



Reparaturkultur 2.0

Uwe Krahl engagiert sich in einem Reparaturcafé – einer Studie zufolge eine gute Basis für neue Aufträge. **Seite 3**

Ihre Grundfähigkeitsabsicherung mit SI WorkLife.

www.signal-iduna.de

SIGNAL IDUNA
gut zu wissen

WEITERE THEMEN



IT-Kosten geltend machen
Neue Regeln für die Abschreibung: Das müssen Sie jetzt wissen. **Seite 2**

Einfacher einsteigen ins BIM
Was Sie wirklich brauchen, um zu starten. **Seite 6**

Unterschiedliche Entwicklung
Frühjahrsbefragung zeigt Diskrepanzen bei den einzelnen Branchen. **Seite 17**

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

Fotos: filistmyanin - stock.adobe.com | Dorothea Clippers



Mutmacherin für Junge

Doreen Gaumann erklärt in einem Kurzfilm, wie wichtig Handwerk für ihre Entwicklung war.

„Hätte ich am Anfang jeden Spruch geglaubt, dann wäre ich nicht hier, wo ich heute stehe“, sagt die Braumeisterin. Sie hat sich nicht beirren lassen und den männerdominierten Beruf ergriffen. Ihre Botschaft an junge Menschen: „Wenn ihr wirklich Bock auf etwas habt und das für niemand anderen tut, dann macht das einfach.“ Die Bremerin bildet heute selbst aus – und entwickelt regelmäßig neue Craft-Bier-Kreationen.

In einem Kurzfilm gibt die 29-Jährige einen Einblick in ihren Beruf und erklärt, wie das Handwerk ihr Selbstbewusstsein gestärkt hat. Dieser Film ist Auftakt einer zehnteiligen Social-Media-Reihe, mit der das Handwerk in diesem Sommer bei der Generation Z punkten will. (FRÖ)

Den Film finden Sie auf www.handwerk.de

Ist die Meisterprämie zu niedrig?

Laut einer Studie ist die Meisterprämie nicht hoch genug, um die Zahl der Abschlüsse zu steigern. Mehr Geld als Motivation für eine Meisterausbildung – was meint das Handwerk?

Niedersachsen zahlt 4.000 Euro, Bayern 1.000 Euro, einige andere Bundesländer einen Betrag dazwischen. Die Meisterprämie soll ein Anreiz für Handwerker zur Meisterausbildung sein und die Gleichwertigkeit von akademischer und beruflicher Ausbildung fördern. Schafft sie das? Das haben Wissenschaftler des Volkswirtschaftlichen Instituts für Mittelstand und Handwerk an der Universität Göttingen (IFH) untersucht. Das Ergebnis:

- Zwar leisteten die Meisterprämien einen Beitrag zur gewünschten Gleichwertigkeit mit einer akademischen Ausbildung.
- Doch sie hätten nicht zu seinem Anstieg der Meisterprüfungen geführt. Die Wissenschaftler vermuten, dass die Prämien dafür zu niedrig sind. Es seien deutlich höhere finanzielle Anreize erforderlich.

Zu dem Ergebnis kamen die Wissenschaftler nach einem Vergleich der Zahl der Meisterprüfungen in Bayern mit denen der anderen sieben Bundesländer, die eine Prämie anbieten, im Zeitraum von 2005 bis 2019. Bayern hatte die Prämie 2013 als erstes Bundes-

land eingeführt. Sechs weitere Bundesländer zogen von 2016 bis 2019 nach, darunter Niedersachsen.

Doch wie schätzt das Handwerk selbst die Ergebnisse der Meisterprämie ein?

Niedersachsen: „Prämie als großer Anreiz“

In Niedersachsen ist Karl-Wilhelm Steinmann, Vorsitzender der Landesvertretung der Handwerkskammern Niedersachsen (LHN), zufrieden mit der Höhe der Prämie. Das Land zahlt Meistern mit bestandener Prüfung seit 2017 4.000 Euro Meisterprämie.

„Wir halten den Betrag für angemessen und für einen wichtigen Anreiz. Die Prämie ist eine Anerkennung des Meisterabschlusses und stärkt das unternehmerische Potenzial, das im Handwerk so wichtig ist“, sagt Steinmann. Die Zahl der Anträge auf die Meisterprämie unterstreiche das: Sie lag laut LHN 2018 bei 2.200, 2019 bei 1.940 und 2020 bei 2.140. Zudem sei die Teilnehmerzahl in Meistervorbereitungskursen seit 2017 kontinuierlich angestiegen.

Um das Niveau halten zu können, fordert Steinmann eine „verlässliche Perspektive“ für die Fortführung der Meisterprämie. Aktuell endet der För-

derzeitraum am 30. September 2023. „Junge Meister brauchen finanzielle Planungssicherheit“, betont er. Und das Land Niedersachsen brauche die Meister dringend – als Nachfolger in Betrieben und als Ausbilder, die ihr Wissen an den Nachwuchs weitergeben.



Wir sind mit der Höhe der Prämie zufrieden.

Karl-Wilhelm Steinmann, Vorsitzender der Landesvertretung der Handwerkskammern Niedersachsen

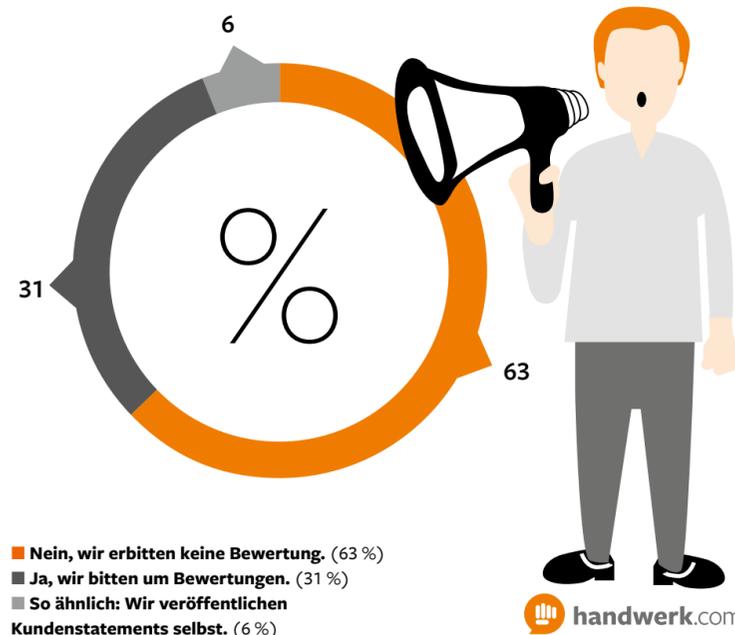
Sachsen-Anhalt: „Setzen uns für Prämie ein“

In Sachsen-Anhalt gibt es derzeit keine Meisterprämie. Das sollte es aber, meint Uwe Runge, Präsident des Handwerkstages Sachsen-Anhalt. Das Wirtschaftsministerium und das Handwerk hätten für die Prämie gekämpft, sich aber vorerst nicht durchsetzen können. Jedoch können Meister, die sich selbstständig machen oder einen bestehenden Handwerksbetrieb übernehmen, eine Meistergründungsprämie beantragen. Bis zu 10.000 Euro zahlt das Land. „Wir haben mit der Prämie gute Erfahrungen gemacht. Sie wird gut nachgefragt“, sagt Runge. Meisterbetriebe könnten die Qualität der handwerklichen Arbeit und der Ausbildung sichern. „Letztendlich müssen wir die Nachfrage sicherstellen und die Zahl der Ausbildungsplätze erhalten – und dazu brauchen wir die Meisterausbildung dringend“, sagt Runge. MARTINA JAHN

UMFRAGE

Holen Sie aktiv Kundenbewertungen ein?

Gute Kundenbewertungen sind ein Aushängeschild für jeden Betrieb. Holen die Umfrageteilnehmer von handwerk.com aktiv Bewertungen von Kunden ein? So haben sie abgestimmt.



Betriebe trotz voller Auftragsbücher gefährdet

Preisanstiege und Lieferengpässe bei Baumaterialien bringen Betriebe in Existenznöte.

Schwierige Preiskalkulation und Probleme bei der Einhaltung von Terminen: Bau- und Ausbaubetriebe sind derzeit in einer „misslichen Lage“, sagt Hans Peter Wollseifer, Präsident des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH). Ein Grund dafür sei der „exorbitante Preisanstieg“ von Baumaterialien. Oft klappe ein großes Loch zwischen der ursprünglichen Kalkulation im Angebot und den nun höheren Kosten beim Materialeinkauf. Wollseifer wirbt um Verständnis bei den Kunden, „wenn wegen der unverschuldeten Kostensteigerungen entsprechende Preisanpassungen nötig sind“.

Führen Lieferengpässe in die Insolvenz?

Die Entwicklung aufgrund der Knappheit bei Baumaterialien treffe das Handwerk hart: „Manche Betriebe mit vollen Auftragsbüchern mussten

schon Kurzarbeit anmelden, weil das Material einfach nicht zu beschaffen war“, sagt Wollseifer. Auf Baustellen drohten Baustopps. Vor diesem Hintergrund könnten Insolvenzen nicht gänzlich ausgeschlossen werden, die dann mehrheitlich an sich gesunde Betriebe betreffen würden.

Wollseifer berichtet zudem von „Verzweiflung und Wut“ bei Handwerkern: In deutschen Häfen würden Containerschiffe vollbeladen mit Holz Richtung USA auslaufen, während hiesige Betriebe wegen der Lieferengpässe und Preisturbulenzen gar auf Entlastungen zusteueren.

Der ZDH-Präsident sieht die Politik gefordert, Abhilfe zu schaffen. Er warnt: „Wenn wir diese Entwicklung nicht in den Griff bekommen, dann bedeutet das Stillstand bei Eigenheimen, Wohnungsbauprogrammen und energetischer Sanierung.“ (JA)



Typische Reparatursituation aus dem Repair Café im Saselhaus. Das Forschungsprojekt Realkoop will Repaircafés und Handwerk stärker zusammenführen.

Fotos: Dorothea Clippers | Johannes Airt / Repair Café Sasel

Reparaturkultur 2.0

Das Projekt Realkoop bringt Handwerker und Reparaturinitiativen zusammen. Ziel: Nachfrage steigern und eine Basis für Geschäftsmodelle schaffen.

Sie stehen für einen Jahresumsatz von über 30 Milliarden. Sie erhöhen die Produktlebensdauer, verbessern die Ressourceneffizienz und sie bilden für viele Handwerksbetriebe eine zentrale Umsatzquelle: Reparaturen. Wie wertvoll das Trendthema Reparaturen für Handwerk und Gesellschaft ist, hat das Volkswirtschaftliche Institut für Mittelstand und Handwerk (IFH) für das Umweltbundesamt ermittelt. Zugleich haben sich die Forscher mit der Frage beschäftigt, wie sich die Nachfrage nach Reparaturen steigern lässt. Eine Erkenntnis der Arbeit: „Jede gesamtwirtschaftliche Erhöhung der Reparaturnachfrage wird sich unmittelbar positiv auf die betreffenden Betriebe und ihre Beschäftigten auswirken.“

Mit Realkoop Reparaturnachfrage steigern

Was kann man genau tun, um die Reparaturnachfrage bei Handwerkern zu steigern? Ein Weg sind laut des Göttinger IFH Kooperationsformate, die die gesellschaftliche Nachfrage nach Reparaturen fördern: Kooperieren Handwerksbetriebe mit Reparaturinitiativen, die in Repaircafés etwa Kleinreparaturen unentgeltlich durchführen, könnten gleichermaßen Angebot und Nachfrage nach Reparaturen verstärkt werden, was nicht zuletzt zu mehr Umsätzen bei den Handwerksbetrieben führt.

Das Potenzial dieser Kooperationsmöglichkeiten wird jetzt in einem Feldversuch mit echten Kooperationen untersucht. Dafür haben sich die Forscher des IFH mit den Karlsruher Kollegen vom Institut für Betriebsführung (ITB) und dem Berliner Zentrum für Kulturforschung im Forschungsprojekt Realkoop zusammengetan. „Wir wollen in der Praxis umsetzen, was am IFH in der Theorie ausgearbeitet wurde“, erklärt Realkoop-Projektleiter Andreas Ihm.

In den Städten Karlsruhe, Heidelberg und Eberswalde bauen die Forscher Reallabore auf, in denen Handwerksbetriebe und Reparaturinitiativen zusammenarbeiten und Nachfrager bei der Reparatur ihrer Güter unterstützen. Haben die Kooperationen ihre Arbeit aufgenommen, soll ihre Arbeit in einer zweijährigen Praxisphase untersucht werden.

Geld fließt bei diesem Service keines. „Die Leistung ist ehrenamtlich“, sagt Ihm. Der Leitgedanke ist ein nachhaltiger Umgang mit Ressourcen. Trotzdem glauben die Forscher, dass sich eine Teilnahme an Reparaturinitiativen für Handwerker wirtschaftlich lohnt. „Gute Arbeit bei einer Kleinreparatur kann zu größeren Aufträgen führen“, sagt der Realkoop-Projektleiter. Zudem könnten Handwerker über die Initiativen ihre Bekanntheit in der Region steigern, sich als attraktive Arbeitgeber zeigen und neue Dienstleistungen entwickeln. „Aktuell erleben wir eine Sondersituation im Handwerk mit guter Auftragslage“, so Ihm, „aber für den vorausschauenden Handwerker, der Interesse an neuen Geschäftsmodellen hat, stecken in Reparaturen gewaltige Potenziale.“

Wer kann mitmachen?

Geeignet für die Reparaturinitiativen seien grundsätzlich alle Handwerke des täglichen Bedarfs. Das könnten Elektriker, Informationstechniker, Schneider, Goldschmiede oder Zweiradmechaniker sein. „Auch Tischler wären beispielsweise denkbar, wenn es sich um Reparaturen handelt, die vor Ort gemacht werden können“, sagt Ihm. Für die Reallabore würden die Handwerker so ausgewählt, dass sie die jeweilige Reparaturinitiative gemäß ihres Bedarfs sinnvoll unterstützen. Die Projektpartner seien mit Handwerksorganisationen wie Kammern, Innungen und Kreishandwerkerschaften in Kontakt, die sie bei der Gewinnung von Betrieben für das Projekt unterstützen würden. Interessierte Betriebe können sich aber auch direkt an die Projektverantwortlichen wenden. „Wer Interesse hat, soll uns einfach eine E-Mail schreiben“, betont Andreas Ihm.

Auch Interessenten, die ihren Sitz nicht in den Projektregionen haben, ermutigt Ihm, sich zu melden. „Wir werden eher keine weiteren Reallabore eröffnen können, aber wir finden für Interessenten eine passende Reparaturinitiative über unser Netzwerk.“

Ziel: Blaupause für erfolgreiche Kooperationen

Ende 2023 endet das vom Bundesumweltamt geförderte Projekt. „Unser Ziel ist es, im Projekt Best-Practice-Beispiele zu schaffen und eine Blaupause für erfolgreiche Kooperationen zu entwickeln“, sagt Ihm. „Wir wissen, dass wir mit drei Reallaboren kein bundesweites Umdenken herbeiführen. Wir möchten aber den Gedanken in die Zivilgesellschaft und die Handwerksorganisationen tragen und Infos bereitstellen, was man beachten muss.“ DENNY GILLE ■



Gute Kontakte, gutes Gewissen

Wegwerfen und neu kaufen? Mit der verbreiteten Wegwerfkultur will sich Tischler Uwe Krahl nicht abfinden. Hauptberuflich baut der Unternehmer Möbel, Terrassen, Carports und installiert Fenster und Türen. Daneben engagiert er sich unter anderem ehrenamtlich beim Repair Café Kassel. „Ich habe angefangen da mitzumachen, weil ich finde, dass unsere Gesellschaft in Bezug auf den Rohstoff- und Ressourcenverbrauch eine fatale Entwicklung macht“, sagt Krahl. Wenn nicht gerade Corona-Beschränkungen gelten, findet das Repair Café Kassel einmal monatlich statt. Dann ist auch Uwe Krahl vor Ort und unterstützt die Veranstaltung als Helfer. Mal hilft er Café-Besuchern mit seinem Fachwissen weiter. Mal wird er von Besuchern eingeladen, sich ein spezifisches Problem bei ihnen zu Hause anzuschauen. „So sind schon einige Kleinaufträge entstanden, die ich dann ganz normal abgerechnet habe“, berichtet Krahl.

Für den Unternehmer ist das ehrenamtliche Engagement auch Netzwerkarbeit. „Ich finde es wichtig, in Netzwerken aktiv zu sein, und als ich von dem Repair Café hörte, dachte ich spontan: Das ist super, da mache ich mit.“ Eine Gefahr, dass Repaircafés Handwerker Aufträge kosten könnten, gibt es laut Uwe Krahl nicht: „Was wir da machen, ist sehr aufwendig und völlig unbezahlbar“, sagt Krahl. Dafür könne man in Repaircafés in entspannter Atmosphäre bei Kaffee und Kuchen Kontakte aufbauen und etwas für nachhaltigen Konsum tun. Uwe Krahl hofft, dass das bald noch mehr Handwerker ausprobieren. „Ehrenamtliches Engagement hat Tradition in unserer Gesellschaft, aber es ist stark auf Sport, Verbands- und Parteiarbeit bezogen“, sagt Krahl. „Reparaturcafés haben noch keine Tradition. Aber ich hoffe, dass sich das ändert.“ (DEG)

„Wir wollen in der Praxis umsetzen, was am IFH in der Theorie ausgearbeitet wurde.“

Andreas Ihm,
Realkoop-Projektleiter

STARK. STÄRKER. TRANSIT.



EUROPAS ERSTE WAHL
BEI NUTZFAHRZEUGEN.*

AB € 239,- NETTO** (€ 284,41 BRUTTO)
MONATLICHE FORD LEASE FULL-SERVICE-RATE.

Ford | BEREIT FÜR
MORGEN

* Quelle: <https://www.acea.be/statistics/tag/category/by-manufacturer-registrations>
Beispielfoto eines Fahrzeugs der Baureihe. Die Ausstattungsmerkmale der abgebildeten Fahrzeuge sind nicht Bestandteil des Angebotes. ** Ford Lease ist ein Angebot der ALD AutoLeasing D GmbH, Nedderfeld 95, 22529 Hamburg, für Gewerbetreibende (ausgeschlossen sind Großkunden mit Ford Rahmenabkommen sowie gewerbliche Sonderabnehmer wie z. B. Taxi, Fahrschulen, Behörden). Das Ford Lease Full-Service-Paket ist optional für € 13,64 netto (€ 16,23 brutto) monatlich erhältlich und in der Ford Lease Full-Service-Rate berücksichtigt. Eingeschlossen sind Wartungs- und Inspektionsarbeiten sowie anfallende Verschleißreparaturen in verhältnismäßigem Umfang. Bei weiteren Fragen zu Details und Ausschlüssen zu allen Services wenden Sie sich bitte an Ihren Ford Partner. Nur erhältlich im Rahmen eines Ford Lease-Vertrages. Ist der Leasingnehmer Verbraucher, besteht nach Vertragsschluss ein Widerrufsrecht. Z. B. Ford Transit Kastenwagen LKW 290 L2H2 Basis, Frontantrieb 2,0-l-TDCI Ford EcoBlue-Dieselmotor mit 77 kW (105 PS), 6-Gang-Schaltgetriebe, Lackierung „Frost-Weiß“, ohne Leasing-Sonderzahlung, bei 48 Monaten Laufzeit und 40.000 km Gesamtaufleistung. Leasingrate auf Basis einer UPE der Ford-Werke GmbH von € 29.600,- netto (€ 35.224,- brutto), zzgl. Überführungskosten. Details bei allen teilnehmenden Ford Partnern.

Was ist mein Betrieb heute wert?

Bei der Altersvorsorge setzen Sie auf den Verkauf Ihrer Firma? So finden Sie heraus, wie hoch der Ertragswert des Betriebs ist und wie viel Geld Sie im Ruhestand brauchen!

Foto: 4th Life Photography - stock.adobe.com



Der Erlös aus dem Betriebsverkauf ist für Handwerksunternehmer oftmals ein wichtiger Baustein für die Absicherung im Alter. Doch trotz dieser Bedeutung haben bislang nur 22 Prozent der Inhaber, die in den kommenden fünf Jahren an einen Nachfolger übergeben möchten, eine Unternehmensbewertung durchgeführt. Das ergibt eine Umfrage des Zentralverbands des Deutschen Handwerks (ZdH) unter Handwerksbetrieben. Ein weiteres Ergebnis: Handwerker setzen bei der Bewertung in den meisten Fällen auf die Berater der Handwerksorganisationen (30 Prozent). Betriebsberater Manfred Hein bietet bei der Handwerkskammer Osnabrück-Emsland-Grafschaft Bentheim Unternehmensbewertungen nach dem im Handwerk gängigen AWH-Verfahren an.

So wird der Ertragswert ermittelt

Das AWH-Verfahren „zielt vor allem auf die Ertragskraft ab, also die zu erwartenden künftigen Erträge des Unternehmens“, erklärt Hein. Bei der betriebswirtschaftlichen Bewertung geht der Betriebsberater wie folgt vor:

- Auf Grundlage der Gewinne der letzten Jahre ermittelt er zunächst eine Erfolgsprognose – in Form des künftig zu erwartenden durchschnittlichen Betriebsergebnisses.
- Dieses Ergebnis wird jedoch noch geschmälert: „Risikofaktoren wie die Branchenentwicklung, die Personalsituation und die Inhaberabhängigkeit müssen bei der Bewertung berücksichtigt werden“, erläutert Hein.
- Er weist darauf hin, dass bei Einzelunternehmen zudem noch kalkulatorische Kosten abgezogen werden müssen. Dazu gehören zum Beispiel der Unternehmerlohn und der Mietzins für das eigen genutzte Firmengebäude.

Aus diesen Faktoren lässt sich laut Hein der Ertragswert berechnen, der bei den meisten Betrieben auch dem Unternehmenswert entspreche.

Bei GmbHs gibt es eine Besonderheit, denn in dieser Rechtsform erfolgt noch eine Überleitungsrechnung: „Dabei werden Verbindlichkeiten abgezogen und Vermögenswerte wie Forderungen und Bankguthaben positiv angerechnet“, erläutert Hein.

Der Substanzwert des Betriebs ist der Mindestwert

Beim AWH-Verfahren erfolgt zudem eine Substanzbewertung. „Dabei wird der Zeitwert des vorhandenen Inventars ermittelt“, erläutert der Betriebsberater. Berücksichtigt werden dabei zum Beispiel die vorhandenen Geräte, Maschinen, der Fuhrpark und die Geschäftsausstattung. Was nicht einfließt, ist der Wert der eigenen Immobilie. „Die müssen Unternehmer gegebenenfalls von externen Gutachtern ermitteln lassen“, sagt Hein.

Große Bedeutung hat die Substanzbewertung allerdings nur für Betriebe mit geringem Ertragswert: „Ist der Ertragswert kleiner als der Substanzwert, dann entspricht der Unternehmenswert dem Substanzwert“, erläutert Hein.

Was sagt die Unternehmensbewertung aus?

„Das Ergebnis der Unternehmensbewertung ist nur eine Orientierungsgröße“, sagt Hein. Seiner Erfahrung nach dient sie beim Verkauf meist als Verhandlungsgrundlage: „Den Kaufpreis müssen die Parteien selbst aushandeln.“

Für Einzelunternehmer hat er noch einen Hinweis: „Wer in der Vergangenheit Maschinen auf Kredit gekauft hat, dem bleibt beim Verkauf des Betriebs der Bankkredit.“ Einzelunternehmer müssen also vom Verkaufserlös die Verbindlichkeiten abziehen.

Unternehmensbewertung: Wie wirkt sich die Corona-Krise aus?

