Norddeutsches Handwerk

123. Jahrgang | Nr. 14 | 5. Oktober 2018 **Wirtschaftszeitung der Handwerkskammer Oldenburg** www.hwk-oldenburg.de | Einzelpreis 1,50 €

Markenbildung

Ihr Betrieb als Marke? Fliesenleger Michèl Müller hat den Schritt gewagt – und das mit Erfolg. **Seite 2**

Die betriebliche Altersversorgung geht neue Wege – **wir gehen mit.**

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

SIGNAL IDUNA gut zu wissen

WEITERE THEMEN

Alle wollen alles wissen
Informationspflichten ohne Ende? Ein Experte nennt Alternativen. **Seite 3**

Ältere ausbilden
Betriebe erschließen sich neue Wege, um Lehrstellen zu besetzen. **Seite 7**

Tag des Handwerks
Aktionsstände zeigten den Besuchern die Facetten des Handwerks. **Seite 11**

INFOKANÄLE

App „Handwerk“
Im App-Store oder bei Google-Play runterladen.

WhatsApp
Eine Nachricht mit „Start“ an 015792365893 senden.

Handwerkskammer Oldenburg

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

Hier könnte Ihr Name stehen.

Abonnieren Sie das **„Norddeutsche Handwerk“**.

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

E-Mail:
vertrieb@schluetersche.de

Internet:
www.norddeutsches-handwerk.de

Mehr Verständnis, bitte!

Sie arbeiten hart. Doch zunehmend werden Handwerker von Kunden beschimpft – und tragen es an die Öffentlichkeit. Dort ernten sie vor allem von Kollegen Zuspruch.

Foto: Privat

Marius Burdich macht sich mit einem Facebook-Beitrag Luft und verlangt mehr Wertschätzung für die Arbeit seiner Mitarbeiter und anderer Betriebe.

Sein Team gibt alles und die Kunden meckern? Da platzte Marius Burdich der Kragen: In einem Facebook-Beitrag machte sich der Unternehmer Luft. Zu viele Kunden hatten sich in den Tagen zuvor über Wartezeiten oder Terminmangel beschwert.

Dabei habe sein Team wirklich alles gegeben. Der 15-Mann-Betrieb in Herford hatte im Sommer eine Auftragsflut abzuarbeiten. Denn Sonnenschutz ist in sonnigen Zeiten besonders gefragt. Und natürlich habe das Arbeitstempo in der prallen Sonne bei Temperaturen um die 40 Grad etwas gelitten.

Kundenzufriedenheit hat oberste Priorität

Burdich forderte in seinem Facebook-Beitrag Anerkennung und Wertschätzung für die Leistung seines Teams und auch für andere Betriebe. „Handwerker sind Menschen und keine Maschinen, sie arbeiten mit den Händen und ihr oberstes Ziel ist ein zufriedener Kunde“, sagt der 31-Jährige.

Innerhalb eines Monats bekam sein Beitrag mehr als 900 Likes, über 120 Kommentare und wurde über 10.000 Mal geteilt. Dass sich so viele Handwerker auf Facebook in den Aussagen wiederfinden – damit hätte er nicht gerechnet. „Wir sind ein regionaler Handwerksbetrieb. Dass ich damit Zehntausende erreiche, hat mich überrascht“, betont Marius Burdich.

12 Wochen Wartezeit sind normal

Auf mehr Verständnis ihrer Kunden für längere Wartezeiten hofft auch Ilka Hankewicz. Wenn das Telefon im Büro klingelt, ist sie die erste Ansprechpartnerin. „Die meisten Kunden sind empört und legen auf. Oder sie beschimpfen uns mit Aussagen wie „Sie haben unseren Auftrag ja gar nicht nötig“ oder „Sie suchen sich nur die Sahnestücke heraus“, berichtet die Unternehmerin aus Wiesbaden.

Kapazitäten für Notfälle habe ihr Elektrobetrieb nur noch wenig, schreibt sie in einem Facebook-Beitrag. Damit wolle sie den Kunden ihre Lage erläutern. „Wir versuchen, vor allem Stammkunden zu helfen, wenn es wirklich dringend ist. Ansonsten müssen sich alle gedulden“, sagt Hankewicz. Die Nachfrage nach ihren Spezialleistungen im Bereich Smart Home habe zugenommen. Wartezeiten von zehn bis 12 Wochen sind dort normal.

Langfristige Planung soll helfen

Und wie reagiert sie auf die Vorwürfe? „Ich erkläre, wie es zu dieser Situation im Handwerk gekommen ist. Ich weise auch darauf hin, dass es nicht nur unserem Betrieb so geht, gerade im Bau und Ausbaubereich“, sagt die Unternehmerin. Ihre Strategie gegen den Auftragsstau: „Wir planen langfristig und freuen uns über jeden Kunden, der Zeit für seinen Auftrag einrechnet.“ Mehr Mitarbeiter einzustellen, sei für sie hingegen keine Option.

Interesse für das Handwerk wecken

Auch Marius Burdich hat seinen Kunden erläutert, dass die Situation auf dem Arbeitsmarkt in seinem Gewerk nicht einfacher werde. Seit dem Wegfall der Meisterpflicht im Rollladen- und Jalousiebauerhandwerk bilden weniger Betriebe aus. Und nicht alle neu gegründeten Firmen erfüllen seiner Meinung nach den qualitativen Anspruch dieses Handwerks. Beides führe zu dem Fachkräftemangel, auf den er in dem Beitrag hinweisen wollte.„Es freut mich, dass ich damit einige Menschen zum Nachdenken anregen konnte“, sagt Marius Burdich. Vielleicht finde ja in einigen Köpfen ein Umdenken bezüglich der Anerkennung des Handwerks statt.

MARTINA JAHN

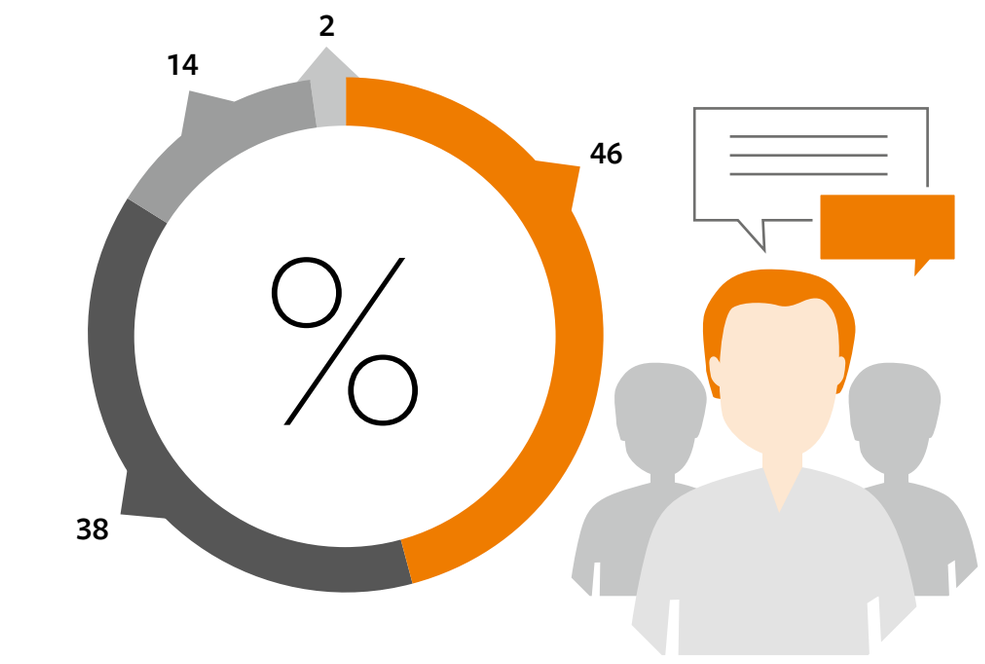
> Ich wollte, dass die Menschen über das Thema nachdenken.
>
> **Marius Burdich,** Burdich Sonnenschutz

Ihre Meinung: Wie gehen Sie damit um, wenn Kunden unfreundlich werden? Schreiben Sie uns an redaktion@handwerk.com!

