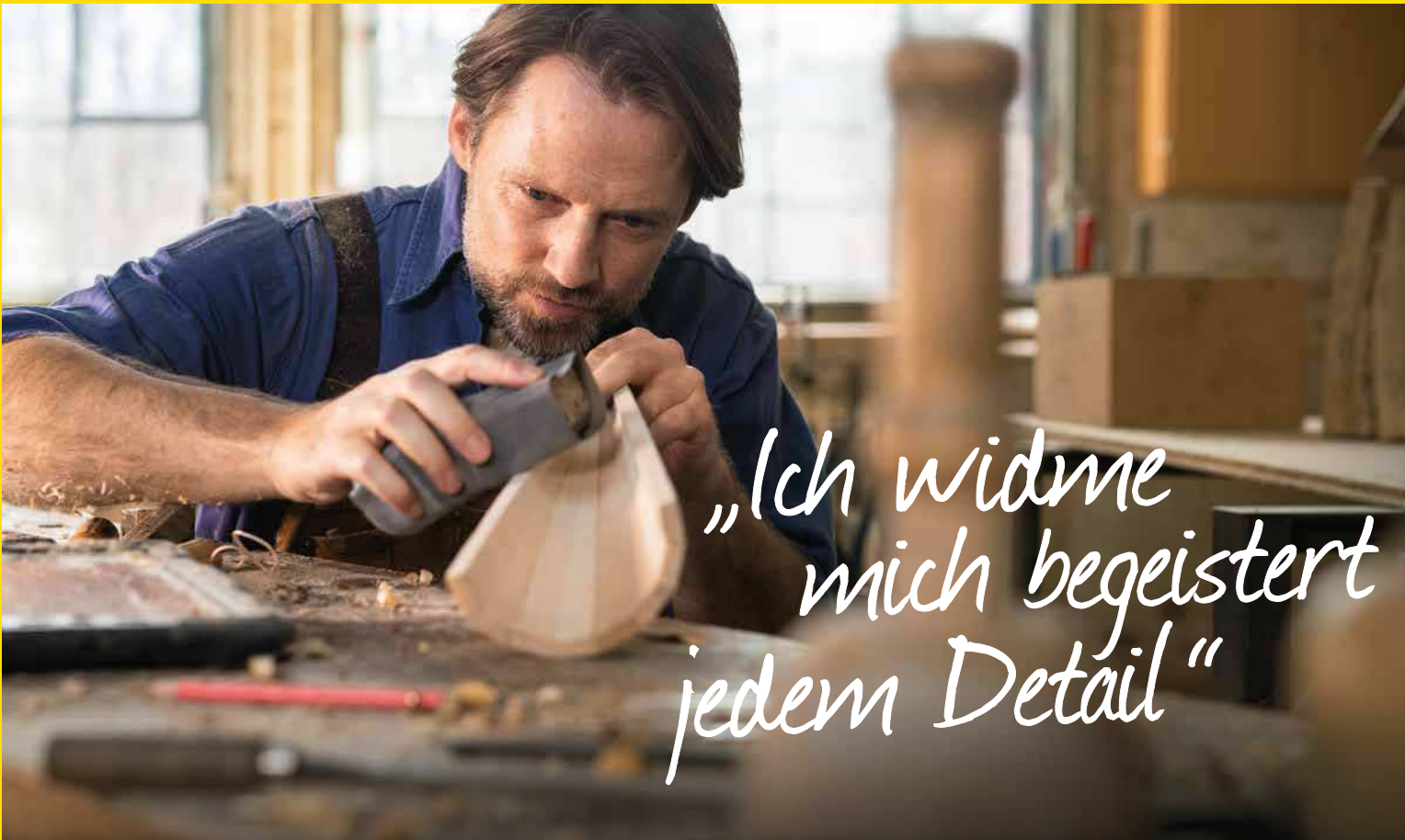
Was ist in der Kommunikation erwünscht?

- **Sprechen Sie Kunden mit ihren Namen an:** Wenn Kunden anrufen, merken Sie sich den Namen und sprechen Sie den Kunden oder die Kundin mit Namen an. Das bleibt in Erinnerung.
- **Verwenden Sie „bitte“, „gerne“ und „danke“:** Legen Sie Höflichkeitsformeln fest. Nutzen Sie öfter mal ein „gerne“, wenn Kunden Sie um etwas bitten. Bedanken Sie sich für den Anruf, das Warten bei Nachfragen oder für Aufträge.
- **Lächeln Sie – auch am Telefon:** Freundlich sein bedeutet auch lächeln. Und das gilt nicht nur in persönlichen Begegnungen, sondern auch am Telefon. Laut Hering hört Ihr Gesprächspartner, wenn Sie am Telefon lächeln. Probieren Sie es aus!
- **Verwenden Sie „lösungsorientierte Sprache“:** Formulieren Sie Antworten und Nachfragen positiv und haben Sie dabei Veränderungen im Blick. Wenn ein Kunde von einem Problem spricht, sprechen Sie davon, wie sie gemeinsam eine Lösung finden.
- **Treffen Sie verbindliche Aussagen:** Wenn Sie eine Anfrage bekommen, lassen Sie den Kunden wissen, bis wann Sie sich zurückmelden anstatt nur zu signalisieren: „Wir melden uns“.

Was soll in der Kommunikation vermieden werden?

- **Keine Belehrungen oder Ansagen „von oben herab“:** Auch wenn Sie Dinge besser wissen als die Kunden, verpacken Sie es nicht so. Also kein „Sie hätten doch auf uns hören sollen“. Drehen Sie es positiv: „Wir finden dafür eine Lösung.“
- **Vermeiden Sie Ironie:** Da Sie nicht jeden Kunden gleich gut kennen, sollten Sie auf Ironie – mündlich oder schriftlich – weitestgehend verzichten. Botschaften, die Sie gut meinen, könnten andere Menschen verärgern oder kränken.
- **Keine Konjunktive:** Wer Konjunktive wie hätte, könnte, würde und müsste verwendet, ist wenig verbindlich und schwächt seine Aussagen ab. Machen Sie stattdessen verbindliche Aussagen: „Ich werde mich darum kümmern“ oder „Ich kann gern nachfragen und Ihnen eine Rückmeldung geben“.
- **Verwenden Sie kein isoliertes „Nein“:** Mit einem einfachen „Nein“ lassen Sie Menschen im Regen stehen. Wenn Sie zu einem Zeitpunkt keine Lösung oder Antwort parat haben, lassen Sie es Kunden freundlich wissen.

Gelbe Seiten



Wir geben Ihrem Angebot den richtigen Schliff:

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

Leidenschaft erreicht mehr mit Gelbe Seiten.

Jetzt beraten lassen:
Tel. 0511/8550-8100

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

So halten Sie die Generation Z

Flexibel, wechselwillig, schnell gelangweilt: Die Generation Z gilt im Job als besonders anspruchsvoll. Dabei sind ihre Wünsche gar nicht so kompliziert.

Manche sprechen schon von den „illoyalsten Jobbern aller Zeiten“: Die Generation Z, geboren zwischen 1995 und 2010, wird immer präsenter im Arbeitsmarkt und stellt Arbeitgeber vor neue Herausforderungen. „Für die GenZ stehen Flexibilität und Agilität ganz oben auf der Agenda. Diese Generation ist nicht gekommen, um lange bei einem Arbeitgeber zu bleiben“, sagt Julian Stahl, Arbeitsmarktexperte bei der Job-Plattform Xing. Die Auswertung zweier Studien, die Xing erstellen ließ, untermauern diese Einstellung: Wer aus dieser Generation bereits im Job ist, ließ hohe Wechselbereitschaft erkennen. Mit 48 Prozent Anteil war fast die Hälfte offen für einen neuen Arbeitgeber. 14 Prozent der 18- bis 29-Jährigen gaben an, aktiv auf Stellensuche zu sein, und damit mehr als doppelt so viele wie der Durchschnitt der anderen Generationen.

Betriebe müssen sich darauf einstellen – und umdenken, sagt Vivien Schaible, Gründerin und Geschäftsführerin der Recruiting Fabrik, die mittelständische Betriebe bei der Suche nach Fach-



Um Mitarbeiter zu binden, muss man ihnen deutlich mehr bieten, als es in der Vergangenheit der Fall war.

Julian Stahl,
Arbeitsmarktexperte



Schicke Werkstatt, moderne Arbeitsgeräte: So punkten Sie bei der Generation Z.

kräften unterstützt. „Um Mitarbeiter zu binden, muss man ihnen deutlich mehr bieten, als es in der Vergangenheit der Fall war.“ Sie gibt drei Tipps, um die Generation Z im Betrieb zu halten.

Tipp 1: Klar Sinn und Perspektive vermitteln

Die Generation Z suche in ihrem Job nach einem Sinn und einer Perspektive, sagt Schaible. Sie forderten daher ehrliches Feedback und klare Kommunikation, um zu wissen, wo sie stehen und welche Möglichkeiten der Betrieb ihnen bieten kann.

„Ohne diese Perspektive in Job und Ausbildung fühlt sich der Beruf für sie schnell eintönig und langweilig an“, betont Schaible.