„Ob und wie sich die Corona-Pandemie auf den Unternehmenswert auswirkt, hängt ganz von der Branche und von der Spezialisierung des Betriebs ab“, sagt Hein. Einnahmen und Erlöse, die bei der Unternehmensbewertung eine besonders große Rolle spielen, entwickeln sich dem Betriebsberater zufolge ganz unterschiedlich.

Bei Betrieben in den Bau- und Ausbaugewerken hat die Pandemie nach seiner Erfahrung bislang kaum Auswirkungen auf die Unternehmensbewertung, weil es dort bisher rundlief. Allerdings sieht der Betriebsberater auf die Branche durch die aktuelle Materialverknappung Veränderungen zukommen, die ein potenzielles Risiko für die künftige Ertragsentwicklung bergen.

Andere Betriebe, zum Beispiel Friseure, waren von den Schließungen betroffen und sind nun wieder geöffnet. Ob und wie sich das auf die Bewertung auswirkt, ist laut Hein im Einzelfall zu prüfen. Seine Prognose: „Wenn es ein einmaliger Einbruch war und es keine weiteren Schließungen gibt, dürfte es keine mittel- bis langfristigen Auswirkungen geben.“

Düsterer dürfte es nach seiner Einschätzung für Betriebe aussehen, die direkt oder indirekt in der Veranstaltungsbranche unterwegs sind: „Hier ist noch unklar, wie es 2021 und auch 2022 weitergeht.“ Daher rechnet der Betriebsberater zunächst mit einer eher negativen Tendenz. Als ein Licht am Horizont wertet er das Vorschreiten der Impfkampagne; mittelfristig rechnet er mit einer Besserung der Lage.

Welche Altersvorsorge brauchen Handwerker?

Es hängt also auf der einen Seite von vielen Faktoren ab, welche Rolle der Erlös aus Verkauf oder Verpachtung eines Betriebs in der Altersvorsorge spielt. Auf

Nachfolge? Ein Drittel will schließen

Laut einer Umfrage des Zentralverbands des Deutschen Handwerks (ZdH) planen knapp 2.100 der Befragten in den kommenden fünf Jahren die Betriebsübergabe oder -schließung. Zwei Drittel wollen einen Nachfolger suchen, ein Drittel will aufgeben.

Bei den zur Übernahme anstehenden Betrieben ist oft schon klar, wen sich die Inhaber als Nachfolger wünschen: 36 Prozent streben die Nachfolge innerhalb der Familie an, 12 Prozent wollen an einen Mitarbeiter übergeben. Noch nicht festgelegt haben sich 35 Prozent der Befragten.

Zu den zentralen Herausforderungen bei der Betriebsübergabe zählen die Inhaber die Suche nach einem geeigneten Nachfolger (57 Prozent), die Ermittlung des Unternehmenswerts (40 Prozent) und steuerliche Aspekte (31 Prozent).

Erste Anlaufstelle für die Beratung zum Thema Betriebsnachfolge ist für die meisten Betriebe der Steuerberater. Nur 26 Prozent der Befragten gaben an, dass sie mit dem Steuerberater noch nicht über den Nachfolgeprozess gesprochen haben. Laut ZdH werden auch die Beratungsangebote der Handwerkskammern und -verbände häufig genutzt.

Die Erfolgswahrscheinlichkeit für die Übergabe beurteilen die Inhaber, die den Betrieb in den nächsten fünf Jahren übergeben wollen, sehr unterschiedlich. Drei von fünf schätzen die Chancen als „eher hoch“ (27 Prozent) oder „hoch“ (31 Prozent) ein. 25 Prozent gehen von einer „eher geringen“ Erfolgswahrscheinlichkeit aus, 11 Prozent bewerten sie als „gering“. (AML)

der anderen Seite hängt es von den individuellen Lebensumständen ab, wie viel Geld Unternehmer für ihre Altersvorsorge einsetzen können.

Welches finanzielle Polster Sie für den Ruhestand benötigen, können Sie laut Hein mithilfe einer Versorgungsübersicht herausfinden. Dazu müssen Sie Ihre monatlichen Einnahmen den Ausgaben gegenüberstellen.

Mögliche Einnahmequellen sind laut Hein zum Beispiel:

- die gesetzliche Rentenversicherung,
- Lebensversicherungen,
- Versorgungswerke,
- Mieten und Pachten,
- Kapitalvermögen,
- Minijobs und
- Honorare aus Beratertätigkeiten.

Mögliche Ausgaben sind hingegen:

- Lebenshaltungskosten,
- Kosten für die soziale Absicherung,
- Kosten für Versicherungen,
- Kosten fürs Wohnen,
- Steuern und
- finanzielle Verpflichtungen wie Zinsen oder Tilgungsraten.

„Wichtig ist, dass alle Einnahmen und Ausgaben erfasst werden“, sagt der Betriebsberater. Ein Beispiel, wie eine Versorgungsübersicht aussehen kann, zeigt die Handwerkskammer Osnabrück in einer Broschüre zum Thema „Betriebsnachfolge“. Unternehmern, die Probleme bei der Zusammenstellung haben, rät Hein, sich an einen Steuerberater oder auch an einen Betriebsberater bei der Handwerkskammer zu wenden. ANNA-MAJA LEUPOLD

Corona-Härtefallhilfen sind gestartet

Der Bund greift ab sofort Betrieben finanziell unter die Arme, die corona-bedingt „außerordentliche Belastungen zu tragen haben“.

Ab sofort können Betriebe Härtefallhilfen beantragen, wenn sie durch die Corona-Pandemie in Not geraten sind. Dafür stellen Bund und Länder 1,5 Milliarden Euro zur Verfügung. Die Hilfe soll Betrieben zugutekommen, bei denen andere Corona-Hilfen nicht greifen.

- Antragsberechtigt sind laut Bundeswirtschaftsministerium Unternehmen und Soloselbstständige, die coronabedingt „außerordentliche Belastungen zu tragen haben, die absehbar ihre wirtschaftliche Existenz bedrohen“.
- Die Höhe der Härtefallhilfe richtet sich im Einzelfall nach der bisher nicht ausgeglichenen Belastung und orientiert sich insbesondere an den förderfähigen Fixkosten.
- Die Entscheidung über Anträge sowie über Art und Höhe der Härtefallhilfe treffen die Länder in eigener Regie. Daher rät die Antragswebsite haertefallhilfen.de dazu, sich vor einem Antrag über die genauen Voraussetzungen im eigenen Bundesland zu informieren. Ein Rechtsanspruch auf die Hilfe bestehe nicht.



Neue Hilfe für Betriebe soll Existenzen retten.

- Anträge sind durch einen „prüfenden Dritten“ zu stellen, zum Beispiel durch einen Steuerberater.

Weitere Infos, unter anderem zu den Förderrichtlinien der Länder, finden Sie unter haertefallhilfen.de. (JW)

Welche Frist ist angemessen?

Die Bauhandwerkersicherung muss innerhalb einer „angemessenen Frist“ gestellt werden. Aber was ist angemessen?

Der Fall: Ein Architekt schließt im Herbst 2019 einen Vertrag mit einer Projektentwicklerin. Am 26. März 2020 fordert der Architekt eine Sicherheit gemäß § 650f BGB. Dafür setzt er ihr eine Frist bis zum 2. April, später eine Nachfrist bis zum 7. April. Doch die Projektentwicklerin stellt die Bauhandwerkersicherung nicht innerhalb der Frist. Daraufhin kündigt der Architekt den Vertrag.

Das Urteil: Zu Recht, entschied das Kammergericht (KG) Berlin, die Frist sei angemessen gewesen. Angemessen sei eine Frist, wenn die Beschaffung der Sicherheit „ohne schuldhaftes Verzögern möglich ist“. Der Auftraggeber müsse die Beschaffung der Sicherheit „soweit wie möglich“ beschleunigen, auch wenn er unter Umständen Verhandlungen mit einem oder mehreren Kreditinstituten führen muss. Daher sei in der Regel eine Frist von sieben bis zehn Tagen ausreichend.



Ein Gericht musste im Fall eines Architekten klären, welche Frist zur Stellung der Bauhandwerkersicherung angemessen ist.

Wegen der Fristverlängerung habe die Projektentwicklerin mehr als eine Woche Zeit gehabt, die geforderte Sicherheit zu stellen. Das hielt das Gericht in diesem Fall für ausreichend, da sie beruflich im ständigen Kontakt mit Kreditinstituten stehe.

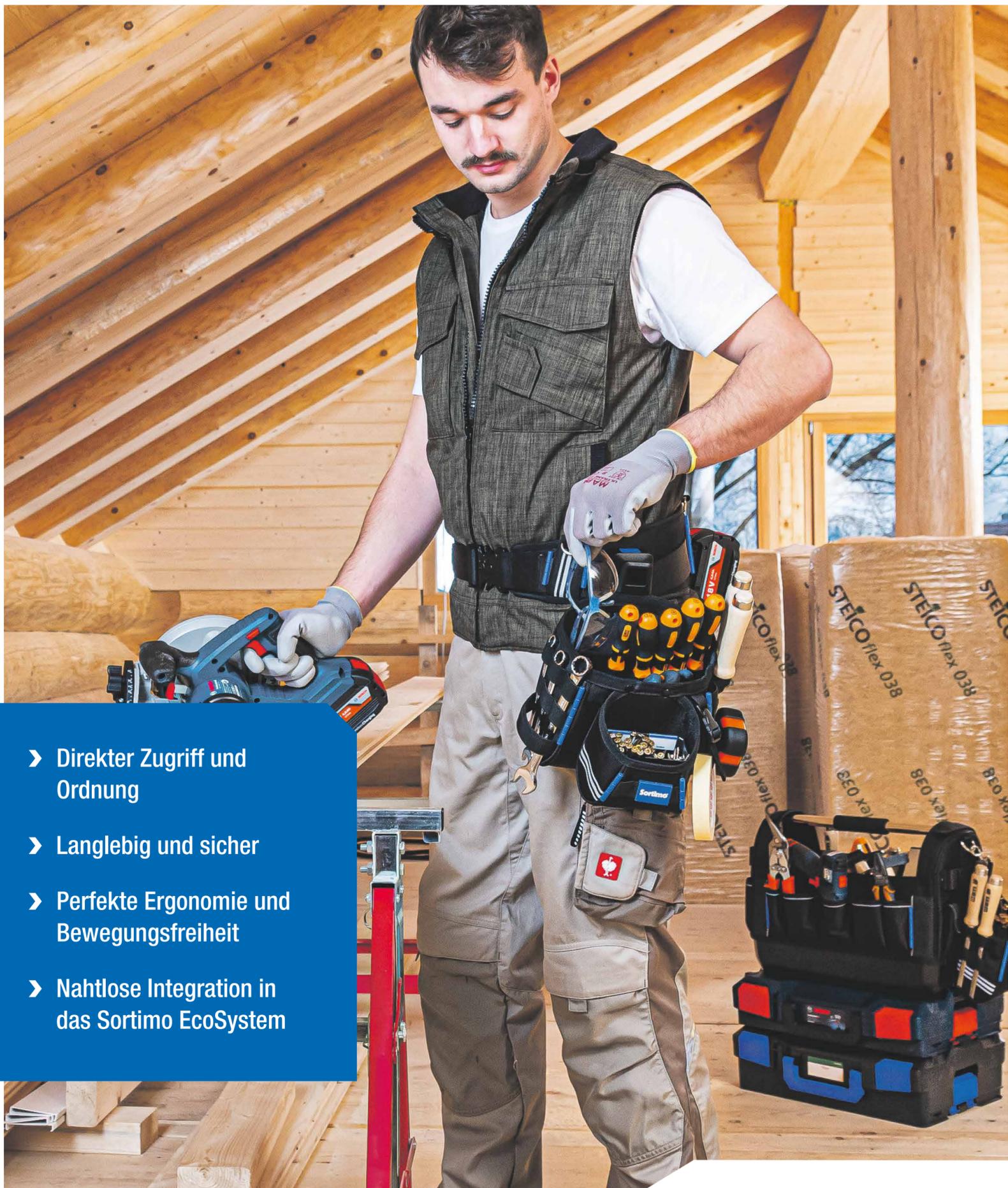
Wegen der „Coronasituation“ sowie der Osterfeiertage hatte sie um Fristverlängerung gebeten. Doch die-

ser pauschale Hinweis genüge dem Gericht nicht. Aus ihrem Schreiben ging nicht hervor, „welche konkreten Auswirkungen die Coronasituation auf die Geschäfte ihrer Hausbank hatte“. (AML)

KG Berlin:
Urteil vom 5. Januar 2021
Az. 27 W 1054/20

ProClick

Unbegrenzte Möglichkeiten mit nur einem »Klick«

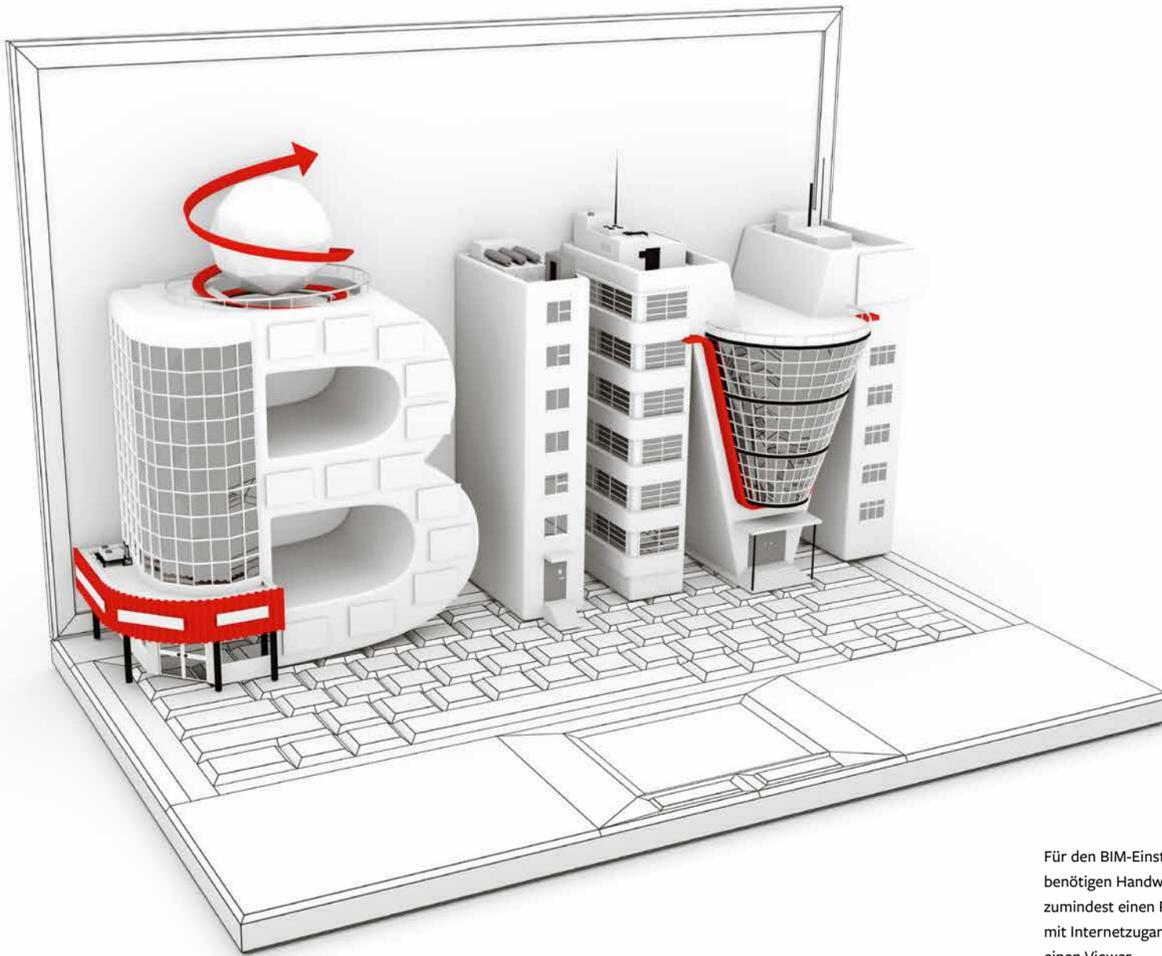


- › Direkter Zugriff und Ordnung
- › Langlebig und sicher
- › Perfekte Ergonomie und Bewegungsfreiheit
- › Nahtlose Integration in das Sortimo EcoSystem

Weitere Informationen und Bestellmöglichkeit auf:

» mySortimo.de/ProClick

Sortimo[®]
Intelligente Mobilität



Fotos: Privat | profi_image - stock.adobe.com

Für den BIM-Einstieg benötigen Handwerker zumindest einen Rechner mit Internetzugang sowie einen Viewer.

Einfacher einsteigen ins BIM

Was brauchen Handwerker, um mit Building Information Modeling – kurz: BIM – zu starten? Ist der Einstieg teuer? Und müssen Handwerker auf andere warten? Ein BIT-Berater gibt Antworten.

Geht es um digitale Zukunftstrends am Bau, fällt seit Jahren regelmäßig das Schlagwort BIM. Doch richtig angekommen ist Building Information Modeling im Handwerk noch immer nicht. Nach Einschätzung von Matthias Steinicke, Beauftragter für Innovation und Technologie (BIT-Berater) bei der Handwerkskammer Cottbus, liegt das allerdings nicht am mangelnden Interesse der Handwerker: „Viele Betriebe steigen beim Thema BIM in der Regel erst ein, wenn sie dazu ‚gezwungen‘ werden“, erläutert der gelernte Raumausstatter und Bauingenieur für Architektur. Das sei immer dann der Fall, wenn sie für einen Auftraggeber im Einsatz sind, der BIM verbindlich im Projekt vorschreibt. Doch Handwerker können auch anders starten.

BIM-Projekt in 3D ansehen und Baubjekt verstehen
Für den technischen Einstieg benötigen Handwerker laut Steinicke einen Rechner mit Internetzugang. „Die PCs, die die meisten im Unternehmen haben, sind in der Regel völlig ausreichend“, sagt der BIT-Berater. Zudem bräuchten Handwerker zumindest einen Viewer, damit sie sich das 3D-Modell des BIM-Projekts ansehen können. „Damit haben Handwerker die Chance, anzufangen und das Baubjekt zu verstehen“, sagt Steinicke.

Darüber hinaus sind gegebenenfalls noch Plug-ins oder Add-ons nötig, um an dem 3D-Modell zu arbeiten. Dem BIT-Berater

zufolge benötigen Handwerker etwa ein Issue-Management-Tool, wenn BIM zum Fehlermanagement genutzt werden soll. Damit könnten sie unter anderem das BIM Collaboration Format (BCF) verarbeiten und Fehler melden, die sie zum Beispiel auf der Baustelle entdeckt haben. Und zwar, indem sie die Fehlermeldung an das jeweilige Bauteil im 3D-Modell anheften. „Die Projektbeteiligten werden darüber per E-Mail informiert und gelangen per Direkt-Link an die markierte Stelle im Projekt“, erläutert Steinicke. So hätten alle die Chance, zu verstehen, worum es genau geht, und niemand müsse lange auf Plänen oder auf der Baustelle suchen.

Der Einstieg kostet Zeit

Der Einstieg kostet Betriebe vor allem Zeit, sagt Steinicke. Denn es seien derzeit diverse Viewer verfügbar, die Handwerker kostenfrei nutzen könnten.

Die Software von Dietrichs und Sema wird nach Erfahrung des BIT-Beraters besonders im Holzbau eingesetzt, im Fliesenlegerhandwerk setzten viele auf Plan Cal Nova. Und DDS-CAD sei vor allem in den technischen Ausbaugewerken verbreitet.

Für Plug-ins und Add-ons fallen Steinicke zufolge in der Regel Kosten an. Doch das müsse nicht unbedingt teuer sein: Manchmal reiche es, wenn Betriebe wenige Euros investieren, um beispiels-



Die PCs, die die meisten im Unternehmen haben, sind in der Regel völlig ausreichend.

Matthias Steinicke,
BIT-Berater

weise Filtermöglichkeiten oder auch Exporte nach Excel nutzen zu können. Für Betriebe, die bereits eine Planungssoftware einsetzen, hat der BIT-Berater einen Tipp: „Prüfen Sie, ob es für Ihre Softwarelösung Module gibt, mit denen Sie den Einsatz von BIM-Arbeitsweisen bewerkstelligen können.“

Little-BIM, big-BIM, open-BIM, closed-BIM?

Ob little, big, open oder close – BIM wird häufig in Kombination mit verschiedenen englischen Begriffen verwendet. BIT-Berater Steinicke kennt die Unterschiede:

- Mit big-BIM ist fachübergreifendes Arbeiten gemeint, also wenn zum Beispiel Architekten, Planer sowie die Handwerker verschiedener Gewerke an einem Projekt gemeinsam arbeiten.
- Von little-BIM ist hingegen die Rede, wenn Building Information Modeling nur in einem Unternehmen angewendet wird. Laut Steinicke können Handwerker die Arbeitsmethode zum Beispiel im Betrieb nutzen, um erste Erfahrungen zu sammeln oder um ein Bauprojekt intern zu bearbeiten und zu dokumentieren.
- Bei Projekten mit open-BIM kommen verschiedenste Softwarelösungen zum Einsatz. Dem BIT-Berater zufolge hat das den Vorteil, dass jeder Projektmitarbeiter mit dem Programm arbeiten kann, mit dem er sich gut auskennt beziehungsweise mit dem er zurechtkommt.
- Bei Projekten mit closed-BIM hingegen wird ein Programm vorgegeben, mit dem alle Beteiligten verpflichtend arbeiten müssen. Das sei vor allem bei großen Bauprojekten der Fall, bei denen es einen Generalunternehmer gibt, so Steinicke. „Handwerker müssen sich dann eine kostenpflichtige Lizenz besorgen“, erläutert er.

Wozu können Handwerker BIM nutzen?

Building Information Modeling eignet sich anfangs besonders zur Beschaffung von Information, sagt Steinicke von der HWK Cottbus. Hier nennt er drei Beispiele:

- 1 Einzelne Komponenten anzeigen lassen: Für Elektriker sind beispielsweise oftmals Spezialinformationen ihres Gewerkes wichtiger als Rohbau-Daten. Sie können sich deshalb bei einem BIM-Modell zum Beispiel nur die Elektrik separiert anschauen und alles andere ausblenden. Ist bei dem Projekt etwa eine Satellitenschüssel auf dem Dach geplant, können sie sich dafür alle geforderten und verknüpften Leistungen im Modell anzeigen lassen.
- 2 Zusätzliche Infos beschaffen: Manchmal fehlen in der Leistungsbeschreibung oder in analogen Plänen Angaben, zum Beispiel die Höhe der Dachunterkante. Mit einem Klick an die Stelle im Modell können sich Handwerker diese Information beschaffen.
- 3 Informationen zu Änderungen am Modell: Muss der Planer einen zusätzlichen Lüftungsschacht berücksichtigen, hat das möglicherweise Einfluss auf die Deckenhöhe. Nimmt er eine solche Änderung vor, wird das für alle Baubeteiligten sofort sichtbar.

Sollten Handwerker jetzt schon einsteigen?

Matthias Steinicke ist davon überzeugt, dass sich Building Information Modeling mittelfristig im Bau durchsetzen wird. Daher rät er Handwerkern, nicht abzuwarten, sondern anzufangen und sich langsam einzuarbeiten. „Der Einstieg ist durch die vielen kostenfreien Tools ziemlich günstig“, sagt der BIT-Berater. Er ist zudem überzeugt davon, dass sich Betriebe mit einem frühzeitigen Einstieg Wettbewerbsvorteile gegenüber anderen verschaffen.

Wo bekommen Betriebe Hilfestellung?

