

SIGNAL IDUNA
Für einander da

Für Ihr Handwerk bieten wir traditionelle und digitale Lösungen!

signal-iduna.de/handwerk

Gut vorbereitet ins Gespräch

Viele Banken sind im Krisenmodus. Um so wichtiger ist die Vorbereitung aufs nächste Bankgespräch. **Seite 2**

Mit Vorfreude gestartet

Diese Handwerker nennen Gründe, warum sie das neue Jahr erwartungsvoll begrüßt haben. **Seite 3**



Foto: ZDH/Sascha Schneider

Start mit viel Rückenwind

Jörg Dittrich (r.) löst Hans Peter Wollseifer als ZDH-Präsident ab. Wer ist er und wofür steht er? **Seite 4**

Preisbremsen? So geht's!

Ab März gelten Preisbremsen für Gas, Strom und Co. – davon profitieren auch Betriebe. Aber wie? **Seite 5**

Achten Sie auf Ihr Image

Ein mieser Ruf kann teuer werden. Diese Warnzeichen zeigen Ihnen, ob Ihr Image in Gefahr ist. **Seite 9**

Schöne Zeitreise

Geschichte des Friseurhandwerks im Heimatmuseum Wiefelstede. **Seite 15**

INFOKANÄLE

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



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

Hier könnte Ihr Name stehen.

Abonnieren Sie das „Norddeutsche Handwerk“.

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

E-Mail:
vertrieb@schluetersche.de

Internet:
www.norddeutsches-handwerk.de

„Die Bewerber stehen Schlange“

Aus Angst davor, dass sie wegen Mitarbeitermangels Kunden verliert, hat Malermeisterin Jessica Hansen die Vier-Tage-Woche eingeführt. Nun wächst der Betrieb.

Ich hatte massive Angst, meine Stammkunden zu verlieren“, erinnert sich Malermeisterin Jessica Hansen. Im Frühjahr noch musste sie ihre Kunden ein halbes Jahr vertrösten, bis sie neue Aufträge annehmen konnte. Denn ihr fehlten Leute im Team, um der Nachfrage gerecht zu werden. Doch die herkömmliche Suche nach Mitarbeitenden fruchtete nicht. Stattdessen wuchs ihre Angst: „Ich wollte einfach nicht, dass Kunden wechseln – auch Neukunden, die gerade hinzugekommen waren“, sagt Hansen.

Die Handwerksmeisterin sah sich im Zugzwang. „Reden half da nicht mehr viel, ich musste mir sofort etwas einfallen lassen.“ Bei der Suche nach einer Lösung habe sie sich vorgestellt, was sie sich als Angestellte mit Kindern wünschen würde. Die Antwort kam prompt: „Mehr Work-Life-Balance.“ Also setzte die Unternehmerin das um, was ihr schon seit Jahren vorschwebte. Sie führte die Vier-Tage-Woche für die vier Gesellen ein, die sie bis zu dem Zeitpunkt hatte. Sie arbeiten jetzt wahlweise Montag bis Donnerstag oder Dienstag bis Freitag. „Jeder kann entscheiden, an wie vielen Tagen er seine Wochenstunden arbeitet“, betont Hansen. Manche Mitarbeitende hätten 40 und andere 37,5 Stunden pro Woche im Vertrag stehen. Doch nicht jeder im Team nutze die Möglichkeit zur Vier-Tage-Woche.

Aufruf in sozialen Netzwerken

Aber das neue Arbeitszeitmodell war nicht alles, was die Chefin änderte. „Ich habe begonnen, meinem Team die Wege von den Baustellen in den Betrieb und zurück zu bezahlen.“ Das sei auch Arbeitszeit und sie wollte nicht mehr verlangen, dass ihre Mitarbeitenden die Zeit hinten dranhängen. In ihrer Region sei ihr bisher kein Betrieb bekannt, der das auch so handhabe. „Die Leute sollen wieder Lust am Handwerk haben“, begründet die Unternehmerin diesen Schritt.

Mit dieser neuen Ausrichtung ihres Betriebs im schleswig-holsteinischen Osterby hat die Malermeisterin in den sozialen Netzwerken geworben und nach Mitarbeitenden gesucht. „Die Telefone liefen heiß“, sagt Hansen. Ihr Mut sei belohnt worden, innerhalb kurzer Zeit habe sie neue Leute eingestellt: Jetzt zählt ihr Unternehmen 20 Mitarbeitende und „das

Foto: Privat



Mit diesem Bewerberansturm hat Malermeisterin Jessica Hansen nicht gerechnet: Statt 4 hat sie jetzt 20 Mitarbeitende. Weitere qualifizierte Bewerber warten noch auf einen Job bei ihr.

Betriebsklima stimmt“. Die Entscheidung, wen sie auswählt, fälle sie meist aus dem Bauch heraus – das habe sich bewährt.

„Ich kann nicht alle sofort beschäftigen“

Im neuen Jahr will sie nach und nach weitere Handwerker einstellen. „Ich habe alle 30 Bewerber kennengelernt, aber ich kann nicht alle sofort beschäftigen“, sagt Hansen. Aus Fehlern in ihren zehn Jahren Selbstständigkeit habe sie gelernt und sie gibt jedem neuen Mitarbeitenden eine Art Eingewöhnungszeit. „Die Kollegen lernen sich untereinander kennen und finden in den Betriebsablauf, das möchte ich jedem zugestehen“, sagt die Unternehmerin. „Es ist wie ein Lottogewinn für die Firma, wenn sich alle verstehen und Spaß an der Arbeit haben.“

„Es muss sich was tun im Handwerk.“

Jessica Hansen,
Malermeisterin

Was Jessica Hansen aus ihrer mutigen Entscheidung gelernt hat? „Es muss sich was tun im Handwerk. Wenn die Leute Spaß haben sollen, brauchen sie attraktive Arbeitsbedingungen und eine faire Bezahlung“, betont sie. Aus Erfahrungen mit Praktikanten weiß sie aber, dass gerade die jungen Menschen nicht immer alleine entscheiden, wie ihr Berufsweg verläuft. „Man muss auch die Eltern kriegen“, ist Hansen sich sicher. Und wenn ihr Modell Schule macht, vielleicht überzeugt das ja noch mehr Menschen und Kollegen.

Hansen jedenfalls hat jetzt ausreichend Personal, um alle Aufträge abzuwickeln. Ihre Nächte seien wieder ruhiger und auch sie arbeite nicht mehr sieben Tage die Woche von früh bis spät. Das täte auch ihrer Work-Life-Balance gut, sagt sie. **MARTINA JAHN**

MEIN LIEBLINGSPROJEKT

Mit neuem Hut zum Pferderennen

Foto: Pierre Heinemann



Als das Model Olya Alessandra einen neuen Hut bei Modistin Magret Porwoll bestellte, hatte es nur einen Wunsch: Er sollte farbig sein. Daraufhin kreierte die Handwerkerin einen großen, aber filigranen Kopfschmuck. „Das passt gut zum feinen Gesicht von Olya“, erläutert Porwoll, die einen Betrieb in Braunschweig führt. Mit dem knalligen roten Hut sowie einem farblich passenden Kleid ging das Model zum Ascot-Renntag in Hannover. Bei dem Pferderennen werden traditionell die schönsten Hüte prämiert. Der rote Hut überzeugte die Jury um den DJ Mousse T. zwar nicht. Doch Porwoll nimmt das sportlich: „Dabei sein ist alles, bei der Veranstaltung standen die Models im Fokus und nicht die Arbeit der Modisten.“ **(AML)**

Zahlungsmoral hat sich weiter verschlechtert

Creditreform meldet: Baugewerbebetriebe in Nordrhein-Westfalen zahlen am schlechtesten.

10,5 Tage – so viel Zahlungsverzug mussten deutsche Unternehmen bei B2B-Geschäften im dritten Quartal 2022 durchschnittlich hinnehmen. Das meldet die Wirtschaftsauskunftei Creditreform. Im dritten Quartal 2021 lag er noch bei 9,4 Tagen.

„Trotz Corona haben die Unternehmen in den letzten zwei Jahren verlässlich und relativ pünktlich ihre Rechnungen bezahlt“, sagt Patrik-Ludwig Hantzsch, Leiter der Wirtschaftsforschung bei Creditreform. Nun entwickle sich die Zahlungsmoral „zunehmend negativ“, während die Zahlen bei den Insolvenzen, der Überschuldung und dem Arbeitsmarkt weiter positiv seien. Die Wirtschaftsauskunftei geht davon aus, „dass die Liquidität vor allem bei kleinen und mittelständischen Unternehmen sukzessive aufgezehrt wird“.

Sie wagt allerdings keine Prognose, in welche Richtung sich das Zahlungs-

verhalten entwickeln wird. Das liege daran, dass es aktuell nicht nur Unternehmen gebe, die sehr unter den derzeitigen Bedingungen leiden. Es gebe auch viele, „die sehr gut durch den harten Winter kommen“.

Zwischen den einzelnen Branchen gibt es deutliche Unterschiede bei der Zahlungsmoral, wie die Zahlen der Creditreform zeigen. Im Baugewerbe zahlen die Unternehmen demnach mit Abstand am schlechtesten. Deren Zahlungsverzug hat sich im Vergleich zum Vorjahresquartal um 0,4 Tage verschlechtert, sodass sie jetzt im Schnitt auf 14 Tage kommen.

Auch zwischen den Bundesländern gibt es deutliche Unterschiede bei der Zahlungsmoral. Branchenübergreifend zahlten Betriebe in Bayern am schnellsten (8,9 Tage). Am anderen Ende der Skala rangiert Nordrhein-Westfalen mit 12,3 Tagen. **(AML)**



Im Bankgespräch können Sie am besten mit aussagekräftigen Zahlen überzeugen.

Foto: amajj - stock.adobe.com

- Welche Aufträge kann ich noch abschließen und in Rechnung stellen?
- Wie viele begonnene Projekte habe ich und tauchen sie in meinen Betriebsdaten auf?
- Wie ist der Eingang von Kundenanfragen?

„Die Bank will so weit wie möglich in die Zukunft sehen“, sagt Sander. „Begonnene Projekte sind ein Indiz dafür, dass Sie auch künftig einen Kredit bedienen können.“

Frage 2: Wie sieht Ihre Kundenstruktur aus?

„Um die Entwicklung Ihres Betriebs einzuschätzen, wird sich die Bank für Ihre Kunden interessieren“, sagt Berater Sander. Sind es Hausverwaltungen, die Ihnen schon lange treu sind? Stammkunden, die auch weiterhin regelmäßig Aufträge erteilen werden? Privatleute, die angesichts der Inflation lieber sparen, oder Bauträger, die Projekte streichen?

Welche Konzepte haben Sie, um gegebenenfalls neue Kundengruppen zu erschließen? Planen Sie, dafür neue Produkte und Dienstleistungen anzubieten, und wenn ja, wie gehen Sie vor und welche Ziele haben Sie sich gesetzt?

„Je klarer Sie solche Fragen beantworten können, desto besser“, so Sander. „Ich weiß nicht so genau“ sei keine gute Antwort in einem Kreditgespräch.

Frage 3: Was haben Sie mit dem Gewinn aus guten Zeiten gemacht?

Für die Gewerke, die nicht von der Corona-Krise betroffen waren, liefen die letzten Jahre oft sehr gut. Was haben Sie mit dem verdienten Geld gemacht? „Auch die Bank wird sich dafür interessieren, wie es bilanziell im Betrieb aussieht“, prophezeit Sander. Liefen Sie also Zahlen:

- Wie stark haben Sie Ihr Eigenkapital erhöht?
- Welche Investitionen haben Sie getätigt? Stehen sie womöglich jetzt als Sicherheit zur Verfügung?
- Haben Sie Personal aufgestockt?
- Welche Verbindlichkeiten müssen bedient werden und wie lange laufen sie noch?

„Viele Betriebe, die gut durch die Pandemie gekommen sind, haben sich nicht die Zeit genommen, Überlegungen für die Weiterentwicklung in den kommenden Jahren anzustellen – auch für den Fall, dass es mal nicht so gut läuft“, so Sander. „Das kann sich jetzt rächen.“ KATHARINA WOLF

Gut vorbereitet ins Gespräch

Auch wenn es Ihrem Betrieb (noch) gut geht: Ihre Bank hat viele Kunden mit echten Problemen und ist im Krisenmodus. Das werden auch Sie spüren – beim nächsten Bankgespräch.

Wer mit Banken um Kredite und Darlehen verhandelt, muss gut vorbereitet sein – das gilt in besonderem Maße in Krisenzeiten. „Geldgeber sind auf Sicherheit bedacht“, sagt Carl-Dietrich Sander, Mitglied in der Fachgruppe Finanzierung-Rating im Bundesverband „Die KMU-Berater“. „Wenn die äußeren Umstände schon unsicher sind, müssen Sie persönlich überzeugen.“

Das A und O seiner Ansicht nach: durchdachte Antworten auf Fragen, die jetzt von Banken gestellt werden.

Frage 1: Wie sehen Ihre aktuellen Betriebszahlen aus?

„Aussagekräftige Betriebszahlen sind immer wichtig in einem Bankgespräch“, betont Sander. „Aber jetzt, angesichts von Lieferengpässen und steigenden Kosten und eventuell rückläufigen Kundenanfragen, sind sie wichtiger denn je.“

Sein Rat: Wenden Sie sich jetzt an Ihren Steuerberater und vereinbaren Sie einen Erstellungstermin für den Jahresabschluss 2022. „Die Steuerberater sind derzeit überlastet“, warnt Sander. „Deshalb sollten Sie jetzt ins Gespräch



Geldgeber sind auf Sicherheit bedacht.

Carl-Dietrich Sander, Finanzexperte

kommen, wenn Sie in den nächsten Monaten zur Bank wollen.“

Die Betriebswirtschaftliche Auswertung vom Dezember 2022 mit ihrem „vorläufigen Ergebnis“ sei nur dann ein möglicher Ersatz für den Jahresabschluss, wenn es sich um eine „qualifizierte“ BWA handelt, betont Sander. „Im Bauhandwerk heißt das zum Beispiel, dass die halbfertigen Arbeiten erfasst sind.“

Auf Basis der Zahlen können Sie weitere Entscheidungen treffen, die für das Gespräch wichtig sind:

- Welche Außenstände kann ich bis zum Banktermin anmahnen?

Finanzamt muss Privatfahrten beweisen

Mit guten Argumenten lässt sich die private Nutzung eines Dienstwagens widerlegen. Einfach ist das allerdings nicht.

Der Fall: Ein Unternehmer streitet mit dem Fiskus um die private Nutzung eines betrieblichen Ford Rangers. Das Finanzamt stellt einen steuerpflichtigen privaten Nutzungsanteil fest und argumentiert mit dem Anscheinsbeweis: Jedes betriebliche Fahrzeug, das privat

genutzt werden kann, werde nach aller Lebenserfahrung tatsächlich privat genutzt. Dass der Familie des Unternehmers drei privat auf ihn zugelassene Kleinwagen zur Verfügung stehen, lässt der Fiskus nicht gelten, da deren Status nicht mit dem Ranger vergleichbar seien.

Das Urteil: Das Finanzgericht (FG) Münster schließt sich der Argumentation des Unternehmers an. Zwar spreche die Lebenserfahrung wirklich für eine private Nutzung. Diesen Anscheinsbeweis habe der Unternehmer jedoch erschüttert: Der Wagen werde arbeitstäglich im Betrieb als Zugmaschine und Fahrzeug für die 20 Mitarbeitenden benötigt.

Der Unternehmer betreibe seinen Betrieb nur in Nebentätigkeit. Zudem

befänden sich Wohnung und Unternehmen auf dem gleichen Grundstück. Daher sei eine Privatnutzung nur sehr eingeschränkt möglich gewesen. Außerdem habe der Unternehmer für private Anlässe nachweislich alternative Lösungen gefunden. So habe er zum Beispiel für den Umzug einer Tochter einen Transporter geliehen.

Daher hätte das Finanzamt private Fahrten nachweisen müssen, statt sich auf den Anscheinsbeweis zu verlassen. (JW)

FG Münster: Urteil vom 15. September 2022, Az. 6 K 2688/19 E (zur Revision zugelassen)



Haben Sie stichhaltige Argumente, die gegen eine private Nutzung sprechen? Dann ist der Fiskus in Zugzwang.

Foto: littiewolf99 - stock.adobe.com

Lohnsteuer: Neue Regeln ab 2023

Haben Sie schon die Steuer-Identifikationsnummern Ihrer Mitarbeitenden? Die Steuer-ID Ihrer Mitarbeitenden ersetzt die eTIN.

Elektronische Lohnsteuerbescheinigungen für Ihre Mitarbeitenden dürfen Sie demnächst nur noch mit der Angabe der Steuer-Identifikationsnummer (Steuer-ID) an das Finanzamt übermitteln. Das gilt für Bescheinigungen für die Jahre ab 2023. Die bisherige Möglichkeit einer eindeutigen Zuordnung durch die sogenannte eTIN (electronic Taxpayer Identification Number) entfällt dann, teilt das Landesamt für Steuern (LfSt) in Rheinland-Pfalz mit.

Arbeitgeber sollten daher rechtzeitig dafür sorgen, dass ihnen die Steuer-Identifikationsnummern aller Mitarbeitenden vorliegen:

- Mitarbeitende, die ihre eigene Identifikationsnummer nicht griffbereit haben, können eine erneute Zusendung auf der Website des BZSt beantragen (Kurzlink: [svg.to/idnr](https://www.svg.to/idnr)).
- Nichtmeldepflichtige Arbeitnehmer ohne Steuer-Identifikationsnummer können diese ID beim für den Arbeitgeber zuständigen Finanz-

amt beantragen (www.formulare-bfinv.de -> Formularcenter -> Steuern -> Steuerformulare -> Lohnsteuer (Arbeitnehmer)).

- Geht es um die erstmalige Zuteilung der Steuer-Identifikationsnummer? Dann können auch Sie als Arbeitgeber die ID beantragen, wenn Ihre Mitarbeitenden Ihnen dazu eine formlose Vollmacht erteilen. (JW)



Foto: Bernd Leitner - stock.adobe.com

Bauabzugsteuer als Schutzmechanismus

Sie haben einer Briefkastenfirma Aufträge erteilt? Solche Betriebsausgaben kann der Fiskus streichen. Doch es gibt eine Ausnahme, wie dieses Urteil zeigt.

Der Fall: Ein deutsches Bauunternehmen beauftragte einen englischen Subunternehmer mit Bauleistungen in Deutschland. Die Kosten in Höhe von 950.000 Euro setzte das deutsche Bauunternehmen als Betriebsausgaben an. Weil der Subunternehmer keine Freistellungsbescheinigung vorweisen konnte, behielt der Auftraggeber die 15 Prozent Bauabzugsteuer ein und führte sie direkt an das Finanzamt ab.

mer handelte. Also verlangte der Prüfer vom Auftraggeber, die Hintermänner zu benennen – allerdings ohne Ergebnis. Die Folge: Das Finanzamt kürzte den Betriebsausgabenabzug um 70 Prozent. Der Fall landete vor Gericht.

Das Urteil: Der Bundesfinanzhof entschied zu Gunsten des Bauunternehmens – weil der Auftraggeber die Bauabzugssteuer einbehalten und an das Finanzamt abgeführt hatte. In solchen Fällen sei die Pflicht zur Benennung der Hintermänner nicht anwendbar. Denn so regelt es § 48 Abs. 4 Nr. 1 EStG: In solchen Fällen spiele es nicht einmal eine Rolle, ob es sich beim Auftragnehmer nachweislich um eine Briefkastenfirma handelt. (JW)



Steuern: Bei Briefkastenfirmen muss der Auftraggeber die Hintermänner benennen. Doch es gibt eine Ausnahme bei Bauaufträgen.

Foto: Sashai806 - stock.adobe.com

Urteil: Keine Steuern auf Kreditzinsen

Verwandten-Darlehen sind manchmal die einzige Chance für kleine Betriebe. Ob die Zinseinnahmen steuerpflichtig sind, hängt von den Konditionen ab.