UMFRAGE

Wollen Sie die Sommerzeit auch im Winter?

Die EU will die Zeitumstellung abschaffen. Das gefällt nicht jedem Handwerker. So haben unsere Leser auf **handwerk.com** abgestimmt.



- **Ja, ich will immer Sommerzeit.** (46 %)
- **Nein, ich will immer Winterzeit.** (38 %)
- **Zeitumstellung soll bleiben.** (14 %)
- **Unentschieden.** (2 %)

handwerk.com

Foto: Elnur - fotolia.com | Berufsfotografin Liesa Flemming

Gegen Extremismus

Die ZDH-Vollversammlung macht sich stark für ein weltoffenes und demokratisches Deutschland.

„Wenn Rechtsextreme durch eine Stadt ziehen, den Hitlergruß zeigen und nationalsozialistische Verbrechen verharmlosen, dann darf das unsere Gesellschaft nicht unwidersprochen lassen“, betont der Präsident des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks(ZDH), Hans Peter Wollseifer, vor der Vollversammlung der Spitzenorganisation in Berlin. Das Handwerk müsse sich klar und deutlich von ihnen distanzieren und die Polizei und Justiz agieren lassen. Leider habe sich der Staat an zu vielen falschen Stellen zurückgezogen. Diese Löcher müssten geschlossen werden.

Mit Blick auf die „zunehmende Radikalisierung in Wort und Tat“ und „aus Sorge um den sozialen Frieden in unserem Land, um das Bild unserer Heimat in der Welt und den Ruf des deutschen Wirtschaftsstandortes“ verabschiedeten die Mitglieder der Vollversammlung eine Resolution. Einstimmig beschlossen alle Handwerkskammern und Verbände, sich zu einem weltoffenen, liberalen und demokratischen Deutschland zu bekennen. „Das Handwerk stellt sich gegen jede Form von politischem Extremismus, Fremdenfeindlichkeit, Rassismus und Antisemitismus und fordert zu einem respektvollen Umgang miteinander auf, auch und gerade in der Diskussion mit politisch Andersdenkenden“, heißt es in der Resolution.

Das deutsche Handwerk stehe allen offen, die sich zu seinen Werten bekennen. An den Werkbänken, in den Backstuben und auf den Baustellen des Handwerks arbeiteten seit jeher Menschen unterschiedlicher Nationalität zusammen. „Wir wissen: Geschicklichkeit, Kreativität, Genauigkeit, Kundennähe und Verantwortungsbewusstsein sind universelle Ansprüche, die verbinden, unabhängig von Herkunft, Religion und Weltanschauung. Bei uns zählt nicht, wo man herkommt. Sondern wo man hin will“, stellt die Erklärung klar. (FRÖ)

Wer soll ins Rampenlicht?

Hier kommt die Kernfrage Ihrer erfolgreichen Markenstrategie: Stellen Sie sich selbst, Ihr Team oder Ihre Arbeit in den Vordergrund?

Egal ob Sie eine Brause weltberühmt machen oder der beliebteste Handwerker der Nachbarschaft werden wollen: Das alles funktioniert am besten mit einer starken Marke. Und deren Eigenschaften sind im Wesentlichen immer gleich: Sie hat einen hohen Wiedererkennungswert und vermittelt Ihrem Adressaten positive Eigenschaften wie Qualität und Vertrauen.

Wie Sie dieses Ziel mit Ihrer Marke bei Kunden erreichen, weiß Cornelia Steuerwald von der Marketing-Agentur Raum 208. Sie sagt: Im Handwerk kommt es auf Authentizität an. Ihre wichtigsten Werkzeuge zur Erschaffung einer starken Marke sind daher Sie selbst, Ihr Team und Ihre Arbeit. Sie verrät Ihnen sechs Tipps, die helfen, bei der Markenbildung die richtigen Entscheidungen zu treffen.

1. Denken Sie an Ihre Zielgruppe

Bei der Entscheidung, ob Sie sich, Ihr Team oder Ihre Arbeit zur Marke machen, hat Ihre Zielgruppe ein Wort mitzureden. „Haben Sie mit Privatkunden zu tun, ist es zum Beispiel sinnvoll, mit Menschen nach außen zu treten“, sagt Cornelia Steuerwald. Hier könne man mit Emotionalität punkten. Arbeiten Sie vorrangig für Unternehmen, spielen Leistungen und Referenzen die wichtigere Rolle.

2. Setzen Sie einen Nebenfokus

„Wer sehr extrovertiert ist, kann sich selbst in den Markenfokus rücken“, sagt Cornelia Steuerwald. Doch Vorsicht: „Selbstdarstellung funktioniert nicht mehr so gut wie vor zehn Jahren.“ Die Marketingexpertin rät daher: Kombinieren Sie sich selbst mit einem Nebenfokus, etwa Ihrer Arbeit oder Ihrem Team. Auch hier spielt die Zielgruppe eine Rolle. „Haben Sie Mitarbeiter, die viel Kundenkontakt haben, sollten die Mitarbeiter auch einen Platz in Ihrer Marke haben.“ So schaffen Sie Nähe und Vertrauen und unterstreichen zugleich die Qualität Ihrer Arbeit. „Den Schwerpunkt können Sie dabei – je nach Zielgruppe Privatkunden oder Unternehmer – entweder auf das Team oder Ihre Arbeit legen.“

3. Leben Sie Ihre Marke

Die Social-Media-Netzwerke sind immer gut für eine persönliche Markenbildung. „Hier können Sie Ihre Marke mit Leben füllen“, sagt Cornelia Steuerwald. Ihr Tipp: Da Facebook inzwischen ein Platz für Unternehmen geworden sei, sollte Ihr Auftritt dort möglichst professionell sein. Investieren Sie etwas Zeit in Ihre Posts. „Zeigen Sie zum Beispiel Ihr letztes abgeschlossenes Projekt und welche Besonderheiten es dabei gab“, rät Steuerwald. Auf Instagram können Sie dagegen auch schnell einen Ausschnitt aus der täglichen Arbeit zeigen.

4. Zeigen Sie Kompetenz

Wollen Sie Ihre Arbeit zur Marke machen, dürfen Sie alles zeigen, was direkt damit zu tun hat. Erzählen Sie auf dem Weg zum Kundentermin, welches Projekt ansteht, posten Sie von Ihrer Weiterbildung oder zeigen Sie Referenzprojekte. „Achten Sie darauf, einige Besonderheiten zu beschreiben“, rät Cornelia Steuerwald. Ein Maler könne etwa auf die Farbauswahl eingehen und aktuelle Farbtrends erläutern. Das unterstreicht Fachwissen und weckt Vertrauen.