Betriebe, die sich den Einstieg ins Building Information Modeling nicht alleine zutrauen, können sich Hilfe holen. Dafür sieht Steinicke zwei kostenfreie Möglichkeiten:

- Erste Hilfestellungen könnten die Beauftragten für Innovation und Technologie geben, auch BIT-Berater genannt. Sie sind in der Regel bei den Handwerkskammern angesiedelt. Einen Berater in Ihrer Region können Sie unter bisnet-handwerk.de ermitteln.
- Eine gute Anlaufstelle sei auch das Kompetenzzentrum Digitales Bauen in Krefeld. Dort gehöre BIM zu den Themenschwerpunkten. ANNA-MAJA LEUPOLD

BKA: Cyberangriffe nehmen weiter zu

Besonders hohes Schadenspotenzial birgt laut BKA Ransomware: Die Bedrohungslage ist für kleine und große Unternehmen aber nicht gleich hoch.

Wie aus dem aktuellen Bundeslagebild Cybercrime 2020 hervorgeht, ist die Zahl der erfassten Cyberstrafverfahren im vergangenen Jahr auf insgesamt 108.474 gestiegen. Das entspricht einem Plus von 7,92 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Besonders häufig seien 2020 Ransomware- und DDoS-Angriffe sowie der Diebstahl digitaler Identitäten registriert worden.

Ransomware besitzt laut BKA das höchste Schadenspotenzial im Bereich Cybercrime. Beliebte Ziele seien wirtschaftlich starke Unternehmen, Kritische Infrastrukturen und öffentliche Unternehmen. Eine Ransomware-Infektion und eine damit zusammenhängende Verschlüsselung des Systems könne für Unternehmen zu massiven und kostenintensiven Geschäftsbeziehungsweise Funktionsunterbrechungen führen.

Der BKA-Bericht liefert auch Zahlen zur Bedrohungslage: Unter Berufung auf eine Umfrage des Bundeswirtschaftsministeriums heißt es darin, dass jedes vierte bis fünfte große Unternehmen ab 500 Beschäftigten in den vergangenen zwölf Monaten (2018/2019) von mindestens einem Ransomware-Angriff betroffen gewesen sei. Bei kleinen Unternehmen sei „nur etwa“ jedes neunte betroffen gewesen.



Um an digitale Identitäten zu gelangen, setzen Kriminelle laut BKA oft auf Spam-Mail-Kampagnen und Phishing-Mails.

Foto: Production Perig - stock.adobe.com

Mit „Phobos“ gebe es allerdings eine Ransomware, die besonders bei Angriffen auf kleine Unternehmen verwendet werde.

Um an digitale Identitäten zu gelangen, setzten Cyberkriminelle auf Spam-Mail-Kampagnen und professionelle Phishing-Mails mit maliziösen Office-Anhängen. Das durchschnittliche Mail-Spam-Aufkommen sei um 17 Prozent gestiegen. Als Aufhänger für derartige E-Mails diene häufig die Coronapandemie. Die Täter nutzen damit das Informationsbedürfnis und die Ängste der Bevölkerung aus, so das BKA. (AML)

Das sind die Bautrends 2021

Viele Sorgen, wenig Positives: Bauprofis sehen laut einer Umfrage derzeit Entwicklungen, die die Arbeit erschweren.

600 Bauprofis, eine Aufgabe: Bei einer Umfrage von Bauinfo Consult sollten sie spontan die Entwicklungen nennen, die derzeit den stärksten Einfluss auf das Baugeschehen haben. Befragt hat das Marktforschungsinstitut jeweils 120 Bauunternehmer, Dachdecker/Zimmerer, Maler/Trockenbauer, SHK-Installateure und Architekten.

Klar auf Platz eins landet der Fachkräftemangel. So sieht jeder zweite Bauakteur das Problem, qualifiziertes Personal zu finden, als am drängendsten an. Das gilt insbesondere für die Befragten aus dem Bauhauptgewerbe und den Ausbaugewerken.

40 Prozent der Handwerker und Planer sehen das Corona-Virus für 2021 als Haupttrend an. Schließlich werde der Baualltag noch von Hygienekonzepten, kontaktarmer Zusammenarbeit und Mitarbeitern in Quarantäne bestimmt. Durch Insolvenzen infolge von Corona befürchten 15 Prozent



Corona oder steigende Materialpreise sind für Bauprofis aktuell zwar wichtige Themen, doch der Fachkräftemangel beschäftigt die Branche laut einer Umfrage noch mehr.

wirtschaftliche Einbußen am Bau.

Der Baupreisanstieg bereitet laut Bauinfo Consult vielen Bauakteuren Sorge: So rechnen 27 Prozent der Befragten damit, dass die Preisanstiege für Bauleistungen auch langfristig erhalten bleiben werden.

Neben Fachkräftemangel, Corona-Virus und steigenden Preisen machen die Bauprofis auch positive Entwicklungen aus: So identifizieren 20 Prozent der

Befragten die Themen Energieeinsparung und Energieeffizienz als Trend. Und 17 Prozent sehen im nachhaltigen Bauen eine Entwicklung, die aktuell den stärksten Einfluss auf die Baubranche hat.

Angesichts der Klimadiskussion und der starken Bauherrn nachfrage dürfte der Trend zur energieeffizienten Sanierung nach Einschätzung des Marktforschungsinstituts weiter erhalten bleiben. (AML)

Zeit sparen per App

SHK-Meister Marcel Meyer hat seine Einsatzplanung mit der Meisterwerk App digitalisiert. Ergebnis: mehr Übersicht, Effizienz und Zeitersparnis.

Aufwendig kann so eine Einsatzplanung sein. Die voraussichtliche Auftragsdauer muss festgelegt, die Aufträge den Mitarbeitern zugewiesen und das Ganze in der Arbeitswoche so arrangiert werden, dass möglichst wenig Leerlauf entsteht. Verschiebt sich dann doch ein Termin oder ein Mitarbeiter wird krank, beginnt das Planungsspiel von Neuem.



Zeitfresser analoge Einsatzplanung

Marcel Meyer kennt das Problem. Die analoge Einsatzplanung hat ihn jede Woche bis zu sechs Stunden gekostet. Meyer leitet den sieben Mitarbeiter starken Betrieb „Meyer Heizung Sanitär Lüftungstechnik“ aus dem niedersächsischen Damme. Inzwischen teilt der Installateur- und Heizungsbaumeister die Arbeitskapazität seines Teams bequem per App ein. „Der Wechsel hat uns nur Vorteile gebracht“, erzählt der 31-Jährige.

Um die Einsätze seiner Mitarbeiter digital zu planen, nutzt der junge Meister die Meisterwerk App. Eine Anzeige auf Instagram führte ihn zu der Software. Es folgten ein Anruf und eine Demoschulung. „Am Ende war ich von dem Produkt überzeugt“, erklärt er.

Digitale Einsatzplanung mit der App

Die Software ersetzt seine bisherige Planung am Whiteboard vollständig. „Wenn ich jetzt etwas umplanen will, greife ich nicht mehr zum Schwamm, sondern ziehe den Auftrag einfach per Drag-and-drop zu seinem neuen Bestimmungsort“, berichtet der Handwerksmeister. Zudem erleichtere das Tool die Terminvergabe mit den Kunden. „Ich sehe auf einen Blick, welcher Mitarbeiter noch eine Lücke hat, in der wir den Kunden unterbringen können.“

Über die mobile App könne das Team jederzeit den aktuellen Planungsstand von unterwegs abrufen und zum Beispiel einsehen, wer mit wem in den nächsten Tagen auf welchen Baustellen eingeplant ist.

Damit sich jeder Mitarbeiter optimal auf seinen nächsten Auftrag vorbereiten kann, lassen sich die Aufträge in der Vorplanung mit allen wichtigen Informationen versehen. „Wir können Arbeitsumfang und Aufwand beschreiben, Fotos und Dateien wie Maßblätter und Angebotsschreiben hinterlegen“, erklärt Marcel Meyer. Vor Ort können die Mitarbeiter zudem Aufträge aktualisieren und ihre Fortschritte dokumentieren. Alle wichtigen Informationen seien jederzeit verfügbar. „Das ist auch enorm hilfreich, wenn ein Team mal den Auftrag eines anderen übernimmt“, erklärt der Handwerksmeister.

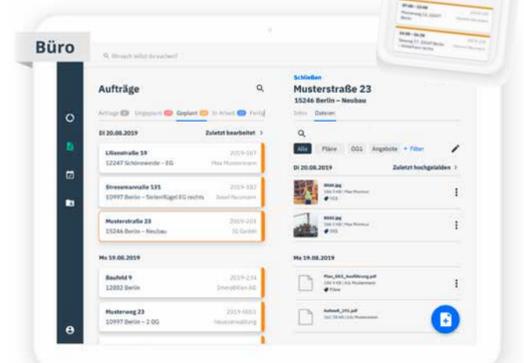
Andere Themen in der Teambesprechung

So bringt Meyer mit der Meisterwerk App Struktur in die Dokumentation seiner Aufträge. Und das wirke sich insgesamt positiv auf die Abläufe im Betrieb aus. „Vorher war die Einsatzplanung ein großer Posten in den Mitarbeiterbesprechungen. Da der jetzt entfällt, können wir uns auf andere Themen konzentrieren“, erklärt der Betriebsleiter.

Und: In der akuten Phase der Corona-Pandemie habe die Meisterwerk App es dem Team ermöglicht, Distanz zu wahren und dennoch reibungslos zusammenzuarbeiten. „Wir konnten persönlichen Kontakt super vermeiden. Ich habe vom Homeoffice aus disponiert und die Kollegen sind direkt von zu Hause zu den Baustellen gefahren“, erzählt der Handwerksmeister.

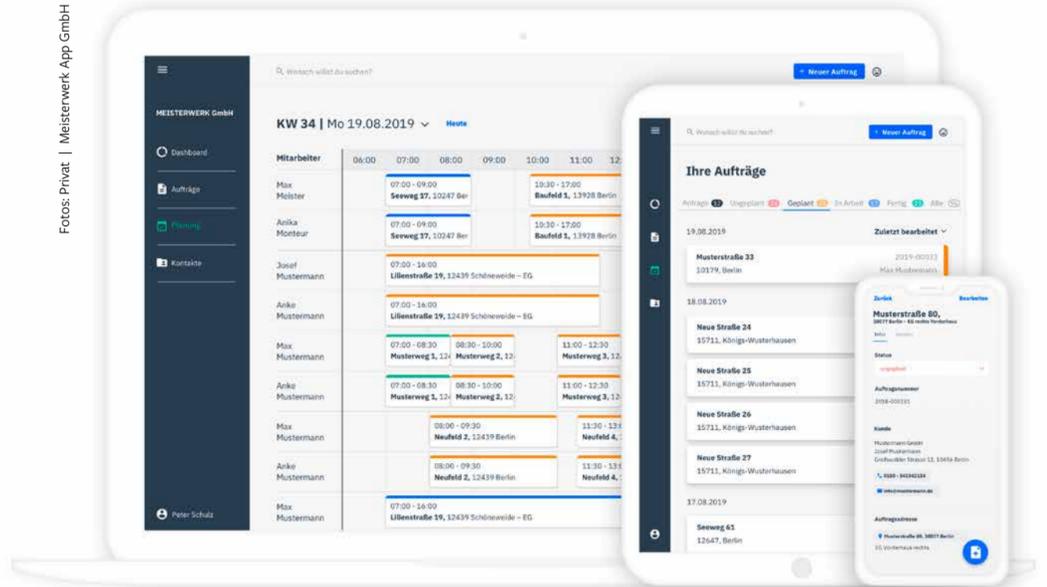
So hilft die App bei der Vorausplanung

Obwohl Meyer das Tool im Wesentlichen für die Einsatzplanung nutzt, hat es ihm auch bei der Organisation der langfristigen Vorausplanung geholfen. Das funktioniert in der Meisterwerk App durch die Vergabe verschiedener Auftrags-Status wie Anfrage, ungeplant, geplant, in Arbeit und fertig. „Kommt eine Anfrage rein, zu der wir ein Angebot schreiben, lege ich sie an. Entscheidet sich der Kunde, uns zu beauftragen, wird daraus ein ungeplanter Auftrag. Sobald ich ihn terminiere, fließt er als geplanter Auftrag in unsere Planung ein“, erklärt Meyer. Alle Aufträge im Pool lassen sich nach ihrem Status filtern. So hat der Betrieb sie alle sicher organisiert.



Transparent dokumentiert: In den einzelnen Aufträgen lassen sich Beschreibungen, Fotos und andere Dateien hinterlegen.

Fotos: Privat | Meisterwerk App GmbH



„Ich sehe auf einen Blick, welcher Mitarbeiter eine Lücke hat, in der wir den Kunden unterbringen können.“

Marcel Meyer,
Installateur- und Heizungsbaumeister

Planung in der App: Aufträge und Einsatzzeiten sind für jeden Mitarbeiter aufgelistet.

Damit sein Betrieb von der Investition in die Meisterwerk App den größtmöglichen Nutzen zieht, hat Marcel Meyer im gleichen Schritt Tablets für die Monteure angeschafft. „Da sind neben den Auftragsdaten sämtliche Maßblätter und technische Informationen abrufbar und man kann schnell unterwegs etwas nachrecherchieren“, erklärt er.

So sieht sich der junge Handwerksmeister digital sehr gut aufgestellt. „Für den Moment“, sagt er. Denn Marcel Meyer weiß schon, wie der nächste Digitalisierungsschritt aussehen könnte: „Meisterwerk plant jetzt noch, eine Zeiterfassung in das System zu integrieren – das will ich auch gerne einsetzen.“

DENNY GILLE

ICH BESCHÄFTIGE 40 MITARBEITER. DA MUSS DIE LOHNBUCHHALTUNG SCHNELL UND DIGITAL LAUFEN.

Der Salon H.aarSchneider setzt mit innovativen Konzepten neue Maßstäbe beim Kundenerlebnis. Dank der Unterstützung seiner Steuerberatung und den intelligenten Lösungen von DATEV sind alle Abläufe rund um die Lohnbuchhaltung und das Personalwesen schnell und digital. So entsteht Freiraum für das Wesentliche: voll und ganz für den Kunden da zu sein.

Heiko Schneider,
Inhaber Salon H.aarSchneider

Wichtige Tipps und Infos für Unternehmen zur Corona-Krise

GEMEINSAM-BESSER-MACHEN.DE

DATEV
Zukunft gestalten. Gemeinsam.

Mit Bedacht zum passenden Tool

So viele Handwerker-Apps, so viele Funktionen? Das große Angebot erschwert die Auswahl richtiger Tools. Mit diesen fünf Tipps finden Sie die passende Lösung.

Vom Aufmaß bis zur Zeiterfassung: Die Zahl nützlicher Handwerker-Apps wird immer größer und vielseitiger. Worauf Sie bei der Auswahl achten sollten, weiß Thorsten Moortz. Der Strategieberater und Coach aus Georgsmarienhütte unterstützt Handwerker bei der Einführung digitaler Werkzeuge im Betrieb. Er weiß, worauf es in der Praxis ankommt. Und das sind nicht die Kosten oder die größtmögliche Anzahl an Funktionen.



Fangen Sie nicht damit an, über das Werkzeug nachzudenken, sondern über Ihre Ziele.

Thorsten Moortz, Strategieberater

#1: Denken Sie in Zielen, nicht in Funktionen

Ziele sind wichtiger als Funktionen, lautet Moortz' erster Rat an jeden digitalisierungshungrigen Handwerker. „Fangen Sie nicht damit an, über das Werkzeug nachzudenken, sondern über Ihre Ziele. Was wollen Sie erreichen? Was würde Ihnen und Ihren Mitarbeitern am meisten bringen?“

Wer sich auf Funktionen statt auf Ziele konzentriert, setze die falschen Prioritäten. Ziel vor Funktion führe manchmal zu „ganz anderen, viel praktischeren Lösungen“. Ein Fehler sei es hinge-

Fotos: Privat | immohock - stock.adobe.com



Wie viele Funktionen muss eine Handwerker-App bieten, damit sie nützlich ist?

gen, die eigenen Ziele an die verfügbaren Features einer Software anzupassen. „Ein Tischler kauft ja auch nicht erst einmal eine CNC-Maschine und überlegt sich dann, was er damit alles anstellen könnte.“

Tip: Die Digitalisierung ist kein Heilmittel für „schlechte Prozesse“, warnt Moortz. „Wer nur erreichen will, dass er im Büro weniger Arbeit hat, ist bei den Zielen auf der falschen Fährte. Das werden die Mitarbeiter sofort durchschauen und nicht mitmachen.“

#2: Cloudbasierte Software: mieten statt kaufen

Moortz rät zur Cloud-Software: „Wenn eine Software nicht cloudfähig ist, würde ich die Finger davon lassen.“ Seine Prognose: In fünf Jahren werde es keine lokalen Software-Installationen mehr geben.

Ob eine Software cloudfähig ist, lasse sich einfach erkennen: Ist ein bestimmter Datensatz von außen im eigenen System aufrufbar, mit einer App oder im Browser? „Wenn ich mit einem Link nicht von außen an meine Daten komme, habe ich ein Verknüpfungsproblem.“

Der Vorteil cloudbasierter Software: Es handelt sich um Mietsoftware. Da kommt zwar im Laufe der Zeit einiges zusammen. Doch dafür entfällt der meist hohe Kaufpreis und ein Wechsel fällt leichter.

#3: Kosten und Nutzen abwägen

Ob sich eine Handwerker-App rechne, lasse sich einfach beantworten, sagt Moortz: „Was kostet die Software pro Monat und Mitarbeiter und wie viel Zeit spart sie mir pro Monat und Mitarbeiter?“

Die mögliche Ersparnis hänge vor allem von der Nutzerfreundlichkeit ab. „Was helfen mir die Funktionen, wenn niemand die Software nutzt?“ Sein Rat: „Eine Software muss so einfach sein wie Whatsapp. Sonst muss man sich überlegen, ob die Mitarbeiter sie wirklich nutzen werden.“

Doch falls ein Handwerker den Nutzen überschätze, sei das Kostenrisiko bei gemieteter Cloud-Software gering. „Das ist für Kunden der große Vorteil: Man kann schnell rein – und schnell wieder raus“, sagt der Coach.

Ein anderer möglicher Kostenfaktor ist ein Systemintegrator, der bei der individuellen Einrichtung der neuen Software hilft. Die Arbeit eines solchen Systemintegrators sei zwar teuer, vor allem im Vergleich zu den Monatsmieten der Software. Doch nach Moortz' Erfahrungen nutzt ein Drittel der Handwerker diese Leistung, weil sie die Einführung deutlich beschleunigt.

Selbstverständlich sollte hingegen ein funktionierendes Kundensupport bei Problemen und Fragen sein. Weil Cloud-Software kurzfristig kündbar ist, sei die Kundenzufriedenheit für die Anbieter sehr wichtig. „Wer nicht innerhalb von 24 Stunden eine Antwort liefern kann, verliert sehr schnell seine Kunden.“

#4: Spezialisierte Apps statt Komplettlösung

Von der Suche nach der einen Software, die alle Aufgaben integriert, rät Moortz ab. „Man sollte sich fragen, ob man ein Schweizer Taschenmesser will, das vieles kann, aber nichts richtig, oder ein auf eine bestimmte Aufgabe spezialisiertes Werkzeug.“

Die meisten Handwerker suchten nach einer Komplettlösung. Sie hätten Angst vor dem Aufwand, Daten in mehreren Programmen pflegen zu müssen. „Klar würde man das gerne vermeiden, aber der Aufwand für solche Lösungen ist nicht gerechtfertigt.“ Es gebe zwar große Software-Häuser mit starken Lösungen, „aber Leistungsumfang und Preise sind industrieorientiert – und da muss man sich fragen, ob man die Funktionen wirklich alle nutzen wird.“

Eine Prozessanalyse zeige schnell, „dass man solche großen Lösungen nicht braucht“. Viele Aufgaben wie zum Beispiel Organisation und Dokumentation von Baustellen seien in sich abgeschlossen. Die Software für solche Aufgaben sollte einfach, schnell und praktisch sein. „Die Software einer CNC-Fräse braucht ja auch nur eine Schnittstelle zum Planungsprogramm und muss nicht auch noch den Schrank zusammenbauen.“

Und wie sieht es mit Schnittstellen und der Vernetzung zwischen Apps aus, als Ersatz für eine Komplettlösung? Einige große Anbieter seien da weit, berichtet Moortz, „die mit den hohen Preisen“. Spezialisierte Anbieter mit cloudbasierten Lösungen hätten allerdings den Vorteil, grundsätzlich offen für eine künftige Vernetzung zu sein. „Da ist das nicht schon von vornherein ausgeschlossen.“

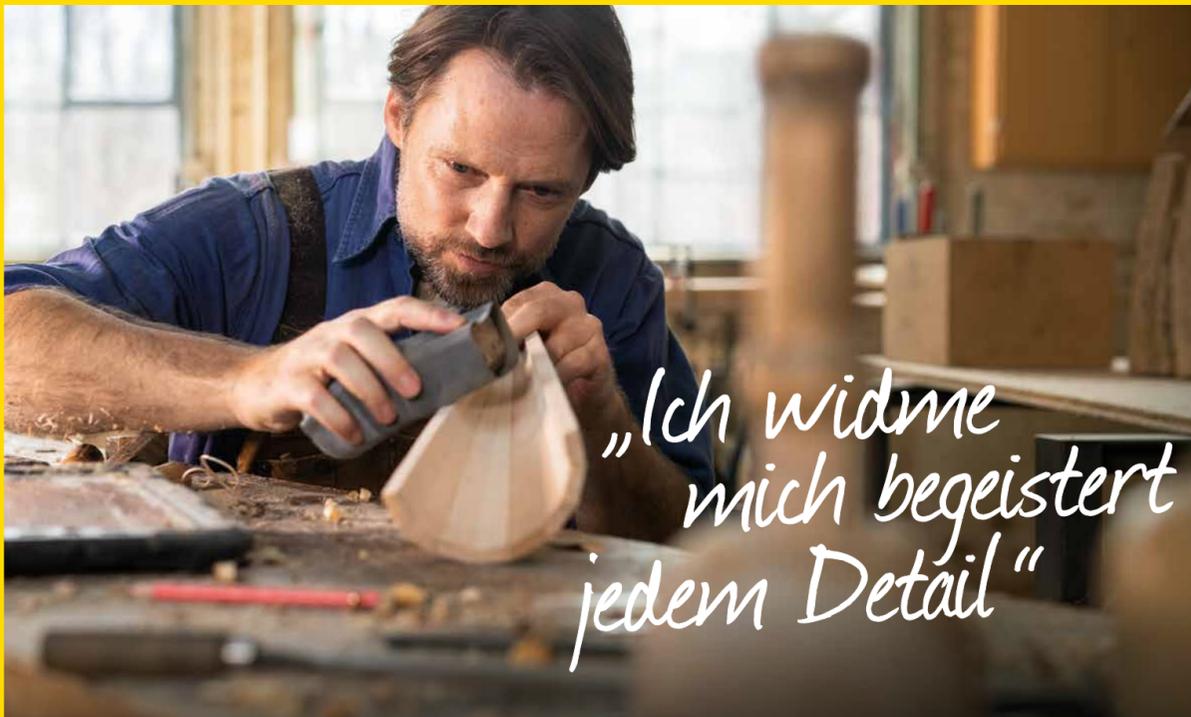
#5: K.o.-Kriterium: Datenexport

Achten sollten Handwerker bei der Auswahl einer App nicht zuletzt auf den Datenexport. „Ich würde auf keinen Fall eine Software nutzen, bei der ich nicht in der Lage bin, die Daten in einem normalen Datenformat wieder herauszukriegen“, sagt Moortz. Spätestens wenn sich die Anforderungen im Betrieb ändern und die Funktionen einer Software nicht mehr ausreichen, stehe ein Wechsel an. „Dann muss man unbedingt die eigenen Daten aus der Software exportieren und in das neue Programm importieren können.“

Sein Tipp: Fragen Sie den Anbieter vor der Anschaffung, was Sie unternehmen müssen, um Daten zu exportieren und in welchem Format das passiert, zum Beispiel als Datenbank oder als Excel-Tabellen? Gibt es ein Datenverzeichnis? Werden die Bilder mit exportiert und zugeordnet? „Wer da keine einfache Lösung bieten kann, scheidet aus meiner Sicht aus“, sagt der Berater.