Der Fall: Ein Vater gewährt seinem Sohn einen Kredit in Höhe von 100.000 Euro zu einem Zins von 2,5 Prozent pro Jahr. Der Sohn benötigt das Geld für seinen Betrieb, eine GmbH mit Liquiditätsschwierigkeiten. Der Vater nimmt selbst ein Darlehen in gleicher Höhe zu 2,5 Prozent Zinsen auf. Die Zahlung der Zins- und Tilgungsraten erfolgte unmittelbar von der GmbH des Sohns an die Bank. Ansonsten sieht der Darlehensvertrag nur vor, dass der Sohn Sicherheiten auf Verlangen stellen muss. Finanziell ist das Darlehen für den Vater riskant und bestenfalls ein Nullsummenspiel – doch das Finanzamt verlangt von ihm die Abgeltungssteuer von 25 Prozent auf die vereinbarten Zinseinnahmen.

Das Urteil: Das Finanzgericht (FG) Münster hat in diesem Fall gegen das Finanzamt entschieden. Der Darlehensvertrag sei privat motiviert und verfolge keine Gewinnerzielungsabsicht. Zudem halte er steuerlich einem Fremdvergleich nicht stand: Der Vater habe dem Sohn das Darlehen ohne Sicherheiten gegeben. Zudem sei der Sohn selbst nicht kreditwürdig und nicht in der Lage, Sicherheiten zu stellen. Außerdem hätte ein frem-

der Dritter einen Aufschlag auf den Refinanzierungszins verlangt. Und letztlich habe der Vater mit diesem Kredit keinen Gewinn erzielen wollen. Diese Absicht sei zwar bei Kapitalerträgen grundsätzlich zu vermuten. Doch diese Vermutung könne widerlegt werden, wenn ein positives Ergebnis von vornherein wirtschaftlich ausgeschlossen erscheine – wie in diesem Fall. (JW)

FG Münster: Urteil vom 24. August 2022, Az. 7 K 1646/20



Wer an Darlehen für Angehörige nichts verdient und auf Sicherheiten verzichtet, muss keine Abgeltungssteuer auf die Zinsen zahlen.

Foto: kamon_spejuerg - stock.adobe.com

BFH: Urteil vom 9. Juni 2022, Az. IV R 4/20

Darauf freuen sich Handwerker

Sorgen und Ängste haben Pause. Hier nennen Handwerker Gründe, warum sie das neue Jahr erwartungsvoll begrüßt haben. Von A wie neue Anlagen bis Z wie viel Zuversicht.

Durchstarten mit Brillen im 3D-Druck

„Wir freuen uns, 2023 einen erweiterten Ausbau unserer Brillenkollektion aus dem 3D-Drucker vornehmen zu können. Der Start in 2022 hat gezeigt, dass die individuell in Form, Farbe und Größe gefertigten Brillen sehr gut ankommen.“
Peter Resch
 Manufaktur Sehen, Lüneburg

Neue Anlagen und Impulse nutzen

„Wir freuen uns, dass wir mit einer neuen Abbundanlage für die Holzbearbeitung ins neue Jahr starten und damit viele spannende Projekte umsetzen werden! Nachdem wir im vergangenen Jahr mit der Zukunftswerkstatt der Handwerkskammer begonnen haben, freuen wir uns im neuen Jahr auf weitere Impulse und Umsetzungen gemeinsam mit unserem Team!“
Vanessa und Bastian Strohmeyer
 Strohmeyer Hausbau, Stolzenau

Weiterentwicklung macht Freude

„Ich blicke auf ein sehr erfolgreiches Jahr 2022 mit vielen verschiedenen und spannenden Projekten zurück. Für 2023 freue ich mich am meisten darauf, Neues zu lernen! Im Rahmen einer Weiterbildung werde ich mein Wissen im Bereich Digital-Marketing-Strategie ausbauen, um meinen Kunden bei der Umsetzung ihrer Foto- und Videoprojekte einen noch umfangreicheren Service bieten zu können – sowohl bei der Planung als auch bei der Verwendung von digitalen Medien.“
Jesse-Marvin Wiebe
 Jesse Wiebe | Fotografie & Film, Hannover

Mehr Sicherheit mit neuem Konzept

„Ich habe seit einem Jahr mein Geschäftskonzept und meine Mitarbeiter verändert und damit mein Leben stark entstresset. Diese Umstellung hat zu einem großen Umsatz- und Gewinnplus geführt, was uns jetzt große Sicherheit gibt. Auch wenn das neue Jahr bestimmt herausfordernd in vielen Dingen werden wird, freue ich mich über diesen Mut und unser tolles neues Team. Dankbar zu sein für alles, was wir haben, ist für mich mein Motto für 2023. Diese neu gewonnene Freiheit werde ich im nächsten Sommer auf meiner neuen überdachten Terrasse genießen. Ich kann es kaum erwarten, dafür neue Möbel auszusuchen.“
Katharina Kalinowsky
 Haarschneiderei, Tostedt

Grund zu feiern

„Ich freue mich auf unser 60-jähriges Firmenjubiläum vom Bauunternehmen Heinz Diekgerdes in 2023 und dass wir mit unserer neu gegründeten Firma Mauerwandssystem GmbH 2023 in den freien Verkauf gehen. Besonders freut es mich, dass sich meine Tochter Jette dazu entschlossen hat, 2023 ein Studium im Bauwesen zu beginnen.“
Jens Diekgerdes
 Bauunternehmen Diekgerdes, Lastrup

Mit Haar-Umweltprojekt Menschen begeistern

„Ich freue mich, 2023 noch mehr Kollegen für unser Umweltprojekt „Hair help the Oceans“ zu begeistern und mit dabei zu sein, um unseren Planeten sauberer und schöner zu machen. Es macht so eine Freude, Menschen dafür zu begeistern, was man alles mit Haaren schaffen kann. Auch freue ich mich sehr, dass endlich im Februar unsere Haarschlauch-Maschine fertiggestellt wird. Es ist weltweit die Erste, die bis zu 50 Meter lange Haarschläuche fertigen kann – da bin ich sehr stolz drauf.“
Emidio Gaudio
 Emidio Xsesso Hair, Bückeberg

Zusammenhalt und Zuversicht

„In unserem Betrieb haben wir in den letzten zwei Jahren unsere Ausstellung (Bad und Heizung) saniert. Die Arbeiten gehen nun in die Endphase und wir freuen uns, unseren Kunden bald eine komplett neue Bad- und Heizungsausstellung zu zeigen. Viele großartige Aufträge haben wir erhalten – darüber können wir uns auch freuen. Ein tolles Team von Mitarbeitern, das auch in schwierigen Zeiten zusammenhält, ist ebenfalls ein Grund zur Freude.“
Tina Lienemann
 Lienemann – die Bad- und Heizungsgestalter, Holtrop

Volle Kraft voraus

„Wir freuen uns zum Jahresanfang auf viele tolle Projekte und gehen mit voller Energie ins neue Jahr. 2023 soll unser umsatzstärkstes Jahr werden. Wir konnten zum 1. Januar auch zwei neue Mitarbeiter einstellen. Somit können wir mehr Aufträge abarbeiten und unsere Kunden müssen nicht mehr ganz so lange warten. Wir bleiben optimistisch und denken immer positiv.“
Tom Zillger
 MD Malermeister GmbH, Hohe Börde

Vorfroheude auf neue Filialen

„Wir wollen 2023 zwei neue Filialen eröffnen. Die in Hildesheim soll unsere größte werden – darauf freue ich mich besonders. Und froh bin ich auch, dass 2022 endlich vorbei ist und wir mit vereinten Kräften in ein neues Jahr starten können.“
Markus Grube
 Landbäckerei Grube, Alfeld

Das Ansehen wächst

„Mein Team und ich freuen uns in 2023 auf einen krisensicheren Job und darüber, dass unsere Arbeit wieder mehr anerkannt und wertgeschätzt wird – durch Kunden und allgemein in der Gesellschaft. Auch bei der Jugend genießt das Handwerk wieder ein höheres Ansehen; wir haben für nächstes Jahr sogar zwei Bewerbungen von Oberstufenschülern. Wir sind stolz darauf, unseren Beitrag zur Energiewende zu leisten, indem wir Wärmedämmverbundsysteme anbringen, unsere Büros, die Werkstatt und seit Neuestem auch unsere Firmenwagen mit Solarstrom vom Firmendach betreiben.“
Oliver Eckstein
 Oliver Eckstein Malermeister, Bad Lauterberg

WIR FERTIGEN ARMBÄNDER AUS ALTEN FISCHERNETZEN. DATEV DIGITALISIERT UNSERE KAUFMÄNNISCHEN PROZESSE.

Bracenet befreit die Weltmeere von Geisternetzen und fertigt daraus nachhaltige Produkte. Dank der digitalen Lösungen von DATEV und der Unterstützung ihrer Steuerberatung halten sie ihr Unternehmen immer auf Kurs.



Benjamin und Madeleine,
Gründer und Gründerin BRACENET

[GEMEINSAM-BESSER-MACHEN.DE](https://www.gemeinsam-besser-machen.de)



Zukunft gestalten.
Gemeinsam.

Fotos: Martina Jahn (2) | Privat (4) | Babbett Leeners | Jesse Wiebe (Fotografie & Film) | Anne Naumann | Denny Gille | handwerk.de

Start mit viel Rückenwind

Jörg Dittrich hat Hans Peter Wollseifer als Präsident des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH) abgelöst. Wer ist er und wofür steht er?

Der Dachdeckermeister aus Dresden war der einzige Kandidat für das höchste Amt im deutschen Handwerk. Sein Vorgänger durfte nach drei Amtsperioden nicht mehr zur Wahl antreten. Jörg Dittrich erhielt beim Deutschen Handwerkstag in Augsburg 96 Prozent Ja-Stimmen und damit ein eindeutiges Votum. „Ich freue mich über das große Vertrauen der ganzen Handwerksorganisation. Aus der klaren Wahlentscheidung nehme ich viel Rückenwind für die anstehenden Aufgaben mit. Das Leitmotiv ‚Ein Handwerk – eine Stimme‘ gilt heute mehr denn je“, betont der seit 1. Januar 2023 amtierende ZDH-Präsident. Vier Schwerpunktthemen will er in seiner Amtszeit vorantreiben:

- **Pachkräftesicherung:** Dafür will Dittrich die Gleichwertigkeit beruflicher und akademischer Bildung durchsetzen.
- **Digitalisierung und Innovation stärken:** „Wir werden mit einer geringer werdenden Zahl an Beschäftigten die Produktivität steigern müssen“, so der oberste Handwerker. Das sei nur mit Innovationen möglich.
- **Starke Beteiligung an der Mobilitäts- und Energiewende:** „Handwerk kann und will Umsetzer im Klimaschutz sein“, betont der ostdeutsche Handwerkspolitiker.
- **Reform der sozialen Sicherungssysteme:** „Wir müssen diskutieren, wie wir den Faktor Arbeit entlasten wollen“, erklärt Dittrich.

Er stehe für einen unabhängigen Wirtschaftszweig Handwerk, so der neue Handwerkspräsident, fest verortet in der Mitte der Gesellschaft. „Ich werde mich mit aller Kraft dafür einsetzen, dass es auch in Zukunft im Handwerk nur darauf ankommt, wohin Du willst, und nicht, woher Du kommst“, betont Dittrich.

Mit 28 Jahren übernahm er den von seinem Urgroßvater gegründeten Familienbetrieb in vierter Generation. Das Dresdner Unternehmen mit einer Niederlassung in Berlin beschäftigt 65 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in den Gewerken Dachdecker, Dachklempnerei, Zimmerei und Trockenbau. 1998 gründete Dittrich mit einem polnischen Geschäftspartner einen Betrieb in



Staffelübergabe: Der scheidende ZDH-Präsident Hans Peter Wollseifer zählt zu den ersten Gratulanten seines Nachfolgers Jörg Dittrich (r.).



Ich werde mich mit aller Kraft dafür einsetzen, dass es auch in Zukunft im Handwerk nur darauf ankommt, wohin Du willst, und nicht, woher Du kommst.

Jörg Dittrich,
ZDH-Präsident

Breslau, der überwiegend in Polen Dach- und Fassadenarbeiten ausführt. Zur Firmengruppe gehören zwei weitere Betriebe, die im Bereich Komplettanierung sowie Dach- und Fassadenbegrünung in Dresden tätig sind. Dittrich ist verheiratet und hat sechs Kinder. Sein Sohn Maximilian ist als Dachdeckermeister und Kalkulator im Betrieb tätig, genau wie seine Frau Anne als kaufmännische Leiterin. Sein Neffe Johannes ist ebenfalls Dachdeckermeister und leitet die Niederlassung Berlin.

Der 53-jährige Dachdeckermeister und Diplom-Hochbauingenieur ist nicht nur erfahrener Unternehmer, sondern auch Handwerkspolitiker. Seit über zehn Jahren ist Dittrich sowohl regional als auch auf Bundesebene aktiv: zuerst nur als Präsident der Handwerkskammer Dresden, drei Jahre später dann auch im ZDH-Präsidium und seit 2021 zusätzlich noch als Präsident des Sächsischen Handwerkstages. Jörg Dittrich will alle Mitglieder der Handwerksfamilie vertreten – Arbeitgebende, Arbeitnehmende und Auszubildende. Er wirbt für das enge Miteinander der Handwerkskammern, Fachverbände, Innungen und Kreishandwerkerschaften – wie sein Vorgänger Hans Peter Wollseifer, der jetzt einstimmig gewählter ZDH-Ehrenpräsident ist. **IRMKE FRÖMLING**

WEITERE WAHLERGEBNISSE

Engagiert unterwegs

Vier starke Stimmen sind aus unserem Erscheinungsbild in den Spitzengremien des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH) vertreten.

Detlef Bade wurde als Vertreter Niedersachsens neu in das 22 Mitglieder zählende ZDH-Präsidium gewählt. Der Präsident der Handwerkskammer Braunschweig-Lüneburg-Stade will sich für die Lösung der Probleme durch den Mangel an Arbeitskräften, die Anforderungen der Digitalisierung und des Klimaschutzes in Berlin stark machen.



Bereits für eine zweite Amtszeit wurde der Präsident der Handwerkskammer Magdeburg, **Hagen Mauer**, in das ZDH-Präsidium gewählt. „Ich werde mich schwerpunktmäßig für die Themen Fachkräftesicherung, Unternehmensnachfolge, Bürokratie-Abbau und Senkung von Steuern und Abgaben einsetzen“, sagt der Metallbauermeister aus der Altmark.



Nach nur einem Jahr Präsidentschaft im Zentralverband des Deutschen Friseurhandwerks wurde **Manuela Härtelt-Dören** als Vertreterin der Verbandsseite ins ZDH-Präsidium gewählt. „Ich freue mich, künftig die Interessen unserer Handwerksgruppe noch stärker auf Bundesebene vertreten zu können“, betont die Friseurmeisterin aus Göttingen, die auch einen Sitz im Vorstand des Unternehmensverbands Deutsches Handwerk (UDH) hat.



Wiedergewählt in den Vorstand des Deutschen Handwerkskammertages (DHKT) wurde **Stefan Cibis**. Der Vizepräsident der Handwerkskammer Oldenburg vertritt die Interessen der Arbeitnehmer in diesem Spitzengremium und engagiert sich besonders in der Berufsbildung. **(FRÖ)**



Kündigung per Mail reicht nicht

Elektronisch lässt sich heutzutage vieles erledigen. Ein Bauvertrag kann nach neuem Bauvertragsrecht allerdings nicht per Mail beendet werden, wie dieser Fall zeigt.

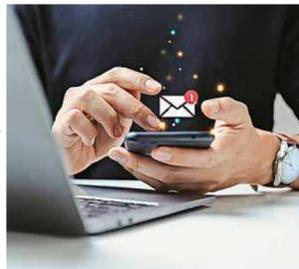
Der Fall: Ein Baubetrieb schließt Anfang 2019 einen Bauvertrag und vereinbart dabei die VOB/B. Der Betrieb erstellt daraufhin den Rohbau eines Einfamilienhauses. Später beklagt sich der Kunde über Mängel bei der Abdichtung des Kellers. Per E-Mail fordert er den Baubetrieb zur Mängelbeseitigung auf und setzt dafür eine Frist. Kurze Zeit später sendet der Kunde eine weitere E-Mail und entzieht dem Baubetrieb den Auftrag.

Das Urteil: Damit kommt der Kunde vor dem Oberlandesgericht (OLG) München nicht durch. Die erforderliche Schriftform sei durch eine Kündigung per E-Mail nicht gewahrt, so die Richter. Gemäß § 8 Abs. 6 VOB/B sei die Kündigung zwar

schriftlich zu erklären. Allerdings sei das keine gesetzliche Formvorgabe. Begründung: Bei der VOB/B handelt es sich nicht um ein Gesetz, sondern um Allgemeine Geschäftsbedingungen.

Mit dem neuen § 650 h BGB gebe es allerdings eine gesetzliche Formvorgabe für Bauverträge, die nach dem 31. Dezember 2017 geschlossen wurden. Danach bedarf die Kündigung des Bauvertrags der Schriftform. Angesichts dieser neuen gesetzlichen Formvorgabe sei eine telekommunikative Übermittlung nicht mehr ausreichend, so die Richter.

Sie verwiesen im Urteil darauf, dass die Rechtslage vor dem Inkrafttreten des neuen Bauvertragsrechts anders war. Bis Ende 2017 genügte zur Wah-



lung der schriftlichen Form auch die telekommunikative Übermittlung – also auch die Übermittlung per E-Mail. **(AML)**

OLG München: Urteil von 3. Februar 2022, Az. 28 U 3344/21

Handwerker geht leer aus

Haben Handwerker bei Haustürgeschäften Anspruch auf Wertersatz, wenn der Kunde widerruft? Das hängt laut einem Urteil vom Vertrag ab.

Der Fall: Ein Handwerker bietet seine Arbeitsleistungen unaufgefordert an Haustüren an. Mit einem Hauseigentümer schließt er ein sogenanntes Haustürgeschäft. Sie vereinbaren für 21.000 Euro die Reinigung und Versiegelung von Dachpfannen und Pflastersteinen sowie die Sanierung von Holz.

Als der Handwerker einen Teil der Leistungen erbracht hat, widerruft der Kunde den Vertrag und fordert seine Anzahlung in Höhe von 12.500 Euro zurück. Doch der Handwerker hält dagegen: Er habe Anspruch auf Wertersatz und fordert 8.050 Euro.

Das Urteil: Das Oberlandesgericht (OLG) Celle entscheidet zu Gunsten des Kunden und der Handwerker bleibt auf seiner Forderung sitzen. Grund dafür war die rechtliche Einordnung des Vertrags, denn in diesem Fall lag kein Verbrauchervertrag, sondern ein Verbrauchervertrag vor.

Den Richtern zufolge schulde der Kunde bei einem „schlichten“ Verbrauchervertrag nur Wertersatz, wenn er vom Handwerker ausreichend über sein Widerrufsrecht belehrt worden ist. Doch daran fehlte es hier.

Hätte ein Verbrauchervertrag vorgelegen, wäre der Handwerker nicht leer ausgegangen. Bei Verbraucherverträgen sind die gegenseitigen Leistungen laut OLG bei einem Widerruf zurückzugewähren, für erbrachte Arbeiten ist deren Wert zu ersetzen. Solche Verträge lägen bei Arbeiten an einem bestehenden Gebäude aber nur vor, wenn diese Arbeiten „erheblich“ sind. Dafür müssten sie in ihrem Umfang einem Neubau gleichkommen und mehrere Gewerke umfassen. **(AML)**

OLG Celle: Urteil vom 26. April 2022, Az. 6/22

E-Mobilität: Diese Förderungen gibt es

Der Bund hat die Förderung für E-Autos neu ausgerichtet: Damit gibt es auch für Gebrauchte Geld, für Betriebe gibt es aber auch schlechte Nachrichten.

Die Bundesregierung hatte die Kürzung des Umweltbonus für Elektrofahrzeuge schon angekündigt, doch jetzt ist es offiziell: Die neue Förderrichtlinie liegt vor und gilt seit dem 1. Januar 2023. Demnach fördert der Bund zwar nach wie vor den Kauf von Elektroautos. Doch laut Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) gibt es einige Veränderungen:

- **Plug-in-Hybride:** Zum Jahreswechsel fällt die Förderung für Autos mit Hybridantrieb komplett weg.