> Selbstdarstellung funktioniert nicht mehr so gut wie vor zehn Jahren.
>
> **Cornelia Steuerwald,** Marketingexpertin

5. Punkten Sie mit Ihrem Team

Wollen Sie Ihr Team in den Markenfokus rücken, können Sie jede teambildende Maßnahme zeigen! „Posten Sie alles, was mit realer Verbundenheit zusammenhängt“, sagt Marketingexpertin Steuerwald. „Stellen Sie, falls möglich, auch Einzelexpertisen Ihrer Mitarbeiter heraus – bestimmt gibt es verschiedene Fachgebiete, in denen einzelne Team-Mitglieder besonders gut sind.“

6. Vorsicht bei Freizeitposts

Es kann sich lohnen, wenn Sie auch Dinge über sich verraten, die außerhalb des Arbeitsumfelds stehen. Besuchen Sie als Chef eines lokal tätigen Unternehmens eine Veranstaltung in Ihrem Ort, können Sie in den sozialen Netzwerken zum Beispiel Ihre regionale Verbundenheit zeigen. Grundsätzlich sei bei privaten Postings jedoch mehr Sensibilität gefragt. „Ich würde zum Beispiel von politischen Posts abraten“, sagt Cornelia Steuerwald. Beiträge mit fraglichem Nutzen können Sie mit Hilfe dieser Frage leichter bewerten: Bringt das mein Unternehmen weiter?

DENNY GILLE

Die Kernfrage Ihrer Markenstrategie: Machen Sie sich selbst, Ihr Team oder Ihre Arbeit zur Marke?

Fotos: Gille (3), RAUM2o8 (oben links), Berufsfotografin Liesa Flemming (oben rechts)

Starke Marke: Herr Müller schafft Vertrauen

Frisches Handwerk vom Fliesenleger aus der Nachbarschaft: Fliesenlegermeister Michèl Müller aus Oldenburg zeigt, wie Markenbildung in der Praxis funktioniert. Aus seiner Arbeit und seiner Persönlichkeit hat der Unternehmer eine Marke gebildet, die ihn und seine Kunden überzeugt. Wie das funktioniert, verrät er hier im Interview.

Sie stehen im Mittelpunkt Ihrer Marke. Warum?

» **Michèl Müller:** Ich denke, das passt gut in unsere Zeit. Der Kunde lässt eine fremde Person in seine privaten Räume. Da will er doch wissen, ob ihm die Handwerker-Nase passt, bevor er eine Entscheidung trifft. Mich kennt er vor dem ersten Anruf. Ich bin auf dem Firmenlogo und riesengroß auf unserem Firmenwagen. Bei den Leuten kommt das gut an. Außerdem schafft es Vertrauen.

Was posten Sie online?

» **Müller:** Alles, was ich als wichtig empfinde. Ich sehe zu, dass es aktuell ist und einen Bezug zu meiner Arbeit hat. Ich zeige gern Projekte, die uns richtig gut gelungen sind. Modernes Handwerk, das man von einem Fliesenleger vielleicht nicht erwartet: coole Kanten, unsichtbare Entwässerungstechnik, indirekte Beleuchtung im Bad. Facebook-Videos, in denen ich die Projekte kurz vorstelle, kommen besonders gut an. Wenn ich mich weiterbilde, wie zuletzt zum Thema Verarbeitung von Betonfliesen, poste ich das auch. Unterm Strich sollen die Kunden einfach sehen, was alles möglich ist. Ich will, dass sie das mit modernem Handwerk verbinden und nicht die Nebensache, dass Handwerk manchmal laut ist und staubt.

Ungewöhnlich: Sie zeigen Anti-Referenzen – Pfusch im Fliesenlegerhandwerk. Funktioniert das gut?

» **Müller:** Ja. Ich achte dabei aber darauf, dass es nicht arrogant wirkt. Ich zeige Outtakes von dem, was einem im Arbeitsalltag manchmal an haarsträubenden Arbeiten begegnet und lasse die kommentarlos für sich wirken. Dann sehen die Leute von selbst die Qualitätsunterschiede, die es zwischen gelernten und tendenziell ungelernten Fliesenlegern geben kann. Ich will damit wachrütteln: Wer nur die Hälfte kostet, liefert auch höchstens die Hälfte ab. Ich bin für faire Preise, damit beide Seiten am Projekt Spaß haben.

Wie wichtig ist es Ihnen, regionale Verbundenheit zu zeigen?

» **Müller:** Sehr wichtig. Erstens, weil Oldenburg eine schöne Stadt ist, die hohe Lebensqualität bietet und mit der ich mich identifiziere. Außerdem ist das ein Thema, was vielen Menschen – mir persönlich auch – wichtig ist: Kaufe regional in der Nachbarschaft, beim Bauern, dem Einzelhändler oder dem Handwerker in Deiner Nähe. (DEG)

Fahrzeugvorstellung ist Werbung

Wer als Händler bei Facebook ein Fahrzeug vorstellt, betreibt Werbung. Das hat das Oberlandesgericht Celle in einem aktuellen Urteil bestätigt.

Der Fall: In einem Eintrag auf seiner Facebook-Seite hatte ein Autohändler einen Link zu einem Autotest geteilt, der zuvor in einer Autozeitschrift erschienen war. Ein Verein hatte daraufhin Unterlassungsklage eingereicht.

Das Urteil: Die Richter am Oberlandesgericht (OLG) Celle ließen die Unterlassungsklage zu. Und stuften in ihrem Urteil die Vorstellung von Fahrzeugen in Facebook-Beiträgen als Werbung ein (Az. 13 U 12/18).

Sinn und Zweck des Postings sei es gewesen, über soziale Medien die Aufmerksamkeit zu erhöhen und den Absatz von Produkten und Dienstleistungen zu fördern. Damit verstoße der Händler nicht nur gegen das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG), sondern auch gegen die Pkw-Energieverbrauchskennzeichnungsverordnung (Pkw-EnVKV).

Denn laut § 5 Pkw-EnVKV haben „Händler, die Werbeschriften verwenden, sicherzustellen, dass dort Angaben über die offiziellen spezifischen CO2-Emissionen der betreffenden Modelle neuer Personenkraftwagen gemacht werden“.

Foto: JiSign - stock.adobe.com

Der Beitrag des Händlers habe keine Angaben über die offiziellen spezifischen CO2-Emissionen des angegebenen Fahrzeugmodells enthalten. Werbematerialien sind nach § 2 Nr. 11 der Pkw-EnVKV „jede Form von Informationen, die für Vermarktung und Werbung für Verkauf und Leasing neuer Personenkraftwagen in der Öffentlichkeit verwendet werden; dies umfasst auch Texte und Bilder auf Internetseiten“. Deshalb stuften die Richter den Facebook-Eintrag als Werbung ein. (JA)

OLG Celle: Urteil vom 8. Mai 2018, Az. 13 U 12/18

„Rabatt auf fast alles“

Wer so wirbt, muss regeln, was vom Rabatt ausgenommen ist. Sonst gilt das als irreführende Werbung.

Der Fall: Ein Möbelmarkt hatte in einem Prospekt für Rabatte „30 Prozent auf fast alles“ geworben. Das Wort „fast“ befand sich senkrecht gedruckt im Knick des gefalteten Prospektes. Es war zudem deutlich kleiner und dünner gestaltet als der übrige Text. Die Möbelfirma machte in dem Prospekt auch zusätzliche Angaben über die Einschränkung des Rabatts. Ausgenommen waren beispielsweise bereits reduzierte Ware und andere Angebote aus dem Prospekt. Zudem waren auch die Artikel von 40 namentlich genannten Herstellern von dem Rabatt ausgenommen.

Dagegen hatte eine Vereinigung von Gewerbetreibenden und Verbänden zur Bekämpfung von Verstößen gegen das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb geklagt. Sie rügte diese Werbung als unlauter, unter anderem deshalb, da das Wort „fast“ übersehen werden könne und der Eindruck erweckt werden könne, der Rabatt gelte auf alles.