JÖRG WIEBKING

Gelbe Seiten



Wir geben Ihrem Angebot den richtigen Schliff:

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

Leidenschaft erreicht mehr mit Gelbe Seiten.

**Jetzt beraten lassen:
Tel. 0511/8550-8100**

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

Baustellen einfach dokumentieren

Die Aufgabe: Aufträge dokumentieren. Die App: Memomeister. Das Ergebnis: Handwerksmeister Mario Engelhardt kennt die Stärken der App – und eine Schwäche.

Übersicht auf einen Blick, Steuerung und Planungssicherheit bei allen Aufträgen. Was sich viele Chefs im Handwerk wünschen, hat Mario Engelhardt erreicht – mit der App Memomeister. „Wir bilden die gesamte Dokumentation der Mitarbeiter in Memomeister ab, die Lage auf den Baustellen und den Stand der Arbeiten bei Kunden und in der Werkstatt“, berichtet der Tischlermeister aus dem niedersächsischen Ebergötzen.

Memomeister ist eine Cloud-Software, die digitale Version der klassischen Baumappe. Wie die Mappe aus Papier enthält auch die elektronische Version jede Menge Infos – „Memos“ heißen sie hier. In Mario Engelhardts 16-Mann-Betrieb ist das Programm seit drei Jahren auf Smartphones, Tablets und als Web-Anwendung auf PCs im Einsatz. Damit dokumentiert er alle Aufträge der auf Geschäftseinrichtungen und Einbaumöbel spezialisierten Tischlerei.

Was leistet Memomeister in der Tischlerei?

Für jeden neuen Auftrag legt Engelhardt eine digitale Mappe an, die sechs Einzelmappen enthält: je eine für Auftrag, Aufmaß, Arbeitsvorbereitung, Checklisten, Datenblätter sowie Fertigung und Montage. „Das ist unsere Struktur, dafür haben wir uns eine Vorlage angelegt, die wir für jeden Auftrag nutzen“, berichtet der Handwerker.

Engelhardt befüllt die Mappen im Planungsprozess nach und nach mit allen Infos, die für den Auftrag erforderlich sind: Auftragsbeschreibung und Termine, Skizzen und Pläne, Materialbedarf und Zuständigkeiten, Baustellen- und Kundeninformationen.

Alle Mitarbeiter haben Zugriff. Sobald die Arbeiten an einem Auftrag beginnen, ergänzen sie die Mappen immer weiter. „Die Mitarbeiter tragen dann in ihrem Bereich die einzelnen Memos ein, zum Beispiel in der Arbeitsvorbereitung oder in der Werkstatt“, berichtet der Chef.

Entlastung in der Planung und Steuerung

Ein Memo zum Feierabend dokumentiert in der Tischlerei für jeden Auftrag den aktuellen Stand der Arbeiten. Dazu gehören ein Foto und ein paar Worte des Mitarbeiters, wie viel Zeit er für die Aufgabe noch benötigt.

„Das ist für mich zur Steuerung sehr wichtig“, sagt Engelhardt. „Ich kann mir die Infos holen, wenn ich kurz Zeit habe – von allen Mitarbeitern für alle Aufträge, das macht das Ganze so smart.“ Nach Feierabend prüft er alle Mappen und weiß so, was am nächsten Tag auf ihn und sein Team zukommt.

Der Meister schätzt daran vor allem die Zeit, die ihm zur Vorbereitung für den nächsten Tag bleibt. „Früher erfuhr ich von Problemen oft erst am nächsten Morgen in der Teambesprechung und musste dann in wenigen Minuten entscheiden, wie es weitergeht.“ Heute könne er bei Verzögerungen oder Problemen schon abends die Planung für den nächsten Tag anpassen. „Das lässt mir mehr Entscheidungsspielraum und ich verliere morgens keine Zeit.“

Fotos und Infos zum Stand der Arbeiten teilt er zudem gerne mit den Kunden per Linkfreigabe: „Viele finden das super und freuen sich, wenn sie so auf dem Laufenden gehalten werden.“ Nicht erfreulich, aber notwendig sind hingegen Informationen, wenn Engelhardts Mitarbeiter auf neuen Baustellen Probleme oder Schäden vorfinden. Auch diese Memos teilt der Betrieb mit den Kunden.

Kosten, Aufwand – und das Team

Die Einführung von Memomeister in seinem Betrieb sei unproblematisch gewesen, berichtet Engelhardt. „Die App ist simpel zu bedienen, die kann jeder sofort ohne große Einweisung nutzen“, ist er überzeugt.

Das gelte auch für die Mitarbeiter. „Aber es braucht schon ein bisschen Gewöhnungszeit, bis sie angenommen und konstant geführt wird.“ Baustellendokumentation auf dem Smartphone, „das geht nicht von heute auf morgen“. Doch sein junges Team habe sich darauf eingestellt: „Die sind schon willig, das zu nutzen.“ Und falls Engelhardt doch einmal ein Problem oder eine Frage hat, helfe der Support des Herstellers. „Das klappt super, wir kriegen sofort eine Rückmeldung.“

Bleibt noch die Frage nach den Kosten. Memomeister gibt es in drei Preisklassen mit unterschiedlichen Funktionsumfängen. Engelhardt hat sich für das große Paket entschieden. „Wir brauchen für jeden Mitarbeiter eine Lizenz und zahlen dafür insgesamt 185 Euro netto pro Monat.“

Vernetzung, weitere Tools, Digitalisierung

Memomeister ist nicht die einzige App, die Engelhardt im Einsatz hat. So nutzt er zum Beispiel Openhandwerk für Kalkulation, Ressourcenplanung, Stundenerfassung, Rechnungen und Nachkalkulation. Mit Hubspot, einer Cloud-CRM-Software, wickelt er die gesamte Kommunikation mit Kunden ab und dokumentiert sie.

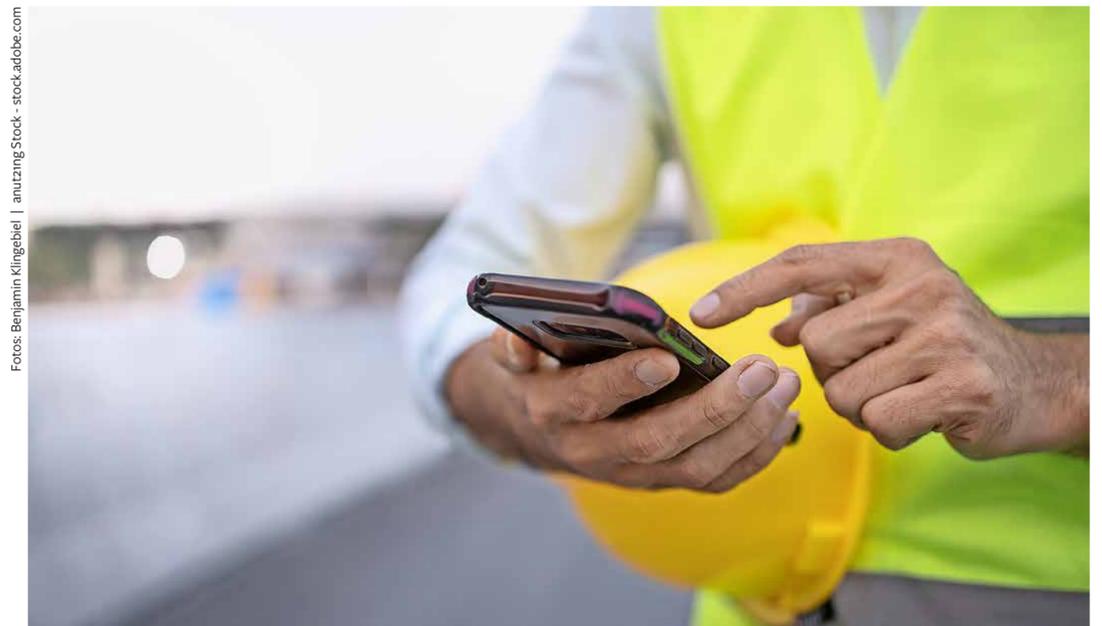
Wünschen würde sich der Handwerker die Vernetzung aller Apps untereinander. Die hätte einen Vorteil: Er müsste nicht jeden Kunden und Auftrag in jedem Programm separat anlegen und pflegen. Darum habe er lange nach einer vernetzten Lösung gesucht, „doch damit tun sich viele Anbieter schwer“.

Als Alternative wäre nur eine Software infrage gekommen, die alle von ihm benötigten Funktionen vereint: Dokumentation, Kom-



Die App ist schon sehr ausgereift.

Mario Engelhardt, Tischlermeister



Mit der digitalen Version der klassischen Baumappe behalten Handwerksunternehmer den Überblick.

munikation und Kalkulation. „Da gibt es viele Systeme, die vieles vereinen, aber da war nichts so richtig nach unseren Vorstellungen.“ Und mit der Integration von E-Mail-Kommunikation täten sich alle für ihn relevanten Programme schwer.

Unzufrieden ist Engelhardt aber nicht mit seiner Lösung. „Jede Software funktioniert in ihrem Bereich sehr gut.“ Und einen neuen

Kunden und Auftrag in den Programmen separat anzulegen „dauert fünf Minuten, dann ist es in allen dreien erledigt“.

Viel wichtiger als dieser kleine Mehraufwand seien für ihn Zuverlässigkeit, Schnelligkeit, saubere Programmierung ohne Fehlfunktionen und die Bedienung auch offline. Memomeister zum Beispiel sei da „schwer zu toppen“. JÖRG WIEBKING

BEREIT FÜR JEDE HERAUSFORDERUNG.

MIT EINEM BREITEN SPEKTRUM AN NUTZFAHRZEUGEN SIND SIE MIT FIAT PROFESSIONAL BESTENS FÜR DEN ARBEITSALLTAG GEWAPPNET. DAS ZEIGT AUCH DER FIAT DUCATO, EUROPAS LCV BESTSELLER*. MIT BIS ZU 17 M³ LADEVOLUMEN UND EINER NUTZLAST VON BIS ZU 2.140 KG IST DER FIAT DUCATO SEIT 4 JAHRZEHNTEIN VERLÄSSLICHER UND STARKER PARTNER.

PROFITIEREN SIE JETZT VON EINEM KUNDENVORTEIL VON BIS ZU 10.000 € NETTO² FÜR LAGERFAHRZEUGE UND SICHERN SIE SICH IHREN FIAT DUCATO KASTENWAGEN.

ANGEBOT NUR FÜR GEWERBLICHE KUNDEN.

¹ 2 Jahre Fahrzeuggarantie und 2 Jahre Funktionsgarantie „Maximum Care Flex 100“ der FCA Germany AG bis maximal 100.000 km gemäß deren Bedingungen.
² Fiat Professional- und Händler-Bonus i. H. v. bis zu 10.000,- € zzgl. MwSt. (Betrag modell- und versionsabhängig). Nachlass, keine Barauszahlung.
* Quelle: Dataforce, Januar 2021

Angebot nur für gewerbliche Kunden, gültig für ausgewählte, nicht bereits zugelassene, Lagerfahrzeuge bis 30.06.2021, solange der Vorrat reicht. Nicht kombinierbar mit anderen Aktionen. Nur bei teilnehmenden Fiat Professional Partnern. Beispielfoto zeigt Fahrzeuge der jeweiligen Baureihe, die Ausstattungsmerkmale der abgebildeten Fahrzeuge sind nicht Bestandteil des Angebots.

FCA BANK Deutschland | VEHICLE PROTECTION

Azubi-Suche: Digitale Wege gehen

In der Corona-Pandemie verlagert sich die Azubi-Suche in die digitale Welt. Mit unseren Tipps nutzen Sie die neuen Möglichkeiten erfolgreich.

Digital statt analog – dieses Motto bestimmt im Pandemie-Jahr 2021 auch die Azubi-Suche. Ausbildungsmessen, Zukunftstage oder Praktika können kaum stattfinden. Doch nach einem Jahr Corona gibt es viele Ideen und Möglichkeiten, angehende Auszubildende auf neuen Wegen auf sich aufmerksam zu machen. Miriam Schöpp vom Kompetenzzentrum Fachkräftesicherung (KOFA) stellt einige Möglichkeiten vor und gibt Tipps, wie Betriebe erfolgreich sein können.

1. Digitale Ausbildungsmesse

„Digitale Ausbildungsmessen können den Betrieben vor allem dazu dienen, Jugendliche überhaupt auf sich aufmerksam zu machen“, sagt Miriam Schöpp. Je nach Anbieter können die Betriebe Videos auf einer Website präsentieren, in einem Live-Chat Fragen beantworten oder sich in einem live gestreamten Interview vorstellen.

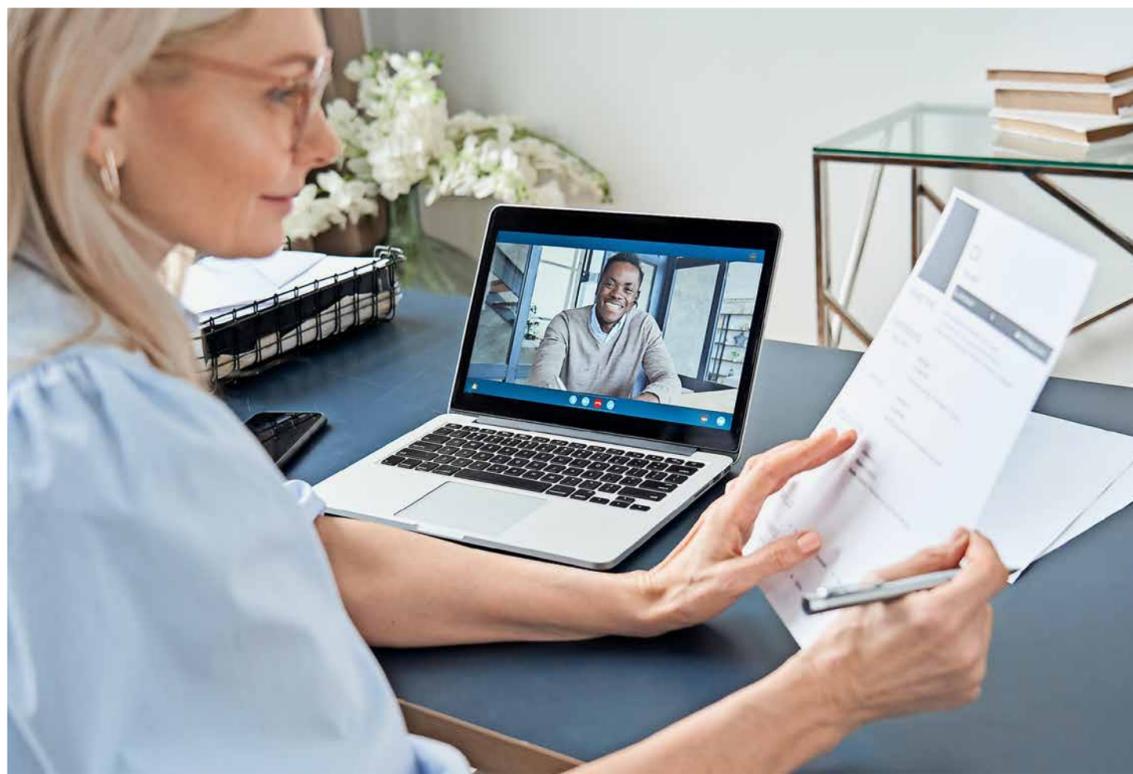
Wie auf den echten Messen sei allerdings die Hemmschwelle der angehenden Azubis hoch, in direkten Kontakt zu treten. „Aber anders als in der realen Welt können die Aussteller nicht von sich aus auf die Jugendlichen zugehen“, so Schöpp. „Hier sind vor allem die Schulen gefordert, virtuelle Messen mit den Schülern vorzubereiten – so, wie sie es bei einem echten Messebesuch auch tun würden.“

Ihr Tipp: „Betriebe sollten von einer virtuellen Ausbildungsmesse nicht zu viel erwarten. Die Jugendlichen schauen sich erstmal um“, so Schöpp. Deshalb sei es wichtig, auf sich aufmerksam zu machen und die Schüler über Videos oder andere Informationen auch auf die eigene Website zu holen. „Wer erstmal dort gelandet ist, kann sich in Ruhe über Betrieb und Ausbildung informieren“, sagt Schöpp.

2. Digitales Azubi-Speed-Dating

Jugendliche, die an einem digitalen Azubi-Speed-Dating teilnehmen, sind oft schon konkret an einer Ausbildung interessiert. In einer Online-Konferenz, in der jeder Betrieb seinen eigenen virtuellen Raum hat, können sie sich direkt mit den Auszubildenden treffen. „Unserer Erfahrung nach ist die Resonanz bei den Jugendlichen höher, weil sie sich schon konkrete Gedanken gemacht haben“, sagt Schöpp. „Trotzdem haben manche Jugendliche Hemmungen, in einen Videochat zu gehen“, so die KOFA-Expertin.

Ihr Tipp: „Wenn es technisch umsetzbar ist, erlauben Sie alternativ eine erste Kontaktaufnahme am Telefon ohne Video“, rät Schöpp. Betriebe sollten sich vorbereiten: „Ein Speed-Dating ist kein echtes Vorstellungsgespräch. Sie sollten deshalb die Jugendlichen nicht mit vielen Fragen löchern, sondern sie



Online statt analog: Bei der Azubi-Suche gibt es viele digitale Möglichkeiten.

mit ein, zwei gezielten Fragen ermuntern, etwas von sich zu berichten.“ Genauso sollten sich Ausbilder überlegen, was sie den Jugendlichen über ihren Betrieb und die Ausbildung dort sagen wollen.

3. Digitaler Schnuppertag

Praktika sind nicht so einfach möglich und auch Zukunfts- und Schnuppertage fallen flach. „Hier gibt es digitale Möglichkeiten, auch im Handwerk“, ist Miriam Schöpp überzeugt. Vorab ist es wichtig, technische Voraussetzungen zu klären: Welche Software braucht der Praktikant, um an Ihrem Betrieb teilzuhaben? Wie können Sie in Kontakt treten? „Es geht darum, Ihren Betrieb erlebbar zu machen“, betont Schöpp. Über Videos können Sie alle Arbeitsbereiche präsentieren und Mitarbeiter – vor allem andere Azubis – zu Wort kommen lassen.

„Zum Einstieg kann der Jugendliche sich über den Ausbildungsberuf informieren und anschließend in einem (virtuellen) Quiz Fragen dazu beantworten“, nennt Schöpp eine weitere Möglichkeit. Gerade in Handwerksberufen bietet es sich an, den Praktikanten vorab eine Materialbox zu schicken, damit sie praktisch arbeiten können. „Die Arbeitsschritte können fotografiert oder anders dokumentiert werden; das Arbeitsergebnis kann dann im Anschluss besprochen werden“, so Schöpp.

Ihr Tipp: Der Fantasie sind keine Grenzen gesetzt: „Materialboxen sind nicht teuer und können wiederverwendet werden. Machen Sie ein Azubi-Projekt daraus, dann fließen auch von dieser Seite gute Ideen mit ein“, rät die Expertin.



Es geht darum, Ihren Betrieb erlebbar zu machen.

Miriam Schöpp,
Kompetenzzentrum
Fachkräftesicherung (KOFA)

Drei zusätzliche Tipps für die digitale Azubi-Suche

- **Bereiten Sie sich vor:** Unterschätzen Sie die Vorbereitung für digitale Formate nicht. „Gerade bei Livestreams und digitalen Azubi-Speed-Datings sollten Sie unbedingt die Technik vorab checken“, rät Miriam Schöpp. „Sorgen Sie bei Kameraaufnahmen für gutes Licht und einen ansprechenden Hintergrund.“
- **Binden Sie Ihre Azubis ein:** Wer schon ausbildet, sollte unbedingt die eigenen Azubis in die digitale Suche einbinden. „Die jetzigen Auszubildenden können authentisch von der Arbeit im Betrieb und der Berufsschule berichten“, sagt Schöpp. Zudem sinke die Hemmschwelle bei den potenziellen Bewerbern, Fragen zu stellen.
- **Machen Sie auf sich aufmerksam:** Nutzen Sie alle Ihre Kanäle, um Ihre offenen Ausbildungsplätze und Ihre Teilnahme an digitalen Formaten zu bewerben. Dazu gehören Ihre Website, Social Media und Ihre Kontakte zu den örtlichen Schulen. „Vergessen Sie nicht, dass die Jugendlichen auch Rat bei Ihren Eltern suchen“, sagt Schöpp. Ein Plakat im Geschäft oder ein Post bei Facebook erreichen vielleicht nicht die Jugendlichen, aber ihre Eltern.

KATHARINA WOLF

Noch mehr Anregungen finden Sie auf der Seite des KOFA unter dem Kurzlink svg.to/azuco



„Virtuelle Azubi-Messe war ein i-Tüpfelchen“

Stephan Fortmann (Foto) von der Tischlerei Krefit Innenausbau war mit seinem Betrieb bei der virtuellen Ausbildungsmesse „Best Job ever“.

Wieso haben Sie an einer virtuellen Azubi-Messe teilgenommen?

» **Stephan Fortmann:** Ich denke, man muss breit aufgestellt sein, um Auszubildende zu finden. Es kommen zwar die meisten Interessenten über die Homepage der Handwerkskammern und dann auf unsere Webseite. Die virtuelle Messe „Best Job ever“ war aber das i-Tüpfelchen.

Welchen Aufwand bedeutete die Messe für Ihren Betrieb?

» **Fortmann:** Wir haben aus der Aktion ein Projekt für unsere derzeitigen Auszubildenden gemacht. Das heißt, sie haben selbstständig ein Video gedreht, das den Betrieb und die Ausbildung bei uns beschreibt. Ich habe natürlich das Ergebnis abgenommen. Außerdem haben sie den Auftritt im Livestream vorbereitet und absolviert. Die Azubis waren damit sicher drei bis vier Tage beschäftigt. Weitere Kosten hatten wir nicht. Das wäre sonst für einen Betrieb unserer Größe gar nicht leistbar.

Und hat es sich ausgezahlt?

» **Fortmann:** Ich habe noch nicht genau analysiert, welche Bewerbung nun aus welcher Quelle gekommen ist, aber wir haben auf jeden Fall eine ganze Reihe von Bewerbern und können auswählen. Wir stellen jedes Jahr mindestens zwei Auszubildende ein, und das wird wohl auch dieses Jahr klappen. (kw)

Foto: Privat

MARKTPLATZ

ALLRADKÖNNER. DER CANTER 4x4.

FUSO - Eine Marke der Daimler AG

Der Spezialist für's Grobe. Der Canter 4x4 scheut sich nicht davor, seine Reifen schmutzig zu machen. Und das, dank des zuschaltbaren Allradantriebs, auf jedem Terrain. Und bei allem Tatendrang ist er zudem auch noch sehr sparsam unterwegs. 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 · verkauf@osnatruck.de
www.osnatruck.de

Anbieter: Daimler Truck AG, Mercedesstraße 120, 70372 Stuttgart

BARTHAU ANHÄNGERBAU

Sie suchen ein... **TOPZURR 21**

EG-typisiert

Über 120.000 Anhänger sprechen für Qualität!