Förderung gestrichen: Für Plug-in-Hybride gibt es künftig kein Geld mehr vom Staat.

- **Reduzierte Fördersätze:** Für batterieelektrische Fahrzeuge sowie für Brennstoffzellenfahrzeuge sinken die Förderprämien.
- **Mindesthaltedauer steigt:** Sie wird auf 12 beziehungsweise 24 Monate angehoben.
- **Junge Gebrauchte:** Auch der Kauf von jungen gebrauchten E-Autos wird künftig gefördert.

Die erste Stufe für die neuen Fördersätze ist zum 1. Januar 2023 in Kraft getreten. (Eine Übersicht über die aktuellen Modalitäten finden Sie unter dem Kurzlink [svg.to/emobfoe](https://www.svg.to/emobfoe)).

Zum 1. September 2023 folgt eine weitere Änderung: Dann können nur noch Privatpersonen einen Förderantrag stellen, teilt das BAFA mit. Für Unternehmen entfällt der Umweltbonus damit.

Anfang 2024 tritt die zweite Stufe der neuen Fördersätze in Kraft. Den Umweltbonus gibt es dann nur noch für Neufahrzeuge mit einem Listenpreis unter 45.000 Euro sowie für junge Gebrauchtfahrzeuge. **(AML)**

Wann muss der Kunde zahlen?

Ein Kostenvoranschlag macht Arbeit. Doch Achtung: Diesen Posten dürfen Sie nur berechnen, wenn Sie das vorab vereinbart haben, urteilte jetzt ein Gericht.

Egal, wie viel Aufwand betrieben wurde: Kunden müssen nur für Kostenvorschläge zahlen, wenn dies vorab eindeutig festgelegt war. Das hat das Amtsgericht Hamburg in einem aktuellen Urteil entschieden. Dabei kommt es nach Ansicht des Gerichts nicht darauf an, ob die Rechnung angemessen ist oder nicht. Auch ausgehängte Preislisten reichten nicht aus, urteilten die Richter.

Bei dem Streit ging es um die Frage, ob eine Werkstattkündin für einen Kostenvoranschlag zahlen musste. Die Frau hatte den Tank falsch befüllt. Der Betrieb argumentierte, dass für den Kostenvoranschlag selbst erhebliche Kosten angefallen seien: Er habe für die Suche nach der Schadensursache erst einmal den Tank ausbauen müssen.

Das Gericht erkannte zwar an, dass dies durchaus gerechtfertigt gewesen wäre. Beide Parteien sagten aber in der Verhandlung übereinstimmend aus, dass es vorab keine Absprache über die Vergütung des Voranschlags gegeben habe. Der Werkstatt ent-

geht damit nicht nur das Geld für die Arbeit, sondern sie muss auch für die Prozesskosten aufkommen. **(KW)**

Amtsgericht Hamburg: Urteil vom 26. Oktober 2022, Az. 49 C 212/21



Um einen Kostenvoranschlag zu erstellen, kann bei einer Reparatur eine aufwendige Fehlersuche notwendig sein.

Was ab 1. März 2023 gilt

Auf die Dezemberhilfe folgen jetzt im neuen Jahr Preisbremsen für Gas, Fernwärme und Strom – davon profitieren auch Betriebe. Antworten auf die sieben wichtigsten Handwerker-Fragen.

Bundestag und Bundesrat haben die Gas- und Wärme-preisbremse sowie die Strompreisbremse beschlossen. Angesichts der deutlich gestiegenen Energiepreise will der Bund damit Betriebe und private Haushalte entlasten.

#1: Ab wann und wie lange gelten die Energiepreis-bremsen?

Die Preisbremsen sollen zum 1. März 2023 in Kraft treten, rückwirkend gibt es dann auch für die Monate Januar und Februar eine Entlastung. Die Bundesregierung begründet die rückwirkende Erstattung mit „Rücksicht auf die Versorgungsunternehmen“. Denn die müssen die Entlastungsbeträge an ihre Kunden auszahlen.

Die Gas- und Wärmepreisbremse und die Strompreisbremse gelten bis zum 30. April 2024, so der Beschluss von Bundestag und Bundesrat.

Die Preisbremsen funktionieren alle nach dem gleichen Prinzip.

Die Höhe der Entlastung hängt von drei Faktoren ab:

- 1 dem prognostizierten Jahresverbrauch,
- 2 dem tatsächlichen Verbrauch und
- 3 dem vertraglich vereinbarten Preis.

#2: Wie funktioniert die Gaspreisbremse?

Mit der Gaspreisbremse will die Bundesregierung kleine Unternehmen mit einem Gasverbrauch von weniger als 1,5 Millionen Kilowattstunden (kWh) pro Jahr entlasten. Gleiches gilt für private Haushalte.

Für 80 Prozent des im September 2022 prognostizierten Jahresverbrauchs zahlen sie einen gedeckelten Preis: Er beträgt 12 Cent pro kWh. Für den darüber hinausgehenden Verbrauch zahlen Betriebe und Haushalte den neuen, hohen Gaspreis des Versorgers.

#3: Wie funktioniert die Wärmepreisbremse?

Für Fernwärmekunden gibt es ebenso wie beim Gas eine Preisbremse – auch sie gilt für Betriebe, die weniger als 1,5 Millionen kWh pro Jahr verbrauchen.

Bei der Wärmepreisbremse beträgt der gedeckelte Preis 9,5 Cent je Kilowattstunde. Der niedrige Preis gilt auch hier für 80 Prozent des im September 2022 prognostizierten Jahresverbrauchs. Für den restlichen Verbrauch müssen Betriebe und private Haushalte den normalen Marktpreis zahlen.

#4: Wie funktioniert die Strompreisbremse?

Die Strompreisbremse kommt Betrieben zugute, die weniger als 30.000 Kilowattstunden Strom pro Jahr verbrauchen. Sie erhalten – ebenso wie private Haushalte – 80 Prozent ihres bisherigen Stromverbrauchs zu einem garantierten Bruttopreis von 40 Cent pro kWh.

Geht der Verbrauch über dieses Basis-Kontingent hinaus, zahlen kleine Betriebe und private Haushalte den Preis, den sie mit dem Versorger vereinbart haben.

#5: Wie erhalten Betriebe die Entlastungsbeträge?

Betriebe müssen nichts tun, um von den Energiepreisbremsen zu profitieren, denn laut Bundesregierung werden sie automatisch entlastet. Das bedeutet: Sie erhalten die Entlastungsbeträge entweder über die Abrechnung ihres Energieversorgers oder über die Betriebskostenabrechnung ihres Vermieters.

#6: Wie werden die Energiepreisbremsen finanziert?

200 Milliarden Euro veranschlagt der Bund für den Abwehrschirm, mit dem die Energiekosten für Betriebe und Privathaushalte gedämpft werden sollen.

Die Strompreisbremse soll zum Teil über die Abschöpfung sogenannter „Zufallsgewinne am Strommarkt“ finanziert werden. Der Bund setzt damit die Vorgaben einer EU-Notfallverordnung um.

Von der Abschöpfung sind laut Bundeswirtschaftsministerium (BMWK) Kraftwerke mit niedrigen Stromerzeugungskosten betroffen, „die ihren Strom zu sehr hohen Preisen verkaufen konnten und können“. Zu diesen Kraftwerken gehören:

- Wind-, PV- und Wasserkraftanlagen,
- Abfallverbrennungsanlagen,
- Kernkraftwerke und
- Braunkohlekraftwerke.

Die Abschöpfung dieser Zufallsgewinne erfolgt laut BMWK ab dem 1. Dezember 2021 und läuft zunächst bis zum 30. Juni 2023. Per Rechtsverordnung könne die Laufzeit noch verlängert werden.

#7: Gibt es weitere Hilfen für Betriebe?

Zusätzlich zur Gas- und Strompreisbremse soll es noch Härtefall-Regelungen geben, von denen auch kleine und mittlere Unternehmen profitieren können. Wie werden diese Hilfen konkret ausgestaltet?

Der Bundesregierung zufolge werden die Länder die genauen Regelungen festlegen. Niedersachsen zum Beispiel hat Ende 2022 bereits Wirtschaftshilfen auf den Weg gebracht und ein 300-Millionen-Euro-Paket geschnürt. Ab 23. Februar 2023 können niedersächsische Betriebe Anträge bei der NBank stellen.

ANNA-MAJA LEUPOLD

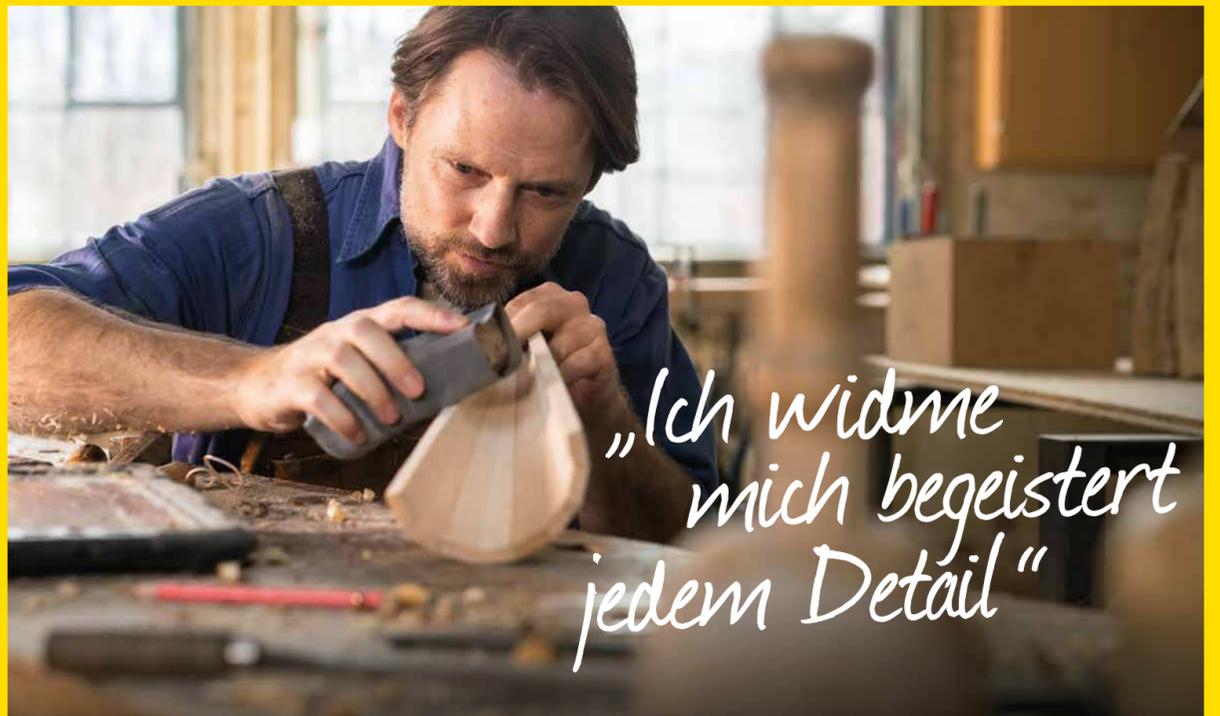
”

Betriebe müssen nichts tun, um von den Energiepreisbremsen zu profitieren.



Entlastung bei den Energiepreisen: Zusätzlich zu den Preisbremsen soll es 2023 Härtefallhilfen geben.

Gelbe Seiten



Wir geben Ihrem Angebot den richtigen Schliff:

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

Leidenschaft erreicht mehr mit Gelbe Seiten.

Jetzt beraten lassen:
Tel. 0511/8550-8100

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

schlütersche Ihr Gelbe Seiten Verlag

Neu aufgestellt durchstarten

Höhere Preise und andere Kunden – wie schaffen Sie diese Neuausrichtung? Fünf Tipps, wie Sie erfolgreich Ihre Zukunft ausrichten können.

1. Überprüfen Sie: Was lohnt sich und was nicht?

Bevor Sie alle Hebel in Bewegung setzen, um Ihr Geschäft umzustellen, sollten Sie das vorhandene Geschäft gründlich unter die Lupe nehmen. Strategieexperte Oliver Bornemann nennt beispielhafte Fragen, die Sie bei dieser Analyse beantworten sollten: „Wo stehen wir jetzt? Wo kommen wir her? Wo wollen wir hin? Welche Handwerksleistungen möchten wir anbieten? Wer sind unsere Wunschkunden?“

Zur Trennung von lukrativen von wenig lohnenden Aufträgen sei die Nachkalkulation sehr wichtig. „Denken Sie an die Deckungsbeiträge. Dafür ist es wichtig, auch die Gemeinkosten einzurechnen“, sagt Bornemann. Aus den Ergebnissen folgt die Erkenntnis, welche Kunden und Aufträge sich wirklich für den Betrieb lohnen.

Unternehmensberater Axel Schröder ergänzt, dass es verschiedene Kriterien zur Beurteilung von Kunden gibt: „Nicht immer ist derjenige der beste, der am meisten Geld zahlt.“ Auch die Zahlungsmoral spielt eine Rolle. „Wenn jemand immer verspätet



Nicht immer ist derjenige der beste, der am meisten Geld zahlt.

Axel Schröder,
Unternehmensberater

Fotos: Privat | pathdoc - stock.adobe.com



Eine strategische Neupositionierung kann Ihnen bessere Aufträge bringen.

überweist und dann noch etwas abzieht, ist das trotz einer hohen Gesamtsumme kein guter Kunde.“

2. Erstellen Sie ein Konzept für Ihre Neuausrichtung

Ein Konzept ist wichtig, damit Sie durchdacht vorgehen können. Schröder: „Erst kommt die strategische Denkleistung, dann die Umsetzung.“ Zu einem Konzept gehört auch eine Marktanalyse für das geplante neue Angebot. „Wenn Ihnen klar ist, welche Leis-

tungsschwerpunkte Sie künftig anbieten möchten, recherchieren Sie unbedingt nach dem Wettbewerb.“ Sonst drohen böse Überraschungen. Außerdem gilt eine Faustregel: Je kleiner die Marktnische, desto größer das Einzugsgebiet.

Bei einer Erweiterung oder Änderung des Angebots muss laut Schröder unbedingt im Vorfeld die Frage geklärt werden: „Haben wir im Betrieb jemanden, der die neue Leistung erbringen kann?“ Wenn Sie dafür erst jemanden einstellen müssen, haben Sie zunächst eine Überkapazität. Denn die neuen Kunden fehlen noch. Am besten ist es, wenn mindestens eine Person das nötige Fachwissen hat und dieses an die Kollegen weitergeben kann.

Schulungsbedarf kann sowohl bei fachlichen Fragen als auch bei Umgangsformen bestehen. „Es ist riskant, hemdsärmelige Mitarbeiter zu anspruchsvollen Kunden zu schicken“, warnt Schröder. „Sie benötigen ein stimmiges Gesamtkonzept.“ Das schließt auch einen hochwertigen, von Profis erstellten Außenauftritt ein. Alles muss zueinander passen.

3. Legen Sie sich einen anderen Umgang mit Preisen zu

Wie viel Sie für bestimmte Leistungen verlangen können, finden Sie einerseits durch Recherche heraus. Mancher Wettbewerber hat vielleicht seine Konditionen veröffentlicht. Schröder: „Oft lohnt auch ein Anruf bei einem nicht konkurrierenden Betrieb aus Ihrem Netzwerk, der bereits anspruchsvolle Kunden betreut.“

Um höhere Preise auszureizen, gibt es eine Technik, die Schröder als „Zuck-und-Schluck-Prinzip“ bezeichnet. Am Beispiel eines Optikerkunden erklärt er es. Der Optiker sagt immer mit Pausen dazwischen, um die Reaktion des Kunden zu beobachten: „200 Euro ... für jedes Glas ... dazu kommt noch das Gestell ... mit 400 Euro.“ Sobald sein Gegenüber zuckt und Kaufabsprung-Signale sendet, sagt der Optiker: „Wir haben übrigens gerade ein besonderes Paket-Angebot für 700 Euro.“ Dadurch schlucken Kunden auch hohe Preise.

Bornemann rät dazu, sich von reinen Preisdiskussionen zu entfernen. Denn er ist der Überzeugung, dass Kunden sich aus anderen Gründen für einen Handwerksbetrieb entscheiden sollten. „Sprechen Sie über den Mehrwert, den Sie den Kunden bieten.“ Er nennt Beispiele: „Dieser Zusatznutzen kann in besserem Service, Besonderheiten bei der Ausführung oder in Wochenend-Rufbereitschaft für technische Probleme liegen.“

4. Gehen Sie Schritt für Schritt bei der Umstellung vor

Bei einer Neuausrichtung gibt es zwei Wege: Entweder Sie stellen alles auf einen Schlag um oder Sie gehen schrittweise vor. Der „große Knall“ birgt nach Schröders Auffassung ein hohes Risiko. „Schmeißen Sie alte Schuhe erst dann weg, wenn Sie neue haben.“ Im ersten Schritt gewichten Sie Ihre Leistungen um. Das, was künftig die Haupteinnahmequelle sein soll, stellen Sie auf der Website und in Ihren Gesprächen nach vorne. „So können Sie testen, wie das Angebot überhaupt angenommen wird.“

Eine weitere Gefahr bei einem radikalen Umstellen besteht darin, dass Sie in Ihrem gewohnten Geschäftsumfeld nicht mehr erkannt werden. Bornemann: „Wenn Sie in einem völlig anders gestalteten Firmenbuli vorfahren, denkt jeder, Sie seien ein neuer Anbieter.“ Er empfiehlt, das Corporate Design in zwei bis drei Schritten umzubauen. „So haben Sie immer noch einen Wiedererkennungseffekt. Alte und neue Kunden gewöhnen sich langsam an den Wechsel.“

5. Finden Sie neue Kunden über Kontakte und Kooperationen

Handwerker leben oft überwiegend vom Empfehlungsgeschäft und von guten Referenzen. Auch beim Erschließen neuer Kundenkreise ist es wichtig, bereits Erfolge vorzuweisen, betont Schröder. „Wenn Sie einen Kunden haben, der in das neue Schema passt, bitten Sie ihn um ein gutes Statement und ein Foto von Ihrer Arbeit.“ Für weitere Testimonials und Referenzprojekte rät er zu folgender Vorgehensweise:

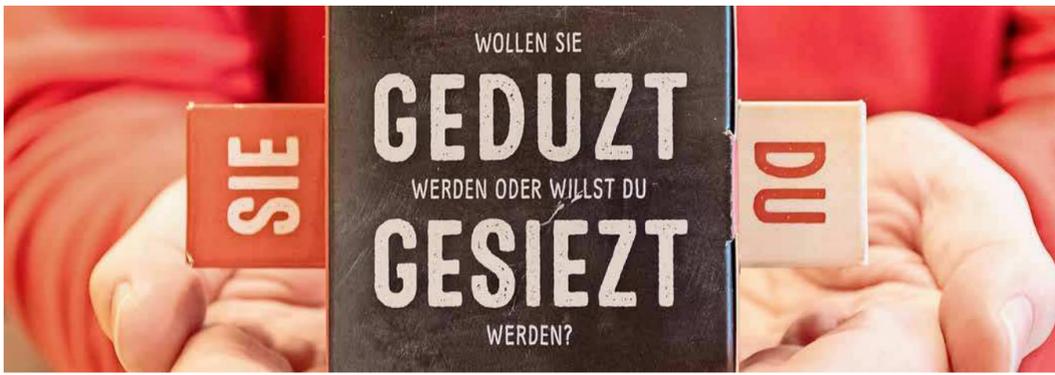
Ist das Projekt zu Ende, feiern Sie die Übergabe mit dem Kunden. Schröder: „Bringen Sie eine Flasche Champus mit und fotografieren Sie ihn in seinem neuen Badezimmer.“ Danach folgt die Frage, ob das Bild und ein Statement mit Namen auf der Website verwendet werden dürfen. „Der Kunde ist in guter Stimmung. Er ist höchstwahrscheinlich einverstanden.“

Eine weitere Möglichkeit, sich einen neuen Markt zu erschließen, sind Kooperationen. „Suchen Sie Netzwerkpartner mit derselben Zielgruppe aus einem anderen Gewerk. So können Sie einander auf Provisionsbasis empfehlen. Die Partner bringen sich gegenseitig in Projekte ein“, sagt Schröder. Diese Vorgehensweise hat auch noch einen anderen Nebeneffekt: Treten Sie als Handwerker-Netzwerk auf, können Sie ein breiteres Leistungsspektrum anbieten. **BIRGIT LUTZER**

SDH[®]
GmbH
SERVICEGESELLSCHAFT
DEUTSCHES HANDWERK

**GÜNSTIGE
FIRMENWAGEN
FÜRS HANDWERK**

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



Wenn sie wenigstens fragen würden! Unerwünschtes Duzen können Sie höflich zurückweisen, indem Sie beim Sie bleiben.