Langeweile vertreibt die Generation Z zuverlässig: In der Xing-Studie gaben 38 Prozent der Wechselwilligen Lust auf Abwechslung als Grund für Neuorientierung an.

Wie können Sie sie bei der Stange halten? Regelmäßige Weiterbildung sei ein wichtiger Punkt, sagt Vivien Schaible. „Bieten Sie Ihren jungen Mitarbeitern Etappenziele. So liefern Sie einen Ansporn, damit sie dem Unternehmen treu bleiben“, rät die Recruiting-Expertin.

Tipp 2: Junge Nachwuchskräfte schnell integrieren

Fast jeder möchte dazugehören. Dieses Bedürfnis scheint bei der Generation Z besonders ausgeprägt zu sein: Auf die Frage, was ihnen bei der Arbeit wichtig ist, nannten in der Xing-Studie 68 Prozent einen guten Zusammenhalt im Team.

„Junge Nachwuchskräfte möchten ein gutes Verhältnis zu ihren Kollegen pflegen, denn dadurch fühlen sie sich akzeptiert und eingegliedert“, sagt auch Vivien Schaible. „Betriebe sollten daher unbedingt Zeit und Geld in Onboardings und Teamevents investieren, um Auszubildende und junge Fachkräfte einzubinden.“

Tipp 3: Den Arbeitsplatz modern gestalten

Es klingt ein bisschen oberflächlich, aber die Generation Z hat's gern schick. Eine in die Jahre gekommene Werkstatt und unrenovierte Büroräume schrecken sie eher ab. „Die Generation Z ist mit Tablet, Smartphone und Co. aufgewachsen“, so Schaible. Betrieben empfiehlt sie, den Arbeitsplatz so modern wie möglich auszustatten – vom Diensthandy über digitale Onboardings bis hin zur Arbeitskleidung.

Zu Modernität gehört nach Ansicht der Generation Z auch das Geld: Ein hohes Gehalt ist laut Xing-Studie den jungen Leuten wichtiger als älteren Arbeitnehmern. Ein als zu niedrig empfunden Gehalt gaben 49 Prozent der Wechselbereiten als Grund für ihre Wechselbereitschaft an. Und 72 Prozent aller Befragten legten bei einem neuen Arbeitgeber Wert auf ein höheres Gehalt als vorher. KATHARINA WOLF

Drei Fragen an ...

... Andreas Marwede (Foto), Tischlermeister aus Hannover:



Welche Erfahrungen haben Sie mit Mitarbeitenden der „Generation Z“ gemacht?

» **Andreas Marwede:** Die jungen Menschen sind offen, freundlich und sehr engagiert. Wir haben einen jungen Gesellen und eine junge Auszubildende in der Werkstatt. Beide konnten wir schnell ins Team integrieren. Das hat gut funktioniert, weil wir mit ihnen auf Augenhöhe kommunizieren können und wollen. Ich habe gelernt, dass es nicht gut ankommt, wenn ich den Chef raushängen lasse.

Außerdem sind sie sehr offen und dankbar für Gespräche, die über den Betriebsalltag hinausgehen. Wir unterhalten uns bewusst auch über private und persönliche Themen. Das macht richtig Spaß und wir lernen uns so besser kennen. Und wir können für die Mitarbeiterführung wichtige Impulse mitnehmen.

Was bieten Sie den jungen Menschen, das sie zufrieden und glücklich macht?

» **Marwede:** Das ist leichter, als wir dachten. Die Tatsache, dass wir seit einiger Zeit – wenn möglich – keine Überstunden machen, spielt uns in die Karten. Die Generation Z legt großen Wert auf die Balance zwischen Arbeit und Freizeit. Mit einem pünktlichen und planbaren Feierabend können wir viel für ihre Zufriedenheit tun.

Die beiden jungen Mitarbeitenden legen auch besonderen Wert auf die Anerkennung ihrer Arbeit und ihnen sind Herausforderungen und Abwechslung wichtig. Darauf gehen wir ein, indem wir ihnen zum Beispiel die Verantwortung für konkrete Themenbereiche übertragen. Der enge Austausch ist dabei wichtig, um die Bedürfnisse genau zu verstehen und auf sie einzugehen.

Was zeichnet die Generation Z aus Ihrer Sicht noch aus?

» **Marwede:** Sie haben weniger Berührungängste: Sie kommen beispielsweise direkt auf uns zu, wenn sie Verbesserungsvorschläge haben. Ganz konkret war es so, dass unser junger Mitarbeiter an einem Wochenende einen dienstlichen Anruf auf seinem privaten Handy hatte. Daraufhin sprach er uns an und fragte, ob er ein Diensthandy bekommt – um Arbeit und Freizeit bewusst zu trennen. (JA)

Foto: Privat

Anzeige

Social Travelling: Per Vermietungsportal zum Steuerhinterzieher

© Autor: S. Engels, Stockmedia-ID: #10782367

Das leerstehende Zimmer, der umgebaute Dachboden oder das eigene Haus in der Urlaubszeit – manch einer verdient sich über Online-Vermietungsportale etwas dazu. Diese Mieteinnahmen müssen grundsätzlich versteuert werden, doch nicht jeder ist dieser Pflicht in der Vergangenheit nachgekommen.

■ Jagd nach Steuersündern

Die Hamburger Finanzbehörde hat beim Vermietungsportal Airbnb Buchungsdaten abgefragt – und das mit großem Erfolg. Es liegen nun Daten von 56.000 Anbietern aus ganz Deutschland mit einem Gesamtumsatz von über 1 Milliarde Euro vor. Die erhaltenen Daten werden derzeit an die jeweils dafür zuständigen Bundesländer weitergeleitet und überprüft. Es wird vermutet, dass es sich bei einem erheblichen Teil um un versteuerte Vermietungseinkünfte handelt.

Werden beispielsweise einzelne Räume der im Übrigen selbst genutzten Wohnung vermietet, fallen diese Einnahmen unter § 21 Einkommensteuergesetz (Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung).

■ Freigrenze von 520 Euro

Bei Einnahmen aus der vorübergehenden Vermietung von Teilen einer selbstgenutzten Eigentumswohnung, eines selbst genutzten Einfamilienhauses oder insgesamt selbst genutzten anderen Hauses bis zu einer Höhe von 520 EUR im Veranlagungszeitraum (Kalender-

jahr), kann aus Vereinfachungsgründen gemäß der Einkommensteuer-Richtlinien eine Besteuerung unterbleiben. Bei dieser Bagatellgrenze handelt es sich jedoch nicht um einen Freibetrag, der bei höheren Einnahmen pauschal in Abzug gebracht werden darf.

■ Kleinunternehmerregelung

Die dauerhafte Vermietung von Gebäuden ist grundsätzlich umsatzsteuerfrei. Von diesem Grundsatz gibt es natürlich – hoch lebe das Steuerrecht – wieder Ausnahmen. Die kurzfristige Vermietung von Wohn- und Schlafräumen ist nach § 4 Nr. 12 Satz 2 Umsatzsteuergesetz (UStG) umsatzsteuerpflichtig. Abweichend vom Regelsteuersatz i. H. v. 19 % gilt für die kurzfristige Vermietung der ermäßigte Steuersatz von 7 %.

Allerdings fallen private Wohnungsvermieter in vielen Fällen – auf Antrag – unter die Kleinunternehmerregelung des § 19 Abs. 1 UStG, wonach die Umsatzsteuer bei Bruttoumsätzen bis 22.000 EUR im Vorjahr und voraussichtlich 50.000 EUR im laufenden Kalenderjahr nicht erhoben wird.

■ Strafbefreiende Selbstanzeige

Sind die Fristen für eine ordnungsgemäße Erklärung bereits verstrichen oder wurde bereits eine unzutreffende Steuererklärung abgegeben, so besteht die Möglichkeit, eine steuerliche Selbstanzeige gemäß § 371 Abgabenordnung beim Finanzamt abzugeben.

Die rechtlichen Hürden für eine derartige Selbstanzeige sind jedoch in den letzten Jahren deutlich verschärft worden – Uli Hoeneß lässt grüßen.

Gleichwohl sollte man die strafbefreiende Selbstanzeige als zweite Chance ansehen, vormals unzutreffende oder unvollständige Angaben zu korrigieren. Ein gutgemeinter Rat, wenn doch noch Zweifel hinsichtlich einer Selbstanzeige bestehen sollten: Unwissenheit schützt vor Strafe nicht.

■ Bei Fragen sprechen Sie uns gerne an!



Autor des Textes: Benjamin Kelhüseyin Steuerberater, Diplom-Finanzwirt (FH) – Master of Laws (LL.M.) angestellt bei der Sozietät VOSS SCHNITGER STEENKEN BÜNGER & PARTNER in Oldenburg benjamin.kelhueseyin@obic.de

OBIC SteuerRecht

Voss Schnitger Steenken Bünge & Partner

STEUERBERATER • RECHTSANWALT • VEREIDIGTER BUCHPRÜFER • WIRTSCHAFTSPRÜFER • PARTG MBB

OBIC REVISION GMBH

WIRTSCHAFTSPRÜFUNGSGESELLSCHAFT

OBIC Revision

26129 Oldenburg · Ammerländer Heerstr. 231 · Telefon: 0441-9716-0 | Beratungsbüros in Oldenburg · Bremen · Remels (Ostfriesland) · Twist (Emsland)

business.ewe.de/it-security

**Jetzt
persönlich
beraten
lassen**

Schaffen Sie schlechte Arbeitsbedingungen. Für Hacker.