...zweites Standbein zur Vervollständigung Ihres Programms oder weiteren Auslastung Ihres Betriebs?

Wir vergeben:
• Werkvertretungen mit Gebietsschutz
• Wir fertigen Anhänger für...
• PKW und LKW
• Bau, Gewerbe und Industrie
• Tiertransporte, Freizeit und Hobby

Wir sind "Pionier für Ladungssicherung"
BARTHAU ANHÄNGERBAU GMBH
D-74547 Untermünkheim-Brachbach
Tel. +49 (0) 79 44 63-0 · Fax +49 (0) 79 44 63-30
info@barthau.de · www.barthau.de

Verkäufe

Wenn die private Krankenversicherung zur Kostenfalle wird!

Tarif ohne Gesellschaftswechsel ändern bei gleichwertigen Leistungen und bis zu 63 % sparen oder zur gesetzlichen Krankenversicherung wechseln, auch über 55 Jahre immer möglich.

Thorsten Pinnow
Tel. 0 40 - 83 98 27 41

Hallenbau

NEUE HALLE?

www.elf-hallen.de

www.handwerk.com

Blech-/Metallbearbeitung

WIR BIEGEN FÜR SIE

CN-gesteuerte Biegemaschinen

HOKLAR THERM
FERTIGUNGSTECHNIKEN

- 3-4 Walzenverfahren
- kombiniertes Ring-/Dornbiegeverfahren
- 3D-Form-Biegen
- Schwere Profile bis Wx 600 cm²

Sonderposten günstig abzugeben:
Alu-Flach 40 x 3 / 60 x 4 / 60 x 8 mm
in Längen bis 12,00 m

Visionen brauchen Planung mit Stahl!

JANNECK
Stahlhallen & Stahlbau

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

Ankäufe

MSH Second Machines
Suchen ständig gebrauchte

SCHREINERIMASCHINEN
auch komplette Betriebsauflösungen
MSH-nrw GmbH · Tel. 02306 941485
info@msh-nrw.de · www.msh-nrw.de

Hier könnte Ihre Anzeige stehen!

Rufen Sie mich an.
Ihre Ansprechpartnerin:

Tanja Ehlerding
Tel. 0511/8550-2647
ehlerding@schluetersche.de

Anzeigenschluss

für die nächst erreichbare Ausgabe Norddeutsches Handwerk vom 15.07.2021 ist am 25.06.2021

Mediadaten 2021

sehen Sie unter: www.handwerk.com

Absicherung der Arbeitskraft

Viele Arbeitnehmer können den Job nicht bis zur Rente ausüben – Grundfähigkeitsversicherung von SIGNAL IDUNA

Die Absicherung aller möglichen Risiken lassen sich die Bundesbürger so einiges kosten. Allerdings wird das Geld nicht immer in die Absicherung existenzieller Schäden investiert. Während rund 83 Prozent der deutschen Haushalte eine Haftpflichtversicherung abgeschlossen haben, besitzt gerade einmal jeder vierte Haushalt eine Berufsunfähigkeitsversicherung. Dies geht aus einer Sonderauswertung des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft hervor. Oft unterschätzen Arbeitnehmer das Risiko, berufsunfähig zu werden. Dabei gibt jeder vierte Arbeitnehmer wegen einer Krankheit oder eines Unfalls seinen Job vor dem Renteneintrittsalter auf. Der geringe Anteil an Berufsunfähigkeitsversicherungen liegt auch daran, dass etwa insbesondere körperlich arbeitende Personen oft keine Police erhalten oder nur zu sehr hohen Beiträgen. „Gerade für körperlich Tätige war es bisher schwierig, eine bedarfsgerechte Absicherung zu einem bezahlbaren Preis abzuschließen“, sagt Torsten Uhlig, Vertriebsvorstand der SIGNAL IDUNA Gruppe.

Daher lohnt es sich insbesondere für körperlich arbeitende Handwerker, die eine Berufsunfähigkeitsversicherung häufig nur zu hohen Beiträgen erhalten, über den Abschluss einer Grundfähigkeitsversicherung nachzudenken. Diese zahlt, wenn die Betroffenen elementare geistige oder körperliche Fähigkeiten verlieren – also wenn der Versicherte beispielsweise nicht mehr heben und tragen, sich nicht mehr knien und erheben oder seine Hände nicht mehr gebrauchen kann. Häufig Gründe, warum etwa Fliesenleger oder Dachdecker ihren Beruf vor dem vom Gesetzgeber offiziell vorgesehenen Renteneintrittsalter aufgeben müssen. Schließlich ist im handwerklichen Bereich der Verlust einer Grundfähigkeit häufig damit gleichzusetzen, dass der Beruf nicht mehr ausgeübt werden kann. Daher ist



Handwerker arbeiten häufig körperlich. Berufsunfähigkeitsversicherungen erhalten sie oft nur zu hohen Beiträgen. Die Grundfähigkeitsversicherung bietet eine Alternative.

Fotos: © Microgen/ DragonImages/ Kzenon/ Ronald Rampsch - stock.adobe.com

eine Grundfähigkeitsversicherung für körperlich Arbeitende unverzichtbar.

Fehlt eine private Absicherung der eigenen Arbeitskraft, droht im Ernstfall der soziale Abstieg. Der Gesetzgeber hat die Leistungen für alle nach dem 1. Januar 1961 Geborenen deutlich reduziert. Das gilt auch für die Erwerbsminderungsrente. Diese gibt es nur dann in voller Höhe, wenn der Betroffene nicht mehr in der Lage ist, wenigstens drei Stunden am Tag irgendeiner Tätigkeit nachzugehen. Dabei spielt die berufliche Qualifikation für alle nach dem 1. Januar 1961 Geborenen keine Rolle. Sofern der Handwerker noch drei

bis sechs Stunden am Tag z.B. als Pflörtner arbeiten kann, wird die Erwerbsminderungsrente halbiert. Wie hoch diese letztendlich ausfällt, hängt unter anderem davon ab, wie viel der Betroffene in die Rentenversicherung eingezahlt hat. Wer 2019 erstmals eine Erwerbsminderungsrente beantragt hat, hat im Schnitt 830 Euro netto im Monat erhalten. Zu wenig, um seinen Lebensunterhalt bestreiten zu können. „Aufgrund unserer Verbundenheit zum Handwerk möchten wir mit SI WorkLife genau für diese Personengruppe einen passgenauen Versicherungsschutz anbieten“, sagt Uhlig. Die Produkte SI WorkLife

KOMFORT/KOMFORT-PLUS sichern Grundfähigkeiten ab – zu überschaubaren Preisen. Während etwa ein 30-jähriger Tischler für eine Berufsunfähigkeitsversicherung mit einer Rente von 1.000 Euro monatlich 93 Euro zahlt, kann er 20 relevante Grundfähigkeiten plus Pflegebedürftigkeit und Demenz bei SIGNAL IDUNA, signal-iduna.de/gfv, bereits für 48 Euro absichern.

Monatliche Beiträge für die Absicherung von 1.000 € Monatsrente

	Berufsunfähigkeitsversicherung SI WorkLife EXKLUSIV-PLUS	Grundfähigkeitsversicherung SI WorkLife KOMFORT-PLUS	Grundfähigkeitsversicherung SI WorkLife KOMFORT
Diplom-Kaufmann/-Kauffrau	35 €		
Polizist/-in mit Vollzugs-DU	68 €		
Tischler/-in	93 €	48 €	35 €
Friseur/-in	109 €	48 €	35 €
Bäcker/-in	127 €	48 €	35 €

Berechnungsgrundlage: Eintrittsalter 30 Jahre, Endalter 67 Jahre bzw. 60 Jahre bei Polizist/-in mit Vollzugs-DU, Produktgruppe Komfort. Die Beiträge beinhalten eine der Höhe nach nicht garantierte Beteiligung am Überschuss (Stand 2021). Die genaue Höhe der Beteiligung am Überschuss schwankt und kann nicht vorhergesagt werden. Somit kann der Beitrag höher, aber auch niedriger sein als die angegebenen Werte. Vertragliche Ansprüche können daher aus diesen Werten nicht abgeleitet werden.

Berufsunfähigkeit versichern

Psychische Erkrankungen sind Hauptursache dafür, dass Arbeitnehmer ihren Job nicht mehr ausüben können

Eine Berufsunfähigkeitsversicherung, signal-iduna.de/buv, sollte jeder besitzen. Schließlich wird die staatliche Erwerbsminderungsrente nicht reichen, um den Lebensstandard halten zu können. Allerdings erhält nicht jeder eine Berufsunfähigkeitsversicherung – etwa, weil er einen risikoreichen Beruf ausübt oder verschiedene Vorerkrankungen hat. Und auch nicht jeder kann sich eine solche Absicherung leisten. Für die Höhe des Beitrags spielt unter anderem eine Rolle, welchen Beruf und welche eventuell risikoreichen Hobbys der Versicherte ausübt und ob und welche Vorerkrankungen vorliegen. In der Regel müssen körperlich Arbeitende höhere Beiträge zahlen, während sich etwa Ärzte oder Anwälte vergleichsweise günstig versichern können. Denn bei ihnen ist die Wahrscheinlichkeit einer Berufsunfähigkeit geringer. Wer ein risikoreiches Hobby ausübt, muss in der Regel auch

einen höheren Beitrag zahlen. Ebenso Betroffene mit Vorerkrankungen. Mitunter schließen Versicherer auch Körperbereiche vom Versicherungsschutz aus. Eine private Berufsunfähigkeitsversicherung zahlt, wenn jemand nach einer Krankheit oder einem Unfall nicht mehr in der Lage ist, seinen konkreten Beruf auszuüben. Dabei haben sich die Ursachen für eine Berufsunfähigkeit in den vergangenen Jahren deutlich gewandelt. So waren es früher vor allem körperlich arbeitende Arbeitnehmer, die krankheitsbedingt vor der Rente aus ihrem Job aussteigen mussten. Heutzutage sind laut dem Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) die Hauptursachen für eine Berufsunfähigkeit psychische Erkrankungen, gefolgt von Krebs sowie Erkrankungen des Skelett- und Bewegungsapparats. Unfälle kommen im Übrigen erst an vierter Stelle als Ursache für eine Berufsunfähigkeit.



SI WorkLife

Was auch kommt: Ich bleibe in Balance. Mit meinem Einkommensschutz.

Ein regelmäßiges Einkommen ist die Basis für Ihren Lebensstandard – und den Ihrer Familie. Deshalb halten auch Verbraucherschützer eine Absicherung der Arbeitskraft für notwendig. Die gute Nachricht: Mit **SI WorkLife** können Sie Ihr Einkommen jetzt ganz individuell schützen und drohende Einkommensverluste abfedern. Wir bieten passgenaue Lösungen, mit denen Sie genau das versichern können, was Sie wirklich brauchen.

www.signal-iduna.de/gfv

SIGNAL IDUNA 
gut zu wissen



Der Güteternin ist die letzte Möglichkeit, sich außergerichtlich zu einigen.

Foto: pikselstock - stock.adobe.com

Gute Gründe für einen Vergleich

Kündigungsschutzklagen werden oft gütlich beigelegt. Drei Gründe, warum Arbeitgeber sich darauf einlassen sollten.

Die meisten Kündigungsschutzklagen enden im Prozess mit einem Vergleich. „Gut 80 Prozent der Verfahren werden gütlich beigelegt“, sagt Henrik Thiel, Fachanwalt für Arbeitsrecht. Auch wenn sich viele Arbeitgeber bei einer Kündigungsschutzklage im Recht fühlen, gibt es gute Gründe, warum sie sich auf einen Vergleich einlassen sollten.

1. Ein Vergleich ist schnell erzielt

Wenn ein Mitarbeiter eine Kündigungsschutzklage

einreicht, wird das zuständige Arbeitsgericht den Arbeitgeber kurzfristig darüber informieren und zu einem Güteternin einladen. Dieser Termin ist die Gelegenheit, sich schnell außergerichtlich auf einen Vergleich zu einigen. Denn laut Gesetz soll er zwei Wochen nach Klageerhebung stattfinden.

„Zum Güteternin ist nur der hauptamtliche Richter anwesend und die Argumente werden mündlich ausgetauscht“, sagt Thiel. Es könne aber für den Arbeitgeber sinnvoll sein, wichtige Argumente schriftlich darzulegen, denn die Zeit ist knapp bemes-

sen. „In der Regel setzen die Gerichte 15 Minuten pro Termin an“, so Thiel.

Danach gibt der Richter eine erste Einschätzung ab und schlägt einen Vergleich vor. Wenn sich beide Parteien darauf einigen, ist die Angelegenheit damit nach kurzer Zeit erledigt. Es kommt nicht zum Prozess.

2. Ein Vergleich kann billiger sein als ein langer Prozess

„In seinem Vergleichsvorschlag nennt der Richter eine aus seiner Sicht gerechtfertigte Abfindungs-

„ Gut 80 Prozent der Verfahren werden gütlich beigelegt.

Henrik Thiel,
Fachanwalt

summe“, sagt Anwalt Thiel. Üblich sei eine Abfindungssumme von einem halben Monatsgehalt pro Beschäftigungsjahr.

Der Arbeitgeber hat damit eine verlässliche Summe, die er bei einem Vergleich zahlen müsste. Anders bei einem Prozess: „Prozesse können sich über Monate oder noch länger hinziehen. Sollte der Arbeitgeber verlieren, muss er für die gesamte Zeit des Prozesses Lohn- und Sozialversicherungsabgaben nachzahlen, wenn der Gekündigte noch keine neue Stelle hat“, warnt Thiel. Zudem muss die unterlegene Partei in der Regel die Gerichtskosten tragen.

3. Der Ausgang des Prozesses ist ungewiss

Es gibt während des Güteternins Indizien dafür, wie die Erfolgchancen einer Kündigungsschutzklage sind. „Zum einen gibt der Richter seine Einschätzung des Sachverhalts ab, zum anderen kann auch die Höhe der vorgeschlagenen Abfindungssumme ein Hinweis sein“, sagt der Arbeitsrechtsexperte. Je deutlicher die Summe von der üblichen Formel abweicht, desto klarer die Tendenz.

Ist es also eine gute Idee für Arbeitgeber, einen Vergleich abzulehnen, wenn sich eine Entscheidung gegen den Kläger andeutet? „Niemand kann mit mathematischer Präzision den Ausgang eines Prozesses vorhersagen“, betont Thiel. Schließlich werden beim sogenannten Kammertermin die Argumente ausführlicher erörtert als beim Güteternin. Sie liegen jetzt schriftlich vor. Zum anderen sind neben dem hauptamtlichen auch zwei ehrenamtliche Richter anwesend, von denen einer ein Arbeitnehmer-, der andere ein Arbeitgebervertreter ist. „So soll auch die Sicht aus der betrieblichen Praxis in den Prozess einfließen“, erläutert Thiel.

Das Gericht kann also aufgrund neuer Argumente und Sichtweisen anders entscheiden, als sich das beim Güteternin abzeichnete.

„Für Arbeitgeber kann es deshalb sinnvoll sein, einem Vergleich zuzustimmen, auch wenn sie sich im Recht fühlen“, sagt der Anwalt. „Die Kosten sind kalkulierbar und man spart sich eine Menge Zeit und Nerven vor Gericht.“ **KATHARINA WOLF**

Risiko Einwurf-Einschreiben

Es gibt viele Möglichkeiten, eine Kündigung wirksam zuzustellen. Doch warum reicht es nicht, wenn die Post das Einschreiben in den Briefkasten steckt?

Einwurf-Einschreiben sind für Arbeitgeber bei einer Kündigung nutzlos: Als Nachweis, dass der Mitarbeiter das Schreiben erhalten hat, taugen sie jedenfalls nicht, wie das Landesarbeitsgericht (LAG) Baden-Württemberg entschieden hat.

Der Fall: Ein Chef schickt einem Mitarbeiter die schriftliche Kündigung per Einwurf-Einschreiben. Wie es sich gehört, wirft ein Postangestellter die Sendung in den Briefkasten und quittiert dies. Später klagt der Mitarbeiter gegen die Kündigung und argumentiert, er habe sie nie erhalten.

Das Urteil: Das LAG Baden-Württemberg entscheidet für den klagenden Mitarbeiter. Eine Kündigung werde nicht wirksam zugestellt, wenn dabei nur der Einwurf in den Postkasten bestätigt werde. Es käme bei solchen Zustellungen immer wieder zu Fehlern auf Seiten der Post. Zudem gäbe es sicherere Wege, eine Kündigung zuzustellen. Beispielsweise durch einen Boten oder per Ein-



Einwurf-Einschreiben sind bei einer Kündigung nutzlos. Es fehlt der Nachweis, dass die Post angekommen ist.

schreiben-Rückschein. Die Kündigung sei daher unwirksam. (GEO)

LAG Baden-Württemberg:
Urteil vom 17. September 2020, Az. 3 Sa 38/19

Foto: Andrey Popov - stock.adobe.com

Nicht jeder Streit ist Mobbing

Längere Konflikte gehören zum Arbeitsleben und müssen nicht generell entschädigt werden, urteilte ein Gericht.

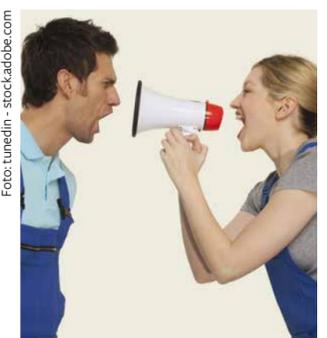
Wer sich als Opfer von Mobbing durch den Chef fühlt, kann eine Entschädigung verlangen. Doch nicht jeder Streit im Betrieb ist Mobbing, stellte das Landesarbeitsgericht (LAG) Hamm in einem aktuellen Urteil klar.

Der Fall: Ein Lagerist und sein Arbeitgeber lieferten sich eine jahrelange Auseinandersetzung: Der Mitarbeiter hatte nach einer zurückgenommenen Kündigung eine neue Aufgabe erhalten, der er sich körperlich nicht gewachsen sah. Entsprechend hoch waren seine krankheitsbedingten Fehltag. Der Arbeitgeber wiederum bezweifelte, dass die Arbeit schuld an den häufigen Fehltagen war; er zahlte die Lohnfortzahlung verspätet und schickte den Mitarbeiter zum Medizi-

nischen Dienst. Nachdem das Arbeitsverhältnis mit einem Aufhebungsvertrag endete, verklagte der Lagerist seinen Ex-Arbeitgeber wegen Mobbing auf eine Entschädigungszahlung.

Das Urteil: Die Richter entschieden im Sinn des Arbeitgebers. Nicht jede Auseinandersetzung, Meinungsverschiedenheit oder ungerechtfertigte Maßnahme des Arbeitgebers verletze die Rechte des Arbeitnehmers. Auch längere Konflikte, die im Arbeitsleben üblich seien, begründeten keinen Entschädigungsanspruch. Der Arbeitgeber überschreite erst die Grenze zum Mobbing, wenn

- sein Verhalten bezweckt und bewirkt, dass die Würde des Arbeitnehmers verletzt wird und



Wurde die Würde des Mitarbeiters verletzt?

- ein Umfeld geschaffen wird, das durch Einschüchterung, Anfeindungen, Erniedrigungen, Entwürdigungen oder Beleidigungen gekennzeichnet ist. Dies sei hier nicht der Fall gewesen. (KW)

LAG Hamm: Urteil vom 12. Februar 2021, Az. 1 Sa 1220/20

Foto: turedin - stock.adobe.com

Schwerwiegender Verdacht

Der Chef einer Kfz-Werkstatt sitzt in U-Haft – in einem Mietstreit soll er einen seiner Vermieter getötet haben. Ein Gericht bestätigt die fristlose Kündigung.

Ein Mietverhältnis in Deutschland fristlos zu kündigen, ist gar nicht so einfach. Auch die Vermieter einer Kfz-Werkstatt fielen damit zweimal vor Gericht durch. Nun wurde der Räumungsklage nach einer erneuten fristlosen Kündigung doch noch stattgegeben.

Der Fall: Der Mieter der Gewerberäume kommt schon länger seinen Pflichten nicht mehr nach und ist mit der Miete im Rückstand. Die Vermieter, ein Ehepaar, kündigen fristlos und wollen vor Gericht eine Räumungsklage erwirken. Während des Verfahrens verschwindet der Ehemann nach einer Fahrt zu den Räumlichkeiten spurlos. Der Mieter wird des Totschlags verdächtigt und muss in U-Haft. Die Ehefrau klagt erneut auf Räumung.

Das Urteil: Das Oberlandesgericht (OLG) gibt der Vermieterin recht. Der Verdacht der Tötung rechtfertigt eine fristlose Kündigung. Bei einem so schweren Verdacht sei es für die Vermieterin unzumutbar, erst auf die Verurteilung des Mieters zu warten. Ähnlich sehe es auch das Arbeitsrecht für die fristlose Kündigung eines Mitarbeiters vor, sollte ein solch schwerer Verdacht vorliegen. Ganz anders sehe die Sache bei weniger schweren Ver-



Steht ein Mieter im Verdacht, nicht nur seine Pflichten, sondern auch seinen Vermieter verletzt zu haben, rechtfertigt das eine fristlose Kündigung.

gehen wie Sachbeschädigung oder Diebstahl aus, so die Richter. (GEO)

OLG Frankfurt:
Urteil vom 31. März 2021, Az. 2 U 13/20

Foto: Steven Stückler - stock.adobe.com

Kündigung rechtens?

Ein krankgeschriebener Mitarbeiter wird erwischt, als er einem Freund privat in einer Pizzeria aushilft, und kassiert eine Kündigung. Zu Recht?

Der Fall: Ein Mitarbeiter ist für mehrere Tage krankgeschrieben. Während seiner Arbeitsunfähigkeit wird er von seinem Vorgesetzten in einer Pizzeria gesichtet. Der Chef beobachtet den Erkrankten dabei, wie er in dem Lokal Pizzakartons in eine Styroporbox stellt und sie zu einem Lieferwagen bringt.

Diese Beobachtung nimmt der Arbeitgeber zum Anlass, dem Lageristen zu kündigen. Denn der Betrieb geht davon aus, dass der Mitarbeiter seine Arbeitsunfähigkeit nur vorgetäuscht hat und zudem einer nicht genehmigten Nebenbeschäftigung nachgeht. Doch der Angestellte wehrt sich und behauptet vor Gericht, er habe nur einem Freund geholfen.

Das Urteil: Das Landesarbeitsgericht (LAG) Köln stellt sich auf die Seite des Arbeitnehmers. Weder die fristlose noch die ordentliche Kündi-

gung seien wirksam, da kein wichtiger Kündigungsgrund im Sinne des § 626 Abs. 1 BGB vorliege. Den Richtern zufolge kann vorgetäuschte Arbeitsunfähigkeit zwar ein Kündigungsgrund sein. Allerdings müssten Arbeitgeber das im Kündigungsschutzprozess beweisen können.

Das Gericht stellte zudem klar, dass der ärztlichen Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung grundsätzlich ein hoher Beweiswert zukommt. Sofern Arbeitgeber deren Richtigkeit anzweifeln, müssten sie „ausreichende Tatsachen darlegen (...), die den Beweiswert der Arbeitsunfähigkeit erschüttern“. Im



Trotz AU hilft ein Mitarbeiter in einer Pizzeria aus. Das LAG Köln forderte vom Arbeitgeber Beweise für eine vorgetäuschte Arbeitsunfähigkeit.

Fall des Lageristen gelang das dem Arbeitgeber nicht. Für die Behauptung, der Mitarbeiter sei einer unerlaubten Nebentätigkeit nachgegangen, konnte der Betrieb ebenfalls keine glaubhaften Beweise vorlegen. (AML)

LAG Köln:
Urteil vom 10. Dezember 2020
Az. 8 Sa 491/20

Foto: M. Schuppich - fotolia.com

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

Wir machen's einfach.