Foto: MW Photography - stock.adobe.com

„Geschäftlich ist mir das Sie lieber“



Das „Sie“ in der Ansprache gehört für Beatrix Wilkens (Foto) zum „geschäftlichen Gebaren“. Auch die Tatsache, dass Wilkens Fenster und Türen aus Holz schon viele Jahre am Markt ist, ändert daran nichts: „Sowohl bei den meisten Geschäfts- als auch bei vielen Privatkunden bleiben wir beim Sie“, sagt Wilkens, die in der Tischlerei in Staffhorst für die Buchhaltung und den Kundendienst verantwortlich ist.

Sicher biete es sich in manchen Fällen an, zum „Du“ zu wechseln. Aber meistens, beispielsweise bei langjährigen Kunden, warte sie eher darauf, das Duz-Angebot zu bekommen. „Mein Mann und ich sind so aufgewachsen und hinterfragen das gar nicht so oft“, sagt sie. Gerade bei der Abwicklung von Aufträgen biete das Sie eine „angenehme Distanz“ – auch wenn mal nicht alles glatt läuft. „Wir können per Sie höflich Kritik üben, aber auch einen Spaß machen und uns gut verstehen“, sagt Wilkens. Dazu brauche es nicht zwingend das Du.

Anders sehe es im Betriebsalltag aus: „Im Team duzen wir uns alle. Das klären wir mit jedem neuen Mitarbeiter. Abgelehnt hat es bisher noch niemand“, betont Wilkens. Aus ihrer Sicht fördert das Du den Zusammenhalt und das Miteinander in dem Familienbetrieb. Sie habe die Erfahrung gemacht, dass sich die Baustellen-Teams auch mit Kollegen duzen. Das schaffe eine angenehme Arbeitsatmosphäre.

Auch in Stellenanzeigen will Wilkens künftig konsequent das „Du“ verwenden. Da sie dort schreiben „Komm‘ in unser Team“, würden potenzielle Mitarbeitende das dann auch im Betrieb erwarten. (JA)

Muss ich mich duzen lassen?

Duzen ist in – in der Werbung, in den sozialen Medien und im Handwerk sowieso. Falls Ihnen das nicht in jeder Situation gefällt: So kommen Sie da raus.



Nicht zuletzt ist es auch eine Generationenfrage.

Mareen Ilgner, Agentur für Freundlichkeit

Duzen in der Stellenanzeige

Immer häufiger wird in Stellenanzeigen und auf der Karriere-seite geduzt: „Wer sich dazu entschließt, sollte sich darüber im Klaren sein, dass Bewerber zurückduzen könnten“, betont Mareen Ilgner.

Ihrer Erfahrung nach blieben diese häufig beim Sie. „Gerade junge Leute fühlen sich durch das Du angesprochen, siezen aber im Bewerbungsprozess.“ Trotzdem sei wichtig, dass das Du zur Firmenkultur passt. „Wenn ich keine Duz-Kultur im Betrieb habe, sollte ich das Arbeitgeber-Marketing nicht darauf abstellen. Das wirkt nicht authentisch“, so die Trainerin. KATHARINA WOLF

Foto: Franz Fendler

Schüler duzen Lehrer, Kunden duzen Handwerker und Ikea duzt sowieso jeden – das förmliche Sie scheint immer mehr auf dem Rückzug zu sein. „Ein Grund dafür ist die Globalisierung und der Siegeszug des Englischen, wo die Anrede mit Vornamen und ‚you‘ üblich ist“, sagt Mareen Ilgner von der Agentur für Freundlichkeit in Köln. „Nicht zuletzt ist es auch eine Generationenfrage“, so Ilgner. Bei Radiosendern mit jungem Zielpublikum oder auf Social-Media-Kanälen sei das Du die Regel.

Dabei hat das Sie durchaus eine Funktion – es schafft Abstand. „Das vertrauliche Du verringert die Distanz zwischen Menschen“, sagt die Beraterin. Nicht immer ist das jedoch erwünscht. Auch wenn im Handwerk Duzen weit verbreitet ist, möchte nicht jeder Chef mit Azubis oder Kunden per Du sein.

Wie reagiere ich auf unerwünschtes Duzen?

Rechtlich gesehen ist es eindeutig: „Wer andere gegen deren ausdrücklichen Willen duzt, verstößt gegen deren Persönlichkeitsrecht“, sagt Ilgner. Ausnahme: In einer Unternehmenskultur, wo das Du fest dazugehört, müssen sich auch Siez-Freunde das Du gefallen lassen.

Im Umgang mit Mitarbeitenden oder Kunden ist allerdings ein Verweis auf das Persönlichkeitsrecht wenig hilfreich. „Unerwünschtes Duzen, etwa von Kunden, kontern Sie am besten, indem Sie einfach per Sie bleiben“, rät Ilgner. In der Regel reiche das als Signal aus. Falls das nicht genügt, empfiehlt die Trainerin, das Thema freundlich anzusprechen: „Bitte haben Sie Verständnis dafür, dass ich lieber beim Sie bleiben möchte.“

Sie rät allerdings auch zu überlegen, wie wichtig der Kunde für Sie ist: „Handelt es sich nur um einen kleinen Auftrag, dann können Sie das Duzen vielleicht ignorieren.“ Bei einer längeren Zusammenarbeit hingegen könnte es wichtiger sein, Ihre Position zu vertreten.

Wenn Auszubildende oder Mitarbeiter Sie unaufgefordert duzen, sollten Sie das unbedingt ansprechen. „Dabei sollten Sie Ihre Position begründen können“, rät die Trainerin.

Wie weise ich ein Duz-Angebot zurück?

Nicht jeder duzt ungebeten, bietet aber das Du nach kurzer Zeit an. „Wer so ein Angebot zurückweist, zeigt, dass er Distanz halten will“, sagt Ilgner. „Deshalb sind hier ein paar freundliche Worte angebracht: Vielen Dank für das nette Angebot. Ich würde gerne beim Sie bleiben – damit fühle ich mich im beruflichen Umfeld wohler. Das ändert aber nichts an unserer guten Zusammenarbeit.“

Kann ich ein Du zurücknehmen?

Zurück vom Du zum Sie – das ist schon eine deutliche Zurückweisung. „Davon würde ich abraten“, sagt Ilgner.

Eine Ausnahme könnte es sein, dass Sie gerade erst zum Du übergegangen sind, etwa bei einer launigen Betriebsfeier oder bei einem Richtfest. „Wenn Sie das Gefühl haben, zu weit gegangen zu sein, sollten Sie das Thema beim nächsten Treffen ansprechen“, so Ilgner. „Ich habe nochmal nachgedacht, es war ein sehr netter Abend, aber ich würde trotzdem gern lieber beim Sie bleiben“, könnte so ein Satz lauten. „Hier sollten Sie allerdings ebenfalls überlegen, welchen Schaden Sie durch die Zurückweisung anrichten könnten.“



Wer andere gegen deren ausdrücklichen Willen duzt, verstößt gegen deren Persönlichkeitsrecht.

Mareen Ilgner, Agentur für Freundlichkeit

Foto: Jörg Singer

Die Kettenschenkung – eine schmucklose Gestaltung? Die Renaissance eines „alten“ Gestaltungselements

Bei Redaktionsschluss dieser Zeilen hatte der Bundesrat mit seiner Zustimmung zum Jahressteuergesetz 2022 in seiner letzten Sitzung des Jahres am 16.12.2022 das Gesetzespaket gerade noch rechtzeitig vor dem Weihnachtsfest abgesegnet. Damit war nicht unbedingt zu rechnen, denn die im Jahressteuergesetz 2022 enthaltenen Anpassungen im Bewertungsrecht können zu höheren Immobilienwerten führen, wodurch das Erben und Schenken teurer werden kann. Bayern wollte deshalb den Vermittlungsausschuss anrufen lassen, um eine gleichzeitige Erhöhung der Erbschaft-/schenkungsteuerlichen Freibeträge zu erreichen. Dazu ist es aber nicht gekommen. Nun hat auch Bayern zugestimmt, aber angekündigt, das Gesetz vom Bundesverfassungsgericht überprüfen lassen zu wollen. Da das Erbschaftsteuergesetz in den letzten Jahrzehnten regelmäßig für verfassungswidrig erkannt worden ist, darf man konstatieren: der Gesetzgeber kann es offenbar nicht besser.

Aus den beschlossenen Änderungen wird sich jedenfalls in zahlreichen Fällen eine verkehrswertnähere Bewertung von bebautem Grundbesitz ergeben, so dass das Gestaltungsmittel der „Kettenschenkung“ zur Optimierung der Nutzung der persönlichen Freibeträge und Steuer-

klassen im Erbschaft- und Schenkungssteuerrecht zukünftig verstärkt zur Anwendung gelangen könnte.

Zur Umsetzung der Kettenschenkung bedarf es zweier zivilrechtlich wirksamer Schenkungen, wobei der Schenkungsgegenstand im ersten Schritt auf einen zwischengeschalteten Erwerber übertragen wird, damit dieser den Schenkungsgegenstand in einem zweiten Schritt auf den eigentlichen Zielerwerber überträgt. Damit das Gestaltungsmittel der Kettenschenkung Anwendung finden kann, ist nach ständiger höchstrichterlicher Rechtsprechung die Dispositionsbefugnis des zuerst Bedachten eindeutig hervorzuheben. Der Zwischenerwerber darf also nicht zur Weiterreichung des Schenkungsgegenstands verpflichtet sein! Es empfiehlt sich zudem, beide Schenkungen in getrennten Urkunden zu regeln, um mögliche Diskussionen mit der Finanzverwaltung zu vermeiden.

Ein Beispielfall: Die Ehefrau ist Alleineigentümerin eines Hauses (Wert: 600.000 €) und überträgt zunächst eine Hälfte auf den Ehemann. Dieser entscheidet sich dann, seine Hälfte auf das gemeinsame Kind zu übertragen. Auch die Ehefrau überträgt dann ihre verbleibende Hälfte auf das Kind. So können die

Freibeträge beider Elternteile, also 2 x 400.000 €, genutzt werden.

Davon abzugrenzen ist die „Schenkungen unter Auflage“, bei der der Beschenkte vom Schenker verpflichtet wird, bestimmte Leistungen an einen Dritten zu erbringen. Bei Erfüllung der Auflage liegt dann regelmäßig eine Schenkung zwischen dem Erstschenker und dem Dritten vor. Auch diese Gestaltung kann in bestimmten Konstellationen aber sinnvoll sein.

Bei Fragen sprechen Sie uns gerne an!



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

Die Berater.
www.obic.de

OBIC SteuerRecht | **VOSS SCHNITGER STEENKEN BÜNGER & PARTNER** | **OBIC REVISION GMBH**
 STEUERBERATER • RECHTSANWALT • VEREIDIGTER BUCHPRÜFER • WIRTSCHAFTSPRÜFER • PARTG MBB | WIRTSCHAFTSPRÜFUNGSGESELLSCHAFT
 26129 Oldenburg · Ammerländer Heerstr. 231 · Telefon: 0441-9716-0 | Beratungsbüros in Oldenburg · Bremen · Remels (Ostfriesland) · Twist (Emsland)



Dürfen Chefs ihre Mitarbeiter im Urlaub anrufen, unbezahlten Urlaub verweigern oder Geld zurückfordern, wenn der Urlaub zu lang war? Hier die Antworten!

Arbeitsrechtlerin. Daher dürften Arbeitgeber ihre Mitarbeiter in der Freizeit nur in ganz dringenden Fällen aus beruflichen Gründen kontaktieren. „Ein solcher Notfall liegt allerdings nicht vor, wenn zwei Mitarbeiter plötzlich krank ausfallen und der Betrieb einen großen Auftrag reinbekommt“, betont die Juristin. Die Ausnahme gelte nur für unvorhersehbare Ereignisse, welche die Existenz des Betriebs bedrohen wie zum Beispiel ein Erdbeben oder Brand. In solchen Extremfällen dürften Chefs ihre Mitarbeitenden sogar zurück in den Betrieb beordern, so Schulze Zumkley.

Ab und zu gewähren Chefs auch Urlaub und vereinbaren mit den Mitarbeitenden, dass sie „auf Abruf bereitstehen“. Davon rät die Rechtsanwältin ab: „Solche Vereinbarungen sind unwirksam.“

Darf ich Mitarbeitenden unbezahlten Urlaub verweigern?

„Einen Anspruch auf unbezahlten Urlaub gibt es nicht“, sagt Schulze Zumkley. Arbeitgebende dürften daher unbezahlten Urlaub verweigern. Mitarbeiter seien per Arbeitsvertrag zu einer bestimmten Arbeitsleistung verpflichtet, die sie auch erbringen müssten. „Von dieser Vereinbarung kann nicht einseitig abgewichen werden“, betont die Arbeitsrechtlerin. „Unbezahlter Urlaub ist daher Verhandlungssache.“

Der Juristin zufolge kann es jedoch in seltenen Fällen eine Ausnahme geben. Das sei zum Beispiel der Fall, wenn ein Tarifvertrag Regelungen zu unbezahltem Urlaub vorsieht: „Die Vorgaben müssen Arbeitgeber bei ihrer Entscheidung berücksichtigen.“

Anspruch auf unbezahlten Urlaub könne Mitarbeitenden unter Umständen auch zustehen, wenn sie sich in einer absoluten Notsituation befinden. Als Beispiel führt Schulze Zumkley eine Unwetterkatastrophe wie die Flut im Ahrtal an, bei der ein Mitarbeiter sein Haus verliert. „Wegen der enormen psychischen Belastung dürften sie in so einer Situation aber häufig bereits arbeitsunfähig sein, sodass sich die Frage nach dem Urlaub nicht mehr stellt.“

Und was gilt, wenn Mitarbeitende argumentieren, der Oma gehe es schlecht und sie habe nur noch wenige Wochen zu leben? „Das wird für den Anspruch auf unbezahlten Urlaub nicht ausreichen, auch wenn das sehr traurig ist“, sagt die Rechtsanwältin.

ANNA-MAJA LEUPOLD

Hilfe, mein Mitarbeiter hat frei!

Mitarbeitende im Urlaub anrufen: klar doch! Unbezahlter Urlaub: verweigert! Zuviel Urlaub gewährt: Das kostet! Oder nicht? Was dürfen Chefs wirklich?

Gewähren Chefs versehentlich zu viel Urlaub, geht wertvolle Arbeitszeit verloren. Dürfen Betriebe in solchen Fällen Geld von ihren Mitarbeitern zurückfordern? „Nein, das geht nicht“, sagt Kathrin Schulze Zumkley, Fachanwältin für Arbeitsrecht bei der Kanzlei T/S/C Fachanwälte für Arbeitsrecht in Gütersloh und Mitglied der Arbeitsgemeinschaft Arbeitsrecht im Deutschen Anwaltverein. Mit der Genehmigung

des Urlaubs erklärt der Arbeitgeber gegenüber dem Mitarbeiter, dass dieser an bestimmten Tagen nicht arbeiten muss und weiter Geld bekommt. „Eine solche Willenserklärung können Chefs nicht einfach widerrufen“, betont die Juristin.

Gute Erfolgschancen mit einer Rückforderung hätten Arbeitgeber laut Schulze Zumkley lediglich, wenn ein Mitarbeiter das Urlaubskonto zu seinen Gunsten manipuliert und deshalb zu viel

„Anruf in den Ferien? Das geht nur im Notfall.“

Urlaub erhält: „Wenn so etwas passiert, werden Betriebe vermutlich von einer fristlosen Kündigung Gebrauch machen, weil das Vertrauensverhältnis gestört ist.“

Darf ich Mitarbeitende im Urlaub anrufen und zurück in den Betrieb beordern?

„Sinn und Zweck des Urlaubs ist, dass sich Mitarbeiter in dieser Zeit erholen“, erläutert die

Pflicht zur Arbeitszeiterfassung – nicht zwingend elektronisch

Handwerker müssen die Arbeitszeit ihrer Mitarbeitenden erfassen. Wie genau, hat das Bundesarbeitsgericht jetzt erläutert. Das müssen Betriebe jetzt beachten.



Alle Betriebe müssen vor allem Überstunden ihrer Mitarbeitenden erfassen. Wie sie dokumentieren, entscheiden sie vorerst noch selbst.

Aufatmen für Betriebe in Sachen Arbeitszeiterfassung – die Begründung des Bundesarbeitsgerichts (BAG) schafft Klarheit: Die Pflicht der Arbeitgeber, von ihren Mitarbeitenden die tägliche Arbeitszeit zu erfassen, ergebe sich direkt aus § 3 Absatz 2 Nr. 1 des Arbeitsschutzgesetzes. Darüber haben wir hier bereits berichtet. Auf eine ausdrückliche Regelung im Arbeitszeitgesetz komme es daher nicht an.

Bleiben Besonderheiten der Arbeitsverhältnisse bestehen?

Was bedeutet das in der Praxis für die Betriebe? „Das BAG betont in dem Beschluss, dass Arbeitgeber einen Gestaltungsspielraum haben

und Besonderheiten der Arbeitsverhältnisse weiterhin bestehen können“, erklärt Cornelia Höltkemeier, Rechtsanwältin bei der Landesvereinigung Bauwirtschaft Niedersachsen.

Diesen Spielraum haben Betriebe bei der Arbeitszeiterfassung

Das bedeutet nach Aussage der Expertin für Handwerksbetriebe konkret:

- Die Betriebsgröße, Montagetätigkeiten und die Arbeiten an dezentralen Einsatzorten – beispielsweise auf Baustellen oder bei Kunden – können nach wie vor darüber entscheiden, wie Betriebe ihre Arbeitszeiten aufzeichnen.

- Die Arbeitszeiterfassung muss nicht zwingend elektronisch erfolgen. Die Papierform – auch in Form von Stundenzetteln – kann weiterhin beibehalten werden.
 - Unternehmer dürfen die Aufzeichnungspflicht auf ihre Mitarbeitenden übertragen. Das heißt, dass die Mitarbeitenden ihre Arbeitszeiten und Überstunden weiterhin selbst dokumentieren dürfen.
 - Ein Betriebsrat habe daher kein Initiativrecht auf Einführung eines elektronischen Systems zur Arbeitszeiterfassung.
- Wichtig:** „Dieser Gestaltungsspielraum gilt zumindest so lange, wie das

Bundesarbeitsministerium noch keine konkreten Vorgaben für ein überarbeitetes Arbeitszeitgesetz vorgelegt hat“, sagt Höltkemeier.

Unklar sei beispielsweise noch, ob leitende Angestellte weiterhin von der Pflicht zur Arbeitszeiterfassung ausgenommen sein sollen oder nicht. Diese Frage könne wohl erst mit einer etwaigen Klärung in einem Arbeitszeitgesetz beantwortet werden.

Wird das Arbeitszeitgesetz überarbeitet?

Die Rechtsanwältin geht davon aus, dass das Arbeitszeitgesetz im kommenden Jahr von der Bundesregierung überarbeitet wird. Es werde dann vermutlich auch neue Regelungen zur Arbeitszeiterfassung enthalten.

Die Handwerksorganisationen setzen sich, so Höltkemeier, in Gesprächen dafür ein, dass diese gesetzliche Neufassung „nicht zu weiteren bürokratischen Belastungen“ für Betriebe führt. (JA)

Dürfen Betriebe nach „coolen Typen“ suchen?

Per Stellenausschreibung sucht ein Betrieb nach „coolen Typen“. Eine Bewerberin fühlt sich davon diskriminiert und klagt auf 10.200 Euro Schmerzensgeld. Zu Recht?