Als erfolgreiches Unternehmen tun Sie alles dafür, damit sich Ihre Beschäftigten so wohl wie möglich fühlen. Cyberkriminellen sollten Sie es jedoch so unbequem wie möglich machen. Vertrauen Sie deshalb auf die langjährige Erfahrung und umfassenden IT-Sicherheitslösungen von EWE.

**Schützen Sie Ihr Business.
Mit IT-Sicherheit von EWE.**

EWE

Ladeinfrastruktur richtig aufbauen

Wer auf E-Mobilität umstellt, kommt um das komplexe Thema Ladeinfrastruktur nicht herum. Wir sagen, wie man hier auf eigenem Betriebsgelände erfolgreich agiert.

Fahrprofilanalyse und einfach Autos beschaffen? So einfach ist das nicht in Sachen E-Mobilität. Denn auch eine passende Ladeinfrastruktur muss her. Wir haben deshalb mit Marc-Oliver Prinzing, Vorsitzender des Vorstands des Bundesverbands Betriebliche Mobilität (BBM), sowie Christian Milan, CEO und Gründer des Beratungsunternehmens M3E, darüber gesprochen, was Fuhrparkverantwortliche im Handwerk beim Aufbau einer passgenauen eigenen Ladeinfrastruktur beachten sollten und wo sie dabei welche Unterstützung erhalten.

Welche Formen der individuellen Ladeinfrastruktur gibt es?

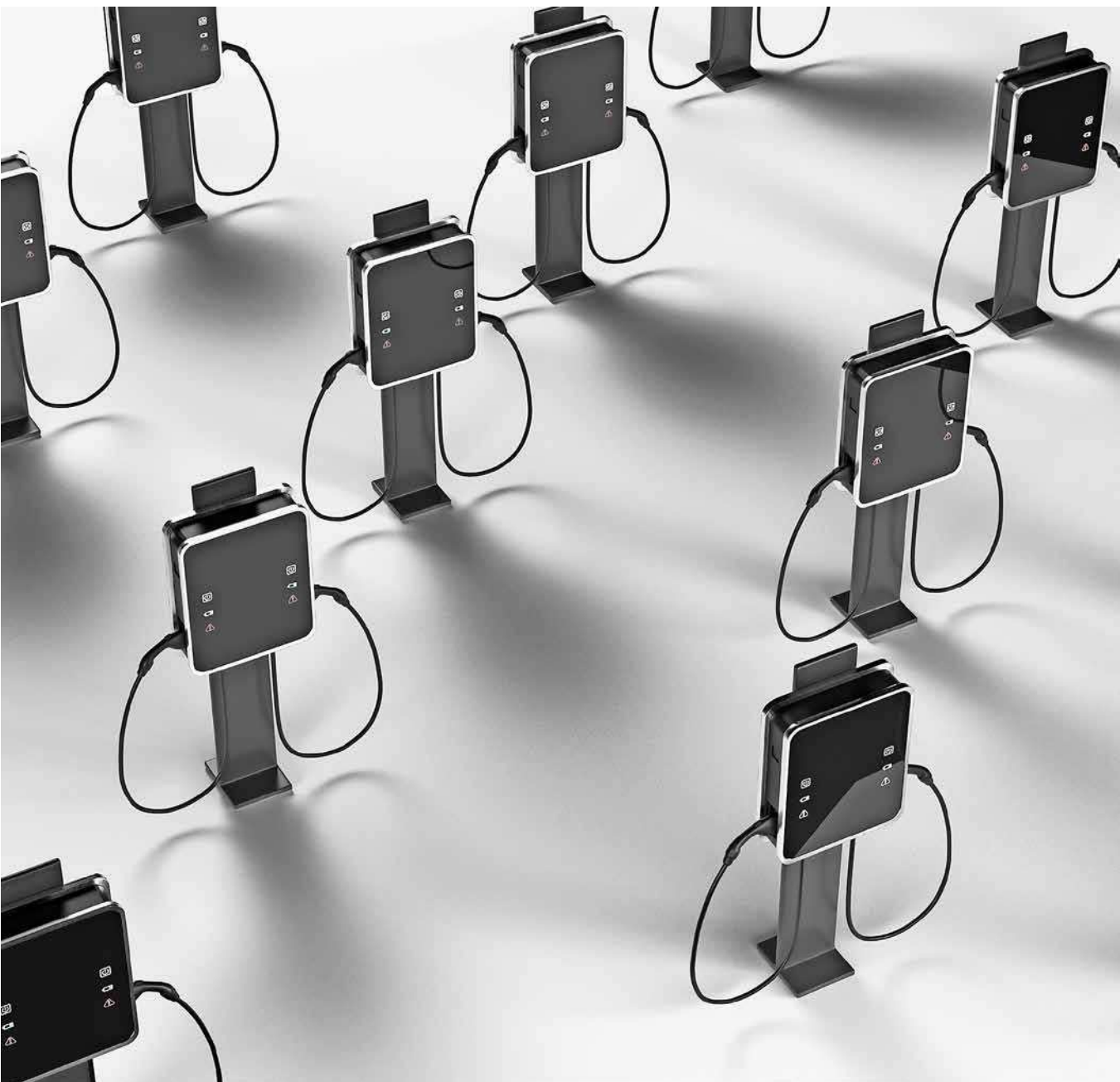
Bei fest installierter Lade-Hardware gibt es im Wesentlichen zwei Kategorien: freistehende Ladesäulen und Wallboxen. Letztere gibt es in verschiedensten Ausführungen, was die optimale Wahl für den jeweiligen Standort ermöglicht. M3E-Gründer Milan nennt ein Beispiel: „Es gibt zum Beispiel Deckenhalterungen für Tiefgaragen.“ Über die fest installierten Varianten hinaus erwähnt Marc-Oliver Prinzing mobile Ladestationen als weitere Option. Sie sind eine Art Adapter, mit dem unterwegs geladen werden kann, wenn keine Ladestation zur Verfügung steht. „Diese Variante sowie eine Photovoltaikanlage auf dem Dach und ein Pufferspeicher erhöhen das Autarkie-Level für die Fuhrparks.“ Wallboxen eignen sich dabei nicht nur für die Installation auf dem Betriebsgelände, sondern gegebenenfalls auch bei den Fahrerinnen und Fahrern zu Hause. Und: Aus Kostengründen spielen bei Ladepunkten im Betrieb praktisch nur AC-Ladepunkte eine Rolle.

Wie kommt ein Fuhrpark am besten zur eigenen Hardware?

Grundsätzlich gibt es neben dem Kauf von Ladesäulen die Möglichkeit, diese zu leasen oder zu mieten. Von einer Miete rät Marc-Oliver Prinzing vom BBM generell ab. Eine Ladesäule zu mieten sei kostspielig und nicht sinnvoll, da es sich bei der „Etablierung von Elektromobilität um eine langfristige Umstrukturierung handelt und nicht um eine vorübergehende Lösung“. Allerdings seien laut Christian Milan von M3E Abo-Modelle nicht automatisch von der Hand zu weisen. Zusätzlich zur monatlichen Rate erhalte der Kunde dann „nicht nur Zugang zu einer Ladestation, sondern kann auch Wartungs- und anderweitige Unterstützungsdienste beanspruchen“.

Welcher Hardware-Anbieter ist für meinen Fuhrpark der beste?

Diese Frage lässt sich nicht generell beantworten. Bevor sich Fuhrparkverantwortliche an die Auswahl eines Anbieters machen, sollten sie ihren Bedarf genau definieren. Prinzing wie Milan empfehlen den Vergleich mehrerer Angebote etablierter Anbieter. Allerdings: Auf Rezensionen im Internet solle man sich dabei nicht blindlings verlassen, rät Prinzing. Vielmehr ist es aus Sicht beider Experten sinnvoll, sich mit anderen Unternehmen über deren Erfahrungen mit einzelnen Ladeinfrastruktur-Anbietern auszutauschen. M3E-Mann Milan rät zudem, generell ein geeignetes Beratungsunternehmen für Ladeinfrastruktur zu Rate zu ziehen.



Eigene Ladeinfrastruktur im Unternehmen: Da gibt es einiges zu beachten.

Wenn die Entscheidung steht: Welche Bauvorgaben sind einzuhalten?

Eine Ladesäule als solche bedarf keiner Baugenehmigung. Sofern sie allerdings im öffentlichen Raum errichtet wird, warnt Prinzing vor straßenrechtlichen Vorgaben. In diesem Fall sei eine Sondernutzungserlaubnis zu beantragen. Außerdem: Sind für die Installation einer Ladesäule Tiefbaumaßnahmen notwendig, hat das ebenfalls Einfluss auf mögliche Bauvorgaben. Auf ein ganzes Bündel weiterer Fußangeln, die sich hinter Gebäudebestimmungen verbergen, verweist Christian Milan. Nicht zu vergessen sei auch die Barrierefreiheit gemäß entsprechender Normen und Vorschriften.