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

Aktuelles für Betriebsinhaber und Versicherte

Tipps und Tricks

Neues Jahr – neue Chance:

Starke Preise für Handwerksbetriebe

Eine gesunde Belegschaft mit möglichst wenig krankheitsbedingten Ausfallzeiten, das wünscht sich wohl jeder Arbeitgeber. Damit es nicht nur Hoffnung bleibt, unterstützen viele Betriebe ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aktiv bei der Gesundheitsvorsorge. Führen Sie auch in Ihrem Unternehmen ein betriebliches Gesundheitsmanagement durch oder planen den Einstieg? Zahlen Sie Ihren Beschäftigten einen Beitragszuschuss für Fitnessstudios und Sportvereine? Haben Sie eine Betriebssportgruppe oder fördern Sie die gesunde Ernährung im Betrieb? Dann haben Sie gute Chancen, sich beim Wettbewerb der IKK classic einen der vorderen Plätze zu sichern und damit starke Preise für die gesamte Belegschaft zu gewinnen.

Die IKK classic in Niedersachsen sucht wieder die fittesten Handwerksbetriebe im Land. Alle Informationen dazu finden Sie online unter www.topfit-im-handwerk.de. Teilnahmeschluss: 31. Dezember 2021.

Übrigens: Weil aktuell viele Angebote nicht wie üblich durchgeführt werden können und auch nicht klar ist, wie lange die Corona-Kontaktbeschränkungen das noch verhindern, können Betriebe auch mit digitalen Gesundheitsangeboten punkten.

Machen Sie mit Ihrem Betrieb beim Wettbewerb der IKK classic mit.

1. Preis: Teamevent für max. 25 Personen (von Schattenspringer)

2. Preis: ein gesundes Grillfest für die Belegschaft

3. Preis: Gutschein über 500 Euro für die Anschaffung eines Geräts zur aktiven Pausengestaltung, z.B. Kickertisch

Herzlichen Glückwunsch: Dies sind die Gewinner von „Topfit im Handwerk“ 2020.

Platz 1: Lären Tischlerei & Fenstertechnik GmbH, Rhede (Ems)

Platz 2: Hausschlachtereier Miesner GbR, Scheeßel

Platz 3: Wahlers Forsttechnik GmbH & Co. KG, Stemmen

Titelverteidigung für die IKK classic beim

Klimaretter-Award 2021

Im Rahmen des Projektes „Klimaretter – Lebensretter“ können Beschäftigte aus dem Gesundheitswesen durch verschiedene Alltagsaktionen CO₂ einsparen. Im Wertungszeitraum des diesjährigen Klimaretter-Awards hat die IKK classic ihren CO₂-Ausstoß um 160 Tonnen reduziert und damit mehr als doppelt so viel CO₂ vermieden als im vergangenen Jahr. „Wir freuen uns sehr, dass sich das Projekt inzwischen fest in unserem Unternehmen etabliert hat und sich so viele Kolleginnen und Kollegen engagiert an der Aktion beteiligen. Das zeigt sich auch daran, dass gleich zwei unserer Beschäftigten diesmal in der Kategorie der Einzelpersonen unter den Top 5 platziert sind“, sagt Frank Hippler, Vorstandsvorsitzender der IKK classic. Bereits zum zweiten Mal gewinnt die Krankenkasse bei der Initiative der Stiftung viamedica den ersten Platz in der Kategorie Großunternehmen. Mehr als ein Drittel ihrer diesjährigen CO₂-Einsparungen erzielte die bundesweite Handwerker-Krankenkasse durch den Einsatz von Video- und Telefonkonferenzen. Auch in diesem Jahr wird die IKK classic das Projekt „Klimaretter – Lebensretter“ aktiv unterstützen und durch besondere Monatsaktionen auf verschiedene CO₂-Einsparmöglichkeiten im Arbeitsalltag aufmerksam machen. Weitere Informationen: www.projekt.klimaretter-lebensretter.de

Gewinnspiel: IKK classic verlost Zoo-Tickets für die ganze Familie

Die Corona-Impfkampagne schreitet voran, die Inzidenzwerte in vielen niedersächsischen Gemeinden sinken, erste Lockerungen der strikten Kontaktbeschränkungen lassen die Hoffnung auf Normalität wachsen. Tierparks gehören zu den ersten Freizeiteinrichtungen, die ihre Tore bereits wieder für Besucher geöffnet haben. Das bietet eine willkommene Abwechslung für Familien mit Kindern, die durch Homeschooling, geschlossene Kitas und mobiles Arbeiten besonders gefordert waren. Die IKK classic will Familien für ihr Durchhaltevermögen belohnen und verlost deshalb in ihrem aktuellen Gewinnspiel insgesamt zwölf Familien-Tagestickets für einen gemeinsamen Zoobesuch. Zur Auswahl stehen der Erlebnis-Zoo Hannover, Tierpark und Tropenquarium Hagenbeck in Hamburg sowie der Zoo Osnabrück. Alles, was Sie für die Teilnahme am Preisausschreiben tun müssen, ist das Online-Formular unter www.ikk-classic.de/zoo auszufüllen und auf ein wenig Glück zu hoffen. Einsendeschluss ist der 30. Juni 2021.

Was ist möglich und welche Modelle gibt es?

Flexible Arbeitszeit im Handwerk

Diskutiert man über neue Arbeitsmodelle, geht es oft um Bürojobs. Klar ist: Homeoffice und Arbeiten auf dem Bau passen nicht zusammen. Dennoch können auch Handwerksunternehmen flexible Arbeitszeitmodelle einführen – sie fördern die Bindung der aktuellen Belegschaft und locken gleichzeitig neue Fachkräfte an.

Denn Mitarbeitende, die Einfluss auf ihre Arbeitszeiten nehmen können, sind zufriedener. Das zeigte unter anderem eine Studie des Instituts der deutschen Wirtschaft (IW) aus dem Jahr 2020. Diese Nachricht kommt wenig überraschend: Denn Menschen mit flexiblen Arbeitsformen und -zeiten können private Bedürfnisse und Verpflichtungen besser in ihren Alltag integrieren.

Doch nach einer Erhebung des statistischen Bundesamtes haben nur knapp 21 Prozent der Menschen, die im Handwerk arbeiten, Einfluss auf Beginn und Ende ihrer Arbeitszeiten. Bei Angestellten in der Anlagen- und Maschinenbedienung sowie in der Montage sind es sogar nur 13 Prozent. Zum Vergleich: Bei Bürokräften liegt dieser Wert bei 50 Prozent und bei Führungskräften sogar bei 70 Prozent.

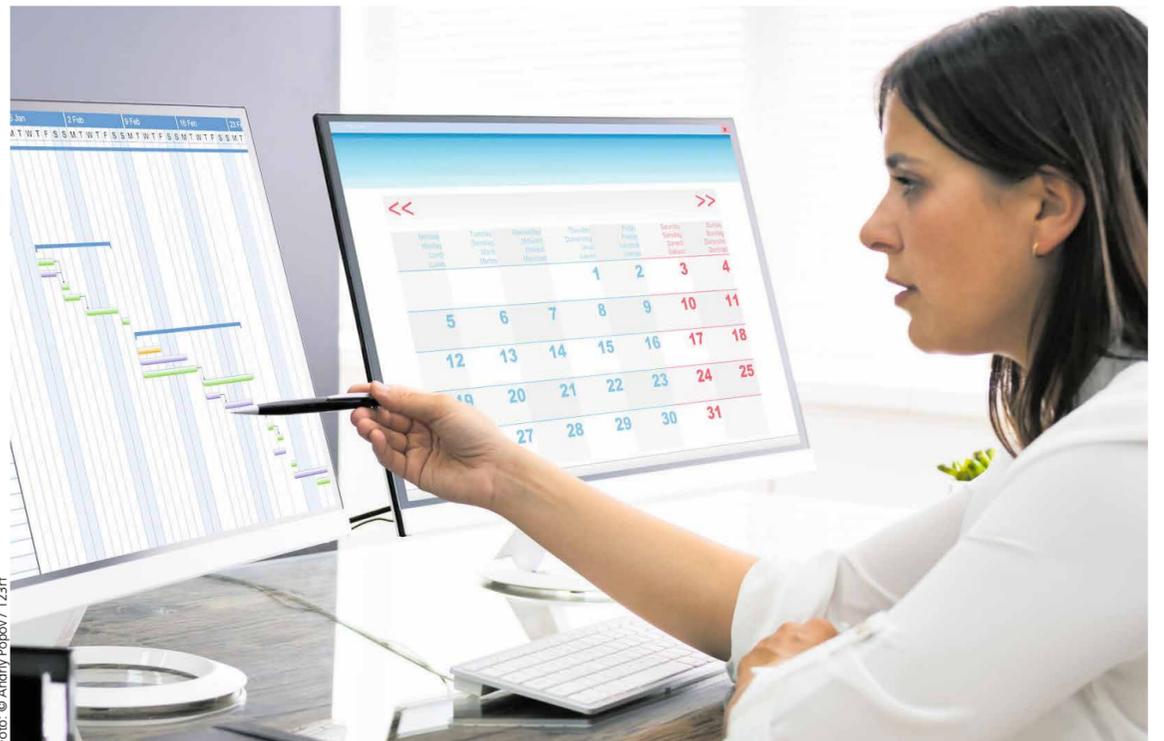
Mit etwas Einfallsreichtum könnte die Quote im Handwerk aber steigen. Dabei stehen verschiedene Modelle zur Verfügung. Nicht jedes Modell passt zu jedem Betrieb. Handwerkerinnen und Handwerker mit Ladengeschäft und Publikumsverkehr haben andere Bedürfnisse als Betriebe, die in erster Linie Montagen machen. Welche Möglichkeiten gibt es und was muss man dabei beachten?

Gleitzeit – der Klassiker

Die Gleitzeit ist bereits in vielen Unternehmen etabliert. Kein Wunder, denn sie bringt viele Vorteile für die Beschäftigten und kaum Nachteile für die Firmen. Gleitzeit erhöht die Flexibilität, die Mitarbeitenden können selber festlegen, zu welcher Uhrzeit sie mit ihrer Arbeit beginnen und wann sie aufhören.

Meist gibt es sogenannte Gleitzeitspannen, die den Rahmen festlegen. Beispielsweise kann vereinbart werden, dass der Arbeitsbeginn zwischen 7.00 und 9.00 Uhr erfolgt oder das Arbeitsende nicht nach 19.00 Uhr liegen soll. Wichtig ist außerdem, dass Unternehmen regeln, wie viele Plus- oder Minusstunden die Angestellten anhäufen dürfen und dass ein Arbeitszeitkonto die Stunden erfasst.

Geeignet für: Betriebe, die ihren Mitarbeitenden mehr Flexibilität zugestehen wollen und gewisse Spielräume im betrieblichen Ablauf haben.



Genaue Planung ist wichtig, dann ist es auch möglich, Mitarbeitern Einfluss auf ihre Arbeitszeit zu geben.

Vertrauensarbeitszeit – noch mehr Flexibilität

Einen Schritt weiter als die Gleitzeit geht die Vertrauensarbeitszeit. Hier organisieren die Angestellten ihre Arbeitszeit selbst. Statt einer zentralen Zeiterfassung haben die Mitarbeitenden selbst ihre Zeiten im Blick, auf Vertrauensbasis. Ihre Vorgesetzten kontrollieren die Arbeitszeiten nicht, stattdessen gibt es oft Zielvereinbarungen, die in regelmäßigen Abständen kontrolliert werden oder Arbeitsaufträge, die erledigt werden müssen.

Dieses Modell gibt den Angestellten große individuelle Freiheiten, ist aber nicht für alle Betriebe geeignet. Unternehmen mit festen Öffnungszeiten und Kundenkontakt würden damit schnell an ihre Grenzen geraten. Für Bürokräfte oder Angestellte im Vertrieb, die selbst ihre Termine gestalten, kann das aber interessant sein. Voraussetzung ist ein hohes Maß an Vertrauen. Außerdem müssen Vorgesetzte den Aufwand für Arbeitsaufträge sehr genau einschätzen können. Auch der Umgang mit Überstunden sollte klar geregelt sein.

Geeignet für: Betriebe mit einer vertrauensvollen Atmosphäre und Aufgaben, bei

denen die Mitarbeitenden ihre Arbeitszeit selbstständig einteilen können.

Kernarbeitszeit – das Allround-Modell

Für einen reibungslosen Ablauf kombinieren Unternehmen häufig Gleitzeit oder Vertrauensarbeitszeit mit einer Kernarbeitszeit. In dieser Zeit müssen alle Angestellten anwesend sein. Das kann etwa eine Anwesenheitspflicht zwischen 7.00 und 15.00 Uhr sein, oder zwischen 10.00 und 16.00 Uhr, je nach betrieblichen Erfordernissen.

Wie genau die Kernarbeitszeit definiert wird, liegt im Ermessen der Betriebe. Wichtig ist aber, dass die Mitarbeitenden in der Zeit nicht einfach unentschuldig fehlen dürfen, selbst wenn sie die Fehlzeiten durch Überstundenabbau oder einen späteren Feierabend ausgleichen könnten.

Geeignet für: alle Betriebe, besonders in Kombination mit Gleitzeit-Regelungen.

Jahresarbeitszeit – für saisonale Tätigkeiten

Das Modell der Jahresarbeitszeit ist vor allem in Branchen verbreitet, die saisonal starke

Schwankungen haben. Für die Angestellten ist festgelegt, wie viele Arbeitsstunden sie im gesamten Jahr erbringen müssen. In Phasen mit viel Arbeit leisten sie dann mehr Arbeitsstunden als in Phasen, in denen weniger zu tun ist. Über das Jahr hinweg gerechnet, kommen sie aber auf ihre Jahresarbeitszeit.

Voraussetzung dafür ist ein gut geführtes Arbeitszeitkonto. Die Bezahlung bleibt aber konstant mit monatlich festen Beträgen. Ob dieses Modell tatsächlich mehr Flexibilisierung für die Beschäftigten bringt, hängt stark davon ab, wie gut die Planung ist. In erster Linie orientiert sich die Jahresarbeitszeit am Bedarf des Unternehmens, Arbeitsspitzen abzudecken.

Geeignet für: Betriebe mit saisonal stark schwankendem Geschäft.

Weitere Informationen:

Wahlarbeitszeit, 4-Tage-Woche, Jobsharing oder Lebensarbeitszeit: Im IKK Onlinemagazin finden Arbeitgeber weitere Maßnahmen und Modelle, die flexibles Arbeiten in Handwerksbetrieben möglich machen können: ikk-classic.de/flexible-arbeitszeitmodelle

Start der nächsten Staffel „Ausbildung? Machen wir.“

Der IKK classic Azubi-Podcast geht in die zweite Runde

Im IKK classic Azubi-Podcast „Ausbildung? Machen wir.“ sprechen die Moderatoren Marco Sergio und Lucas Witting über alles Wissenswerte rund um das Thema Ausbildung und fragen bei Experten nach Tipps zum Berufsstart.

Nach dem erfolgreichen Auftakt in 2020 startet die IKK classic ab Mai die zweite Staffel mit zehn neuen Folgen. Mit dabei: Expertin Sarah aus der Redaktion der Ausbildungs-börse azubi.de, die Tipps zum Auszubildenden-Leben gibt und Freestyle-Rapper Joel Bello, der jede Podcast-Folge in einem kurzen Track zusammenfasst.

Noch mehr Unterhaltung für junge Berufseinsteiger

Marco, Lucas und Sarah zeigen im Gespräch mit Vorbildern und Experten, wie junge Menschen ihre Ziele erreichen und Träume erfüllen können und geben dabei wertvolle Tipps zu Fragen, die den Auszubildenden unter den Nägeln brennen. Von der Dachdeckerin, über die Feuerwehrfrau bis zum Star-Fotografen ist für jeden Lebensraum ein passendes Vorbild dabei.

Traumjob Dachdeckerin

Luisa Buck setzt sich für mehr Frauenpower im Handwerk ein – als lulu.metalroofer zeigt sie auf ihrem Instagram-Kanal, wie abwechslungsreich ihr Arbeitsalltag als Dachdeckerin und Spenglerin aussieht. Nach erfolgreicher Ausbildung im väterlichen Betrieb arbeitet sie als Gesellin auf der Baustelle. Und Frauenpower wird auch auf der Baustelle geschätzt – das zeigt eine aktuelle Umfrage, die sie auf ihrem Social Media-Kanal gemacht hat: Viele



Lucas (l.) und Marco bei der Aufnahme im Studio: Sie helfen bei Azubi-Fragen. Hinweis: Die Bildaufnahme ist vor der Pandemie entstanden.

Männer schätzen die weibliche Unterstützung – Frauen sorgen für ein informelleres Klima, der Ton zwischen den Kollegen ist nicht mehr so rau. Wenn man Lust hat, als Frau in einem Handwerksberuf Fuß zu fassen, sollte man es einfach machen. Und der Handwerk-Nachwuchs ist auch schon gesichert – als frisch gebackene Mama zeigt sie, wie sich Beruf und Familie unter einen Hut bringen lassen.

Beruf? Lebensretter!

Lebensträume gehen zwar weit über den Beruf hinaus – aber der Beruf ist ein wichtiger Baustein für persönliches Glück. Rettungs-sanitäter und OP-Assistenten sind Berufe, die an Ansehen gewinnen – und für einige Traumberufe sind, denn: Sie retten Leben. In der Folge „Mein Job? Leben retten!“ sprechen die Moderatoren mit Thomas Schnubel, stell-

vertretender Leiter des Rettungsdienstes beim Bayerischen Roten Kreuz. Er berichtet, welche Herausforderungen ein Job im Rettungsdienst mit sich bringt. Notfallsanitäter stehen oft unter Stress.

Aber wie lassen sich Arbeit und Privates am besten voneinander abgrenzen, damit man die Arbeit nicht mit nach Hause nimmt? Expertin Sarah gibt wertvolle Tipps, wie man mit Stress umgeht und es trotzdem schafft, gelassen zu bleiben.

Mit dabei ist auch Jenny aus Berlin, sie arbeitet als Fachkrankenschwester für Anästhesie und Intensivmedizin auf einer Intensivstation und ist als Bloggerin bei Instagram unter „_halbtagsheldin_“ zum Thema Pflege im Einsatz. Sie erzählt von ihrem Arbeitsalltag auf der Intensivstation und wie sie durch diese turbulente Pandemie-Zeit kommt.



Alle Infos zum Azubi-Podcast gibt es unter www.ikk-classic.de/podcast

Einer fürs Gemüt

Der Mercedes Vito Mixto lässt sich auch nach Feierabend genießen – als Kleinbus oder Reisebegleiter. Ein Test.

Es ist die Art des Transports, die Fahrzeuge wie den Mercedes Vito Mixto in manchen Branchen unverzichtbar macht. Mit einer Doppelkabine, Mixto genannt, mutiert der Vito zum Reisemobil für Monteure, Service- oder Veranstaltungstechniker. Der Name ist Programm, denn der Vito mischt seine Fähigkeiten als Personentransporter und Kastenwagen in einem Fahrzeug.

... und dann kommen die Extras

Mit einem Grundpreis von gut 40.000 Euro (alle Preise netto zzgl. USt.) ist der Vito Mixto selbst als 237-PS-Variante gar nicht so weit von der günstigen Konkurrenz entfernt: Die Doppelkabine des Opel Vivaro zum Beispiel kostet mit 150-PS-Turbodiesel und Schaltgetriebe in etwa das Gleiche, hat aber mehr Grundausstattung. Mit dem 163-PS-Turbodiesel ist der kurze Vito Mixto aber bereits ab 33.430 Euro zu haben.

Doch unser Testwagen als Langvariante kommt auf insgesamt 60.000 Euro – unter anderem mit dem stärksten OM654-Turbodiesel (nur als Pkw), Komfortsitzen (2 mal 1.185 Euro), LED-Matrixlicht (1.673 Euro) oder Trennwand mit Fenster (1.179 Euro). Sauer stößt der mit 2.409 Euro reichlich vermessene Preis für die Klimaautomatik auf.

Ein Transporter zum Liebhaben

Auch zum privaten Fahren eignet sich der Stuttgarter uneingeschränkt. Der Geräuschkomfort ist vorbildlich, die Sitze sind bequem und bieten gute Unterstützung in Kurven, das Lenkrad ist in Höhe und Tiefe einstellbar und gibt dem Fahrer leicht entkoppelte, aber kurz übersetzte Richtungswechsel in die Hand. Auch die Bremsen können mit solider Leistung überzeugen. Fahrdynamisch ist der 2,0-Liter-Selbstzünder mit 500 Newtonmetern und 239 PS in Kombination mit der Neun-Gang-Automatik das Pendant zum V 300d.

In 7,9 Sekunden ist der Vito damit auf 100 km/h, bis zu 210 km/h Höchstgeschwindigkeit sind möglich. Bei so viel Spaß im Kasten stehen meist stolze zehn Liter als Verbrauch im Bordcomputer. Wird der Vito Mixto gemütlich über die Straßen geschoben, schaltet ihn die Automatik teils in niedertourige Bereiche herunter, wodurch die Elastizität und der Fahrkomfort leiden. Per Schaltwippe kann der Fahrer bei Bedarf eine Fahrstufe herunterschalten.

Der Hinterradantrieb bringt die Leistung auch unbeladen sicher auf die Straße. Auch im Grenzbereich verhält sich der Vito Mixto wie ein

BETRIEBSKOSTEN

FABRIKAT/MODELL:	MERCEDES-BENZ VITO MIXTO 124 CDI LANG	
Laufleistung jährlich:	20.000 km	
Laufzeit/Monate:	36	48
Restwert von UPE €:	18.682,37	16.759,80
Listenpreis UPE netto €:	41.795,00	41.795,00
Kosten pro Monat €:	1.278,15	1.174,21
Kosten je km €:	0,7669	0,7045
Kosten gesamt €:	46.013,26	56.362,20

Quelle: fuhrpark.de; Stand: März 2021

Fotos: Dennis Gauert



Auf jeder Piste zu Hause: Das Fahrwerk überzeugt durch Ausgewogenheit und Fahrkomfort. Mit starken Bremsen und stabilem Fahrverhalten im Grenzbereich für flinke Vielfahrer ein Tipp.

wahrer Gentleman. Die günstige Gewichtsverteilung und das ausgewogene Fahrwerk mit verringerter Rollneigung (Teil des Line-Sport-Pakets für 3.500 Euro) machen den Vito in seiner Klasse zum Dynamiker.

Infotainment ist nur teuer gut

Unser Vito verfügt nur über ein einfaches Infotainmentsystem, mit dem man weder intuitiv sprechen noch richtigen Sound genießen kann. Wer einen satten Klangteppich und stressfreies Navigieren vorzieht, sollte für 3.000 Euro Aufpreis zum MBUX greifen und ein erweitertes Soundpaket ankreuzen.

Ansonsten patzt unser Vito Mixto nicht: Zwar ist kein Premiumflair wie in der E-Klasse zu finden, doch Verarbeitung und Sitzqualität überzeugen. Schade nur, dass Daimler die Mittelkonsole zwischen den Sitzen vergessen hat. Die dortige Lücke ruft förmlich nach einem üppigen Staufach.

3,6

KUBIKMETER an Material und Maschinen fasst der Laderaum des Vito Mixto maximal.

Bei der Qualität gibt der Mercedes eine solide Vorstellung ab. Die Lackqualität ist über jeden Zweifel erhaben, Falze und Sicken sind eifrig gegen Korrosion geschützt worden. Die Türen schnappen sauber ein, auch die seitlichen Schiebetüren fallen mit leichtem Anschlag nahezu selbstständig in den Schnapper. Im Innenraum ist viel Kunststoff zu finden, der robust und gut verarbeitet wirkt.