Der Fall: In der Stellenausschreibung eines Betriebs steht die Formulierung „Wir suchen coole Typen – Anlagenmechaniker – Bauhelfer“. Eine transsexuelle Elektrotechnikerin bewirbt sich per E-Mail. Der Geschäftsführer leitet die Bewerbung per Whatsapp an eine Kundin weiter und kommentiert sie mit den Worten „Was läuft da nur falsch“ sowie einem Smiley mit heruntergezogenen Mundwinkeln. Als die Elektrotechnikerin davon erfährt, verklagt sie den Betrieb und fordert eine Entschädigung – wegen Alters- und sexueller Diskriminierung.

Das Urteil: Das Arbeitsgericht Koblenz entschied, dass eine Benachteiligung gemäß § 1 AGG vorliege. Die Bewerberin sei wegen ihres Geschlechts diskriminiert worden, eine Altersdiskriminierung liege jedoch nicht vor. Aus der Formulierung

„coole“ Typen lasse sich nicht entnehmen, dass der Betrieb nur junge Bewerber suche. Cool könnten Personen, Verhaltensweisen, Ereignisse oder sonstige Umstände sein.

Auch am Wort „Typ“ hatte das Gericht nichts auszusetzen, da der Begriff „inhaltlich geschlechtsunspezifisch“ ist. Zum Verhängnis wurde dem Betrieb, dass er in der Stellenausschreibung die Wörter „Anlagenmechaniker“ und „Bauhelfer“ verwendete. Das lege nahe, dass er tatsächlich männliche Typen suche. Zudem habe der Arbeitgeber mit der Whatsapp an die Kundin gegen den Datenschutz verstoßen. Deshalb muss er insgesamt 6.000 zahlen. (AML)

AG Koblenz: Urteil vom 9. Februar 2022, Az. Ca 2291/21



Die Formulierung „coole Typen“ ist laut Arbeitsgericht Koblenz nicht diskriminierend. Ungeschoren davon kam der angeklagte Betrieb dennoch nicht.

Urlaub verfällt nicht ohne Hinweis

Nehmen Mitarbeitende ihren Urlaub nicht, verfällt er nicht automatisch nach drei Jahren. Mit einem Urteil nimmt das BAG Betriebe stärker in die Pflicht.

Laut Gesetz können Urlaubsansprüche von Mitarbeitern verjähren. Mit einem Grundsatzurteil hat das Bundesarbeitsgericht (BAG) jetzt geklärt, unter welchen Voraussetzungen sie verfallen.

Der Fall: 101 nicht genommene Urlaubstage – so viele hatte eine Steuerfachangestellte bei ihrem Arbeitgeber angesammelt. Als die Frau aus ihrem Job ausschied, forderte sie vom Betrieb deshalb eine Entschädigung von rund 23.000 Euro.

Doch der Arbeitgeber zahlte ihr nicht die gesamte Summe: Er überwies lediglich knapp 3.000 Euro – die Abgeltung für 14 Urlaubstage. Die anderen Urlaubstage seien bereits verjährt, so die Argumentation des Betriebs. Die Frau klagte daraufhin.

Das Arbeitsgericht wies die Klage zunächst ab, das Landesarbeitsgericht hingegen sprach ihr mehr als 17.000 Euro für die weiteren 76 Urlaubstage zu. Doch dann landete der Fall vor dem Bundesarbeitsgericht.

Das Urteil: Die gesetzlichen Vorschriften zur Verjährung gesetzlicher Urlaubsansprüche finden auch

in diesem Fall Anwendung, entschieden die Richter. Allerdings beginne die dreijährige Verjährungsfrist nicht automatisch.

Der Verfall von Urlaubsansprüchen ist laut Bundesarbeitsgericht an folgende Voraussetzungen geknüpft:

- Arbeitgeber haben Arbeitnehmer über ihren Urlaubsanspruch aufgeklärt.
- Arbeitgeber haben zudem über die Verfallfristen belehrt.
- Und Arbeitnehmer haben den Urlaub aus freien Stücken nicht genommen.

Mit diesem Urteil hat das Bundesarbeitsgericht Vorgaben des Europäischen Gerichtshofs (EuGH) umgesetzt. (AML)

BAG: Urteil vom 20. Dezember 2022, 9 AZR/266/20

Tappen Sie nicht in die Imagefalle!

Es gibt immer wieder Handwerksbetriebe, die mit einem schlechten Ruf kämpfen. Das betrifft Sie nicht? Diese Warnzeichen zeigen Ihnen, ob Ihr Image in Gefahr ist – und wie Sie rechtzeitig gegensteuern.

Ein schlechtes Image kostet Sie nicht nur Aufträge, sondern bremst auch die Mitarbeitersuche. Wenn Ihnen das Auftreten gegenüber Kunden egal ist, weil die Auftragsbücher voll sind, sollten Ihre Alarmglocken schrillen.

Image-Warnzeichen 1: Sie sind genervt von Ihren Kunden

Wie reagieren Sie auf Kundenanfragen? Sind Sie schon genervt, wenn das Telefon klingelt? Oder eine Kundin zu Angeboten mehr als zwei Fragen hat?

„Viele Handwerker verhalten sich wie Fachärzte, die sich keine Mühe mit ihren Patienten geben, weil die von selbst kommen“, sagt Andreas Köhler, Kommunikationspsychologe bei der Unternehmensberatung Ib coaching & consulting. Doch auf lange Sicht kann diese Einstellung (und das daraus resultierende herablassende Verhalten) fatal sein, meint Köhler. Unfreundliches oder unhöfliches Auftreten schadet Ihrem Image bei den Kunden. „Und Auftragsbücher bleiben nicht immer voll.“

Außerdem bremst ein schlechtes Image die Mitarbeiter- und Nachwuchssuche. Angehende Azubis hören auf Eltern und Großeltern – und das sind Ihre Kunden. Ein ungehobelter Umgangston und muffeliges Auftreten reichen, um die eher behütenden Eltern der Generation Z abzuschrecken.

Wichtig: Ihr Verhalten färbt auf Ihr Team ab – und dessen Verhalten fällt auf den Betrieb zurück. „Ihr Image richtet sich danach, wie beim Kunden gearbeitet wird“, betont Köhler. „Aus schlechtem Benehmen schließen die Kunden auf die Qualität der Arbeit.“

Sein Tipp: „Halten Sie sich einen Spiegel vor und hinterfragen Sie Ihr Verhalten gegenüber Kunden. Vergessen Sie dabei Ihr Team nicht. Spezielle Schulungen, angepasst an die Aufgaben von Handwerkern, helfen. Sie sind viel wichtiger, unkomplizierter und preiswerter als Werbung oder tolle Kfz-Beschriftung und Sie gewinnen damit mehr: positive Mund-zu-Mund-Propaganda und Empfehlungen.“

Image-Warnzeichen 2: Sie bekommen kein Feedback von Ihren Kunden

Wenn sich keiner meldet, wird schon alles gut sein – ist das Ihre Einstellung zu Kunden-Feedback? Ein Fehler, meint Imageberater Köhler. „Die Kunden sind derzeit angewiesen auf Handwerker. Keiner beschwert sich, damit der Betrieb bloß nicht abspringt.“ Wenn also gar kein Feedback bei Ihnen eintrudelt, sollten Sie dieses Warnzeichen ernst nehmen.

Den die Folgen von fehlendem Feedback können massiv sein: Es fehlt das Korrektiv, (soziale) Kompetenz geht langsam, aber sicher verloren. „Wer kein aufrichtiges Feedback erhält, verliert schnell die Bodenhaftung. Am Ende passen das Selbstbild und das Fremdbild nicht mehr zusammen: Ich halte mich



Der Kunde ist wütend und Sie lassen seine emotionale Reaktion abprallen? Ein ernstes Warnzeichen für das Image Ihres Betriebs.

für großartig, andere mich für arrogant“, so Köhler. Der Imageschaden ist angerichtet!

Das Problem daran: Unzufriedene Kunden kommen nicht wieder. „Sie zahlen im Zweifel sogar etwas mehr für eine andere Firma – oder heuern gleich Schwarzarbeiter an“, warnt Köhler.

Sein Tipp: „Holen Sie aktiv Feedback bei Ihren Kunden ein. Ob per Postkarte oder Mail ist egal, Hauptsache niedrigschwellig. Und beherzigen Sie, was dann zurückkommt.“

Um an qualifizierte Antworten zu kommen, können Sie ein Feedback-Raster aus drei Punkten nutzen:

- 1 Mir hat gefallen, dass ...
- 2 Mir ist aufgefallen, dass ...
- 3 Beim nächsten Mal würde ich mir wünschen, dass ...



Hinterfragen Sie Ihr Verhalten gegenüber Kunden. Vergessen Sie dabei Ihr Team nicht.

Andreas Köhler, Kommunikationspsychologe

Image-Warnzeichen 3: Sie reden sich Probleme schön

Ein Mitarbeiter kündigt? War eh faul. Der Kunde springt ab? Besser so, Sie haben genug zu tun! Ein zweiter Kollege macht nur Ärger? Ist halt ein Idiot! Wenn Sie anfangen, sich ernste Probleme schönzureden, sollten alle Alarmglocken läuten. „Früher oder später lassen sich die Probleme nicht mehr wegreden – damit bringen Sie dann nicht nur Ihr Image, sondern den ganzen Betrieb in Gefahr“, warnt Köhler.

Sein Tipp: „Gehen Sie den Ursachen der Probleme auf den Grund, anstatt sich wegzuducken. Holen Sie sich aktiv Feedback: Warum hat der Mitarbeiter gekündigt, warum ist der Kunde unzufrieden? Dann können Sie Lösungen suchen – auch mit externer Unterstützung.“

Schlechte Noten: So hat dieser Kollege reagiert

Malermeister Orhan Celik (Foto) bekommt fast nur positive Bewertungen. Dank der richtigen Taktik hat der Unternehmer bei einem schlechten Feedback für ein Happy End gesorgt.



Die Kunden müssen am Ende zufrieden sein – so lautet das Motto von Orhan Celik. „Ich nehme mir zum Schluss auf der Baustelle Zeit, um alle Wände zu kontrollieren, und streiche gegebenenfalls noch mal nach“, sagt der Unternehmer, der einen Betrieb mit drei Mitarbeitenden in Hannover führt. Doch das ist noch nicht alles: Celik greift zum Schluss immer noch zu Staubsauger und Wischlappen. „Wenn wir die Baustelle verlassen, ist alles sauber“, betont er.

Bei den Kunden kommt die hohe Service-Orientierung des Malermeisters gut an. Mehr als 30 Bewertungen hat er inzwischen bei Google erhalten. Im Schnitt bewerten sie ihn mit 4,9 Sternen – besser geht es also kaum. „Die Kunden nehmen sich teilweise richtig Zeit, einen kurzen Text zu schreiben“, freut sich Celik über das positive Feedback.

Doch es gibt auch eine kritische Rückmeldung: „Ein Kunde hat mich mal kontaktiert, als ich im Urlaub war und meine E-Mails nur sporadisch gelesen habe“, berichtet der Meister. Die Kundenanfrage blieb daher unbeantwortet und der Kunde revanchierte sich mit einem negativen Kommentar. Celik reagierte bei Google auf die Bewertung und bat den Kunden, ihn noch einmal per E-Mail zu kontaktieren. Das tat er und so gab es für beide Seiten ein gutes Ende: „Inzwischen habe ich schon zwei Aufträge bei dem Kunden erledigt und seine Bewertung hat er inzwischen auch korrigiert“, berichtet Celik. Und der Malermeister hat eine Sache gelernt: „Wenn ich Urlaub mache, richte ich jetzt immer eine Abwesenheitsnotiz ein.“ (AML)

Und nicht zuletzt: Erinnern Sie sich daran, warum Sie Handwerker geworden sind und an Ihre Berufsehre. Sie wollen doch Ihre Sache gut machen und als Profi wahrgenommen werden – genau wie Ihr Team. Und eine gute Bewertung von Kunden macht dann doch mehr Spaß, als sich Probleme kleinzureden.“ KATHARINA WOLF

Strauss Workwear jetzt mieten.

Ab sofort erhalten Sie ausgewählte Strauss Kollektionen im komfortablen DBL Miet-service. Ausstatten, holen, waschen, reparieren, bringen – alles inklusive. Fragen Sie gleich Ihr individuelles Angebot an: dbl.de/strauss-mieten



Wie sicher ist mein Privatvermögen?

Ob Sie für Schulden mit Ihrem Privatvermögen haften, hängt von der Rechtsform Ihres Betriebs ab – zumindest, wenn Sie bei der Betriebsführung keine Fehler machen.

Rasant steigende Energiepreise, anhaltende Lieferengpässe, steigende Zinsen und Kaufzurückhaltung bei den Kunden – das wirtschaftliche Klima wird für Handwerksbetriebe rauer. Wer sich deshalb vor einer Insolvenz fürchtet, macht sich meist auch Sorgen um das private Vermögen – doch sind die berechtigt?

„Einzelunternehmer haften grundsätzlich immer mit dem Privatvermögen für die Verbindlichkeiten ihres Betriebs“, sagt Rechtsanwalt Jörg Sievers aus Greifswald. Er weist allerdings darauf hin, dass bei einer Insolvenz nicht das gesamte Privatvermögen in Gefahr ist: „Alles, was Personen zum einfachen täglichen Leben brauchen, ist nicht mit im Topf.“

Unter Umständen sei auch geschützt, was Handwerker für die weitere berufliche Tätigkeit benötigen. Welche Vermögenswerte das sind, hängt dem Juristen zufolge immer vom Einzelfall ab.

Das Privatvermögen bei GbR- oder OHG-Gesellschaften im Insolvenzfall

Gesellschafter einer GbR oder OHG haften im Insolvenzfall ebenfalls mit dem Privatvermögen für alle Verbindlichkeiten des Betriebs. Rechtsanwalt Sievers weist allerdings darauf hin, dass es zu einer ungleichen finanziellen Belastung der Gesellschafter kommen kann.

Beispiel: Die Verbindlichkeiten des Betriebs belaufen sich auf 100.000 Euro. **Gesellschafter A** hat privat gut vorgesorgt. Er besitzt unter anderem ein Tagesgeldkonto und ein Aktiendepot, zusammen haben sie einen Wert von 500.000 Euro. **Gesellschafter B** hingegen hat nur 20.000 Euro auf seinem Girokonto. In diesem Fall würde sicherlich zunächst der vermögendere Gesellschafter A privat für die volle Summe in Anspruch genommen, so die Einschätzung von Sievers. Er hätte dann zwar Ausgleichsansprüche gegen seinen Mitgesellschafter in Höhe von 50.000 Euro, die er aber zunächst nur in Höhe von 20.000 Euro durchsetzen könnte. Ob er später jemals den Restbetrag bekommt, stehe in den Sternen.

Das Privatvermögen bei Kapitalgesellschaften im Insolvenzfall

Bei Kapitalgesellschaften ist die Haftung grundsätzlich auf das Gesellschaftsvermögen begrenzt. Laut Sievers gilt das für Betriebe, die zum Beispiel als GmbH, GmbH & Co. KG oder als UG organisiert sind. „Diese Rechtsformen sind trotzdem kein Allheilmittel, um das Privatvermögen im Insolvenzfall zu schützen, da es die sogenannte Durchgriffshaftung gibt“, betont der Jurist. Daher könne es in bestimmten Fällen sein, dass die Gesellschafter persönlich mit ihrem gesamten Vermögen für die Verbindlichkeiten des Betriebs haften.



Insolvenz: Bei Kapitalgesellschaften ist das Privatvermögen von Handwerkern zwar geschützt, ausgeschlossen ist die private Haftung aber nicht immer.

Kapitalgesellschaften: Wann das Privatvermögen nicht geschützt ist

Sievers nennt drei typische Fälle, in denen die Durchgriffshaftung bei Kapitalgesellschaften zum Tragen kommt:

- **Private Haftung wegen nicht fristgerechtem Insolvenzantrag:** Kapitalgesellschaften, die zahlungsunfähig oder überschuldet sind, müssen den Insolvenzantrag in der Regel drei Wochen nach Eintritt der Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung stellen. So schreibt es die Insolvenzordnung (InsO) vor. „Wenn Geschäftsführer dieser Pflicht nicht nachkommen, ist das eine Insolvenzverschleppung“, betont Sievers. Das könne zu einer persönlichen Haftung führen.
- **Private Haftung aus vertraglichen Gründen:** Normalerweise haften Gesellschafter einer Kapitalgesellschaft nicht mit dem Privatvermögen für Verbindlichkeiten – das wissen auch die Kreditgeber des Betriebs. „Deshalb ist es gängige Praxis, dass Banken bei der Kreditvergabe eine private Bürgschaft von ihnen fordern“, sagt Sievers. Für den Krisenfall bedeutet das: Handwerker müssen diese Schul-



„Eine Insolvenz muss nicht das Ende sein.“

Jörg Sievers,
Rechtsanwalt

den der Gesellschaft aus ihrem Privatvermögen bedienen. Der Rechtsanwalt weist daraufhin, dass Gesellschafter in solchen Fällen wiederum entsprechende Ausgleichsansprüche gegen die Gesellschaft haben. Diese seien aber in der Regel wertlos, weil sie in der Krise kaum durchsetzbar sein dürften und in der Insolvenz nachrangig sind. Das heißt: Die Ausgleichsansprüche von Betriebsinhabern würden erst bedient, wenn alle anderen Gläubiger ihr Geld schon bekommen haben.

- **Private Haftung wegen nicht voll eingezahltem Stammkapital:** Das Stammkapital einer GmbH muss mindestens 25.000 Euro betragen. „Es gibt allerdings eine gesetzliche Möglichkeit, zunächst nur die Hälfte einzuzahlen“, sagt Sievers. Dem Rechtsanwalt zufolge kann das bei einer Insolvenz zum Problem werden, denn Insolvenzverwalter müssen die fehlenden 12.500 Euro einfordern. „Dieser Betrag muss dann von den Gesellschaftern natürlich aus dem Privatvermögen gezahlt werden – genauso, wie wenn man es gleich vollständig eingezahlt hätte“, sagt der Jurist.

Undurchdachte Rettungsmaßnahmen schützen Privatvermögen nicht

Kurz vor der Insolvenz versuchen manche Betroffene, finanziell zu retten, was noch zu retten ist. Nach Sievers sind das meist undurchdachte Rettungsmaßnahmen.

Beispiel 1: Übertragung von Vermögenswerten. Kurz vor dem Insolvenzantrag versuchen manche, ihr Einfamilienhaus zu retten und überschreiben es an den Ehepartner. „Sofern die Übertragung weniger als vier Jahre zurückliegt, kann sie vom Insolvenzverwalter problemlos rückgängig gemacht werden. Das Haus wird dann Teil der Insolvenzmasse“, betont der Jurist. Zudem hat diese Rettungsmaßnahme noch weitere Folgen: „Wer Vermögensgegenstände beiseiteschafft, um sie aus der Insolvenz herauszuhalten, begeht eine Straftat“, erläutert Sievers. Gemäß § 283 Strafgesetzbuch kann die schlimmstenfalls mit einer Freiheitsstrafe geahndet werden.

Beispiel 2: Privates Konto für eingehende Zahlungen nutzen. Gläubiger können das Geschäftskonto pfänden lassen. „Dann ist das Konto so lange für ausgehende Zahlungen gesperrt, bis der Betrieb die offenen Forderungen beglichen hat“, sagt Sievers. Um das zu umgehen, bitten manche Unternehmer ihre Kunden, eine andere Bankverbindung zu nutzen – zum Beispiel das private Girokonto der Ehefrau. Dem Rechtsanwalt zufolge können Betriebe ihre Geschäfte dann zwar zunächst weiter abwickeln: „Aber bei einer Insolvenz wird der Insolvenzverwalter dann die Vorgänge genau prüfen und unter Umständen gegen die Ehefrau vorgehen.“

Gibt es eine Alternative zu undurchdachten Rettungsmaßnahmen?