Das Urteil: Für Kunden entstehe ein irreführender Eindruck der Rabattaktion durch die zugehörige Sprechblase, in der ausgeführt wurde, den Rabatt gebe es „auch auf Polstermöbel, Wohnwände, Küchen, Schlafzimmer, Stühle, Tische ... [es folgen weitere Produktkategorien] ... einfach auf fast alles“. Diese Aufzählung könne der Verbraucher nur so auffassen, dass der Rabatt uneingeschränkt gelte – mit Ausnahme der in der Aufzählung nicht genannten Produkte wie beispielsweise Gartenmöbel, urteilen die Richter. Und bestätigten damit ein Urteil des Landesgerichts Köln aus erster Instanz.

Foto: V. Yakobchuk – Fotolia.com

Die Angaben zum Preisnachlass im Blickfang der Werbung werteten die Richter als „dreiste Lüge“. Dafür habe es keinen vernünftigen Anlass gegeben. Eine Falschangabe dieser Art könne auch nicht durch einen erläuternden Zusatz richtiggestellt werden. (JA)

OLG Köln: Urteil vom 20. April 2018, Az. 6 U 153/17

Fotos: Elnur - fotolia.com | Privat

Auskunftspflicht: Alle wollen alles wissen

Statistiken für das Landesamt, Arbeitszeitdokumentationen, Nachweise zum Brandschutz – scheinbar verlangt jede Behörde eigene Angaben in jeweils eigenen Formularen. Ein Experte kennt die Alternative.

Winfried Kluth ist Professor am Lehrstuhl für Öffentliches Recht der Universität Halle. In der ZDF-Nachrichtensendung „Heute in Deutschland“ hat der Experte jetzt einen interessanten Satz formuliert: „Bei Handwerksbetrieben habe ich den Eindruck, dass sie in der Schnittfläche von besonders vielen Informationsinteressen des Staates liegen.“

Leider ist der ZDF-Beitrag über die „überbordende Bürokratie“ in Deutschland nur knappe 100 Sekunden lang, alle anderen Gedanken von Kluth sind dem Schnitt zum Opfer gefallen. Wir haben dem Verwaltungsrechtler mehr Raum gegeben.

Herr Kluth, viele Betriebe stöhnen über die zahlreichen Auskunftspflichten. Wie könnte den Chefs geholfen werden?

» Winfried Kluth: Die Betriebe könnten ihre betriebsbezogenen Daten an einer Stelle zentral hinterlegen. Ein großer Teil der Angaben, die abgefragt werden, sind immer gleich. Unterschiedlich sind nur die Formulare und Zeitpunkte.

Eine interessante Idee. Wie könnte das praktisch aussehen?

» Kluth: Es könnte Stichtage geben, an denen die Betriebe ihre Daten aktualisieren müssten, also nach dem „Once-Only-Prinzip“. Das besagt, dass Bürger und Unternehmen bestimmte Standardinformationen den Behörden und Verwaltungen in einem vertrauenswürdigen Portal nur einmal mitteilen müssen.

Ich bin ja selbst genervt.

Winfried Kluth,
Professor für Öffentliches Recht an der Uni Halle

Einige Chefs haben förmlich den Überblick verloren, wem gegenüber sie alles auskunftspflichtig sind.

» Kluth: Die Liste der Informationspflichten ist lang, das stimmt. Und natürlich gibt es für jeden Einzelfall eine rationale Begründung, aber die praktische Umsetzung ist sehr aufwendig – übrigens auch für die Verwaltungsseite.

Und vor allem für eher kleine Betriebe.

» Kluth: Ja, ein Großbetrieb hat eine Verwaltungsabteilung, die das nebenher macht, aber wenn ein Handwerksmeister seine Büroarbeit alleine erledigt, ist das etwas ganz anderes. Und zwar hinsichtlich der Kosten, der Zeit und der Relation zu seinen anderen Aufgaben.

Sie können es also verstehen, dass Handwerksmeister von der Bürokratie genervt sind?

» Kluth: Ich bin ja selbst genervt. Im universitären Bereich ist es ähnlich, es gibt unterschiedliche Formulare, die wir mit unterschiedlicher Software zu unterschiedlichen Zeitpunkten bearbeiten müssen. Auch deshalb sage ich es gerne noch einmal: Meine Vorstellung wäre eine Datenbank, in der alle Unternehmen die Grunddaten eintragen und zu bestimmen Zeitpunkten aktualisieren.

Da wäre die IT mal ein Vorteil.

» Kluth: Die Digitalisierung macht es erst möglich. Es gibt derzeit ein Projekt der Bundesdruckerei und der Deutschen Bank zu diesem Thema. Ich kann dem Handwerk nur dringend empfehlen, auf diesen Zug aufzuspringen.

Firmenchefs klagen auch darüber, dass sie einen Teil der Nachweise und Formulare immer wieder neu einreichen müssen, wenn sie sich um öffentliche Aufträge bewerben.

» Kluth: Das ist ein gutes Beispiel, auch solche Daten ließen sich zentral abrufen. Die Idee ist längst bekannt, die Digitalisierung kann zu Entlastungen führen, wenn die Systeme entsprechend sicher sind. Da aber jede Behörde mit anderen Vorgaben arbeitet, ist es in der Praxis ein komplizierter Prozess.

Als Verwaltungsrechtler sind Sie schon länger mit dem Thema beschäftigt. Ist es nicht furchtbar frustrierend für Sie, wie langsam die Fortschritte sind?

» Kluth: Immerhin haben der Bund und einzelne Länder mittlerweile einen Normenkontrollrat eingeführt, was zumindest dazu geführt hat, dass man das Problem deutlicher sieht. Aber auf der Ebene der Vereinheitlichung und der bürgerfreundlichen Ausgestaltung sind wir in der Tat im Schneckentempo unterwegs. **HEINER SIEFKEN** ■

Haft wegen Betrug der Sozialversicherung

Ein Fliesenleger beschäftigt Scheinselbstständige und fliegt auf. Nun wurde er verurteilt.

21 Monate Freiheitsstrafe auf Bewährung – dieses Urteil hat das Amtsgericht Bad Mergentheim im Fall eines Fliesenlegers gefällt. Der Grund: Sozialversicherungsbetrug sowie das Vorenthalten und Veruntreuen von Arbeitsentgelt. Was war passiert? Knapp anderthalb Jahre hatten vier polnische Arbeiter für den Fliesenleger gearbeitet. Grundlage war ein Bauwerksvertrag, wie der Zoll mitteilt. Doch tatsächlich hätten die Männer in einem abhängigen Beschäftigungsverhältnis gestanden. Dafür habe das Amtsgericht zwei Gründe genannt:

- Die Männer waren in den hessischen Betrieb eingegliedert und unterlagen damit der Weisungsbefugnis des Fliesenlegers.
- Den vermeintlich Selbstständigen fehlte die eigene Ausstattung.

Statt eines Bauwerksvertrags wären deshalb Arbeitsverträge erforderlich gewesen, so der Zoll. Der Fliesenleger hätte daher Sozialversicherungsbeiträge für die Arbeiter zahlen müssen. Das machte er nicht. Schaden: insgesamt rund 137.000 Euro. Laut Zoll sei diese Summe abgesichert, da die Zollbeamten eine Sicherungshypothek in die erstellten Wohnungen eingetragen hätten. **(AML)**

Später fertig – was gilt für die vereinbarte Vertragsstrafe?