Was ist zu beachten in gemieteten Immobilien?

Neben der zwingenden vorherigen Zustimmung des Eigentümers oder Vermieters verweisen Milan und Prinzing darauf, unbedingt festzulegen, welche Kosten der Eigentümer für die wertsteigernde Investition trägt und welche beim Nutzer, dem Fuhrpark, verbleiben.

” Bei größeren lokal stationierten Fuhrparks kommt man um eine Fahrprofilanalyse nicht herum.

Marc-Oliver Prinzing, Bundesverband Betriebliche Mobilität

Wie viele Ladepunkte sind sinnvoll?

Spätestens an dieser Stelle rät Milan, ein Beratungsunternehmen hinzuzuziehen, um eine genaue Planung zu gewährleisten. Generell ist dabei die Fuhrparkgröße zu berücksichtigen. Sodann die erwartete Nutzerzahl, die Ausbaufähigkeit für zukünftige Nutzer und nicht zuletzt die jeweilige Verweildauer der Fahrzeuge an den Ladepunkten. Und BBM-Mann Prinzing betont: „Bei größeren lokal stationierten Fuhrparks kommt man um eine Fahrprofilanalyse nicht herum.“

Was ist mit Blick auf die Stromversorgung zu beachten?

Hier rät der BBM zu äußerst gründlicher Analyse der Bedarfe. „Nachrüstungen sind in der Regel sehr teuer“, warnt Marc-Oliver Prinzing. Christian Milan von M3E betont, dass neben ausreichend Ladeleistung auch das effiziente Verwalten der Ladevorgänge zu bedenken sei. Der Strom, so sein Plädoyer, könne neben einem Stromanbieter gegebenenfalls auch über eine eigene Photovoltaikanlage oder eigene Windkraftanlagen bezogen werden. Wichtig in jedem Fall: ein geeignetes Lastmanagement.

Mit welchen Stromtarifen ist zu rechnen? Und was gilt für die Wahl des Anbieters?

Es gilt, den Anbieter herauszufinden, der am besten zum eigenen Verbraucherprofil passt. Weil es verschiedene Modelle gibt, die mit Fixtarifen und Preisstaffeln je nach Verbrauch arbeiten, empfiehlt M3E-CEO Milan auch hier, sich beraten zu lassen. Prinzing vom BBM erwähnt eigens den Wert für die Nachhaltigkeit auch im Sinne der CSRD-Berichtspflichten, also Strom aus erneuerbaren Quellen, „auch wenn dies eventuell ein paar Cent mehr kostet“.

Welche Abrechnungsmodelle für Ladestrom gibt es?

Beim Laden über die eigene Ladeinfrastruktur erhalten Unternehmen ganz regulär die Abrechnung ihres Stromanbieters. Ladevorgänge an öffentlichen Ladepunkten bleiben davon unberührt, sie werden weiter separat erfasst und abgerechnet. Intelligente Wallboxen – ob auf dem Betriebsgelände oder bei den Fahrerinnen und Fahrern zu Hause – können den geladenen Strom digital erfassen und nutzergerecht abrechnen. Um privates Laden separat abzurechnen, braucht es dazu allerdings eine spezielle Software.

Was kostet die Installation einer Ladeinfrastruktur?

Als Fixkosten für den Aufbau einer eigenen Ladeinfrastruktur sollten Fuhrparkverantwortliche neben den Kosten für die Hardware auch Genehmigungs- und Bauleistungskosten (zum Beispiel für gegebenenfalls notwendige Tiefbauarbeiten) sowie Netzanschlusskosten einkalkulieren. Danach fallen als Betriebskosten solche für die Energie und deren Abrechnung, die Wartung und Instandhaltung der Ladeinfrastruktur an. Potenziell kommen unterschiedliche Abrechnungssysteme als Zusatzkosten hinzu.

Was ist bei der Wartung der Lade-Hardware zu beachten?

Hier verweist M3E auf eine Empfehlung des Verbandes der Elektrotechnik, Elektronik, Informationstechnik (VDE) für AC-Ladestationen. Bei diesen Wechselstrom-Ladesäulen sei eine jährliche Wartung angesagt. Die regelmäßigen Kosten sieht Prinzing als wesentlichen Grund, warum viele Unternehmen beim Laden zu Hause zwar einen Zuschuss für Installation und Wallbox bezahlen, ansonsten aber alles im Eigentum des Mitarbeiters belassen.

Welche Bedeutung hat die Eichrechtskonformität?

Nur öffentliche oder zumindest halb-öffentlich zugängliche Ladesäulen müssen eichrechtskonform sein.

Fazit

Die eigene Ladeinfrastruktur ist ein bedeutender Baustein in der E-Mobilitätsstrategie. Umso wichtiger ist es, sich schon vor dem Aufbau detailliert mit der Thematik zu beschäftigen. Der kollegiale Austausch, das Gespräch mit Anbietern und Beratern oder auch die Recherche im Internet können bei Planung und Umsetzung der eigenen Ladeinfrastruktur eine große Hilfe leisten. DR. SUSANNE ROEDER

Schlechtes Zeugnis für Transporter

Laut „TÜV-Report Nutzfahrzeuge 2023“ weist jeder fünfte Transporter bei der Hauptuntersuchung erhebliche oder gefährliche Mängel auf.

Speziell kleine Lademeister sind Mängelriesen und grundsätzlich bestehen weniger Nutzfahrzeuge die Hauptuntersuchungen (HU) ohne Beanstandungen als noch vor zwei Jahren. Laut „TÜV-Report Nutzfahrzeuge 2023“ absolvierten 70,8 Prozent der geprüften Nutzfahrzeuge die HU mängelfrei, zwei Jahre zuvor waren es 72,1 Prozent. Jedes fünfte untersuchte Fahrzeug (19,6 Prozent) wies bei der HU erhebliche oder gefährliche Mängel auf, die Quote liegt auf dem Niveau von 2021.

Spitzenreiter unter den Mängelriesen sind Kleintransporter bis 3,5 Tonnen. Über alle Altersklassen fielen 20,4 Prozent mit erheblichen und gefährlichen Mängeln auf. In der Gruppe der neun- bis zehnjährigen Kleintransporter wiesen fast die Hälfte (46,8 Prozent) der geprüften Fahrzeuge Mängel auf. Knapp ein Drittel (31,3 Prozent) schaffte die HU nicht.

Bei den leichten Lkw von 3,5 bis 7,5 Tonnen stieg der Anteil der Fahrzeuge mit erheblichen und gefährlichen Mängeln seit 2021 um 0,7 Punkte auf 19,2 Prozent, bei den mittelschweren Lkw von 7,5 bis 18 Tonnen ging die Quote von 19,5 Prozent auf

13,8 Prozent zurück. Bei den schweren Lkw ab 18 Tonnen blieb der Anteil der mangelhaften Fahrzeuge mit 19,8 Prozent fast unverändert.

Über alle Gewichts- und Altersklassen zählten Defekte an der Beleuchtungsanlage, Ölverlust und Probleme an den Bremsen zu den häufigsten Mängeln. Für den TÜV-Nutzfahrzeuge-Report 2023 wurden rund 2,13 Millionen Hauptuntersuchungen in den Jahren 2021 und 2022 ausgewertet. (SP-X/MN)



Keine Verbesserung gegenüber 2021: Die TÜV-Mängelquote bei Transportern

IMPRESSUM

Norddeutsches Handwerk

Organ der Handwerkskammern
128. Jahrgang

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

Redaktion:
Irmke Frömling (Chefredaktion, V.i.S.d.P.)
Tel. 0511 8550-2455
irmke.froemling@schluetersche.de
Jörg Wiebking (Redaktionsleiter)
Tel. 0511 8550-2439
joerg.wiebking@schluetersche.de
Denny Gille, Tel. 0511 8550-2624
denny.gille@schluetersche.de
Martina Jahn, Tel. 0511 8550-2415
martina.jahn@schluetersche.de
Anna-Maja Leupold, Tel. 0511 8550-2460
anna-maja.leupold@schluetersche.de

Content Management:
Torsten Hamacher, Tel. 0511 8550-2456
torsten.hamacher@schluetersche.de
Antje Todt, Tel. 0511 8550-2550
antje.todt@schluetersche.de

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

Verkauf:
Tanja Ehlerding (Anzeigenleiterin)
Tel. 0511 8550-2647
tanja.ehlerding@schluetersche.de
Kai Burkhardt
(Key Account Manager Automotive)
Tel. 0511 8550-2566
kai.burkhardt@schluetersche.de

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

Derzeit gültige Anzeigenpreisliste:
Mediadaten 2023

Druckunterlagen:
anzeigendaten-ndh@schluetersche.de
Tel. 0511 8550-2522
Abonnement-Service:
vertrieb@schluetersche.de
Tel. 0511 8550-8822

Erscheinungsweise:
monatlich
Bezugspreis:
Jahresabonnement:
€ 46,00 inkl. Versand und MwSt.
Studierende € 28,00
Einzelheft € 1,50 zzgl. Versandkosten
Für die in der Handwerksrolle eingetragenen Handwerker ist der Bezugspreis durch den Mitgliedsbeitrag abgegolten.
ISSN 0029-1617
Druck: NOZ Druckzentrum,
Weiße Breite 4, 49084 Osnabrück

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

Wer weniger Stress hat, arbeitet lieber

Aufdecken, was den Mitarbeitenden fehlt, und intensiv an der Kommunikation im Betrieb feilen: Beides kostet viel Zeit. Doch dass sie gut investiert ist, bestätigt dieses Unternehmerpaar.