„Die Insolvenz ist für viele ein Schreckgespenst“, sagt Sievers. Seiner Erfahrung nach versuchen Unternehmer deshalb oft alles, um das Ruder noch rumzureißen, und schrecken dabei auch nicht vor Dumpingpreisen zurück. „Solche Aufträge verschaffen den Betrieben zwar kurzfristige Liquidität, aber dadurch steigt letztendlich nur die Verschuldung, weil die Gewinne fehlen“, sagt der Rechtsanwalt.

Was können Handwerker stattdessen tun, wenn der Betrieb in großen finanziellen Schwierigkeiten steckt? Sievers empfiehlt Handwerkern, sich rechtzeitig Rat von Fachleuten zu holen, die sich mit Unternehmensinsolvenzen auskennen. „Eine Insolvenz muss nicht das Ende des Betriebs sein“, so seine Begründung. Das Insolvenzrecht biete viele Möglichkeiten, angeschlagene Unternehmen zu retten. „Das geht aber nur, wenn ein Betrieb noch läuft und nicht in einer Kurzschlussreaktion stillgelegt wurde.“

ANNA-MAJA LEUPOLD

Wer muss den Empfang nachweisen?

Dass eine E-Mail im Postfach des Empfängers landet, ist nicht garantiert. In einem Rechtsstreit entschied ein Gericht, wer die Nachweispflicht trägt.

Der Fall: Ein Unternehmen gewährt einem Arbeitnehmer ein Darlehen in Höhe von 60.000 Euro für eine Fortbildung. Die beiden regeln vertraglich, dass der Mitarbeiter das Geld nur zurückzahlen muss, wenn ihm nach fünf Jahren und nach Abschluss der Fortbildung kein Arbeitsvertrag vorliegt, der seiner erlangten Qualifikation entspricht.

Nach Aussagen des Arbeitgebers habe er dem Arbeitnehmer pünktlich zum Stichtag eine E-Mail mit einem Arbeitsvertragsangebot übersandt. Daher zieht er dem Arbeitnehmer in den folgenden Monaten die Raten für die Rückzahlung des Darlehens von dessen Gehalt ab. Dagegen klagt der Arbeitnehmer: Die E-Mail mit den Vertragsunterlagen sei nicht fristgerecht eingegangen – sondern erst drei Tage später.

Das Urteil: Die Richter am Landesarbeitsgericht (LAG) Köln geben dem Arbeitnehmer Recht. Sie weisen auf § 130 BGB, nach dem der Absender die volle Darlegungs- und Beweislast dafür trage, dass die

E-Mail dem Empfänger zugegangen ist. Die Tatsachen, dass sich die E-Mail im Postausgang des Absenders befinde und keine Nachricht über die Unzustellbarkeit vorliege, reichten als Beweise nicht aus. Er habe über die Einstellungsoption im Mail-Programm die Möglichkeit, eine Lesebestätigung anzufordern und damit den Nachweis des Mail-Empfangs anzutreten. (JA)

LAG Köln: Urteil vom 11. Januar 2022, Az. 4 Sa 315/21



Ob eine E-Mail auch wirklich angekommen ist, muss im Zweifelsfall der Absender nachweisen.

Foto: adnuch na changmail - Fotolia.com

Dürfen Betriebe vor Ehemaligen warnen?

Mit einer ehemaligen Mitarbeiterin war dieser Chef überhaupt nicht zufrieden. Deshalb warnte er ihren neuen Arbeitgeber – und wurde verklagt.

Der Fall: Unentschuldigtes Fehlen bei der Arbeit, Weitergabe vertraulicher Daten, unwahre Angaben im Lebenslauf, Überschreiten der Befugnisse – aus Sicht des Betriebs hatte sich eine Mitarbeiterin innerhalb kürzester Zeit mehrere Fehlritte geleistet. Nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses griff der Chef deshalb zum Hörer, um den neuen Arbeitgeber der Frau zu warnen. Das bekam die ehemalige Mitarbeiterin heraus und sah sich zu Unrecht diffamiert. Daher forderte sie vom Betrieb eine Unterlassungserklärung. Doch das machte er nicht und so reichte die Frau Klage gegen ihren ehemaligen Arbeitgeber ein.

Das Urteil: Das Landesarbeitsgericht (LAG) Rheinland-Pfalz ent-

schied zu Gunsten der Frau. Der ehemalige Arbeitgeber habe in diesem Fall die Persönlichkeitsrechte der Mitarbeiterin zu Unrecht verletzt.

Allerdings stellten die Richter klar, dass Arbeitgeber nicht grundsätzlich daran gehindert seien, Auskünfte über die Leistung und das Verhalten von Mitarbeitenden während des Arbeitsverhältnisses zu erteilen. Diese Auskünfte seien auch gegen Willen der ausgeschiedenen Arbeitnehmer möglich – zum Beispiel, wenn andere Arbeitgeber so bei der Wahrung ihrer Belange unterstützt werden. Voraussetzung dafür sei im Einzelfall jedoch eine Güter- und Interessenabwägung. Dabei müsse geprüft werden, ob dem Persönlichkeitsrecht des Arbeitnehmers andere



Kollegen vor ehemaligen Mitarbeitenden warnen: Kann erlaubt sein – aber nur, wenn Chefs eine stichhaltige Begründung haben.

„gleichwertige und schutzwürdige Interessen anderer gegenüberstehen“. (AML)

LAG Rheinland-Pfalz: Urteil vom 5. Juli 2022, Az. 6 Sa 54/22

Verkäufe

Treppenstufen-Becker

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

Hier könnte

Ihre Anzeige stehen!
Tel. 0511/8550-2647

Norddeutsches Handwerk

Anzeigenschluss

für die nächst erreichbare Ausgabe Norddeutsches Handwerk vom 17.02.2023 ist am 17.01.2023

Mediadaten 2023

sehen Sie unter: www.handwerk.com



SDH
SERVICEGESELLSCHAFT
DEUTSCHES HANDWERK

**GÜNSTIGE
FIRMENWAGEN
FÜRS HANDWERK**

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

Nachhaltig gut angezogen?

Fast an jedem Kleidungsstück hängt inzwischen ein Schild, auf dem irgendwas mit Nachhaltigkeit steht. Eine Expertin verrät, was hinter gängigen Labels steckt.

Neue Arbeitsjacken aus recycelten PET-Flaschen, Shirts aus Tencel oder Workwear mit einem Nachhaltigkeitslabel – die BerufsbekleidungsHersteller haben das Thema Nachhaltigkeit für sich entdeckt. Um zu verstehen, was die Labels und Hinweise auf der Kleidung im Einzelfall bedeuten, müssen Handwerker beim Kauf allerdings genau hinschauen. „Selbst für Bekleidungsprofis ist es nicht leicht, den Durchblick zu behalten“, sagt Sandra Dusch Silva, Referentin für nachhaltige Lieferketten und Kleidung bei der Christlichen Initiative Romero (CIR). Zusammen mit ihren Kollegen vom Labelchecker nimmt sie deshalb regelmäßig Labels im Bekleidungsereich in puncto Nachhaltigkeit unter die Lupe.

Was ist Nachhaltigkeit?

Diese Frage lässt sich nicht so einfach beantworten, denn Nachhaltigkeit ist kein feststehender Begriff. „Jeder versteht unter dem Begriff etwas anderes“, erläutert Dusch Silva. Das Team vom Labelchecker achtet auf folgende Dinge:

- 1 Soziale Aspekte:** „Wir prüfen, ob bestimmte Normen eingehalten werden“, sagt die CIR-Mitarbeiterin. Wichtig sei hier zum Beispiel, ob die Menschenrechte eingehalten werden oder ob die Arbeiter in den Produktionsstätten existenzsichernde Löhne erhalten.
- 2 Ökologische Aspekte:** Laut Dusch Silva ist hier unter anderem relevant, ob die Hersteller beim Färben auf schädliche Chemikalien verzichten, ob der Wasserverbrauch minimiert und kein genmanipuliertes Saatgut verwendet wird. Eine Rolle spielt auch, wie die verwendete Baumwolle angebaut wurde.
- 3 Glaubwürdigkeit:** Hier geht es darum, wie transparent die Berichterstattung der Hersteller ist: Legen sie Prüfberichte vor und wie glaubwürdig sind sie hinsichtlich der Einhaltung von sozialen und ökologischen Standards?

Beim Labelchecker schneiden die mehr als 20 überprüften Labels aus dem Bekleidungsereich ganz unterschiedlich ab. Vier der überprüften Labels kommen laut Dusch Silva auch bei der Berufsbekleidung häufig vor.

Label 1: Fair Wear

Hinter diesem Label steckt eine Multistakeholder-Initiative – also ein freiwilliger Zusammenschluss von Akteuren, die ein komplexes gesellschaftliches Problem gemeinsam lösen wollen. In diesem Fall ist es eine Stiftung, in der viele Textilunternehmen Mitglied sind.

Die Initiative ist 1999 mit dem Ziel gegründet worden, die Arbeitsbedingungen in den Produktionsländern zu verbessern. „Daher stehen bei Fair Wear soziale Kriterien im Fokus wie zum Beispiel die Zahlung von existenzsichernden Löhnen und sukzessive Lohnerhöhungen“, erläutert Dusch Silva. Ökologische Aspekte hingegen berücksichtigt das Label nicht. Auch der Baumwollanbau und die Färbung der Textilien spielen keine Rolle.

Welche Textilunternehmen und Marken bei der Initiative mitmachen, ist auf der Website der Fair Wear Foundation nachzulesen. Darunter sind auch einige BerufsbekleidungsHersteller wie zum Beispiel Engelbert Strauss, Schöffel Sportbekleidung und Mascot zu finden.

Label 2: Bluesign

Beim Bluesign-Siegel geht es um ökologische Aspekte. Damit ist es in erster Linie ein Umweltzertifikat. „Hier wird der gesamte Herstellungsprozess betrachtet; beginnend bei der Chemieindustrie werden alle Betriebe entlang der Wertschöpfungskette geprüft“, erläutert Dusch Silva.

Der Referentin zufolge gebe es bei diesem Label eine umfangreiche Negativliste mit Chemikalien, die bei der Herstellung nicht verwendet werden dürfen. Zudem gebe es auch eine Positivliste, welche Chemikalien im Rahmen des gesamten Produktionsprozesses eingesetzt werden dürfen. Dort seien zum Beispiel fluorfreie wasserabweisende Substanzen gelistet. „Das sind echte Alternativen zu den schädlichen Fluor-Kohlenstoff-Verbindungen“, sagt Dusch Silva. Der CIR-Mitarbeiterin zufolge machen Fluor-Kohlenstoff-Verbindungen Textilien wasser- und schmutzabweisend sowie lichtbeständig. Problem: Sie seien schädlich für die Umwelt und gelten zudem als krebserregend.

Label 3: GOTS

GOTS ist eine Abkürzung und steht für Global Organic Textile Standard. Ähnlich wie Bluesign geht es auch bei diesem Label vor allem um ökologische Aspekte, so Dusch Silva. „Im Fokus stehen hier allerdings natürliche Fasern“, erläutert sie.

Der Standard fordere beispielsweise ein Verbot bestimmter Chemikalien und die nachhaltige Nutzung von Wasser. Zudem habe das Label ebenso wie Bluesign eine glaubwürdige Berichterstattung.

Label 4: Fairtrade Textile Standard

Das Fairtrade-Logo ist relativ bekannt, da es auf vielen verpackten Lebensmitteln zu finden ist. Das Label gibt es aber auch im Textilbereich. „Hier geht es sowohl um soziale als auch ökologische



Selbst für Bekleidungsprofis ist es nicht leicht, den Durchblick zu behalten.

Sandra Dusch Silva,
Referentin für nachhaltige Lieferketten und Kleidung

Foto: Stockwerk-Fotodesign - stock.adobe.com



Es gibt verschiedene Nachhaltigkeitslabels im Bekleidungsereich: Sie nehmen aber unterschiedliche Aspekte von Nachhaltigkeit in den Fokus.

Aspekte“ sagt Dusch Silva. Zum Beispiel seien bestimmte Chemikalien bei der Produktion verboten und existenzsichernde Löhne seien explizit gefordert.

Ob es sich bei der verwendeten Baumwolle um ein Bioprodukt handelt, spiele zwar keine Rolle. Aber: Die BekleidungsHersteller würden sich verpflichten, fair gehandelte Baumwolle zu verwenden. „Dieses Label nimmt die gesamte Wertschöpfungskette in den Blick, die hergestellten Textilien müssen ab Fabrik und bis zum Endverkauf vollständig rückverfolgbar sein“, so die CIR-Mitarbeiterin.

Kleidung aus recycelten PET-Flaschen oder Tencel – ist das nachhaltig?

An Kleidungsstücken baumeln nicht nur Siegel, sondern auch andere Hinweise – zum Beispiel, dass ein Produkt aus recycelten PET-Flaschen oder der recycelbaren Zellulosefaser Tencel produziert wurde. „Der Fokus liegt hier auf dem verwendeten Material“, erläutert Dusch Silva. „Ob bei der Herstellung andere Nachhaltigkeitsaspekte wie Menschenrechte beachtet werden, darüber sagen diese Hinweise nichts aus.“ ANNA-MAJA LEUPOLD



Der Newsletter informiert mich regelmäßig dienstags und donnerstags über wichtige Themen wie Steuern, Personal und Digitalisierung.

Dirk Evers,
Evers-Bau-Tischlerei GmbH,
Braunschweig



Jetzt anmelden!

Fiat Doblo Van: Jetzt auch elektrisch

Als Nutzfahrzeug kommt der neue Fiat Doblo mit E-Motor, Benziner oder Diesel auf den Markt. Wir waren mit dem Italiener unterwegs.

Als letzte Marke im Stellantis-Konzern stellt Fiat Professional seinen Kompakttransporter Doblo auf eine bekannte Plattform: Auch der Italiener ist nun nahezu baugleich mit Citroen Berlingo, Peugeot Partner und Opel Combo. Die dritte Generation des Fiat Doblo fährt wieder als leichtes Nutzfahrzeug in zwei Längen – 4,40 (L1) und 4,75 Meter (L2) – vor. Ein zwei- oder dreisitziger Kastenwagen, die Doppelkabine Multicab mit fünf Sitzplätzen und ein Kombi stehen zur Wahl. Das für den Vorgänger noch angebotene Hochdach entfällt. Zeitgleich mit den Nutzfahrzeugen kommt Ende des Jahres auch die geräumige, aber immer kurze Pkw-Variante des Doblo in den Handel.

Elektroantrieb, Benziner oder Diesel

Während der Pkw nur noch vollelektrisch als E-Doblo angeboten wird, stehen für die Modelle des gewerblichen Einsatzes neben dem erstmals verfügbaren reinen Elektroantrieb auch konventionelle Verbrennungsmotoren zur Wahl. Knapp ein Drittel aller Kunden wird sich wohl für einen vollelektrischen Doblo-Transporter entscheiden, schätzen die Fiat-Strategen.

Einen Designpreis wird das leichte Nutzfahrzeug sicher nicht gewinnen, stattdessen stehen Funktionalität, Vielseitigkeit und Nutzlast im Vordergrund. Eingepreist ist der italienische Hochdachkombi auf dem Niveau der französischen Geschwister, der Opel Combo ist etwas teurer.

Günstigster Einstiegspreis im Fiat-Doblo-Kastenwagen L1 mit einer seitlichen Schiebe- und verblechter Hecktür ist der 21.100 Euro teure 1,2-Liter-Benziner mit 110 PS (alle Preise netto zzgl. USt). Der 1,5-Liter-Turbodiesel mit 100 PS steht für 22.100 Euro in der Preisliste, der 130 PS starke Selbstzünder kostet mindestens 23.400 Euro und mit Acht-Gang-Automatik 25.350 Euro. Der Vollstromer mit 136 PS starkem Elektromotor und 50-kWh-Batterie ist mit 31.550 Euro freilich der Teuerste im Bunde. Wer ihn jetzt bestellt, muss sich bis Frühsommer nächsten Jahres gedulden.

Auch in der Elektroausführung wartet der Stadtlieferwagen mit 3,3 bis maximal 4,4 Kubikmeter Ladevolumen auf. Die Nutzlast ist aufgrund des höheren Gewichts der E-Version mit 800 Kilogramm (L1) aber um 200 Kilogramm niedriger als die der Benziner- und Diesel-Doblo. Bis zu 750 Kilogramm darf der Stromer an den Haken nehmen. Ein 11-kW-Onboard-Charger



Neuer Fiat Doblo: Auch der Italiener steht nun auf der Kleintransporter-Plattform des ehemaligen PSA-Konzerns.

280

KILOMETER nennt Fiat als Reichweite für die rein elektrisch angetriebene Version des Transporters.

ist immer an Bord. Darüber lässt sich der E-Doblo serienmäßig mit bis zu 100 kW schnell laden, dann füllt sich der Akku in 30 Minuten von 0 auf 80 Prozent.

Eine erste Ausfahrt mit dem E-Doblo als Kastenwagen zeigt: 136 PS und eine Höchstgeschwindigkeit von 130 km/h sind ausreichend für den Kompakttransporter und erlauben zügiges Mitschwimmen über Land oder auf kurzen Autobahnetappen. Haupteinsatzgebiet des Stromers ist ohnehin das urbane Umfeld, wozu auch die WLTP-Reichweite

von rund 280 Kilometer passt. Der Stromverbrauch von 19,2 kWh je 100 Kilometer, der auf unserem Display erschien, entspricht in etwa der Werksangabe von 19,9 kWh.

Gegen Aufpreis: digitaler Innenspiegel

Strapazierfähiger Hartkunststoff dominiert den funktional gestalteten Innenraum. Ablagen gibt es reichlich, ausreichend groß sind sie auch. Manuelle Klimaanlage, DAB-Radio mit USB-Anschluss, elektrische Parkbremse und Tempomat gehören zur Basisausstattung des italienischen Elektrikers. Wenn es das Budget erlaubt, würden wir den digitalen Innenspiegel „Magic Mirror“ für 1.000 Euro dazubuchen, der außer dem Blick nach hinten auch eine vollständige Ansicht der toten Winkel sowie das Bild einer rückwärtigen Einparkkamera bietet. Ein echter Sicherheitsgewinn beim Abbiegen oder Rangieren.

Praktisch ist auch der umklappbare Beifahrersitz für 450 Euro, der das Ladevolumen um 0,5 Kubikmeter und die Ladelänge auf 3,09 Meter erweitert und damit den Transport von Leitern oder Rohren ermöglicht. Erst später verfügbar ist die „Magic Plug“-Steckdose im Innenraum, mit der Energie aus der Batterie auch für die Ladung von Akkus von Elektrowerkzeugen oder auch den Betrieb eines Kühlschranks genutzt werden kann. **MARTINA GÖRES**



Zwei Karosserielängen – 4,40 und 4,75 Meter – stehen für den Fiat Doblo zur Wahl.

| DATEN | |
|---------------|---|
| NAME | FIAT DOBLO VAN |
| Benziner | 110 PS 7,1 l 162 g CO ₂ ab 21.100 Euro |
| Diesel | 100–130 PS 5,7–5,9 l 150–155 g CO ₂ ab 22.100 Euro |
| Elektro | 136 PS 19,9 kWh 0 g CO ₂ ab 31.550 Euro |
| Längen Höhe | 4,403, 4,753 mm 1.860 mm |
| Ladevolumen | 3,300–4,400 l |
| Zuladung | 579–905 kg |
| Anhängelast | 1.350 kg (E-Doblo: 750 kg) |



Den Doblo gibt es auch elektrisch: im Vergleich zu den Verbrenner-Versionen leicht geänderte untere Frontpartie beim E-Doblo Van.



Die asymmetrisch geteilte, verblechte Doblo-Hecktür ist serienmäßig.



3,3 (L1) bis 4,4 (L2) Kubikmeter Laderaum bei den Elektro- und Verbrenner-Versionen

Rechts vor links gilt oft nicht

Auf Parkplätzen gelten gängige Vorfahrtsregeln nicht automatisch – das zeigt dieser Rechtsstreit zweier Autofahrer nach einem Unfall auf einem Baumarktparkplatz.