Der Fall: Ein Unternehmer schließt mit einem Kunden einen Bauvertrag. Für den Fall einer verspäteten Fertigstellung sieht der eine Vertragsstrafe vor. Während des Bauprozesses entscheiden sich der Unternehmer und der Auftraggeber gemeinsam, den Fertigstellungstermin zu verschieben. Als der Auftraggeber das Werk abnimmt, stellt die Baufirma die Schlussrechnung aus. Doch der Auftraggeber zahlt nur einen Teilbetrag und begründet das mit der Überschreitung des Fertigstellungstermins. Daraufhin zieht der Bauunternehmer vor Gericht.

Das Urteil: Der Auftraggeber hat keinen Anspruch auf Zahlung der Vertragsstrafe, entschied das Oberlandesgericht (OLG) Hamm. Grund dafür ist, dass die getroffene Vertragsstrafenvereinbarung nicht mehr gültig war. Denn bei der einvernehmlichen Verschiebung des Fertigstellungstermins hatten es die Vertragsparteien versäumt, die Vertragsstrafe auch für den neuen Termin zu vereinbaren. Deshalb hat der Bauunternehmer Anspruch auf die geforderte Restsumme. **(AML)**

OLG Hamm: Urteil vom 12. Juli 2017, Az. 12 U 156/16

Schädlich fürs Klima, teuer für Handwerker

Viele gängige Kältemittel sind extrem klimaschädlich. Deshalb sollen sie laut einer EU-Verordnung vom Markt verschwinden. Das hat Folgen.

Fotos: Tascha - stock.adobe.com | Photostudios Blesius

Sie haben in Ihrem Betrieb eine stationäre Klimaanlage oder Kälteanlagen wie Gewerbekühlschränke oder Kühltheken? „Dann könnte es bald teuer werden“, sagt Kälteanlagenbaumeister Jürgen Heile, stellvertretender Schulleiter der Norddeutschen Kältefachschule in Springe. Das gelte zumindest, wenn diese Geräte mit einem teilfluorierten Kohlenwasserstoff (HFKW) betrieben werden. Das Problem: HFKW werden als Kältemittel genutzt und sind für das Klima deutlich schädlicher als CO_2. Die EU-Kommission will die Emissionen dieser sogenannten F-Gase bis 2030 deutlich senken. Dabei soll die sogenannte F-Gas-Verordnung helfen. Diese ist seit Januar 2015 in novellierter Fassung in Kraft und hat nicht nur positive Auswirkungen. Leidtragende sind vor allem die Betreiber von Klima- und Kälteanlagen – wie zum Beispiel Fleischer, Bäcker und Bestatter.

Was sieht die F-Gas-Verordnung vor?

Die F-Gas-Verordnung sieht zwei wesentliche Maßnahmen zur Reduktion der Emissionen vor:

1. Den **Phase Down**: Damit soll bis 2030 die am Markt verfügbare Menge an HFKW schrittweise verknappt werden.
2. **Verwendungs- und Inverkehrbringenverbote**: Kältemittel mit einem besonders hohen Treibhauspotenzial (GWP-Wert) sollen nach und nach vollständig vom Markt verschwinden.

Wie wirkt sich die F-Gas-Verordnung am Markt aus?

Die Hersteller von Kältemitteln haben bereits auf die F-Gas-Verordnung reagiert und Kältemittel mit einem hohen GWP-Wert früher vom Markt genommen als nötig. „Das gilt zum Beispiel für das Kältemittel R404A“, sagt Kerstin Martens, wissenschaftliche Mitarbeiterin beim Umweltbundesamt (UBA). Mit R404A werden zum Beispiel Kälteanlagen in Bäckereien, Metzgereien und anderen Gewerbebetrieben betrieben.

Die Entscheidung der Hersteller hat Auswirkungen auf den Markt: So sind 2017 die Preise für Kältemittel zum Teil deutlich gestiegen. Zeitweise war sogar die Verfügbarkeit eingeschränkt: „Die Versorgungsengpässe betrafen dabei nicht nur Kältemittel mit einem hohen Treibhauspotenzial, die auf Grund ihrer Klimaschädlichkeit peu à peu vom Markt genommen werden sollen, sondern auch andere Kältemittel“, so der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH).

Für Anlagenbetreiber sind hohe Preise und die eingeschränkte Verfügbarkeit erst dann ein Problem, wenn Kältemittel aus ihrer Klima- oder Kälteanlage entweicht. Das kommt vor: „Bei stationären Anlagen kann es zu Leckagen kommen“, sagt Kälteanlagenbaumeister Jürgen Heile. In solchen Fällen müssen die Leckagen gesucht, repariert und Kältemittel nachgefüllt werden.

Jürgen Heile,
Kälteanlagenbaumeister, kennt sich aus mit den Folgen der EU-Verordnung.

Diese Möglichkeiten haben Anlagenbetreiber

Entweicht aus einer Kälte- oder Klimaanlage Kältemittel, das nicht mehr verfügbar ist, haben die Betreiber laut Jürgen Heile zwei Möglichkeiten:

- Sie können die Anlage auf ein Ersatzkältemittel umstellen oder
- sie können eine neue Anlage kaufen.

Für den Kunden bedeuten beide Lösungen zusätzliche Kosten. Doch was ist sinnvoller? „Da muss man tüchtig hin- und herrechnen, ob es sich lohnt, auf ein anderes Kältemittel umzusteigen“, meint der Kälteanlagenbaumeister. Zum Beispiel sei das Kältemittel R 449 eine Alternative zum R404A. „Doch auch das ist vermutlich nur eine Übergangslösung“, meint Heile. Schließlich gelte auch dieses F-Gas als relativ klimaschädlich und niemand könne mit Sicherheit sagen, wie lange dieses Kältemittel noch am Markt zu haben ist.

Hinzu kommt ein weiteres Problem: Nach Einschätzung von Kerstin Martens ist noch unklar, welche Kältemittel sich langfristig als Alternative zu den HFKW durchsetzen werden. „Das ist ein großer globaler Markt, und die Hersteller forschen derzeit an einer Reihe von Ersatzkältemitteln“, sagt die UBA-Mitarbeiterin. Das macht Neuinvestitionen zum Risiko.

Um dieses Problem möglicherweise ein wenig länger zu umgehen, hat UBA-Expertin Kerstin Martens einen Tipp „Die Wahrscheinlichkeit von Leckagen sinkt bei regelmäßiger Wartung“, sagt sie. Daher rät sie Anlagenbetreibern dazu, sofort einzugreifen, wenn sie eine Abweichung im Anlagenbetrieb entdecken und nicht auf das nächste Prüfungsintervall zu warten, das die F-Gas-Verordnung vorschreibt.

ANNA-MAJA LEUPOLD

Brückenteilzeit: Das müssen Sie wisssen

Zum 1. Januar 2019 tritt das Gesetz zur Brückenteilzeit in Kraft. Betriebe ab 45 Mitarbeiter müssen ihren Beschäftigten dann befristete Teilzeit erlauben.

Zum 1. Januar 2019 soll das Gesetz zur Brückenteilzeit in Kraft treten. Betriebe mit mehr als 45 Beschäftigten müssen dann eine befristete Verringerung der Arbeitszeit erlauben.