Der tägliche Obstkorb und das geschnittene Gemüse in der Pausenküche sind für die Mitarbeitenden von Elektrotechnik Korte in Osnabrück nichts Außergewöhnliches mehr. An die neue Arbeitsgruppe Gesundheit hingegen müssen sich einige noch gewöhnen. Das ist Teil einer neuen Betriebskultur.

Kommunikation öffnet Türen

Eine anonyme Befragung unter den Mitarbeitenden zum Thema Gesundheit ergab, dass sie Verbesserungen im Bereich Kommunikation sehen und sich mehr Austauschmöglichkeiten wünschen. Das nahmen Marcel und Anne Albert zum Anlass, Veränderungen anzuschließen und ein betriebliches Gesundheitsmanagement zu etablieren. Federführend liegt das Projekt bei Anne Albert, die sich seit dreieinhalb Jahren um die Themen Personal und Organisation kümmert. Begleitet wird der Prozess von einer Gesundheitsmanagerin der IKK Classic. „Nach dem ersten Workshop wurde uns bewusst, wie eng die Themen Gesundheit und Kommunikation zusammenliegen“, sagt Anne Albert. Deshalb wurde prompt eine Arbeitsgruppe Gesundheit ins Leben gerufen. In der Gruppe sind Projektleiter, Monteure, Obermonteure und Azubis. In regelmäßigen Treffen legen sie fest, welche Inhalte sie vertiefen möchten, und holen dazu das Feedback der Kollegen ein. „Das fällt nach wie vor nicht jedem leicht, wurde vielleicht sogar belächelt – hat aber die Kommunikation untereinander intensiviert“, sagt sie.

Weniger Stress, mehr Zufriedenheit

Durch die Leitung der Arbeitsgruppe Gesundheit habe sie von Themen erfahren, die vorher nie ausgesprochen wurden. Ein Beispiel: „Das Team wünscht sich einen Workshop zum Thema Stress“, berichtet Albert. Auch sie nehme wichtige Impulse für ihre Arbeit mit: So beginnt sie an ihren Bürotagen nun auch um 7 Uhr, wenn die Monteure in

Für sie geht Gesundheit im Betrieb über den Obstkorb hinaus: Marcel und Anne Albert von Elektrotechnik Korte.

Die Zufriedenheit der Mitarbeiter hat für mich oberste Priorität.

Marcel Albert, Betriebsinhaber



den Betrieb kommen. „Nur wenn ich mir einen morgendlichen Überblick verschaffe, kann ich sehen, wie es dem Einzelnen geht, und das Gespräch suchen“, sagt sie. Betriebsinhaber Marcel Albert sieht in den Umfrageergebnissen seine Einschätzung bestätigt, dass persönliche Gespräche im Arbeitsalltag einen hohen Stellenwert haben. „Die Zufriedenheit der

Mitarbeiter hat für mich oberste Priorität“, betont er. Künftig will er noch intensiver nachfragen, welche Herausforderungen im Baustellenalltag besonders auffällig sind. Mitarbeiterbindung durch Nachfragen Auch wenn die Fluktuation in dem Elektrobetrieb niedrig ist, sieht Albert die Notwendigkeit, jeden

Einzelnen mit seinen Wünschen und Bedürfnissen abzuholen. „Ich frage, ob sie sich auf ihrer Position wohlfühlen oder welchen Fortbildungsbedarf sie sehen“, betont der 45-Jährige. Manch junger Mitarbeiter habe aus diesen Gesprächen heraus schon eine Projektleitung übernommen oder sei in einen anderen Bereich gewechselt. Dass neben der Arbeit ein gesundes Umfeld gesund hält, ist dem Unternehmerpaar bewusst. Deshalb ist es nach Absprache möglich, die Arbeitszeit zu variieren: „Ob das Traineramt im Verein, der weit entfernte Familienbesuch am Wochenende oder das Auswärtsspiel des Heimatvereins – wir wollen, dass unsere Leute ihre Freizeit genießen“, sagt Marcel Albert. Neuerdings fördert der Betrieb sogar ehrenamtliches Engagement und vergibt dafür zusätzlichen Sonderurlaub. „Diesen wichtigen gesellschaftlichen Aspekt unterstützen wir gerne“, betont er.

„Projekt muss man sich leisten wollen“ Bei allen Erfolgen, die das betriebliche Gesundheitsmanagement bei Elektrotechnik Korte erzielt hat: „Einfach nebenbei lässt sich das nicht stemmen“, betonen die Eltern von drei Kindern. Doch die Auszeichnung „Topfit im Handwerk“ durch die IKK Classic sei für alle eine große Anerkennung für die Anstrengung. Deshalb schmückt auch die Urkunde die Betriebsküche, in der es immer Obst und Gemüse, Joghurt und Müsli gibt. „Wenn wir Workshops abhalten, ruhen die Baustellen“, sagt Marcel Albert. Diese Belastung neben dem Tagesgeschäft müsse man sich wirklich leisten wollen, ist der Unternehmer überzeugt. Aber da das Wohl und die Zufriedenheit der Mitarbeitenden an erster Stelle stehen, scheuen Anne und Marcel Albert die nächsten Termine nicht. Für 2024 ist mit der gesamten Belegschaft bereits ein Seminar zur Teamentwicklung geplant. MARTINA JAHN



Christian Frölich (2. v. li.) und Sebastian Lechner (3. v. li.) von der CDU-Fraktion Niedersachsen statten dem Niedersächsischen Handwerkstag (NHT) einen Besuch ab.

Kommt eine Praktikumsprämie?

Azubis gewinnen: Die CDU-Landtagsfraktion hat einen Entschließungsantrag eingebracht – und diskutiert mit NHT-Vertretern über weitere Aktivitäten.

CDU-Fraktionschef Sebastian Lechner ist nicht allein bei der Spitzenorganisation des niedersächsischen Handwerks zu Besuch. Nachdem er ausgeführt hat, wie wichtig die Energiewende für Niedersachsen und wie wichtig das Handwerk bei der Umsetzung ist, stößt Christian Frölich dazu. Der Handwerksunternehmer und ehemalige Kreishandwerksmeister

aus Südniedersachsen ist jetzt CDU-Landtagsabgeordneter. Die Idee einer Praktikumsprämie stammt nicht von Frölich selbst, vielmehr hat die CDU einen Impuls aufgenommen. Im Nachbarland Sachsen-Anhalt erhalten Schüler seit drei Jahren eine Prämie von 120 Euro pro Woche, wenn sie ein Praktikum in einem Handwerksbetrieb absolvieren. Ein Viertel der Praktikanten

habe laut Wirtschaftsminister im Anschluss einen Ausbildungsvertrag unterschrieben. Anlass genug für die CDU-Landtagsfraktion, einen entsprechenden Entschließungsantrag in Niedersachsen einzubringen – und der ist erstmal auf ein positives Echo im Landtag gestoßen. Ob dieses Rekrutierungsformat kommt, bleibt jetzt abzuwarten. (FRÖ) ■

PURE PRÄZISION & SOUVERÄNE KRAFT

AB 739 € * MTL. LEASEN





DER NEUE LEXUS RX 450H+ PLUG-IN HYBRID

Begeisterung vom ersten Moment an - die neue Generation des legendären Premium-SUV zieht alle Blicke auf sich und ist in jeder Hinsicht eine Idee voraus. Überzeugen Sie sich selbst!

Jetzt Händler finden & Probefahrt vereinbaren



www.lexus.de

* Unser Service-Leasingangebot für den RX 450h+ Plug-In Hybrid Business Line. Leasingsonderzahlung: 0,00 €, Vertragslaufzeit: 48 Monate, Gesamtleistung: 40.000 km, 48 mtl. Raten à 739,- € netto. | Ein unverbindliches Angebot der KINTO Deutschland GmbH, Toyota-Allee 5, 50858 Köln. Monatliche Leasingrate inklusive Wartungen. Verschleißteile und -reparaturen optional erhältlich. Nur bei teilnehmenden Lexus Vertragshändlern. Gilt bei Anfrage und Genehmigung bis zum 31.12.2023. Alle Angebotspreise verstehen sich auf Basis der verbindlichen Preisempfehlung der Toyota Deutschland GmbH (Lexus Division) zzgl. MwSt., zzgl. Überführung. Dieses Angebot ist nur für Gewerbekunden in Verbindung mit einem SDH-Abrufschein gültig. Individuelle Preise und Finanzangebote erhalten Sie bei Ihrem Lexus Vertragshändler. | Lexus RX 450h+ Plug-In Hybrid: Kraftstoffverbrauch kombiniert 11l/100 km; Stromverbrauch kombiniert, gewichtet 17,7-17,5 kWh/100 km; CO₂-Emission kombiniert 25 g/km. Weitere Informationen zum offiziellen Kraftstoffverbrauch und den offiziellen spezifischen CO₂-Emissionen neuer Personenkraftwagen können dem „Leitfaden über den Kraftstoffverbrauch, die CO₂-Emissionen und Stromverbrauch neuer Personenkraftwagen“ entnommen werden: <https://www.dat.de/co2/>. Abbildung zeigt Sonderausstattung.