Der Fall: Der Betreiber eines Baumarktes ordnet an, dass auf seinem Parkplatz die Straßenverkehrsordnung gilt. Dort ereignet sich ein Unfall: Zwei Autos stoßen an der Einmündung einer Fahrgasse

zusammen. Weil am Fahrzeug des Fahrers Schäden von rund 6.000 Euro entstehen, verklagt er den anderen Fahrer, der mit seinem Wagen von rechts gekommen war. Das Landgericht Frankfurt entscheidet, dass der beklagte Fahrer zu 25 Prozent haftet. Gegen diese Entscheidung legt der Geschädigte Berufung ein.

Das Urteil: Die Haftungsquote der Fahrer liegt bei jeweils 50 Prozent, urteilt das Oberlandesgericht Frankfurt am Main (OLG). Der von rechts kommende Fahrer könne nicht geltend machen, dass sein Vorfahrtsrecht verletzt wurde.

Zwar seien die Regeln der Straßenverkehrsordnung auf Parkplätzen grundsätzlich anwendbar. Fahrgassen auf Parkplätzen seien jedoch keine dem fließenden Verkehr die-

nenden Straßen. Daher gewährten sie keine Vorfahrt. Kreuzen sich zwei dem Parkplatzsuchverkehr dienende Fahrgassen eines Parkplatzes, gelte das Prinzip der gegenseitigen Rücksichtnahme. Das heißt: Jeder Fahrer ist verpflichtet, „defensiv zu fahren und die Verständigung mit dem jeweils anderen Fahrzeugführer zu suchen“.

Etwas anderes gilt laut OLG nur, wenn die angelegten Fahrspuren eindeutig „Straßencharakter“ hätten – also nicht der Parkplatzsuche dienen. Dafür könnten bauliche Merkmale wie Bürgersteige, Randstreifen oder Gräben sprechen. **(AML)**

OLG Frankfurt am Main:
Urteil vom 22. Juni 2022,
Az. 17 U 21/22



Parkplatzsuche beim Baumarkt: Autofahrer sind zur gegenseitigen Rücksichtnahme verpflichtet.

IMPRESSUM

Norddeutsches Handwerk

Organ der Handwerkskammern
128. 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
irmke.froemling@schluetersche.de
Jörg Wiebking (Redaktionsleiter)
Tel. 0511 8550-2439
joerg.wiebking@schluetersche.de
Denny Gille, Tel. 0511 8550-2624
denny.gille@schluetersche.de
Martina Jahn, Tel. 0511 8550-2415
martina.jahn@schluetersche.de

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

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

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

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

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

Derzeit gültige Anzeigenpreisliste:
Mediadaten 2023

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

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

Erscheinungsweise:
monatlich

Bezugspreis:
Jahresabonnement:
€ 46,00 inkl. Versand und MwSt.
Studierende € 28,00

Einzelheft € 1,50 zzgl. Versandkosten
Für die in der Handwerksrolle eingetragenen
Handwerker ist der Bezugspreis durch den
Mitgliedsbeitrag abgegolten.

ISSN 0029-1617

Druck: NOZ Druckzentrum,
Weiße Breite 4, 49084 Osnabrück

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

Mehrwert für das Team schaffen

Die Azubis von Malermeister Michael Schreiber üben im „Pinsuleum“. Aber nicht nur für sie stellt er diesen Ort bereit.

Foto: Martina Jahn



Bringt mit einem eigenen Leistungszentrum Farbe in den Alltag der Azubis: Malermeister Michael Schreiber.

Noch ist es nicht ganz fertig, das „Pinsuleum“ in Bad Gandersheim. Aber genutzt werden die besonderen Räumlichkeiten schon seit einigen Monaten. Als „Azubi-Leistungszentrum“ beschreibt Malermeister Michael Schreiber das Pinsuleum auf seiner Website. „Im Prinzip sind es Schulungsräume, in denen die Auszubildenden alte und neue Techniken üben können, sich auf Prüfungen vorbereiten oder einfach mit Materialresten experimentieren“, sagt er.

In handwerklichen Nachwuchs investieren

Die Idee für diese Übungsräume hatte der Chef von drei Gesellen und zwei Auszubildenden im Urlaub. „Ich habe das Nachwuchszentrum des Fußballvereins FC Barcelona kennengelernt und mich gefragt, warum es eine Art Leistungszentrum nicht auch im Handwerk geben kann“, berichtet Schreiber. Schließlich begannen er und sein Team im Sommer 2022, eine Wohnung nahe des Firmensitzes als Übungszentrum umzugestalten. „Das geht neben dem Arbeitsalltag natürlich nicht alles auf einmal. Wann immer die Gesellen oder Azubis freie Kapazitäten haben, arbeiten sie an der Vollendung“, sagt der 40-Jährige.

„Wir Betriebe müssen uns bei den Fachkräften von morgen bewerben. Mit dem Übungszentrum investiere ich in die Zukunft“, sagt Schreiber, der den Betrieb in dritter Generation führt. In Bewerbungsgesprächen erwähne er bewusst den Mehrwert, den die Jugendlichen in der Ausbildung erhalten. Die fachliche Weiterentwicklung seines Teams ist ihm wichtig.

Materialien testen, Kreativität fördern

Trainiert wird im Pinsuleum in Kojen. Das sind kleine Nischen mit je drei Wänden zum Gestal-

ten. „In der Ausbildung wird nicht alles vermittelt, was wir im Portfolio haben“, sagt Schreiber. Deshalb nutzten die Azubis das Pinsuleum zum Nacharbeiten von Gelerntem oder zum Vorbereiten von speziellen Aufträgen. „Wir arbeiten mit Techniken, die nicht so verbreitet sind. Darauf möchte ich meine Azubis vorbereiten“, betont der Unternehmer.

Nicht immer sei im Alltag die Zeit da, beispielsweise Spachteltechniken nebenbei zu erlernen. Zudem stärke fachliches Wissen das selbstbewusste Auftreten beim Kunden. Aber nicht nur Handwerkliches wird im Pinsuleum geübt, auch „Rollenspiele“ stehen auf dem Programm: Die Mitarbeitenden präsentieren sich gegenseitig fertige Arbeiten, beantworten Nachfragen und



Wir Betriebe müssen uns bei den Fachkräften von morgen bewerben.

Michael Schreiber, Malermeister

trainieren das freie Sprechen. „Kommunikation wird in unserem Beruf immer wichtiger. Wer frei sprechen kann, kommt bei Kunden gut an“, ist Schreiber überzeugt.

Das Pinsuleum sei auch ein Ort, an dem jeder Fehler machen und aus ihnen lernen kann. Neue Materialien testen dort auch die erfahrenen Mitarbeitenden. Es sei ein Raum zum Experimentieren und Probieren: Azubis und Gesellen haben im Dezember Baumwollputz angebracht. „So bekommt jeder ein Gefühl für das Material, das bei unseren Kunden häufig nachgefragt wird“, sagt Schreiber. Und sie haben die Verlegung von Bodenplatten geübt. Das schaffe Mehrwert für das Team und die Kunden – und jeder trage ein Stück zum Gelingen bei.

Akademie auch für Kunden öffnen

Die Räume des Pinsuleums will Schreiber ab 2023 auch für andere Projekte nutzen: So plant der Handwerker Workshops für Kunden, die „Spaß am Selbermachen“ haben. „Wir wollen neue Produkte vorstellen und eine Einführung geben, wie bestimmte Techniken zu Hause umgesetzt werden können.“

Was der Handwerker damit erreichen will? „Sichtbarer werden und die Kundenbindung stärken“, sagt er. Und der Malermeister will mehr in Richtung Nachhaltigkeit gehen. Dafür plant er eine Art „Labor“, in dem das Team noch intensiver mit Materialien experimentieren kann. Schon jetzt stellt der Betrieb aus Abfällen wie Tapetenresten, Pappen oder Spachtelmasse eigene Paneele für die Wandsanierung her. Ganz im Sinne der Nachhaltigkeit. MARTINA JAHN

NAMEN UND NACHRICHTEN

Rückblick und Ausblick 2022/2023

„Für viele Handwerksbetriebe war 2022 eine wirtschaftliche Achterbahnfahrt“, resümierte Hildegard Sander, Hauptgeschäftsführerin der Landesvertretung der Handwerkskammern Niedersachsen (LHN), zum Jahresende. Chefs und Chefinnen im Handwerk sowie ihren Mitarbeitenden habe das Jahr 2022 „zwischen Corona und Krankheitsausfällen einerseits und den steigenden Energiepreisen und Lieferengpässen andererseits“ viel abverlangt. Die Ankündigung der „Wirtschaftshilfe KMU Niedersachsen“ für 2023 sei ein gutes Signal für die Betriebe gewesen.

Prognosen für das neue Jahr seien mit hohen Unsicherheiten behaftet. Doch eines sei laut Sander gewiss: „Der grundsätzliche Bedarf an handwerklichen Leistungen bleibt vor Ort weiterhin hoch.“ Das betreffe die Bereiche der Lebensmittelversorgung, der Wasser-, Wärme- und Energieversorgung, der Gesundheit und Hygiene, der Mobilität, des Transports sowie der Kommunikation. Die Energie- und Klimawende werde ohne das Handwerk nicht zu schaffen sein. (JA)

Baupreise stark gestiegen

Die Preise für den Neubau von Wohngebäuden lagen im November 2022 um 17,7 Prozent höher als im Vorjahresmonat, teilt das Statistische Landesamt Niedersachsen (SLN) mit. Die Preissteigerungen fielen unterschiedlich aus:

- Rohbauarbeiten: plus 16,7 Prozent
- Betonarbeiten: plus 20,1 Prozent
- Maurerarbeiten: plus 12,1 Prozent
- Abdichtungsarbeiten: plus 25,3 Prozent.

Die Kosten für Ausbuarbeiten seien laut SLN noch höher ausgefallen. So gab es im November 2022 im Vergleich zum November 2021 bei Tischlerarbeiten einen Anstieg um 23,2 Prozent, bei Dämm- und Brandschutzarbeiten an technischen Anlagen um 34,7 Prozent und bei Blitzschutzanlagen um 31,9 Prozent. (JA)

Hilfen in Niedersachsen stehen bereit

KMU-Wirtschaftshilfen können ab dem 23. Februar beantragt werden. Sie sollen Betriebe mit stark gestiegenen Energiekosten entlasten.

Insgesamt sollen 300 Millionen Euro bereitgestellt werden, teilte das Niedersächsische Wirtschaftsministerium mit. 200 Millionen finanziere das Land, 100 Millionen der Bund. Unterstützt werden sollen damit Unternehmen, die 2022 besonders hart von den Energiepreissteigerungen betroffen waren oder noch immer sind.

Ab dem 23. Februar können Betriebe in Niedersachsen Anträge über das Online-Antragsportal der NBank stellen. Die Antragsfrist laufe bis Ende März. Um schnelle Hilfen zu gewährleisten, ist eine unmittelbare Abschlagszahlung von 50 Prozent der beantragten Hilfe vorgesehen, heißt es auf der Seite der NBank. Zunächst stünden rund 100 Millionen Euro zur Verfügung. Voraussetzung für die Antragstellung laut NBank: „Die Gesamtausgaben für Energie müssen im Zeitraum Juli bis Dezember 2022 um mehr als 3.000 Euro über dem doppelten Betrag im Zeitraum Juli bis Dezember 2021 liegen.“ Zugleich müsse der verfügbare Zahlungsmittelbestand zum 30. November 2022 unter dem verfügbaren am 1. Juli 2022 gelegen haben. Die maximale Förderhöhe betrage



Foto: Kathrin39 - stock.adobe.com

Niedersächsische Betriebe mit enorm gestiegenen Energiekosten können bei der NBank Wirtschaftshilfen beantragen.

500.000 Euro. Wer einen Antrag stellt, verpflichtet sich, 2023 auf betriebsbedingte Kündigungen zu verzichten. Für den Herbst 2023 sei eine Neuauflage des Programms geplant. Die Einzelheiten dafür würden festgelegt, sobald Erfahrungen mit der Gas- und Strompreisbremse ausgewertet wurden. (JA)

Mehr. Für unsere gewerblichen Kunden.

Der HORNBACH ProfiService.

Geballter Service für Handwerk und Gewerbe

Eigener Ansprechpartner
persönlich im Markt und mobil erreichbar

Qualitätsmarken
und riesige Sortimentsauswahl

Schnelle Abwicklung
und Unterstützung bei allen Anliegen

Große Mengen auf Lager
und über 200.000 Artikel bestellbar auf hornbach.de

Kauf auf Rechnung
mit der ProfiCard und monatliche Einkaufsübersicht

Flexible Liefermöglichkeiten für Profis

NOCH MEHR VORTEILE UND INFOS
unter hornbach-profi.de oder
direkt beim ProfiTeam im Markt.

ES GIBT IMMER WAS ZU TUN.



Dipl.-Kauffrau Susann Ruppert,
Betriebswirtschaftliche Beratung
Telefon 0441 232-235, ruppert@hwk-oldenburg.de

BERATER INFORMIEREN

Nachhaltigkeit

Nachhaltiges Wirtschaften ist mittlerweile strategisch notwendig für jedes Unternehmen. Geschäftspartner, Auftraggeber, Banken, Kunden und auch Mitarbeiter interessieren sich zunehmend für die Nachhaltigkeitsleistungen eines Unternehmens. Es geht nicht nur um grüne Darstellung, sondern es ist ein Prozess der Umsteuerung mit Blick auf die zukünftige Positionierung des Unternehmens. Das Geschäftsmodell wird unter Kriterien der Nachhaltigkeit beleuchtet. Ziel ist es, Abläufe, Strukturen, Wertschöpfungsketten und Ressourcenverbrauch kritisch zu betrachten und zu optimieren, aber auch das Krisenmanagement zu stärken.

Deutscher Kodex

Der Deutsche Nachhaltigkeitskodex (DNK) wurde 2010 im Auftrag der Bundesregierung erarbeitet. Ziel war es, einen Transparenzstandard zu schaffen, womit Nachhaltigkeitsleistungen nach außen glaubwürdig und transparent kommuniziert werden können. Dieser Berichterstattungsstandard eignet sich für jede Unternehmensgröße, Rechtsform und Branche. Die Nutzung ist kostenlos. Die DNK-Erklärung wird in der Datenbank veröffentlicht. Der DNK enthält 20 Nachhaltigkeitskriterien mit bestimmten Leistungsindikatoren und gilt als besonders anwendungsfreundlich. Er kann wie eine Checkliste genutzt werden, unterstützt den Aufbau einer Nachhaltigkeitsstrategie und bietet einen Einstieg in die Nachhaltigkeitsberichterstattung.

Nachhaltigkeitsberichterstattung

Kleine und mittelständische Unternehmen haben aktuell keine direkten gesetzlichen Regularien, aber über indirekte Vorgaben sind auch sie von der Nachhaltigkeitsberichterstattung betroffen. So sind bereits heute die Beiträge eines Unternehmens zur Nachhaltigkeit bei der Vergabe von Fördermitteln gefragt und fließen in die Bewertung von Förderanträgen ein. Ebenso wird sich die Vergabe von Krediten künftig deutlich stärker an der betrieblichen Nachhaltigkeit orientieren, sodass auch Banken mehr auf die Nachhaltigkeit ihrer Kunden und deren Investitionsvorhaben achten. Die betriebliche Nachweisführung über nachhaltiges Wirtschaften wird deshalb mittel- und langfristig eine wichtige Rolle spielen. Mein Appell: Auch wenn Sie derzeit nicht unter die gesetzlichen Nachweispflichten fallen, gehen Sie das Thema trotzdem an!

Handwerk lässt sich zertifizieren

Die niedersächsischen Handwerkskammern möchten Sie auf dem Weg zur Nachhaltigkeit Ihres Betriebes begleiten und Sie auf eine Nachhaltigkeitsberichterstattung im Sinne des Deutschen Nachhaltigkeitskodex vorbereiten. Niedersächsische Handwerksbetriebe haben die Möglichkeit, ihre eigenen betrieblichen Anstrengungen für mehr Nachhaltigkeit gezielt zu intensivieren und sich am Ende dafür kennzeichnen zu lassen. Das Siegel und die Urkunde können für die betriebliche Öffentlichkeitsarbeit genutzt werden.

Weitere Informationen zur Kennzeichnung: www.hwk-oldenburg.de/betriebsfuehrung/nachhaltigkeit.

„Mehr Berufsorientierung!“

Bei der 199. Vollversammlung der Handwerkskammer sprach Frieslands Landrat Sven Ambrosy zu den Mitgliedern.

Berufsorientierung muss Gegenstand der Lehrerausbildung sein: „Diese Forderung des niedersächsischen Handwerks fehlt leider im Koalitionsvertrag der neuen Landesregierung“, bedauerte Präsident Eckhard Stein bei der Vollversammlung der Handwerkskammer im Dezember. „Den Schülerinnen und Schülern Hinweise zu geben, welche Möglichkeiten eine duale Berufsausbildung bereithält, wird eine zentrale Zukunftsaufgabe sein. Zum Beispiel ist die Umsetzung der Energiewende nur mit dem Handwerk möglich“, so Stein. „Berufsorientierung und ökonomische Bildung müssen ab der 7. Klasse ständig präsent sein, damit die jungen Menschen ihren persönlichen Weg finden.“

Der Kammerpräsident bewertete vor dem Gremium aus 26 Arbeitgeber- und 13 Arbeitnehmervertretern den Koalitionsvertrag in weiten Teilen positiv. „Die geplante Einführung des Azubi-Tickets für 29 Euro pro Monat sowie die Fortführung der Meisterprämie, der Meistergründungsprämie und des Mikrostarterprogramms sind gute Ergebnisse“, sagte Stein. Kritisch sieht Stein die angekündigte Ausbildungsplatzgarantie. „Es sind nicht die Ausbildungsplätze, die fehlen, sondern diejenigen, die eine Ausbildung machen wollen“, erklärte der Kammerpräsident.

„Handwerk hält Laden am Laufen“

Wichtig sei vor allem, dass in der Energiekrise die von Bund und Land angekündigten Rettungsschirme schnell aufgespannt werden und die Hilfen bei den Betrieben ankommen. Eckhard Stein zu diesem Thema: „Gerade in der aktuellen Situation braucht das Handwerk verlässliche Rahmenbedingungen. Wenn Energie bezahlbar ist, dann kann das Handwerk seine Stärken ausspielen. Das Handwerk hat sich in schwierigen Zeiten immer als Stabilitätsanker und Zukunftsmacher erwiesen. Handwerkerinnen und Handwerker wollen die Zukunft mitgestalten und all ihr Know-how und Kreativität einbringen, um Transformation und Modernisierung voranzubringen. Eine Ausbildung im Handwerk hat Zukunft – jetzt vielleicht mehr denn je“, sagte der Präsident.

Gastredner der 199. Vollversammlung war Frieslands Landrat Sven Ambrosy. Er beschrieb das Handwerk als starken Partner für die Region und Wirtschaftsmotor im ländlichen Raum. Als Bei-



Präsident Eckhard Stein (re.) und Handwerkskammer-Hauptgeschäftsführer Heiko Henke (li.) begrüßen Frieslands Landrat Sven Ambrosy im Kammersaal am Theaterwall.

spiel nannte Ambrosy seinen Landkreis, der vor 20 Jahren eine hohe Arbeitslosigkeit und eine hohe Pro-Kopf-Verschuldung zu verzeichnen hatte. Die Zahl der Auszubildenden sei hingegen niedrig gewesen. „Dass es heute anders ist, hat viel mit dem Handwerk zu tun – und mit der Zuversicht, die das Handwerk ausstrahlt.“ Für Ambrosy haben Kommunen und Handwerk in den Krisen der letzten 20 oder 30 Jahre „den Laden am Laufen gehalten“. Kommunen und Handwerk seien die zentralen Stellen, die Arbeitsplätze im ländlichen Raum schaffen.

Zuvor war Heiko Henke, Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer, auf Daten des regionalen Handwerks eingegangen. Die Zahl der Betriebe hat sich seit der Frühjahrsvollversammlung um 13 auf 13.191 erhöht. Bei den neu eingetragenen Lehrverhältnissen gab es hingegen ein Minus von 7,2 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Im Berufsbildungszentrum der Kammer nahmen 1.733 Auszubildende an den Überbetrieblichen Lehrlingsunterweisungen teil. In den Meistervorbereitungskursen bildeten sich 672 Handwerkerinnen und Handwerker weiter. **TORSTEN HEIDEMANN**

„
Bei den neuen Lehrverhältnissen gab es ein Minus von 7,2 Prozent.“

Heiko Henke,
Hauptgeschäftsführer

Meilenstein für Kosmetik: Weg für neues Gebäude ist frei

Baubeginn an der Willersstraße soll im April sein. Die Fachlehranstalt Oldenburg für Friseur- und Kosmetiker bekommt auf 500 Quadratmetern neue Praxis-, Theorie- und Mehrzweckräume.