Schon jetzt dürfen Beschäftigte unbefristete Teilzeitarbeit beantragen, wenn ihr Betrieb mehr als 15 Mitarbeiter beschäftigt und sie länger als sechs Monate dort arbeiten. Der neue § 9a im Teilzeit- und Befristungsgesetz regelt die zeitlich begrenzte Verringerung der Arbeitszeit. Arbeitnehmer können Teilzeitarbeit für einen Zeitraum von einem bis fünf Jahren beantragen. Betriebe mit mehr als 45 Mitarbeitern müssen eine Brückenteilzeit gewähren, wenn:

> Brückenteilzeit darf ein bis fünf Jahre dauern. Danach wird wieder voll gearbeitet.

- das Arbeitsverhältnis länger als sechs Monate besteht,
- der Mitarbeiter einen schriftlichen Antrag stellt,
- dieser mindestens drei Monate vor Beginn der Verringerung gestellt wird,
- keine betrieblichen Gründe entgegenstehen, die die Organisation, den Arbeitsablauf oder die Sicherheit wesentlich beeinträchtigen.

Der Arbeitnehmer muss im Antrag keine Gründe nennen. Wenn Sie zwischen 46 und 200 Mitarbeiter beschäftigen, gilt eine Zumutbarkeitsgrenze: Sie müssen nur einem – pro angefangenen 15 Arbeitnehmern – Brückenteilzeit gewähren. (KW)

Azubis schreiben digital

Friseurverband entwickelt als erster Handwerksverband eine Berichtsheft-App.

Foto: Zentralverband des deutschen Friseurjandwerks

Schluss mit zerknickten, unleserlichen, unauffindbaren Berichtsheften. Digitalisierung lautet das Schlüsselwort – auch für Azubis.

Der Zentralverband des Deutschen Friseurhandwerks (ZV) bietet jetzt als erster Handwerksverband eine Berichtsheft-App, die speziell auf die Anforderungen des Berufes abgestimmt ist. Der Ausbildungsnachweis kann so auf dem Smartphone geführt werden.

Eine Gesetzesänderung macht‘s möglich

Möglich macht das eine Änderung im Berufsbildungsgesetz und der Handwerksordnung. Seit Oktober 2017 ist es möglich, den Ausbildungsnachweis auch elektronisch anzufertigen. „Bei den Auszubildenden geht auch mal ein Heft verloren. Das Smartphone haben sie aber immer dabei“, sagt Louisa Braune, Sprecherin des ZV.

Berichte schreiben auf dem Smartphone

Mit der Berichtsheft-App können Azubis überall und jederzeit ihre Berichte am Smartphone schreiben und an den Ausbilder schicken. Eine Übersicht garantiert, dass nichts vergessen wird.

Der Ausbilder wiederum kontrolliert und zeichnet die Berichte digital per Web-App über den Laptop oder PC ab. Er kann alle seine Azubis gleichzeitig über die Web-App begleiten und behält den Überblick über den Stand der Berichte. (KW)

Schluss mit geknickten Heften – jetzt kommt die Berichtsheft-App.

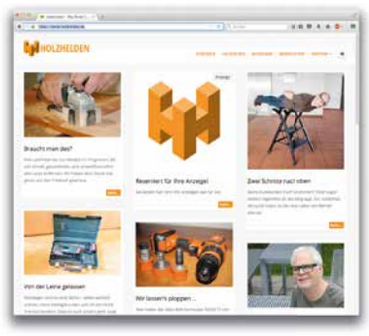
Alle Infos und einen Testzugang gibt es unter:
www.friseur-berichtsheft-app.de

Neue Helden braucht das Land

Auf holzhelden.de ist nichts mehr so, wie es war: Hier stehen die Betriebe im Mittelpunkt – und werden sichtbarer für Kunden.

Holzhelden.de ist die Tischler-Website der Schlüterschen Mediengruppe. Die Website ist schon viele Jahre am Markt, doch nun wagt die Redaktion einen kompletten Kurswechsel: Sie will die Betriebe und Macher der Tischler und Schreiner noch mehr in den Fokus rücken und zudem eine hohe Aufmerksamkeit bei Kunden erzeugen. Dafür hat sie gemeinsam mit Kollegen aus anderen Disziplinen ein komplett neues Konzept erarbeitet und umgesetzt.

Die Tischler und Schreiner erzählen auf holzhelden.de Geschichten von ihren Auftraggebern und Mitarbeitern, Produktionsabläufen und Maschinen. Sie berichten von Sorgen, die sie drücken, und von Arbeiten, die besonders viel Spaß gemacht haben, die eine Herausforderung waren oder die vielleicht auch gescheitert sind.



Neu und aufgeräumt: Die Website holzhelden.de. Screenshot: holzhelden.de

Zudem kann sich jeder Tischler und Schreiner ein Profil auf holzhelden.de anlegen lassen. Dort hat er die Möglichkeit, dem Endkunden sein Unternehmen und seine Produkte zu präsentieren, er kann Kontakte zu Kollegen knüpfen oder auch einfach selber stöbern. Dafür genügt es, auf holzhelden.de zu gehen und über das Kontaktformular eine Mail zu schicken. (TV)

Mehr im Netz:
holzhelden.de

Bayern will Meister zurück

Die bayerische Staatsregierung macht sich in Berlin für die Wiedereinführung der Meisterpflicht stark.

Seit der Novellierung der Handwerksordnung im Jahr 2004 ist die Ausbildungsleistung in einigen Gewerken zum Teil stark zurückgegangen. Vor dem Hintergrund des Fachkräftemangels betrachtet die bayerische Staatsregierung diese Entwicklung mit besonderer Sorge. Sie hält deshalb die Wiedereinführung der Meisterpflicht für erforderlich und hat einen entsprechenden Antrag beim Bundesrat eingereicht. Das Ziel: Die Länderkammer soll sich mit dem Thema befassen.

Von der Wiedereinführung der Meisterpflicht in einzelnen zulassungsfreien Gewerken verspricht sich die Regierung des Freistaats:

- die Qualität von handwerklichen Arbeiten zu sichern,
- Verbraucher zu schützen,
- Ausbildung zu sichern,
- Nachhaltigkeit bei Betriebsgründungen und
- die betriebliche Leistungsfähigkeit zu erhalten.

Unterstützung für den Vorstoß kommt aus dem Baugewerbe: „Wir begrüßen die Bundesratsinitiative der bayerischen Staatsregierung“, sagt Felix Pakleppa, Hauptgeschäftsführer des Zentralverbands Deutsches Baugewerbe (ZDB). Die Wiedereinführung des Meistervorbehalts sei in den zulassungsfreien Gewerken des Baugewerbes dringend notwendig.

„Die Folgen der Handwerksnovelle von 2004 haben eine verheerende Abwärtsspirale in den Gewerken in Gang gesetzt, die zu einer akuten Bedrohung für die duale Ausbildung geführt haben“, sagt Pakleppa. Allein im Fliesenleger-Handwerk sei die Zahl der Meisterprüfungen um 80 Prozent eingebrochen. Das habe wiederum unmittelbare Auswirkungen auf die Ausbildungsleistung. Dem ZDB-Hauptgeschäftsführer zufolge hat sie seit 2004 um mehr als die Hälfte abgenommen. (AML)

Foto: Aleix Cortadellas - Fotolia.com

Per Bundesratsinitiative fordert der Freistaat den Meistertitel zurück.

In Sachen Geldanlage auf dem Holzweg?

Wir beraten Sie gern: Ihr starker Partner für Finanzen.

Die SIGNAL IDUNA Gruppe ist vor allem für ihre Versicherungsprodukte bekannt. Dabei hat der Konzern seinen Kunden noch viel mehr zu bieten.