SDH
SERVICEGESELLSCHAFT
DEUTSCHES HANDWERK



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

■ BERATER INFORMIEREN

Qualität in der Ausbildung

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

Direkte Beratung

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

Ordner zur Orientierung

Als weitere Säule dient der Informationsordner „Qualität in der Ausbildung“, der von interessierten Unternehmen bei der Handwerkskammer bestellt werden kann. In diesem geht es darum, die eigenen Strukturen zu professionalisieren und er bietet eine Vielzahl an Anregungen und praktischen Beispielen. Die Unterlagen sind auch digital erhältlich.

Förderung der Mitarbeiter

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

Foto: Fenja Gralla

„Arbeit kennt keine Grenzen“

Auszubildende aus fünf Berufen, Betriebsinhaber und Vertreter der Handwerkskammer in La Rochelle waren zu Gast in Oldenburg.

Valentin Humeau ist begeistert: Der 16-jährige Franzose hat als angehende Tischler zwei Wochen lang ein Auslandspraktikum bei Thiemann und Henkel Holzhandwerk in Oldenburg gemacht. Für ihn kamen hier noch Einblicke im Bootsbau und im Zimmererhandwerk hinzu. Sein Kurzzeit-Chef Lukas Thiemann war sofort angetan von der Idee, einen Auszubildenden aus La Rochelle aufzunehmen. „Wir halten es für wichtig, unser Handwerk grenzüberschreitend zu vermitteln und zu erhalten. Die Möglichkeit eines Austauschs auf dieser Ebene bietet sowohl den Auszubildenden als auch uns als Betrieb die Möglichkeit, einen anderen Blickwinkel auf die eigene Arbeit zu erlangen und daran zu wachsen.“

So wie Thiemann und Henkel traten in der zweiten Oktober-Hälfte noch sieben weitere Betriebe als Gastgeber in Erscheinung. Organisiert wird der Austausch von der Handwerkskammer. „Wir pflegen seit 45 Jahren eine Partnerschaft mit der Kammer in La Rochelle. Der Lehrlingsaustausch ist ein zentrales Element. Zudem finden deutsch-französische Kammertreffen mit Spitzenvertretern der nationalen Verbände statt oder es gibt bilaterale Begegnungen“, erklärt Kammerpräsident Eckhard Stein, der 1979 selbst als Auszubildender zum Gas- und Wasserinstallateur an der französischen Atlantikküste war.

Steins Pendant auf französischer Seite ist Sylvie Martin. Sie führt mit ihrem Mann Patrick Martin eine Tischlerei in der Nähe von La Rochelle und ist seit zwei Jahren Präsidentin der „Chambre de métiers et de l'artisanat de Charente-Maritime“. In Oldenburg besuchte sie Valentin Humeau, der in ihrem Betrieb lernt. Darüber hinaus hat sie viel über das deutsche Ausbildungssystem erfahren und wie das Handwerk im Nachbarland Modernisierungsprozesse gestaltet. Begleitet wurde Sylvie Martin von weiteren gewählten Vertretern, von Ausbildern aus französischen Betrieben und von Mitarbeitern der Kammer.

Als Berufe standen das Bäcker-, das Friseur-, das Fleischer-, das Tischlerhandwerk und die Landmaschinenmechanik im Fokus der Betrachtungen. „Wir haben unseren Gästen neben den Betrieben auch das Bau-ABC in Rostrup, unser eigenes Berufsbildungszentrum in Tweelbäke und das Heimatmuseum in Wiefelstede



Eine Delegation aus La Rochelle hat sich, unter anderem bei Thiemann und Henkel Holzhandwerk, informiert.

Gastgeber

- Bäckerei Janssen, Edewecht
- Headcrash Friseursalon, Oldenburg
- Thiemann und Henkel Holzhandwerk GmbH, Oldenburg
- Meerpohl Spezialitäten-Fleischerei GmbH, Oldenburg
- Jürgen Kreye Baumschultechnik, Bad Zwischenahn
- Claas Weser Ems GmbH, Westerstede
- REBO Landmaschinen GmbH, Edewecht
- REBO Motorgeräte GmbH, Edewecht

gezeigt“, so Eckhard Stein. Der Präsident betonte die Bestrebungen der Betriebe, nachhaltig zu wirtschaften. „Die niedersächsischen Kammern begleiten das Thema aktiv. Wir vergeben ein Siegel für Nachhaltigkeit.“

Bei einem Arbeitstreffen im Kammersaal äußerte die französische Seite Interesse, sich im Bereich „Kunsthandwerk“ zu vernetzen. In guter Erinnerung wird das Mitmach-Event bei der Holzbäckerei Ripken in Augustfehn bleiben, bei dem die Franzosen das „deutsche Abendbrot“ und die für sie ungewohnt frühe Uhrzeit (es war zirka 18 Uhr) kennenlernten.

Bootsbauermeister Lukas Thiemann tauschte sich beim Besuch der französischen Delegation in seiner Werkstatt mit dem französischen Tischlermeister Patrick Martin zu Holzsorten und Werkzeug aus. Martin erklärte danach in einem kurzen Satz quasi das Motto des gesamten Austausches: „Le travail ne connaît pas de frontières – Arbeit kennt keine Grenzen.“ **TORSTEN HEIDEMANN**

Fotos: auf den Social-Media-Kanälen der Handwerkskammer



Große Resonanz entlang der Strecke: Das Handwerk fiel positiv auf.

Wer vertreibt die Alltagsgeister? Das Handwerk!

Die Wirtschaftsmacht von nebenan hat beim Festumzug zur Eröffnung des Oldenburger Kramermarktes die Blicke auf sich gezogen. Geisterjäger kämpften gegen Spliss, Leseschwäche, Dachschaden, Kurzschluss, Kolbenfresser und den kleinen Hunger.

Auch in diesem Jahr hat eine große Gruppe der Handwerkskammer am Kramermarktsumzug teilgenommen. Das Motto lautete: „Wer vertreibt die Alltagsgeister? Das Handwerk!“ und zahlreiche helfende Hände haben wochenlang an den Kostümen, Requisiten und natürlich am Wagen gearbeitet.

Die Alltagsgeister kamen in Gestalt von Spliss, Leseschwäche, Dachschaden, Kurzschluss, Kolbenfresser und des kleinen Hungers daher. Sie wurden von einem sechs Meter hohem Plattergeist unterstützt. Dagegen stemmten sich schauspielerisch weitere Mitarbeiter der Kammer: Über 20 Geisterjäger trugen auf ihren Arbeitsanzügen unter anderem den Titel der Imagekampagne

„Das Handwerk - die Wirtschaftsmacht von nebenan“ als Aufdruck. Mit speziellem Geisterjäger-Werkzeug machten sie dem Spuk ein Ende.

„Das Motto hat funktioniert. Der Funke sprang auf das Publikum über“, bilanzierte Kammerpräsident Eckhard Stein. Über 120 Wagen und Fußgruppen hatten sich auf den Weg vom Oldenburger Staatstheater zu den Weser-Ems-Hallen gemacht. Zehntausende Zuschauer aus Oldenburg und dem Umland säumten die Straßen und sammelten fleißig Bonbons.

Fotos und Videos:
auf den Social-Media-Kanälen der Handwerkskammer

Fotos: Sarah Lehmier



Geisterjagd auf dem Kramermarktsumzug: Die Handwerkskammer-Mitarbeiter waren mit viel Elan dabei.

■ BETRIEBSBÖRSE

Auszüge von „nexxt change“

Zimmerei und Dachdeckerbetrieb mit Bauklempnerei zum Verkauf oder zur Pacht. Die Halle des Betriebes von 1.500 qm steht zur Pacht. Die Ausstattung umfasst alle Maschinen, Geräte und Fahrzeuge, die für den Betrieb benötigt werden. (A/792)

Etablierter Fliesenlegerbetrieb in der Stadt Oldenburg sucht einen Nachfolger. Mit breitgefächertem Kundenstamm sowie engen Kooperationen und dem Angebot zur Einarbeitung und Begleitung kann der Betrieb übergeben werden. (A/793)

Kfz-Meisterwerkstatt mit gutem Kundenstamm in der Stadt Oldenburg sucht Nachfolger zum Januar 2024. Die Werkstatt mit günstiger Lage hat eine Nutzfläche von 210 qm und wird weiter verpachtet. Die Ausstattung bzw. Inventar steht zum Kauf. Drei engagierte Lehrlinge werden übernommen. (A/795)

Volle Anzeigetexte und mehr Inserate:
www.nexxt-change.org
Infos bei der Kammer unter 0441 232-239

Flexibel, mobil, modern – kreative Möbel für einfache Umzüge

Die angehenden Meisterinnen und Meister des Tischlerhandwerks haben transportable Flurmöbel entworfen und gebaut. Das Projekt wird im Rahmen des Vorbereitungslehrgangs angeboten und erfreut sich großer Beliebtheit.