Fazit: Solide Vorstellung des Vito Mixto

Gerade in der Vielfahrerkombination mit Neun-Gang-Automatik wird der Mixto zum willkommenen Alltagsbegleiter. Seine Stärken spielt er bei Fahrkomfort, Fahrdynamik und Geräuschkomfort aus. Gerade deshalb ist der Mixto eine Empfehlung für diejenigen, die mit viel Personal und Material weit reisen müssen. Doch auch für den Handwerker lohnt sich ein solcher Transporter als Rundum-sorglos-Paket in der Ein-Prozent-Regelung. **DENNIS GAUERT**



Ist das erlaubt?

Das Handy zu halten, ist während der Fahrt tabu. Gilt das auch, wenn der Fahrer das Gerät einklemmt?

Der Fall: Eine Frau wird wegen zu hoher Geschwindigkeit gebilzt. Auf dem Messfoto ist zu sehen, wie sie ihr Handy zwischen Schulter und Kopf einklemmt. Da es sich dabei um eine verbotswidrige Handynutzung handelt, soll sie 115 Euro Bußgeld zahlen. Die Fahrerin wehrt sich. Sie habe das Telefon bereits vor Fahrtantritt in der abgebildeten Haltung gehabt. Ihrer Auffassung nach handelte es sich dabei nicht um ein „Halten“ im Sinne von § 23 der Straßenverkehrsordnung, da die ein Halten in der Hand voraussetze.

Das Urteil: Vor dem OLG Köln hatte die Fahrerin keinen Erfolg. Das Halten eines Gegenstands sei „ohne weiteres auch ohne Benutzung der Hände möglich“, so das Urteil. Auch wenn ein Gegenstand zwischen Oberarm und Torso fixiert werde, werde er gehalten.

Wie das OLG weiter feststellte, hat der Gesetzgeber der

Nutzung elektronischer Geräte zwar eine erhöhte Ablenkungswirkung beigemessen. Er habe aber auch in den Blick genommen, dass fahrfremde Tätigkeiten eine gefährdende Ablenkungswirkung entfalten können.

Auch im Fall der Autofahrerin handelte es sich bei der Nutzung des Mobiltelefons um eine fahrfremde Tätigkeit, so das Gericht. In der Art der Nutzung sahen die Richter ein erhebliches Gefährdungspotenzial. „Das höchst unsichere und daher unverantwortliche Halten des Mobiltelefons zwischen Ohr und Schulter“ erfordere die Aufmerksamkeit von Fahrern über Gebühr. Es bestehe das Risiko, dass sich das Handy aus der Halterung löse und sie zu einer unwillkürlichen Reaktion verleitet. **(AML)**



Einklemmen ist nicht halten – so argumentierte eine Fahrerin, die wegen der Handynutzung ein Bußgeld erhielt.

OLG Köln: Urteil vom 4. Dezember 2020, Az. 1RBs 347/20

IMPRESSUM

Norddeutsches Handwerk

Organ der Handwerkskammern
126. Jahrgang

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

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

Redaktion:
Irmke Frömling (Chefredaktion, V.i.S.d.P.)
Tel. 0511 8550-2455
froemling@schluetersche.de
Jörg Wiebking (Redaktionsleiter)
Tel. 0511 8550-2439
wiebking@schluetersche.de
Torsten Hamacher (Content Manager)
Tel. 0511 8550-2456
hamacher@schluetersche.de

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

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

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

Regionalredaktionen
(verantw. 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
(Objektverantwortliche MediaSales)
Tel. 0511 8550-2647
ehlerding@schluetersche.de
Marion Bäre
(Key Account Managerin Financial-Services)
Tel. 0511 8550-2645
baere@schluetersche.de

Derzeit gültige Anzeigenpreisliste:
Nr. 63 vom 1. 1. 2021

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

Abonnement-Service:
Tel. 0511 8550-2424
Fax 0511 8550-2405

Erscheinungsweise:
monatlich
Bezugspreis:
Jahresabonnement:
€ 45,50 inkl. Versand und MwSt.
Für die in der Handwerksrolle eingetragenen
Handwerker ist der Bezugspreis durch den
Mitgliedsbeitrag abgegolten.
ISSN 0029-1617

Druck:
J. D. Küster Nachf. + Pressedruck GmbH & Co. KG,
Bielefeld

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



Foto: Martina Jahn

Die Bäckermeister Kai und Axel Oppenborn lassen die Kruste des Gersterbrots zu Gin destillieren.

Die Genuss-Botschafter

Gersterbrot zu Gin: Axel und Kai Oppenborn betonen damit ihre Verbundenheit zur Region Hannover – und erweitern zielgerichtet ihr Angebot.

Eignet sich Gersterbrot als Zutat für einen aromatischen Gin? Diese Frage stellten sich Axel und Kai Oppenborn vor etwa zwei Jahren. Die Bäckermeister und Geschäftsführer der Calenberger Backstube in Pattensen hatten zu dem Zeitpunkt eine Auszeichnung für ihr Gersterbrot erhalten – und das wurde damit zum „Kulinarischen Botschafter Niedersachsens“.

Wer nicht aus Hannover und Umgebung kommt, dürfte Gersterbrot nicht kennen. Warum? „Dieses Brot gibt es wirklich nur hier in der Region. Die Kruste des traditionsreichen Roggenmischbrots wird vor dem Backen abgeflammt“, erklärt Kai Oppenborn. Dadurch bekommt es eine knusprige Kruste und ein besonderes Aroma.

Um die Gin-Frage zu klären, schlossen sich die Handwerksmeister mit Experten aus der Region zusammen: mit den Betreibern der Mojaba Destillerie in Hannovers Südstadt, bekannt für ihren Cucumberland Gin.

Die Zusammenarbeit war für die Brüder ein doppelter Gewinn: Zum einen konnten sie ihre Produktidee vorantreiben, zum anderen haben sie einen Partner gewonnen, dem das Thema Regionalität ebenso am Herzen liegt wie ihnen. Kennengelernt haben sich die Unternehmer bei der Preisverleihung zum Kulinarischen Botschafter Niedersachsens.

In der Region bekannt und vernetzt

Zu den Säulen der unternehmerischen Philosophie der Calenberger Backstube gehören neben Regionalität auch Handwerk, Tradition und Miteinander. „Das Handwerk wurde uns in die Wiege gelegt“, berichtet Axel Oppenborn. Der 52-Jährige erinnert sich, dass er schon als Kind „die Hände im Mehl hatte“. Er kümmert sich um die Backstube und die Finanzen des Familienbetriebs. Der fünf Jahre jüngere Kai ist

eher der kreative Kopf; er verantwortet das Marketing und den Verkauf. Gemeinsam führen sie den Betrieb in neuer Generation.

Jahr für Jahr legen sie an einem Strategie-wochenende ihre mittel- und langfristigen Ziele fest. „Wir überlegen uns, was wir noch erreichen wollen – außer gutes Brot zu backen“, berichten die Handwerker. An den Zielen, „die Regionalität und das Miteinander zu stärken“, arbeiten sie täglich: So beziehen die Unternehmer Rohstoffe von regionalen Lieferanten, tauschen sich mit anderen Bäckern aus und sind ein großer regionaler Arbeitgeber mit einer eigenen Akademie für die Weiterbildung der 230 Mitarbeiter.

”

Wir wollen mehr als „nur“ gutes Brot backen.

Kai Oppenborn, Bäckermeister

Gin nach wenigen Wochen ausverkauft

Auch die Zusammenarbeit mit den Ginbrennern aus Hannover sehen die Oppenborns als strategischen Schritt. Aus einer vagen Idee sei ein tolles Projekt geworden: In enger Zusammenarbeit und nach vielen Tests und Tüfteleien sei ein schmackhaftes Produkt entstanden. „In die Flasche kommt nur das Beste vom Brot“, berichtet Kai Oppenborn. Der Alkohol werde durch die Kruste des Gersters destilliert und ziehe das Aroma heraus. Vor dem Abfüllen in Flaschen lagere der Gin noch acht Wochen, damit sich der Geschmack besser entfalten könne.

Im November 2020 kam der „DryGersterGin“ in die Verkaufsregale der 21 Fachgeschäfte – ein Produkt, das den „warmen runden Geschmack von Gersterbrot hat“, sagt Kai Oppenborn. Bedingt durch die Corona-Pandemie sei der Verkaufsstart eher ruhig verlaufen – aber nicht weniger erfolgreich: Schon nach Weihnachten war die erste Lieferung ausverkauft, berichten die Brüder. Der neue Brand war schnell angesetzt – und nach der Reifezeit in den Calenberger Backstuben. MARTINA JAHN

Azubi-Ticket fördert Mobilität

Die Pläne für ein Azubi-Ticket in Niedersachsen werden konkreter.

„Die Bildungsinfrastruktur in einem Flächenland wie Niedersachsen zu sichern und über ein Azubi-Ticket die Attraktivität der dualen Ausbildung zu steigern, begrüßen wir ausdrücklich“, lobt Karl-Wilhelm Stein-



Für Azubis wird die Ausbildung attraktiver, wenn sie in ihrer Mobilität unterstützt werden.

mann, Vorsitzender der Landesvertretung der Handwerkskammern Niedersachsen (LHN). Damit bezieht er sich auf die Aussagen des niedersächsischen Wirtschaftsministeriums, wonach ein vergünstigtes Azubi-Ticket ab dem Ausbildungsjahr 2022/2023 flächendeckend eingeführt werden könnte. Voraussetzung ist laut Ministerium, dass die entsprechenden Finanzmittel bis dahin angepasst und erhöht werden. Mit dem Ticket werde die Mobilität der Auszubildenden gestärkt und die Erreichbarkeit der für sie relevanten Bildungsstätten besser gewährleistet, betont Steinmann. Nur so werden auch in den Köpfen junger Menschen und deren Eltern Entfernungen während der Ausbildung nicht mehr so relevant sein. Es gelte, junge Menschen über die Ausbildungszeit hinweg im besten Sinne „zu mobilisieren“ und ihnen damit mehr Ausbildungsalternativen zu ermöglichen. (JA)

Klimaneutralität weiterhin stärken

Die Handwerkskammern setzen ihre Kooperation in der Niedersachsen Allianz für Nachhaltigkeit mit einer neuen Rahmenvereinbarung fort. Unterzeichnet haben sie die Unternehmensverbände Niedersachsen, der Deutsche Gewerkschaftsbund, die Niedersächsischen Industrie- und Handelskammern sowie die Landesvertretung der Handwerkskammern Niedersachsen (LHN). Diese Vereinbarung hält fest, wie in den nächsten fünf Jahren der Transformationsprozess zur Stärkung der Klimaneutralität der Wirtschaft unterstützt und begleitet werden kann. (FRÖ)



Maßnahmen in den Bereichen Energie-, Klima- und Ressourcenschutz sollen Betriebe wettbewerbsfähig halten.

Duale Ausbildung im Fokus

Zwar ist es derzeit nicht möglich, Betriebspraktika im Rahmen der Schulzeit zu absolvieren oder Ausbildungsmessen in Präsenz anzubieten. Aber die niedersächsischen Handwerkskammern haben sich neu ausgerichtet und bieten Chats mit Ausbildungsberatern, Elterntelefone, Online-Job-Datings, virtuelle Berufswahltests und vieles mehr an. „Dass eine berufliche Orientierung vis-à-vis – sprich Berufe zum Anfassen – derzeit nicht möglich ist, bedauern wir sehr“, sagt Hildegard Sander, Hauptgeschäftsführerin der LHN. Die neue Internetpräsenz des Bündnisses Duale Berufsausbildung bündelt zudem alle Angebote im Handwerk und von weiteren Akteuren der Wirtschaft. Dort finden Interessenten den richtigen Ansprechpartner oder können sich über Berufe informieren. (JA)

Info: buendnis-duale-berufsausbildung.de

Jeder Held braucht einen Partner,
auf den er sich verlassen kann.

PROFI
SERVICE

Für Handwerk und Gewerbe.
Der HORNBACH ProfiService.
Mit persönlichem Ansprechpartner
und effizienten Vorteilen für Dich.

Jetzt mehr erfahren auf hornbach-profi.de

HORNBACH
Es gibt immer was zu tun.

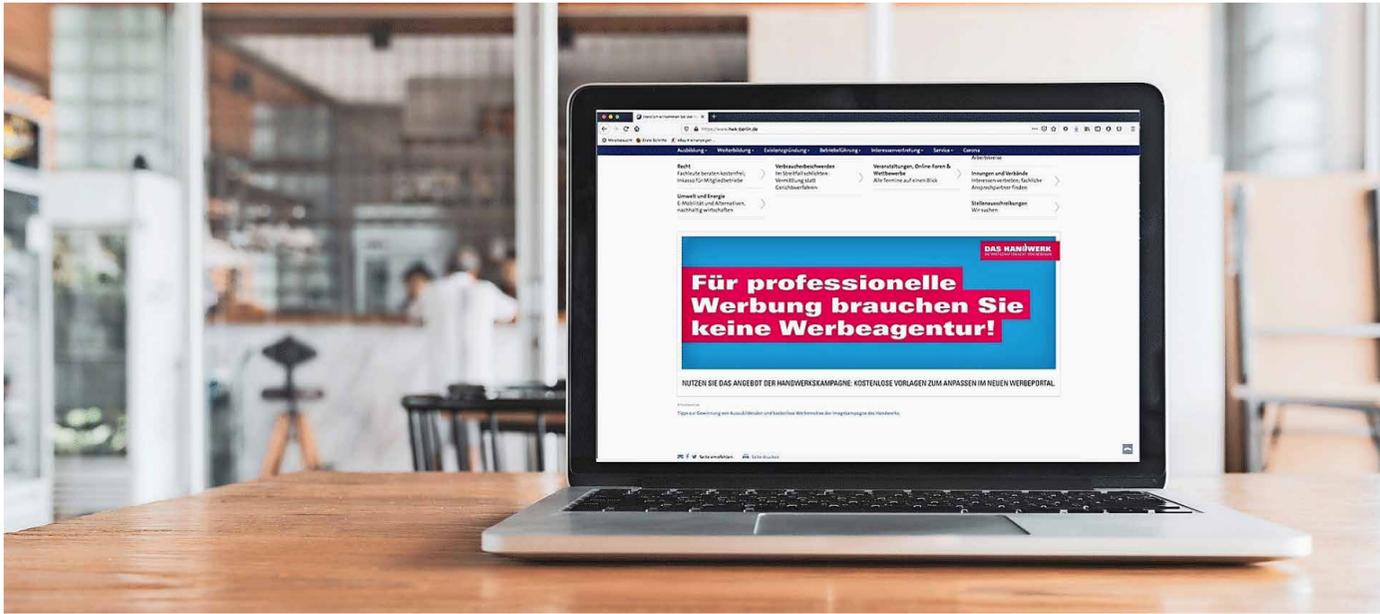


Foto: TravelCouples/ZDH

Registrieren und loslegen: Das Portal bietet gute Möglichkeiten, den eigenen Betrieb mit Foto und Logo in Szene zu setzen.

Label „Handwerk“ nutzen

Mit wenigen Klicks professionelle Werbemittel erstellen – möglich macht dies die Imagekampagne. Hunderte Vorlagen können mit den eigenen Betriebsdaten individualisiert werden.

Klappen gehört sprichwörtlich zum Handwerk. Mit professioneller Werbung auf sich aufmerksam zu machen, ist für viele Betriebe gleichwohl eine Herausforderung. Das Werbeportal der Imagekampagne unterstützt sie nun dabei. Kostenlos und schnell können Firmen aus den Vorlagen im Design der Kampagne ihre eigene Werbung selbst erstellen. Plakate, Social-Media-Postings und sogar Kino-Spots können dazu mit dem eigenen Logo, Beschreibungstext und Betriebsdaten versehen werden. So profitieren Handwerksbetriebe gleichzeitig von der Sichtbarkeit der bundesweiten Kampagne, die einen hohen Wiedererkennungswert hat.

Die Vorlagen lassen sich auf der Internetseite werbeportal.handwerk.de bequem anpassen und anschließend drucken, als Anzeige

schalten oder zum Beispiel in Social Media posten. Zugeschnitten auf die COVID-19-Pandemie stehen im Portal auch individualisierbare Corona-Motive bereit. Im Werbeartikel-Shop ergänzt ein wechselndes Sortiment das Angebot: von Briefmarken über Kunden-Stopper bis zur limitierten Filztasche als besonderes Angebot zum Portal-Start.

Das neugestaltete Werbeportal löst dabei das bisherige „Werbemittelportal“ der Kampagne ab und bietet Betrieben nicht nur neue Vorlagen, sondern vor allem eine deutlich verbesserte Navigation und Nutzerfreundlichkeit. Einziger Wermutstropfen für Betriebe, die bereits im bisherigen „Werbemittelportal“ angemeldet waren: Sie müssen sich aufgrund des Datenschutzes erneut für das neue Werbeportal registrieren. **TORSTEN HEIDEMANN**

Aktuelles per Mail

REGELMÄSSIGE Informationen über neue Vorlagen und Werbeartikel bekommen die Portalnutzer auf Wunsch per E-Mail über den Newsletter „Infos für Betriebe“ zugeschickt.

Infos und Anmeldung:
werbeportal.handwerk.de

Foto: Fenja Gralla



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

Qualität in der Ausbildung

Seit nunmehr sechs Jahren unterstützt die Handwerkskammer handwerkliche Betriebe in vielen Bereichen der betrieblichen Ausbildung. Für viele Unternehmen ist es aufgrund der vielfältigen Herausforderungen im Umgang mit jungen Menschen notwendig, ihre Ausbildungsleistung weiter zu professionalisieren, um auch zukünftig erfolgreich am Ausbildungsmarkt bestehen zu können.

Eine wichtige Säule des Angebotes 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 praxisnah und frei vom betrieblichen Alltag mit dem Thema Ausbildung.

Vor-Ort-Beratung

Eine weitere Säule ist die Vor-Ort oder die telefonische Beratung. Dabei wird in Gesprächen und einer Analyse abgestimmt, ob oder inwieweit der eigene Betrieb bereits gut aufgestellt ist, beziehungsweise wie Ausbildungszeiten optimaler genutzt werden können. Dies geschieht immer mit dem Blick auf die Leistung im Betrieb und die vorhandenen Rahmenbedingungen.

Informationsordner

Als dritte Säule dient diesem Projekt der Informationsordner „Qualität in der Ausbildung“, der von interessierten Unternehmen bei der Handwerkskammer bestellt werden kann. Auch in diesen Unterlagen geht es darum, die eigenen Strukturen zu professionalisieren und Hilfestellung bei der Planung der Ausbildung im Betrieb zu erhalten. Dazu bieten die Informationen eine Vielzahl von Anregungen und praktischen Beispielen, die im eigenen Betrieb umgesetzt werden können.

VR-Mittelstandspreis geht an Schneckenflügel

Spezialist aus Edewecht landet auf Platz 1. Vor fünf Jahren den wichtigsten Bereich in eigenständige GmbH überführt.

Gemeinsam mit den Industrie- und Handelskammern und den Handwerkskammern haben die Volksbanken und Raiffeisenbanken den „Großen VR-Mittelstandspreis Weser-Ems“ ausgeschrieben. Über 50 Unternehmen haben sich um diesen mit drei Geldpreisen in Höhe von je 5.000 Euro dotierten Preis beworben.

Der Gewinner der Region „Oldenburger Land“ heißt C. E. Schneckenflügel GmbH. Der Hersteller von Schneckenflügeln, die im Bereich Schüttgutförderung eingesetzt werden, ist in Edewecht ansässig. Die ersten Schneckenflügel wurden schon 1973 hergestellt, damals noch unter der Firmierung Bernhard Bruns aus Bad Zwischenahn. Ab 1981 firmierte die Firma unter EIMA Maschinen- und Förderanlagen GmbH und hatte ihren Sitz in Edewecht am jetzigen Standort. 2016 wurde der Bereich Schneckenflügel dann in die eigenständige C.E. Schneckenflügel GmbH überführt und ist seitdem sichtbar im Markt

als Spezialist positioniert.

Im Oktober 2020 berichtete das Norddeutsche Handwerk unter der Überschrift „Papierlos glücklich“ über das Digitalisierungsvorhaben des Geschäftsführers Rolf Eiting. Seitens der Handwerkskammer gratuliert Kay Lutz Pakula: „Bei CE Schneckenflügel sind die Prozesse am eigenen Bedarf entwickelt. Das Unternehmen hat bereits mit Hilfe einer so genannten Niedrigschwelligen Innovationsförderung des Landes Niedersachsen eine analoge Presse smart gemacht. Die Einbindung von Maschinendaten in das ERP-System sorgt für eine Verkürzung der Rüstzeiten und verbessert Kalkulationen.“

Der Jury gehörten Vertreter der Kammern in Weser-Ems an. „Wir sind gemeinsam mit den Jurymitgliedern beeindruckt, welches Potenzial die mittelständischen Unternehmen in der Wirtschaftsregion Weser-Ems aufzuweisen haben. Es hat sich

Foto: AGVR



Herzlichen Glückwunsch (von links): Jury-Mitglieder Michael Höller (IHK), Kay Lutz Pakula (HWK), die Firmenvertreter Karl-Heinz Gerdes und Rolf Eiting sowie Thomas Ahaus von den Volksbanken und Raiffeisenbanken.

wieder einmal gezeigt, dass der Mittelstand mit seinen Innovationen das tragende Fundament der Wettbewerbs- und Leistungsfähigkeit in Weser-Ems und auch ein wesentlicher Arbeitsplatzmotor ist, denn es sind die kleinen und mittleren Unternehmen, wo überwiegend neue Arbeitsplätze entstehen“, unterstrich Thomas Ahaus, Geschäftsführer der Arbeitsgemeinschaft der Volksbanken und Raiffeisenbanken.

Mehr: www.schneckenfluegel.de

Firmenchef wird Buchautor

Gunnar Barghorn bringt „Der Humanunternehmer“ heraus und gewährt betriebliche Einblicke.

Ausgehend von den Bedürfnissen der Mitarbeiter hat Gunnar Barghorn seine Führungsphilosophie entwickelt. „Es ist gelungen, rund 100 Mitarbeiter durch einen extremen Veränderungsprozess zu führen. Dabei Sicherheit auszustrahlen und Menschen zu binden, ist keine Talentfrage, sondern erlernbar“, schreibt Barghorn in seiner Buchbeschreibung.

In „Der Humanunternehmer“ gibt er tiefe Einblicke in die Barghorn GmbH & Co. KG und die dort umgesetzten Elemente. „Ich sehe das Werk als Praxishandbuch, welches zum Nachmachen und Mitmachen anregt.“ Für Informationen zum Buch, aber auch zu ergänzenden Veranstaltungen, hat er eine Internetseite aufgesetzt. „Und mit dem zweiten Buch fange ich



Bietet auch Veranstaltungen an: Gunnar Barghorn aus Brake.

schon in wenigen Wochen an“, nimmt Gunnar Barghorn das nächste Ziel ins Visier.

Mehr: www.humanunternehmer.de

Die Blühwiese von nebenan

Um das nachhaltige Wirken des Handwerks sichtbar zu machen, unterstützt die Imagekampagne ein Projekt für Artenvielfalt.

Die Oldenburger Jungunternehmer Tom Junge und Jan Felix Kunert haben eine klare Vision: Mit dem lokalen und vertikalen Anbau von Lebensmitteln in einer Hydrokultur wird Platz auf den Agrarflächen frei. „Diesen Raum kann man ökologisch wertvoll nutzen“, findet Tom Junge. Zum Beispiel für Umweltschutzprojekte wie „Immerbunt“, das für 80.000 Quadratmeter Blühwiese am Stadtrand von Oldenburg sorgt.