Ja, und zwar wettbewerbsstarke Finanzdienstleistungen. Seit 100 Jahren kümmern wir uns um die Absicherung unserer Kunden und fast genauso lange auch um die Finanz- und Vermögensplanung. Dabei sind wir flexibel aufgestellt – ob es nun darum geht, die passende Geldanlage für den Vermögensaufbau zu finden, die Altersvorsorge zu regeln, für die eigenen Kinder zu sparen oder die eigenen Mitarbeiter abzusichern.

Inwiefern sind Ihre Finanzprodukte auch für Handwerksunternehmen interessant?

Der Unternehmer ist ja in der besonderen Situation, dass er sich selbst als auch seine Familie sowie seine Mitarbeiter absichern möchte. Das heißt, für ihn sind all jene Produkte wichtig, die zur privaten Vorsorge gehören. Denken Sie z. B. an die private Altersvorsorge oder eben die Absicherung der eigenen Mitarbeiter. Bleiben wir doch bei dem eben genannten Beispiel der Mitarbeiter. Die sogenannten vermögenswirksamen Leistungen können Arbeitgeber ihren Mitarbeitern als Bonus zum Monatslohn bezahlen.

Beliebt ist hier bei den deutschen Sparern insbesondere der Bausparvertrag. Aber auch Aktien-Fonds eignen sich sehr gut als Anlageform. Zu diesen und weiteren Finanzthemen können sich Unternehmer und ihre Mitarbeiter bei uns beraten lassen.

Stichwort private Altersvorsorge – auf welche Finanzprodukte sollte man aktuell setzen?

Das Sparumfeld ist aktuell durch erschreckend niedrige Zinsen und eine steigende Inflation geprägt. Preise für alltägliche Dinge klettern also nach oben, die Zinsen auf das Ersparte bleiben aus. Aus einer aktuellen Banken-Studie geht hervor, dass deutsche Sparer allein im ersten Quartal 2018 durch schlecht verzinste Einlagen insgesamt 7,1 Milliarden Euro verloren haben.

Demgegenüber setzen wir auf solide Alternativen wie beispielsweise Investmentfonds, die dem Anleger Aussichten auf eine gute Rendite bieten und durch eine breite Streuung Risiken minimieren. Was oftmals nicht bekannt ist: Fonds können bei uns bereits ab 50 Euro monatlich besparrt werden.

Und wenn ich mich jetzt doch mehr für Bausparen interessiere?

Bausparen ist nach wie vor eine sehr beliebte Sparform. Während einige mit einem Bausparvertrag den ersten Grundstein für das Eigenheim legen möchten, reizt andere die Möglichkeit staatlicher Zuschüsse und wiederum andere die Sicherheit garantiert niedriger Darlehenszinsen.

Focus Money hat die SIGNAL IDUNA Bauspar AG in diesem Jahr wiederholt zur besten Bausparkasse gekürt. Ein Vorteil unseres FREIraum-Tarifs ist die Unabhängigkeit von der Zinsentwicklung am Kapitalmarkt. Die Kunden fragen vor diesem Hintergrund unsere Bausparprodukte häufig als Zinssicherungsinstrument nach.

Geschäftsführer der SIGNAL IDUNA Asset Management, Frank Leinemann, erklärt im Interview welche Möglichkeiten Sie im aktuellen Niedrigzinsumfeld haben, Ihr privates Vermögen ertragreich anzulegen.

Frank Leinemann
Geschäftsführer der
SIGNAL IDUNA Asset Management GmbH

Investmentfonds oder Bausparen – woher weiß ich, welche die richtige Geldanlage für mich ist?

Die Finanzprodukte sind bei unseren Produktgebern so aufgestellt, dass wir jedem Kunden eine individuelle Lösung anbieten – ausgerichtet an seiner Lebenssituation, seinen Wünschen und ganz unabhängig von der Höhe der Spareinlage. Unsere Berater werden dabei noch persönlich erreicht und sind bei dem Kunden vor Ort anzutreffen. Diese Betreuung wissen viele Kunden sehr zu schätzen.

Aber heutzutage kann man sich doch online zum Thema Geldanlage informieren.

Auf jeden Fall! Ich informiere mich ja auch online. Meiner Erfahrung nach findet der Abschluss einer Spar- oder Kapitalanlage zurzeit häufig noch im Rahmen einer persönlichen Beratung statt. Viele unserer Kunden sind sehr erleichtert, wenn sie einen Ansprechpartner haben, der ihnen eine fundierte Beratung und Betreuung in Sachen Finanzen bietet.

Zeitgleich geht der Trend natürlich deutlich in Richtung online. Für Kunden, die ohne Berater agieren möchten, haben wir ebenfalls eine passende Lösung: Mit ONVEST können sich Kunden online zum Thema Fondssparen beraten lassen und diese dann auch direkt online abschließen. Im Bereich Bausparen gehen wir im Oktober mit unserem neuen Online-Beratungsassistent an den Start.

Welchen Rat würden Sie abschließend allen Personen mitgeben, die sich gerade mit ihrer eigenen Altersvorsorge beschäftigen?

Ich empfehle, sich mit dem Thema Altersvorsorge rechtzeitig auseinanderzusetzen. Getreu nach dem Motto „Heute schon an morgen denken." Anlagestrategien müssen individuell geplant und zugeschnitten werden. Eine Betrachtung der eigenen finanziellen Situation und eine fundierte Analyse ermöglichen einen klaren Blick, wie ein optimaler Weg zur Erreichung der persönlichen Spar- und Anlageziele aussehen kann. Ich sage ganz bewusst „kann" weil es den „einen" Weg nicht gibt. Die Bandbreite dessen, was möglich ist, wird deutlich, wenn ich Ihnen sage, dass Sie bei unseren Fondsprodukten neben Renten- und Aktienwerten auch Beteiligungen in Edelmetallen wie Gold und Silber erwerben können – sozusagen als „Versicherung" gegen eventuelle Kapitalmarktschwankungen. Übrigens können sich unsere Anleger, die sich für Fonds entscheiden, beim Thema Kapitalmarkt entspannt zurücklehnen – die Fonds werden von professionellen Fondsmanagern auf Basis Ihrer Anlagestrategie verwaltet.

Sie wollen mehr wissen?

Die Berater der SIGNAL IDUNA Asset Management GmbH finden für Sie die Geldanlage, die Ihren Möglichkeiten und Wünschen entspricht. Vereinbaren Sie jetzt einen Gesprächstermin und lassen Sie sich ganz unverbindlich beraten. Sie erreichen uns unter der Servicenummer

040 4124-4919

oder über das Kontaktformular auf unserer Website.

SIGNAL IDUNA
gut zu wissen

Teure Fehler bei der Haftpflicht

Bei der Betriebshaftpflicht können nicht nur Lücken im Versicherungsschutz teuer für Handwerker werden. Ein Experte verrät, welche Fehler Sie unbedingt vermeiden sollten.

Foto: Laure Fons - Fotolia.com

Einem Mitarbeiter rutscht auf dem Baugerüst versehentlich ein Werkzeug aus der Hand. Das fällt in die Tiefe und trifft eine andere Person am Kopf. Personenschäden wie diesen decken Betriebshaftpflichtversicherungen ab. Aber auch für Sach- und Vermögensschäden kommen sie auf. Versicherungsberater Michael Jander erklärt, welche Fehler Sie unbedingt vermeiden müssen, damit Sie nicht auf hohen Kosten sitzenbleiben.