Die Fachlehranstalt Oldenburg für Friseur- und Kosmetiker erhält Zuschüsse von Bund und Land. Ziel der Förderung: Die Erweiterung der Abteilung Ganzheitskosmetik durch einen Neubau sowie die Schaffung der Barrierefreiheit für das Bestandsgebäude.

„Wir freuen uns außerordentlich über die Unterstützung des Landes Niedersachsen sowie des Bundes. Mit der geplanten Erweiterung möchten wir für das Kosmetikhandwerk ein vergleichbares Aus- und Fortbildungszentrum in Norddeutschland schaffen wie wir es für die Friseure seit Jahrzehnten sind“, sagte Direktor Ulf Pingel bei der Übergabe des Landesbescheides. Melanie Walter, Leiterin der Abteilung

Berufliche Bildung im Kultusministerium hatte sozusagen 825.000 Euro im Koffer – 20 Prozent der veranschlagten Kosten. Der Bund finanziert 60 Prozent, die Fachlehranstalt die restlichen 20 Prozent.

Baubeginn ist im April dieses Jahres. Der Neubau entsteht an der Willersstraße in Oldenburg zwischen dem ältesten Gebäude der Fachlehranstalt und der Fachschule für Raumausstatter. Auf vier Etagen werden rund 500 Quadratmeter entstehen, von denen 270 für drei Praxisräume und 100 Quadratmeter für einen Theorie- und Mehrzweckraum verwendet werden. „In den drei Praxisräumen werden Körperbehandlungen, Wellnessbehandlungen



Es kann gebaut werden: Melanie Walter (li.) überreichte Ulf Pingel und der Vorstandsvorsitzenden Gisela Beckedorf den Zuwendungsbescheid des Landes Niedersachsen.

gen und Visagistik geschult“, kündigte Ulf Pingel an. Das Seminar-Angebot soll sich von Tages-Seminaren bis zu Vollzeit-Lehrgängen erstrecken.

Melanie Walter zeigte sich nach einem Rundgang beeindruckt und lobte das hohe Engagement der Fachlehranstalt für die zuverlässige Aus- und Weiterbildung. Mit der Förderung bekenne sich das Land zur dualen Berufsausbildung und Sicherung des Fachkräftebedarfs. Die Abteilungsleiterin bestätigte die Fortsetzung der Meisteranererkennungsprämie in Höhe von 4.000 Euro bei bestandener Prüfung. „Das ist eine weitere gute Nachricht für die Fachlehranstalt“, freute sich Direktor Pingel.

Neuer Experte für das Kfz-Handwerk

Hans-Jürgen Leu ist seit November öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger. Er hilft, wenn es zwischen Kunden und Handwerkern Streit gibt.

Heiko Henke, Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer, gratulierte dem Kraftfahrzeugtechnikermeister aus Sande zu seiner Bestellung und Vereidigung zum Sachverständigen.

Leu darf jetzt als Gutachter, Streitschlichter oder unabhängiger Berater von Gerichten, Behörden aber auch von Unternehmen und Privatpersonen zu Rate gezogen werden. Deshalb muss jeder und jede Sachverständige über einschlägige Berufserfahrung verfügen und außerdem überdurchschnittliche Fachqualifikationen nachweisen können.

Bei der Handwerkskammer werden aktuell 79 Gutachter in 29 Gewerken geführt. Darüber hinaus bietet die Kammer auch den Zugriff auf die bundesweite Sachverständigen-Datenbank an. Dort kann gezielt nach Ort, Gewerk oder Namen gefiltert werden.

Wer sich für die Tätigkeit als Sachverständiger oder Sachverständige interessiert, kann sich gerne bei Brigit Brauer unter 0441 232-221 melden.



Hauptgeschäftsführer Heiko Henke (links) gratulierte Hans-Jürgen Leu aus Sande.

Zur Datenbank:
www.hwk-oldenburg.de/betriebsfuehrung/sachverstaendige

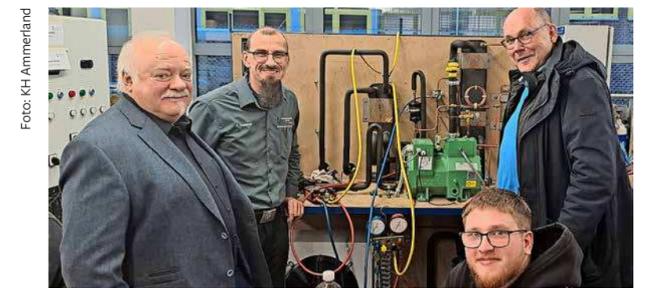
Zu Gast im Ammerland

Kammerpräsident Stein besucht das Bildungszentrum der Kreishandwerkerschaft in Bad Zwischenahn.

Auf Einladung der Kreishandwerkerschaft Ammerland schaute sich Eckhard Stein die verschiedenen Abteilungen des Berufsbildungszentrums in Bad Zwischenahn-Rostrup, an. Begleitet wurde er bei seinem Rundgang von Kreishandwerksmeister Andreas Speckmann und Obermeisterkollegen.

Ein Schwerpunkt soll im neuen Jahr auf den erneuerbaren Energien liegen. So präsentierte Obermeister Jürgen Meyerjürgens im Bereich Anlagenmechanik zum Beispiel eine Luft-Wärme-Pumpe.

Im Bereich Metallbau wurden moderne Schließtechniken mit Pro-



In Rostrup (v. l.): Volker Girschner, Obermeister der Innung für Kälte- und Klimatechnik Bremen-Oldenburg, Reiner Trosiener, Ausbildungsleiter und Dozent für Kälte- und Klimatechnik, Kammerpräsident Eckhard Stein und Auszubildender Stefan Rill.

grammierung von Zugangscodes und Brandschutzvorschriften vorgestellt. Auch die Bereiche Kälte- und Klimatechnik, Maschinenbau, E-Technik, Kfz-Technik und die Lehrbäckerei wurden besucht. Hier war Stein besonders von der Rückbesinnung auf alte Backtraditionen fasziniert.

Auf der anschließenden Mitgliederversammlung der Kreishandwerkerschaft berichtete er über seine

Tätigkeit als Präsident und als Vorsitzender der Landesvertretung der Handwerkskammern Niedersachsen. Im Besonderen ging es dabei um die Interessenvertretung des Handwerks und der Betriebe.

Außerdem wurde über die geänderten Landeszuschüsse für die ÜLU-Kurse und die Ausgestaltung der Gas- und Strompreisbremsen für kleine und mittlere Betriebe gesprochen.



Schöne Zeitreise

Viel Friseurgeschichte auf wenig Raum: Frank Bauersfeld, Eckhard Stein, Heiko Henke und Eckard Klages (v. l.).



Das Heimatmuseum in Wiefelstede führt in Dauerausstellungen seine Gäste unter anderem durch die Geschichte des Friseurhandwerks. Die interessanten Exponate haben Zuwachs bekommen.

Der Zauber der Schönheit wohnt vielen Friseursalons inne. Das war früher nicht anders als heute. Die Wandlung der Jahrzehnte ist indes sehr spannend. Besucherinnen und Besucher des Heimatmuseums Wiefelstede können dies an der Hauptstraße des Ortes nachempfinden. Auf die schöne Zeitreise, vor allem in die 1950er- bis 70er-Jahre, haben sich jüngst auch Frank Bauersfeld, Eckhard Stein und Heiko Henke begeben.

Sammlung erhalten und ergänzt

Frank Bauersfeld ist quasi im Salon seiner Eltern (Betriebsgründung 1955) groß geworden. Seit über 40 Jahren ist er nun schon selbst als Friseurmeister tätig. In seinen Wilhelmshavener Salons ist bereits die nächste Generation der Familie in der Geschäftsführung unterwegs. Zu dem langjährigen Innungs-

obermeister Frank Bauersfeld kommen Kolleginnen und Kollegen mit verschiedensten Anliegen. „Als ich eine Sammlung von Manfred Rietmann bekam, habe ich die Handwerkskammer hinzugezogen. Darüber kam das Heimatmuseum Wiefelstede ins Spiel und dann habe ich auch ein paar Exponate beige-steuert“, erklärt er.

Kammerpräsident Eckhard Stein und Hauptgeschäftsführer Heiko Henke zeigten sich begeistert, wie viele Jahre Friseur-Entwicklung auf kleinem Raum darstellbar ist. Frank Bauersfeld schwärmte von den filigranen Arbeiten. Und wer sich näher mit der Geschichte des Friseurhandwerks beschäftigt, landet früher oder später bei dem Namen Karl Ludwig Nessler, der 1906 die Dauerwelle erfand.

Zu dem Museumssalon gesellen sich eine Schmiede, eine Stellmacherei, eine Tischlerei, die Schuhmacherwerkstatt von Heinrich Cordes, eine



Backstube und ein Kolonialwarenladen. „Das Freiluftmuseum zeigt die Geschichte der Bauerschaften des Dorfes“, erklärte Eckard Klages, der Vorsitzende des Heimatmuseums. Die Dauerausstellungen geben unter anderem Einblicke in den technischen Stand der 1920er- und 1930er-Jahre. Führungen sind nur mit Voranmeldung möglich.

Im Friseursalon befinden sich kunstvoll gestaltete Meisterbriefe, alte Scheren, ein Dauerwellenapparat, Onduliereisen, eine Trockenhaube mit „Metallfingern“, ein rosa Waschtisch, Döfde, Haarwasser, Rasierwasser, alte Preislisten und noch so viel mehr. Schätze von damals, die dasselbe Ziel von heute erreichen: dem Zauber der Schönheit nachzugehen. **TORSTEN HEIDEMANN**

Kontakt: Heimatmuseum Wiefelstede, Telefon 04402 8639716

vr.de/weser-ems

Nadine Dammann,
Herbert Dammann GmbH,
Mitglied seit 2012

„Meine Bank gehört mir,
damit sie international
denkt, aber regional
verwurzelt bleibt.“

Morgen kann kommen.

Wir machen den Weg frei.

Jetzt
Mitglied
werden

Wir sind Genossenschaftsbanken. Die Banken, die ihren Mitgliedern gehören. Und als Mitglied profitieren Sie von vielen Vorteilen. Sprechen Sie uns an.

Volksbanken Raiffeisenbanken

Mit mutigem Plan zu doppelter Stärke

Für die Übernahme eines neuen Standortes musste Robert Dreyer Aufträge und Mitarbeiterzahl in kurzer Zeit verdoppeln. Wie hat er das angestellt?

Herausforderungen zu meistern, das war für die Tischlerei Dreyer zuletzt eine Daueraufgabe. Mit der Entscheidung zum Kauf einer zweiten Produktionsstätte hat sich Unternehmer Robert Dreyer einigen Mammutaufgaben gestellt, die er alle gleichzeitig bewältigen musste. Inzwischen kann er sagen: „Die Arbeit hat sich gelohnt!“ Am alten wie am neuen Standort westlich von Magdeburg laufen jetzt die Produktionen. Der Unternehmer hat etwas Luft, um an Details wie der Büro-Renovierung im hinzugekauften Bestandsbau zu arbeiten.

Größter Kopfschmerzfaktor

Die To-do-Liste, die Dreyer für die erfolgreiche Übernahme des neuen Standortes abhaken musste, war nicht lang, aber sie hatte es in sich. „Die einfache Bierdeckelkalkulation lautete: Wir müssen Umsatz und Mitarbeiter verdoppeln“, sagt der 32-Jährige. Seinen Entschluss, den zweiten Standort zu kaufen, fasste der Tischlermeister und Wirtschaftsingenieur im Herbst 2021. Objekt der Begierde war eine Fertigungshalle, die nach der Insolvenz des Eigentümers seit 2015 brachlag. Zur Ausstattung der geräumigen Halle gehörten eine auf Fensterbau spezialisierte CNC-Technik, eine Lackierstraße und eine große Photovoltaikanlage, durch die die Produktion kaum zugekauften Strom benötigt.

Robert Dreyer schrieb seinen Businessplan und stellte ihn der Bank vor. Größter Kopfschmerzfaktor: Wann muss was erledigt sein? Bezogen auf Personalwachstum und Auftragswachstum lautete Dreyers Antwort: „Ich brauchte alles gleichzeitig.“ Also ging er Auftragsakquise und Mitarbeitergewinnung parallel an. Vorteil: „Ich konnte im laufenden Betrieb einstellen und manche Auftragspitze mit unserem Bestandsbetrieb in Wulferstedt abfangen.“

Zwei Gewinnungsstrategien

Dass der Standort Wulferstedt zwischenzeitlich personell aus den Nähten platzte, lag in der Natur der Sache: Den Kaufvertrag unterschrieb der Unternehmer im April 2022; er musste jedoch lange vorher einstellen, um die 15 neuen Mitarbeitenden für den neuen Standort rechtzeitig zu gewinnen. Dass das überhaupt gelang, lag vor allem an zwei Mitarbeitergewinnungsstrategien:

- 1 „Wir haben sämtliche ehemaligen Mitarbeiter der alten Tischlerei kontaktiert“, sagt Dreyer.
- 2 Online-Werbung – aber richtig. Dreyer hat mit Leon Thiebold jemand eingestellt, dessen Aufgaben vorrangig die Social-Media-Strategie und Online-Kampagnen sind.

Als ein Schlüssel zum Erfolg bei der Personalsuche gilt für Dreyer auch die Spezialisierung der neuen Halle. In Wulferstedt ist das Unternehmen auf den handwerklichen Fensterbau unter anderem für den Bereich Denkmalschutz spezialisiert und bedient vielfältige Anfragen rund um das Tischlerhandwerk.



Starkes Team – hier am Standort Wulferstedt. Auf ihre Mitarbeitenden kann sich die Tischlerei Dreyer verlassen.



In Wanzleben baut Dreyer eine Serienfertigung für handwerkliche Fenster auf.



Solche Mitarbeitende braucht man: Werkstattmeister Andreas Tüfer (links) leitet das Team am neuen Standort.

Quereinsteiger willkommen

Ganz anders sah der Plan für den neuen Standort aus: eine hochspezialisierte Serienfertigung. „Wir produzieren in Wanzleben nur Fenster und nichts anderes“, sagt Dreyer. Vorteil bei der Personalsuche: „Ich kann die Qualifikationen breiter streuen – es muss hier nicht jeder ein Profi in jedem Bereich des Tischlerhandwerks sein.“ So habe sich mancher Quereinsteiger zum wertvollen Teammitglied gemausert. Als Ausbildungsbetrieb sorgt die Tischlerei auch kontinuierlich für Nachwuchs – aktuell mit fünf Auszubildenden im Tischlerhandwerk.

Letzte Hürde: die Maschinen

Als sich abzeichnete, dass Auftragsengpässe und Mitarbeiterzahl wie gewünscht wuchsen, blieb nur noch eine kritische Frage zu klären: Funktionieren die Maschinen? Dreyers Lösung für diese Fragestellung lag in einer Aufgabe an die Vorbesitzer: „Konstruiert mir zehn komplexe Fenster vom Bogen bis zum Dreieck und ich kaufe die Halle.“ Die Alteigentümer willigten ein. Es lief nicht alles glatt, doch am Ende wurden die Fenster wie vorgegeben gebaut. Um noch die letzten Kinderkrankheiten der CNC-Maschine auszumerzen, musste der Unternehmer noch einmal richtig Geld in die Hand nehmen.



Fotos: Denny Gille

Robert Dreyer ist Tischlermeister und Wirtschaftsingenieur. Mutig baut er seinen Familienbetrieb aus.



Ohne mein Team hätte dieses Vorhaben nicht funktioniert.

Robert Dreyer, Tischlermeister

Erste Erfolge

Ein finanzielles Polster habe der Unternehmer trotz solcher zusätzlichen Ausgaben aufrechterhalten können. „Schon unter der Leitung meines Vaters habe ich gelernt, dass es wichtig ist, Liquidität für plötzliche Ausfälle oder größere Investitionen aufzubauen“, sagt Dreyer. Erste Großaufträge hat das neue Team am neuen Standort dafür schon bewältigt. Ein großes Lob gelte seinen Mitarbeitenden, die den gesamten Prozess mit viel Engagement, Selbstständigkeit und Organisationstalent erleichtert hätten. „Ohne mein großartiges Team hätte dieses ganze Vorhaben nicht funktioniert.“ DENNY GILLE

VIER FRAGEN AN

Christian Koopmann

FIRMENNAME Tiny House Koopmann
WEBSITE www.tiny-house-koopmann.de
ORT Friesoythe
GEWERK Tischler
MITARBEITERZAHL 3
FUNKTION Inhaber



1. Was war Ihre wichtigste Entscheidung als Unternehmer?

Den Schritt einer eigenen Produktionshalle zu wagen. Die damit verbundenen Kosten sind für mich als Jungunternehmer eine große Herausforderung.

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

Die Tiny Houses sind sehr individuell. Wir verwenden vorwiegend ökologische Materialien.

3. Welches Ziel wollen Sie als Unternehmer noch erreichen?

Wachsen: Mitarbeiter gewinnen und im Unternehmen integrieren. Wir werden weitere Nischen wie den Sauna-Bau oder den Bau mobiler Büros umsetzen.

4. Was war Ihre härteste Bewährungsprobe?

Am härtesten war der Kampf mit den Behörden, Architekten und Statikern: Wie muss ich das Tiny House bauen, damit ich eine Genehmigung bekomme?

Foto: Privat

ZU GUTER LETZT

Mit fliegenden 3D-Druckern ein Haus bauen

Autonome Drohnen, die wie ein Bienenschwarm umeinander schwirren und dabei ein Haus bauen – diese Vision könnte bald schon wahr werden. Ein Forschungsteam des Imperial College London und der Eidgenössischen Materialprüfungs- und Forschungsanstalt Empa aus der Schweiz hat eine Flotte von fliegenden 3D-Druckern entwickelt. Die Drohnen-Flotte nutzt parallel ein 3D-Druck- und ein Bahnplanungssystem, sodass sich die Drohnen während des Bauens immer wieder an die unterschiedlichen Geometrien der Struktur anpassen können. Sogenannte BuilDrones tragen das Material, speziell entwickelte Zementmischungen. Sogenannte ScanDrones messen kontinuierlich die Leistung der BuilDrones und informieren sie über die nächsten Bauschritte.

Während des gesamten Bauprozesses bewerten die Drohnen die gedruckte Geometrie in Echtzeit und passen ihr Verhalten an. Sie konnten im Labor die Bauvorgaben mit einer Fertigungsgenauigkeit von fünf Millimetern erfüllen. Künftig, so hofft das Forschungsteam, könnte die Technik in schwer zugänglichen Gebieten eingesetzt werden, zum Beispiel zum Aufbau von Notunterkünften nach einem Erdbeben. (KW)



Foto: Yusuf Furkan KAYA, Aerial Robotics Laboratory, Imperial College London and Materials and Technology Centre of Robotics, Swiss Federal Laboratories of Material Science and Technology (Empa)



Clevere Werbung an der Kasse

Oft sind die Warenrenner an der Supermarktkasse schmal und unauffällig. Doch das geht auch anders, wie wir in einem Supermarkt in Ostwestfalen gesehen haben: Dort tragen die Trenner die Werbung örtlicher Betriebe. So erfahren Kunden zum Beispiel, dass der SHK-Betrieb P. Stükerjürgen aus Rietberg „individuelle Heizsysteme“ anbietet. Andere werben für einen Zweiradhändler, einen Baustoffhandel und auch für Ferienwohnungen. Die Warenrenner sind deutlich größer, individuell gestaltet und wecken so Aufmerksamkeit bei wartenden Supermarktkunden. Wer Interesse hat, kann gleich auf die Kontaktdaten des jeweiligen Betriebs zugreifen. (AML)

Setzen Sie ebenfalls auf originelle Werbung? Dann schreiben Sie an redaktion@handwerk.com