Bereits zum zehnten Mal hat ein Design-Projekt im Meistervorbereitungskurs der Tischler stattgefunden. Das Ziel? „Die Teilnehmenden können sich auf freiwilliger Basis intensiv mit ihren Arbeiten auseinandersetzen und hierbei einen Lernerfolg für sich verzeichnen“, berichtet Projektleiterin Oliva Maitra. „Oft geht es besonders um das Zeit-Management, welches erfahren und gelernt sein will. Schon dadurch haben es viele beim Meisterprüfungsprojekt dann leichter.“

Die kreative Aufgabe wechselt dabei jedes Jahr und lautete dieses Mal „Mobiles Flurmöbel“. Die angehenden Meisterinnen und Meister sollten dazu einen Einrichtungsgegenstand entwer-

fen und bauen, der gut transportierbar ist. Keine einfache Aufgabe, die aber genau den Zeitgeist widerspiegelt. Denn Flexibilität beim Wohnort ist oft gefragt. Teilnehmer Timon Eilers hat für sein Möbelstück passenderweise auch eine besondere Verwendung: „Durch die gute Portabilität kann ich es einfach in meinen Bulli einladen und im Urlaub oder unterwegs schnell ausladen.“

Eine vierköpfige Jury verkündete am Ende drei Gewinner: Johann Litke überzeugte mit einer Garderobenwand, die zwei Schubladen, einen Stauraumschrank und vier Haken in sich vereint. Für das gewisse Etwas setzte er Eichenleisten auf. Timon Eilers und

Foto: Sarah Lehmier



Das Gewinnerstück von Johann Litke hat die Jury durch Design und Mobilität einstimmig überzeugt.

Lena Rudnick folgten bei der Bewertung auf den Siegerplätzen. Neben Qualität und Funktion des Möbels sind auch die Idee, der Entwurf und die Mappe in jedem Jahr entscheidende Kriterien. „In unserem Beruf ist es wichtig, dass der Kunde die Vision versteht und sich das Möbel genau vorstellen kann“, erklärt Tischlermeister und Jury-Mitglied Ulrich Wordtmann.

Im Vordergrund stehen bei dem Projekt der Lernerfolg und der Spaß. Unterstützung lieferten die Firmen Adler Lacke und Hettich mit der Bereitstellung von Material.

Alle Fotos auf: auf den Social-Media-Kanälen der Handwerkskammer



Beim Nachwuchswettbewerb „Deutsche Meisterschaft im Handwerk“ hat die Kammer 36 Siegerinnen und Sieger geehrt. Die nächste Stufe ist die Landesebene.

Vorhang auf für die Prüfungsbesten: Die Handwerkskammer hat die diesjährigen Kammersieger gekürt. „Das ist ein besonderer Moment in vielerlei Hinsicht – für jeden einzelnen, für die Ausbildungsbetriebe und für das regionale Handwerk insgesamt“, sagte Kammerpräsident Eckhard Stein im Bundestechnologiezentrum für Elektro- und Informationstechnik. Stein ergänzte: „Hier wird bei einer Veranstaltung die gesamte Power des Handwerks sichtbar gemacht. Sieger und Betriebe haben Spitzenleistungen abgerufen.“ In der kommenden Ausgabe veröffentlichen wir die Landessieger aus dem Kammerbezirk.

Die Siegerinnen und Sieger 2023:
Anlagenmechanikerin Jana Hots (Rastede); Ralf Hots Sanitär – Heizung (Wiefelstede)
Augenoptikerin Kirsten-Elisa Caßens (Wilhelms-

haven); Apollo-Optik Inh. Nicole Eilts (Schortens)
Automobilkaufmann Paul Wehming (Damme); Autohaus Wessel e.K. (Damme)
Bäcker Damian Kai Lüers (Essen/Oldb.); Bäckerei Tellmann Gottfried Tellmann (Essen/Oldenburg)
Bestattungsfachkraft Jano Schmutte (Badbergen); B. Bischof GmbH (Visbek)
Beton- und Stahlbetonbauer Marek Raschke (Zetel); E. u. H. Brunken GmbH & Co. KG (Varel)
Brunnenbauer Torge Schmidt (Hude); Hartmann Brunnenbau GmbH (Hude)
Dachdecker Fabian Pleyen (Edeweicht); DAHOTEC GmbH (Bad Zwischenahn)
Elektroniker, Fachrichtung Automatisierungstechnik, Murat Kudaibergen uulu (Visbek); Bramlage Elektrotechnik GmbH (Visbek)
Elektroniker, Fachrichtung Energie- und Gebäudetechnik, Tim Müller (Varel); Elektro-Budde GmbH (Jade-

Elektroniker, Fachrichtung Informations- und Telekommunikationstechnik, Jannis Temming (Oldenburg); Elektro Baumann GmbH (Bakum)
Fachverkäuferin im Lebensmittelhandwerk, Schwerpunkt Bäckerei, Gina-Marie Kroh (Delmenhorst); Bäckerei Timmermann e.K. (Delmenhorst)
Fahrzeuglackierer Kamil Kozirod (Delmenhorst); Marco Middendorf (Vechta)
Feinwerkmechaniker Silas Jeldrik Hof (Oldenburg); Universität Oldenburg (Oldenburg)
Fleischer Mattes Schlingens (Schortens); Thomas Schlingens (Schortens)
Fiesen-, Platten- und Mosaikleger Louis Höffmann (Holdorf); Udo Schlarmann GmbH (Holdorf)
Friseurin Amy Denise Leinje Johanns (Bremen); Britta Peters Friseurmeisterin (Apen)
Hörakustiker Marten Henry Kämpfer (Rastede); Optiker Schulz GmbH & Co. KG (Oldenburg)

„
Sieger und Betriebe haben Spitzenleistungen abgerufen.“
Eckhard Stein, Kammerpräsident

Informationselektroniker, Schwerpunkt Geräte- und Systemtechnik, Alexander Wafadar (Bad Zwischenahn); Detlef Coldewey GmbH (Westerstede)
Kauffrau für Büromanagement Insa Stuke (Lemwerder); Tamminga Gebäudereinigung GmbH & Co. KG (Wardenburg)
Konditorin Lisa Marlena Finster (Oldenburg); Müller & Egerer Bäckerei und Konditorei GmbH (Rastede)
Kraftfahrzeugmechaniker Christian Beier (Ganderkesee); Andreas Mester Kraftfahrzeugmechanikermeister (Delmenhorst)
Land- und Baumaschinenmechaniker Oliver Bolz (Friesoythe); D. Lankhorst & Co. GmbH (Friesoythe)
Malerin und Lackiererin, Fachrichtung Gestaltung und Instandhaltung, Marie Greten (Lastrup); Malerbetrieb Lohmann Inh. Marc Lohmann (Cloppenburg)
Maurer Henning Dahmen (Ostrhauderfehn); Bauunternehmen Matthias Reens GmbH (Saterland)
Metallbauer, Fachrichtung Konstruktionstechnik, Dave Schedemann (Westerstede); Peter Joachim-meyer Kreative Metallform (Westerstede)
Metallbauer, Fachrichtung Nutzfahrzeugbau, Alex Winkelseth (Delmenhorst); Bernhard Logemann Fahrzeugbau GmbH (Delmenhorst)
Orthopädieschuhmacherin Mariella Stendera (Ganderkesee); Helmut Ahrens und Jens Mühlenhort GbR (Delmenhorst)
Orthopädietechnik-Mechaniker Kjel Wilkens (Achim); Sanitätshaus & Orthopädietechnik Vienup Inh. M. Vienup (Oldenburg)
Raumausstatterin Rena Punke (Hude); Karin Meyer Decowerk Einrichtung & Raumausstattung (Bad Zwischenahn)
Schornsteinfegerin Elisa Vosteen (Ganderkesee); Axel Behrens Schornsteinfegermeister (Ganderkesee)
Systemelektroniker Klaas Munderloh (Oldenburg); Kurt Jähniß GmbH & Co. (Oldenburg)
Tischler Niko Cordes (Delmenhorst); Tischlerei Holscher GmbH (Ganderkesee)
Zahnärztin Reka Böckmann (Zetel); Vareler Dentaltechnik Buchholz und Teßmer GmbH & Co. KG (Varel)
Zimmerer Jonas Westendorf (Damme); Ralf Gerdes Zimmerei und Holzbau GmbH (Damme)
Zweiradmechaniker, Fachrichtung Fahrradtechnik, Marc Knese (Werlte); Kalkhoff Werke GmbH (Emstek)

Fotos: auf den Social-Media-Kanälen der Handwerkskammer



Jetzt QR-Code scannen und mehr erfahren.

Genossenschaftlich heißt, die regionale Wirtschaft von morgen zu gestalten.

Morgen kann kommen.

Wir machen den Weg frei.