Die Handwerkskammer unterstützt im Rahmen der Imagekampagne „Das Handwerk. Die Wirtschaftsmacht von nebenan“ dieses Vorhaben. Kammerpräsident Eckhard Stein gefällt die gemeinsame Zielrichtung: „Auch das Handwerk leistet bereits heute in vielen Bereichen wichtige Beiträge zur nachhal-

„
Nachhaltigkeit ist oftmals Bestandteil der Betriebskultur.

Eckhard Stein,
Kammerpräsident

tigen Entwicklung. Die Verbindung von wirtschaftlichem Erfolg, sozialer Verantwortung und Schonung der Umwelt ist oftmals selbstverständlicher Bestandteil der Arbeit und der Betriebskultur.“

Video für Meisterjahrgang

Präsident Stein und Hauptgeschäftsführer Heiko Henke führte Ende April noch ein zweiter Grund zum Spatenstich: „Wir können in diesem Jahr unsere zentrale Meisterfeier leider nicht realisieren. Deshalb wird es eine andere Art der Würdigung geben und dazu gehört die Produktion eines Videos. Unter anderem dürfen wir hier an dieser Blühwiese drehen“, bedankt sich Henke für die Nutzungsmöglichkeit der „Immerbunt“-Fläche. „Wir möchten das



Nachhaltigkeit wird hier sichtbar gemacht. Das Handwerk verbindet wirtschaftlichen Erfolg, soziale Verantwortung und Schonung der Umwelt miteinander.

Thema ‚Nachhaltigkeit‘ auch beim Meisterjahrgang platzieren“, ergänzte Kammerpräsident Stein.

Das Video wird demnächst auf dem Youtube-Kanal der Handwerkskammer zu sehen sein. In der kommenden

NH-Ausgabe wird der entsprechende QR-Code veröffentlicht. Dann dürfte die Blühwiese von nebenan bereits bunt sein – wie das Handwerk.

Infos: www.vertikali.de/immerbunt

Foto: Torsten Heidemann

Ausbildung: Freie Plätze melden!

Handwerkskammer und Kreishandwerkerschaften verstärken bis in den Herbst hinein ihre Anstrengungen, die Suchenden auf dem Ausbildungsmarkt zusammen zu bringen. Alle Betriebe können ihr Ausbildungsangebot an die jeweilige Kreishandwerkerschaft oder an Kai Vensler, HWK-Geschäftsbereichsleiter Berufsbildung, mailen.

In den kommenden Wochen wird eine Börse aufgebaut, die über Öffentlichkeitsarbeit beworben und online einzusehen sein wird. Nennen Sie einfach Ihre Adresse, Ansprechpartner, Kontaktdaten, das Gewerk und Ihr Ausbildungs- beziehungsweise Praktikumsangebot. Über die Vernetzung mit dem Bündnis Duale Berufsausbildung erfährt die Agentur für Arbeit sowie die Allgemein- und Berufsschulen von Ihrem Interesse. Weitere Aktionen wie virtuelle Betriebsrundgänge und Elternabende sind in Planung.

Mail: vensler@hwk-oldenburg.de

AMTLICHE BEKANNTMACHUNG

Einladung zur Vollversammlung

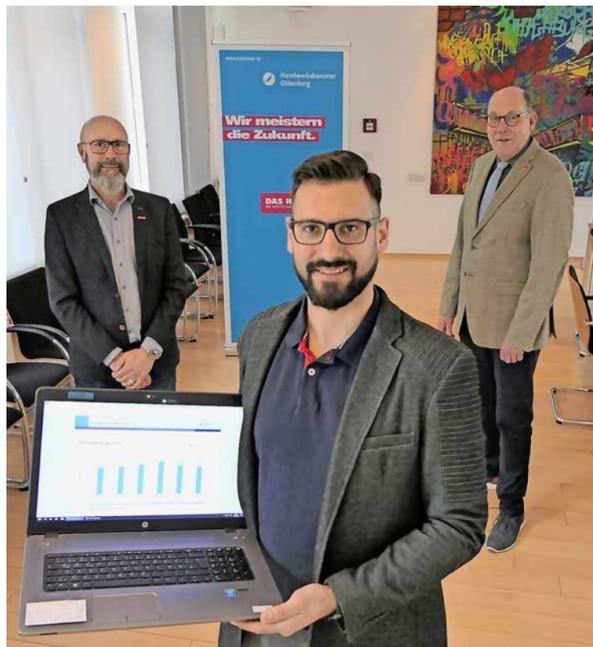
Gemäß §10 der Satzung der Handwerkskammer Oldenburg lade ich hiermit zur 196. Vollversammlung am 30. Juni 2021, 9 Uhr beginnend, ein. Die Tagesordnung inklusive Veranstaltungsort ist ab dem 15. Juni 2021 im Internet unter <https://www.hwk-oldenburg.de/ueber-uns/amtliche-bekanntmachungen> einzusehen. Corona-bedingt kann es zu einem begrenzten Kontingent an Besucherplätzen kommen. Soweit ein Mitglied an der Teilnahme verhindert sein sollte, bitte ich um Benachrichtigung der Handwerkskammer, damit dessen bzw. deren Stellvertreter/in frühzeitig eingeladen werden kann.

Oldenburg, 3. Juni 2021
gez. Eckhard Stein, Präsident

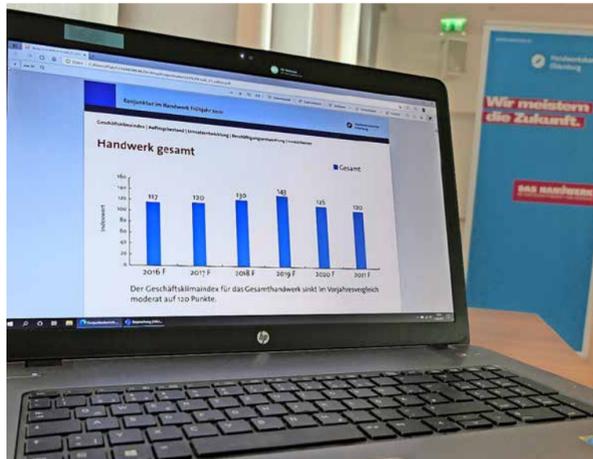
Veranstaltung zum 3D-Druck

Er kann für das Handwerk enormes Potenzial heben: der 3D-Druck. Um den Einstieg in die Technologie zu erleichtern, bietet die Handwerkskammer am Donnerstag, 8. Juli ab 17 Uhr eine Online-Veranstaltung an. Neben der Innovativen Hochschule Jade-Oldenburg ist auch das Projekt Niedersachsen ADDITIV an Bord. Dessen Leiter Dr.-Ing. Sascha Kulas präsentiert Hintergründe zum Thema, stellt Verfahren im Handwerk anhand verschiedener Werkstoffe vor und erläutert den „Praxis-Check 3D-Druck“.

Anmeldung:
www.hwk-oldenburg.de/termine



Fotos: Torsten Heidemann



Markus Ulsperger, Geschäftsführer der Buhr Orthopädie-Schuhtechnik GmbH, berichtete beim Konjunktur-Pressesgespräch von einer guten Geschäftslage. Kammerpräsident Eckhard Stein (rechts) und Hauptgeschäftsführer Heiko Henke ordneten die Umfrageergebnisse für das Gesamthandwerk in der Region ein.

Stimmung ist unterschiedlich

Ergebnisse der Frühjahrsumfrage: Konjunktur-Schere geht zwischen den Branchen deutlich auseinander.

Die Geschäftslage im regionalen Handwerk hat sich seit Ausbruch der Pandemie eingetrübt. Dies belegt auch die Auswertung der Handwerkskammer zur Frühjahrskonjunktur. Präsident Eckhard Stein beobachtet große Unterschiede bei den einzelnen Branchen: „Das Handwerk ist heterogen, und genau so geht es ihm in der Krise.“

Wer auf einen unmittelbaren Konsumentenkontakt angewiesen ist, hat es doppelt schwer. „Diese Unternehmen sind einerseits von den Kontaktbeschränkungen und andererseits von der Konsumzurückhaltung seitens der Verbraucher stark betroffen“, erklärte Präsident Stein. Bei der Vorstellung der Ergebnisse ergänzte Hauptgeschäftsführer Heiko Henke: „Der Geschäftsklimaindex reicht von 141 Punkten im Baugewerbe bis zu 66 Punkten bei den personenbezogenen Dienstleistungen. Im Vergleich zu anderen Wirtschaftsbereichen ist das Handwerk bislang relativ gut durch die Krise gekommen. Aber auch unsere Betriebe melden eine spürbare Zurückhaltung beim Einstellen von Personal. Die Zufriedenheit mit Aufträgen und Umsätzen ist vor allem im Vergleich zu 2019 deutlich gesunken.“

„Wir haben eine Mission, die uns jeden Tag antreibt! Auch vor Corona haben wir systematisch am Unternehmen gearbeitet und konnten uns dadurch auch in den letzten sechs Monaten weiterentwickeln. Besonders in den Bereichen der Terminvergabe und des Teambuildings, wobei auch die Aus- und Weiterbildung intern eine wichtige Rolle spielt“, so Markus Ulsperger. Der 33-Jährige betont: „Wir arbeiten sowohl im Unternehmen als auch am Unternehmen!“

Auch die langfristige Ausrichtung im 15-köpfigen Team zähle sich nun aus. Privatpersonen, Gewerbetreibenden und der Leistungssport böten vielfältige Möglichkeiten. „Auch die interdisziplinäre Zusammenarbeit mit Physiotherapeuten ist ein wichtiger Baustein. Derzeit investieren wir in neue Maschinen und in unseren zukünftigen neuen Standort in Varel“, berichtet Markus Ulsperger von einer guten Konjunkturphase. Wenn zurzeit etwas stört, dann sind es Lieferengpässe. „Arbeitsschuhe und Materialien für individuelle Maßfertigungen sind nicht immer direkt lieferbar.“

Infos zum Betrieb: www.buhr-lauffit.de

Konjunkturumfrage

Jeweils im Frühjahr und Herbst erhebt die Handwerkskammer ein Stimmungsbild der Mitgliedsbetriebe. Die Ergebnisse sind in sieben Branchen aufgeteilt und ab sofort nachzulesen.

Konjunkturbericht: www.hwk-oldenburg.de/ueber-uns/zahlen-daten-fakten

vr.de/weser-ems

Lösungen mit Augenmaß – vor allem wenn es schwierig wird.

Morgen kann kommen.

Wir machen den Weg frei.

Ein zuverlässiger Partner an Ihrer Seite

Die aktuelle Situation erfordert Solidarität, schnelles Handeln und passgenaue Lösungen. Wir, die Volksbanken Raiffeisenbanken in Weser-Ems sind seit jeher ein fester Partner des regionalen Mittelstandes. Solidarität ist Teil unserer genossenschaftlichen Wertewelt. Auch in diesen schwierigen Zeiten stehen wir Ihnen als zuverlässiger Partner zur Seite. Sprechen Sie uns an!

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.

Die Reise der STABKIRCHE STIEGE

Hier versetzt der Wille Bauwerke! Im Oberharz rettet ein Verein mit einem Team aus engagierten Handwerkern eine einzigartige Kirche vor dem Verfall.

Zwischen den hohen Bäumen ist der spitze Turm mit seinen roten Ziegeln erst spät ausfindig zu machen. Zwei hölzerne Drachenköpfe speien ihr Feuer vom First des Satteldachs in den Himmel. Darunter erstreckt sich eine aufwendige Konstruktion ganz aus Holz. Die Stabkirche bietet Wanderern einen einzigartigen Anblick, mit dem mitten in den Harzer Wäldern wohl nicht viele Touristen rechnen. Ihrem norwegischen Drachenstil mutet etwas Mythisches an, das sich vom typischen Baustil in der Region klar abhebt. Sie ist ein Stück skandinavische Kultur im Harz.

Zerlegen und versetzen

Viel ist davon Anfang Mai 2021 nicht mehr zu sehen. Ein großes Baugerüst verdeckt die letzten Fensterelemente und den nackten Holzrahmen des einst stolzen Bauwerks. Doch was hier passiert, ist nicht das Ende der Stabkirche, sondern der Beginn ihrer Wiederbelebung! Ein Verein um den Dachdeckermeister Helmut Hoppe hat sich der Rettung der Kirche verschrieben. Die verrückte Idee des Meisters: „Wir versetzen die Stabkirche!“ Am aktuellen Platz vor den verlassen Ruinen der einstigen Lungenheilstätte Albrechtshaus setzten Witterung und Vandalismus-Attacken dem Gebäude zu. Jetzt holt ein Team von engagierten Handwerkern die Kirche in den fünf Kilometer entfernten Ort Stiege zurück – Stück für Stück. Mit dabei sind Zimmerer, Tischler, Gerüstbauer, Elektroinstallateure, Glaser und Metallbauer.

Auch die Helmut Hoppe Dachdeckerei beteiligt sich aktiv am Projekt. „Wir machen das komplette Dach, inklusive der 1,5 Meter langen Bohlen mit den Drachenköpfen, die neu hergestellt werden müssen“, sagt Helmut Hoppe. Der inzwischen 84-jährige Vereinsvorsitzende ist noch immer Chef seines vierköpfigen Dachdeckerbetriebs. „Aufs Dach gehe ich aber nicht mehr“, sagt er. Über zwei Dinge ist der Unternehmer besonders froh: „Dass es mit den Fördermitteln geklappt hat und dass wir die richtigen Fachleute im Projekt haben.“

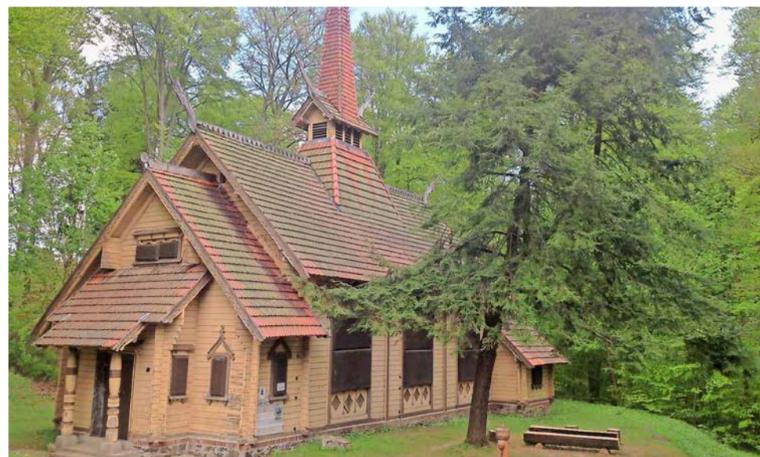
Erstaunliche Konstruktionsdetails

Dazu gehören etwa das Architekturbüro Planungsring und die Werkstätten für Denkmalpflege GmbH Quedlinburg, die an diesem Maitag die weiteren Arbeiten besprechen. Zimmererpolier Steffen Behrens von den Werkstätten für Denkmalpflege koordiniert die Zimmererarbeiten wie den kompletten Rückbau und die Dokumentation der Kirche. „Wir sind erstaunt, was für ein Ingenieurbau hier bereits 1905 realisiert wurde, mit zum Teil sehr durchdachten Details“, sagt Behrens.

Gebaut wurde die Kirche vom Unternehmen W. Witte in Osterwieck – sie konstruierten das Gebäude



Koordiniert den Rückbau und die Dokumentation der Kirche: Zimmererpolier Steffen Behrens.



Spitzer Turm und Drachenköpfe: Mit ihrer Lage mitten im Wald bot die Stabkirche Wanderern einen einzigartigen Anblick. Um sie vor weiterem Vandalismus und Verfall zu schützen, wird sie in den Ort Stiege versetzt.

in Blockbohlenbauweise aus vorgefertigten Bauteilen. Deutlich zu sehen ist das am Aufbau der Fensterelemente. Die mehrere Quadratmeter großen Komplettbauteile verfügen über ein metallenes T-Profil an den Rändern, über das sich die Bohlen der Wände einfach einsetzen lassen – fertig ist die stabile Verbindung.

Beim Abbau der Kirche ist Übersicht gefragt. Vorarbeiter Frank Habenreich von den Werkstätten für Denkmalpflege weiß das aus Erfahrung. „Insgesamt werden wohl 2.500 bis 3.000 Einzelteile zusammenkommen“, sagt der Zimmerer. Weil in jeder Ebene immer mehrere Bohlen ineinandergreifen, müssen die Wände Ebene für Ebene abgebaut und dokumentiert werden. Wie diese Dokumentation aussieht, zeigt Habenreich am neuen Standort in Stiege. Hier lagert bereits ein Großteil des zerlegten Gebäudes auf dem neu gegessenen Fundament unter einer riesigen Gerüstbau-Einhausung. Ein Blick auf die Holzbauteile

zeigt den enormen Dokumentationsaufwand. Unzählige Nummernschildchen markieren die Teile, damit sie nach ihrer Aufarbeitung wieder ihren Platz an der korrekten Position im Kirchenbau finden.

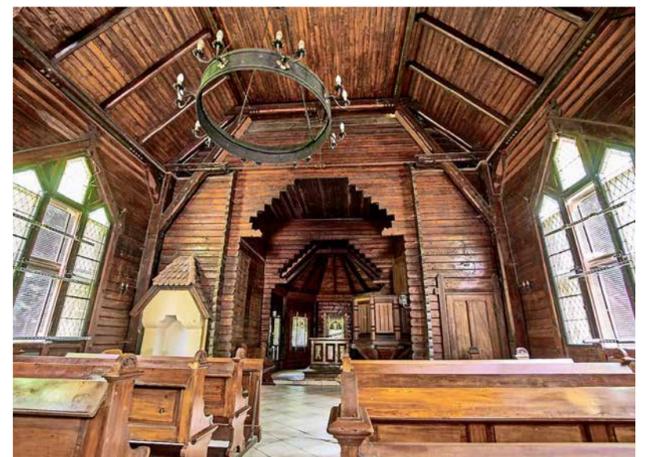
Ziel: 90 Prozent Altsubstanz erhalten

Rund 90 Prozent der Original-Bauteile lassen sich laut den Verantwortlichen wohl wiederverwenden. Dennoch mache sich der branchenweit grassierende Materialmangel bemerkbar, erhöht organisatorischen Aufwand und Kosten. Eine wichtige Rolle spielt daher die Medienarbeit des Vereins. Mit Vereinssprecherin Regina Bierwisch hat er es geschafft, dass unter anderem die Online-Ausgaben großer Zeitungen wie Zeit, Süddeutsche und Welt über das Projekt berichten. Auch Kamerateams waren schon vor Ort. Die Berichterstattung helfe dem Verein, wichtige Spenden für das Projekt zu sammeln.



Fotos (3): Denny Gille

Zimmerer Frank Habenreich markiert einen Balken vor dem Abbau der letzten Bauteile. Unzählige dieser Nummernschildchen markieren die Teile der Kirche, damit sie nach ihrer Aufarbeitung wieder ihren Platz an der korrekten Position im Kirchenbau finden.



Blick in die Kirche vor dem Abbau: Die Holzbauweise im norwegischen Drachenstil zeichnet die Kirche aus. Fotos (2): Stabkirche Stiege e. V.

Zu den Partnern des Projekts zählt auch die Handwerkskammer Magdeburg. Andreas Dieckmann, Raumausstattermeister und Vizepräsident der Kammer, hat die Schirmherrschaft für das Vorhaben übernommen. In seiner Funktion wirbt er für das Projekt und hält Kontakt zu den Fördermittelgebern. „Diese kleine Kirche ist einzigartig“, sagt Dieckmann. „Wie die Menschen sich hier für ihre Heimat einsetzen und ihre Kirche retten, ist total beeindruckend. Als Handwerker, Architekt und als Harzer finde ich das einfach nur klasse.“



Helmut Hoppe, Dachdeckermeister und Kirchenretter

Über 160 Mitglieder zählt der Stabkirche Stiege e. V. inzwischen. Wenn alles nach Plan verläuft, können die Mitglieder noch dieses Jahr die Wiederbelebung ihrer Kirche als Veranstaltungsort, Begegnungsstätte und neuen Touristenmagnet feiern. „Ende September wollen wir fertig sein“, erklärt Dachdeckermeister Hoppe. DENNY GILLE

VIER FRAGEN AN

Carola Grote-Sticka



FIRMENNAME Raumausstattung Carola Grote
WEBSEITE www.raumausstattung-grote.de
ORT Salzgitter-Bad
GEWERK Raumausstatter
MITARBEITERZAHL 5
FUNKTION Inhaberin

1. Welche App nutzen Sie beruflich am meisten?

Instagram, Facebook, Pinterest: Dort suche ich Einrichtungs-Stimmungsbilder.

2. Was war Ihre größte digitale Herausforderung?

Das Betriebssystem so zu ändern, dass auch Mitarbeiter Zugänge erhalten und Angebote und Rechnungen schreiben können. Wir arbeiten unterwegs papierlos.

3. Wofür nutzen Sie Social Media?

Um aus meinem Handwerksalltag zu berichten und das Gewerk vorzustellen. Außerdem möchte ich mehr Frauen für dieses Handwerk begeistern.

4. Was wollen Sie als Nächstes digitalisieren?

Aufmaß, Baustellendokumentationen und Werkstattaufträge. Bis dahin, dass die Auftragsmappe komplett digital erstellt werden kann.

Foto: Martina Jahn

ZU GUTER LETZT

Stellenanzeigen: Jüngere wollen Gendersternchen

Jüngere Jobsuchende legen mehrheitlich Wert auf ein Gendersternchen in Stellenanzeigen. Wie eine aktuelle Umfrage ergab, spricht sich bei jungen Menschen zwischen 18 und 29 Jahren mehr als die Hälfte (51 %) für das Gendern aus. Bei allen Befragten sind es 38 %. Stark abfallend ist die Zustimmung in höheren Altersklassen. So tendiert gerade einmal ein Viertel der Befragten ab 40 Jahren zu Formulierungen mit dem Gendersternchen.

Die Königsteiner Gruppe hatte für eine repräsentative Studie 1.059 Teilnehmer, die sich in den letzten zwölf Monaten in einem Bewerbungsprozess befunden haben, nach ihren Ansichten zum Gendersternchen befragen lassen. Dabei zeigt sich: Auch das Geschlecht macht einen (kleinen) Unterschied. 42 % der befragten Frauen wünschen sich eine gegenderne Ansprache, wenn sie auf Jobsuche sind. Nur ein Drittel der befragten

Männer sieht das auch so.

Für Betriebe auf Fachkräftesuche können diese Zahlen hilfreich sein, wenn es um zielgruppengerechte Formulierungen in Stellenanzeigen geht: Wer junge Frauen motivieren will, sich zu bewerben, sollte das Gendersternchen verwenden. Ältere Männer könnten sich hingegen weniger angesprochen fühlen. (KW)



Foto: Kristina Rütten - stock.adobe.com



Geschichten von Baustellen

Charmante Nachwuchswerbung für das Handwerk hat der Carlsen Verlag nicht nur mit seiner neuen Pixi-Buchserie „Pixis Fahrzeuge auf der Baustelle“ aufgelegt. Das kleine Buch „Ich hab einen Freund, der ist Dachdecker“ beschreibt die vielfältigen Seiten des Dachdeckerberufs. Wie bei anderen Büchern der Serie „Ich habe einen Freund...“ nimmt ein Erwachsener ein Kind mit durch seinen Arbeitsalltag und zeigt, was man so alles macht als Dachdecker. Denn die können nicht nur das vom Sturm beschädigte Dach auf Carmens Elternhaus reparieren, sondern sie bauen auch Dachböden aus oder pflegen begrünte Dächer. Und weil am Ende der freundliche Dachdecker Michael auch noch Carmens Gartenhaus repariert, ist für sie eines klar: „Wenn ich groß bin, will ich auch Dachdeckerin werden.“ (KW)