Wir sind die Bank mit der genossenschaftlichen Idee.
Mit uns fließt Geld aus der Region wieder in die Region.
Denn wir fördern Projekte und Unternehmen vor Ort.
So stärken wir die Wirtschaft und übernehmen Verantwortung für die Region und die Menschen, die dort leben und arbeiten.



Volksbanken Raiffeisenbanken

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



vr.de/weser-ems



Frisuren, die die Persönlichkeit seiner Kunden unterstreichen: Das ist Meister Mario Schultheiß besonders wichtig.



Fotoshooting auf der Baustelle: Maurermeister Lutz Kornowski an seinem Arbeitsplatz.



Seit Februar fertig mit der Ausbildung: Zahntechnikerin Luisa Edenharder mag an ihrem Beruf, dass er so vielseitig ist.



Kosmetikmeisterin, Betriebsinhaberin, Bloggerin und Wahl-Berlinerin: Die 24-jährige Ella Vey führt ein Kosmetikstudio in Berlin. Ihr Handwerk ist für sie mehr als nur „Nagellack und Wimperntusche“. Neben der Arbeit in ihrem Salon teilt sie ihr Fachwissen mit ihren Followern auf Instagram. Sie liebt es, Tipps und Tricks rund um das Thema Beauty zu teilen.

Shooting mit starken Handwerk-Stars

Zwölf Handwerkerinnen und Handwerker haben sich für den neuen Power People Kalender fotografieren lassen. Damit sind sie 2024 im Rennen um den Titel „Miss und Mister Handwerk“.

Kosmetikmeisterin Ella Vey steht mitten in ihrem Berliner Studio. Das pastellgrüne T-Shirt harmoniert perfekt mit ihrer Ladeneinrichtung. Sie lächelt in die Kamera. Heute ist für die Unternehmerin kein normaler Arbeitstag: Sie wird für den neuen Power People Kalender der Verlagsanstalt Handwerk fotografiert. Die 24-Jährige ist eine von zwölf Handwerkerinnen und Handwerkern, die eine Jury für das Shooting ausgewählt hat.

Für die zwölf Kalenderstars geht es um noch mehr: Sie gehen 2024 in das Rennen um den Titel „Miss und Mister Handwerk“. Bei der Aktion haben sich rund 70 Handwerker beworben – darunter Auszubildende, Gesellen, Meister und Unternehmer. Ziel des Wettbewerbs ist es, die Attraktivität des Handwerks und

die Vielfalt der Berufe einer breiteren Öffentlichkeit vorzustellen.

Dieses Ziel verfolgt auch Ella Vey mit ihrer Teilnahme: „Ich möchte mich für eine größere Sichtbarkeit des Kosmetikhandwerks einsetzen“, sagt die Unternehmerin. Die 24-Jährige stört, dass ihr Gewerk oftmals nur mit „Schminken und Nägel lackieren“ in Verbindung gebracht wird: „Das Kosmetikhandwerk ist viel mehr als das.“ Vey bietet Kunden, die einen Termin in ihrem Berliner Studio buchen, zum Beispiel eine Hautberatung an. Außerdem berät die Meisterin die Kunden darin, wie sie eine Pflegeroutine entwickeln können, die zu den individuellen Bedürfnissen ihrer Haut passt.

Neben der Arbeit im Salon betreibt die junge Frau noch den Instagram-Kanal „ellaveybeauty“, der aktuell fast 6.000 Follower zählt. In dem sozialen

Netzwerk erklärt die Meisterin beispielsweise, welche Pflegeprodukte wie oft verwendet werden sollten und warum es keine gute Idee ist, Abschminktücher aus der Drogerie zu benutzen.

Vey ist nicht die einzige Betriebsinhaberin, von der 2024 ein Foto im Kalender zu sehen sein wird: Mit dabei sind auch der Malermeister Ben Yeleza Ngaleba (Leverkusen), Fleischermeister René Johann (Koblenz), Modistin Lydia Bosche (Boitzenburger Land), Friseurmeister Mario Schultheiß (Coburg), Maler- und Lackierermeister Artur Artjukevic (Büchenbeuren) sowie Elektrotechnikermeister Philipp Stiebritz (Pfinztal).

Am 28. Februar 2024 werden alle von ihnen bei der Wahl zu Miss und Mister Handwerk antreten, die auf der „Zukunft Handwerk“ in München stattfindet.



Lea Heuer ist im dritten Lehrjahr und wird Zimmererin.

Dort werden sie dann auf Zahntechnikerin Luisa Edenharder (Straubing), Maurermeister Lutz Kornowski (Gevelsberg), die angehende Zimmererin Lea Marie Heuer (Bergkamen), Tischlerin Mara Pischl (Röthenbach) und Bäckermeisterin Theresa Nau (Grunertshofen) stoßen, die ebenfalls im Finale des Wettbewerbs stehen. Ausgerichtet wird der Wettbewerb vom Deutschen Handwerksblatt – unterstützt von der Signal Iduna Gruppe, der IKK classic und Haix.

Der neue Kalender erscheint in den nächsten Tagen. Darin zu sehen sind zwölf großflächige Fotomotive, die die Kandidatinnen und Kandidaten jeweils bei ihren Handwerksberufen zeigen.

Tipp: Der neue Power People Kalender kann im VH-Buchshop unter folgendem Link bestellt werden: sgv.to/people. Er kostet 9,80 Euro. ■

■ VIER FRAGEN AN

Haiko Langheim

FIRMENNAME Wilhelm Langheim GmbH & Co. KG
WEBSEITE www.dachdecker-langheim.de
ORT Emden
GEWERK Dachdeckerhandwerk
MITARBEITERZAHL 8
FUNKTION Geschäftsführer

1. Welche App nutzen Sie beruflich am meisten?

Dropbox. Ich nutze die App als Cloudplattform, damit ich von überall Zugriff auf Dokumente und Fotos habe, die ich für meine Arbeit brauche.

2. Was war Ihre größte digitale Herausforderung?

Die Digitalisierung unserer Telefonanlage. Weil es schwer war, einen passenden Dienstleister zu finden, habe ich mich größtenteils selbst um die Einrichtung der Anlage gekümmert.

3. Wofür nutzen Sie Social Media?

Auf Facebook und Instagram zeigen wir vor allem Prestigeprojekte, auf die wir besonders stolz sind.

4. Was wollen Sie als nächstes digitalisieren?

Wahrscheinlich die Arbeitszeiterfassung. Aktuell nutzen wir noch Stundenzettel auf Papier.



Foto: Privat

■ ZU GUTER LETZT

Handwerksbetrieb gewinnt Deutschen Umweltpreis

Die Baufritz GmbH mit Geschäftsführerin Dagmar Fritz-Kramer wurde mit dem Deutschen Umweltpreis ausgezeichnet. Die Jury überzeugten ihre zahlreichen Innovationen beim energieeffizienten und ökologischen Bauen, Sanieren und Aufstocken mit Holz. Sie teilt sich die mit 500.000 Euro dotierte Auszeichnung mit der Klimawissenschaftlerin Friederike Otto.

Den Familienbetrieb Baufritz aus dem Allgäu, den Urgroßvater Sylvester Fritz 1896 gründete, gibt es mittlerweile in vierter Generation. „Wir sind aus einer klassischen Landzimmerei entstanden. Einige Dachstühle von damals gibt es heute noch“, sagt Fritz-Kramer, die seit 2004 geschäftsführende Gesellschafterin ist.

Ihr Großvater Johann kam auf die seinerzeit revolutionäre Idee, (Holz-) Bauteile in externen Hallen vorzufrägen, statt auf der Baustelle. Vater Hubert kreierte aus den sowieso

anfallenden Holzspänen eine energieeffiziente und gesundheitlich unbedenkliche Dämmung – nachhaltig und umweltfreundlich. Es folgten unter anderem ein Holz-Stecksystem und als neueste Innovation ein „Energie-Wändemodul“ – das ist ein Technikraum aus Holz, der fix und fertig auf der Baustelle ankommt und die komplette Haustechnik umfasst.

Mittlerweile beschäftigt Baufritz rund 500 Mitarbeitende in 15 Abteilungen, darunter eine für Forschung und Entwicklung. Der Betrieb hält mehr als 40 Patente und Schutzrechte. (KW)



Foto: Jongbloed | DBU

Foto: Aktion Modernes Handwerk e. V.



Kita-Kinder im Handwerk

Zum 11. Mal startet der Wettbewerb „Kleine Hände, große Zukunft“. Handwerksbetriebe sind aufgerufen, Kinder zwischen drei und sechs Jahren für ihr Gewerk zu begeistern. Und so läuft der Wettbewerb: Sie nehmen Kontakt zu einer Kita in Ihrer Nachbarschaft auf und laden die Kinder in Ihren Betrieb ein – und das nicht nur zum Zuschauen! Anschließend fertigen die Kinder in ihrer Kita ein Poster und zeigen, was sie erlebt haben. Einsendeschluss ist der 15. März 2024. Das beste Poster im Bundesland erhält einen Preis in Höhe von 500 Euro. Die Teilnahmeunterlagen gibt es kostenfrei unter www.amh-online.de/bestellung-wettbewerbspaket/.