Fehler #1: Das Risiko nicht richtig analysieren

Bei Abschluss einer Betriebshaftpflichtversicherung müssen Unternehmer zunächst den Versicherungsbogen ausfüllen. Das ist aber weit mehr als nur eine lästige Formalie. „Es ist immer nur versichert, was ausdrücklich im Versicherungsbogen genannt oder berufstypisch ist“, sagt Michael Jander. Die Krux dabei sei, dass viele Handwerksbetriebe ihren Kunden ein breites Leistungsspektrum anbieten. „Darunter sind oft Leistungen, die nicht als berufstypisch gelten“, sagt der Versicherungsberater. So sei es zwar berufstypisch, dass ein Malerbetrieb über ein Gerüst verfügt. Verleiht das Unternehmen dieses Gerüst auch, gilt das hingegen als untypisch. „Im Schadensfall kann genau das zum Problem werden“, betont Jander. Denn stehe eine solche Leistung nicht im Versicherungsbogen, sei sie auch nicht durch die Betriebshaftpflichtversicherung abgedeckt. Das bedeutet: Der Unternehmer muss für entstehende Sach-, Personen- und Vermögensschäden aus eigener Tasche zahlen.

„Um eine solche Lücke im Versicherungsschutz nicht zu riskieren, sollten Sie bei Vertragsabschluss das Risiko des Betriebs genau analysieren“, sagt Jander. Berücksichtigt werden sollten alle Leistungen, die der Betrieb seinen Kunden anbietet.

Fehler #2: Zu geringe Deckungssumme vereinbart

Bei Vertragsabschluss wird neben dem Leistungsumfang auch die Deckungssumme der Betriebshaftpflichtversicherung festgelegt. „Handwerker sollten bei der Entscheidung immer berücksichtigen, für wen sie tätig sind“, sagt Michael Jander. Denn wenn sie beispielsweise für Industriekunden arbeiten, müsse die Deckungssumme unter Umständen höher sein als üblich. Schließlich kann ein handwerklicher Fehler durchaus einen Produktionsstopp verursachen und der sei teuer, so der Versicherungsberater.

Fehler #3: Den Gabelstapler nicht mitversichern

Gabelstapler sind in vielen Versicherungspolicen automatisch berücksichtigt. „Bei manchen Versicherern ist das aber nicht so“, betont Michael Jander. Der Grund: Einige Versicherungen werten Gabelstapler als Kfz. Daher rät der Experte, bei Vertragsabschluss unbedingt zu prüfen, ob Schäden durch Gabelstapler und Geräte wie zum Beispiel Radlader durch die Betriebshaftungspflicht mitabgedeckt sind. „Ist das nicht der Fall, kann das besonders bei Personenschäden eine teure Angelegenheit werden“, weiß der Versicherungsberater. Denn die Krankenversicherungen scheuen sich bei Personenschäden erfahrungsgemäß nicht, die Verursacher von Heilbehandlungs- und OP-Kosten in Regress zu nehmen.

Fehler #4: Nur ein Angebot einholen

Der Versicherungsmarkt ist hart umkämpft. „Das sollten Handwerker zu ihrem Vorteil nutzen“, meint Michael Jander. Und zwar in dem sie sich nicht für das erstbeste Angebot entscheiden, sondern mehrere Policen miteinander vergleichen. „Bei Betriebshaftpflichtversicherungen gibt es teilweise Preisunterschiede von bis zu 50 Prozent zwischen den einzelnen Policen“, erläutert der Experte. Und das günstigste Angebot sei oftmals nicht das schlechteste.

Fehler #5: Freunden und Bekannten blind vertrauen

Sollten Handwerksunternehmer auf gut gemeinte Tipps und Vorschläge aus dem Freundes- und Bekanntenkreis blindlings vertrauen? „Besser nicht“, findet Michael Jander. Denn die Wahl der Versicherung sei eine ökonomische Entscheidung wie in jedem anderen Unternehmensbereich auch. „Daher sollten Unternehmer auch bei der Betriebshaftpflichtversicherung immer mehrere Angebote miteinander vergleichen“, sagt der Experte.

Tipp: Wem das zu viel Rechercheaufwand ist, dem empfiehlt Jander, einen unabhängigen Versicherungsberater zu konsultieren. „Die können Handwerksunternehmen zeigen, welche Möglichkeiten der Markt für Betriebshaftpflichtversicherungen bietet“, sagt der Experte. Allerdings verlangen unabhängige Berater ein Honorar, da sie keine Provisionen von den Versicherungsanbietern bekommen. Doch wie lässt sich ein solcher Experte finden? Jander empfiehlt für die Suche die „Beratersuche“, die der Bundesverband der Versicherungsberater auf seiner Website anbietet.

Fehler #6: Vertragspflichten nicht erfüllen

Der Betriebshaftpflicht nicht regelmäßig die genauen Umsatzzahlen, die Lohn- und Gehaltssumme oder die Zahl der Beschäftigten melden? „Das ist keine gute Idee“, meint Michael Jander. Denn die Versicherungen berechnen die Prämien in der Regel auf dieser Grundlage. „Im Schadensfall lässt sich ganz einfach prüfen, ob die gemeldeten Zahlen korrekt sind“, sagt Jander. Doch was kann Betrieben passieren, wenn sie geschummelt haben, um bei der Versicherungssumme zu sparen? „Dann können Versicherer ihre Leistung kürzen“, so der Versicherungsberater.

Fehler #7: Schaden nicht richtig melden

Trotz aller Vorsicht ist ein Schaden entstanden und muss der Versicherung gemeldet werden. Aber was, wenn die Schilderung des Unfallhergangs völlig unglaublich klingt? Wäre es da nicht besser, etwas Plausibleres zu schildern? „Nein, Versicherungen setzen Sachverständige ein“, sagt Michael Jander. Und das seien in der Regel Handwerker. „Die wissen, was möglich ist und was nicht“, ist der Versicherungsberater überzeugt. Deshalb rät er dazu, immer bei der Wahrheit zu bleiben. Denn aus Erfahrung weiß er, dass Betriebshaftpflichtversicherungen nicht zahlen, wenn sie eine falsche Schilderung aufdecken. „Das ist besonders ärgerlich, wenn sie für den eigentlichen Schaden gezahlt hätte“, sagt Jander.

ANNA-MAJA LEUPOLD

Pflegefall: Handwerker muss zahlen

Eine Rentnerin stürzt auf der Baustelle und ist seither ein Pflegefall. Ein Handwerker soll jetzt für die gesamten Behandlungs- und Pflegekosten von mehr als 800.000 Euro aufkommen. Zudem muss er die Kosten aller künftigen Leistungen der Sozialversicherungsträger übernehmen. Das hat das Landgericht (LG) Potsdam entschieden.

Der Handwerker hatte auf einer Baustelle ein provisorisches Geländer angebracht. Zwei Tage später stürzte eine Bewohnerin des Hauses auf der Treppe und fiel 1,70 Meter tief. Dabei zog sich die 72-Jährige eine Verletzung der Wirbelsäule zu. Seither ist sie bettlägerig und wird rund um die Uhr pflegerisch betreut.

Das Urteil: Die Versicherungsträger haben Anspruch auf die Erstattung der Pflege- und Heilbehandlungskosten. Auf der Baustelle hätten keine verkehrssicheren Umstände geherrscht. Die Vorgaben der brandenburgischen Bauordnung hat der Treppenlauf nicht erfüllt. Zudem hatte das Treppengeländer nicht die notwendige Mindesthöhe, hielt seitlichem Druck nicht stand und war nicht undurchdringlich, sodass die Frau hindurch rutschen konnte. Wegen der Schwere des Unfalls verurteilte das Gericht den Handwerker zudem dazu, Zinsen an die Sozialversicherungsträger zu zahlen. (AML)

LG Potsdam: Urteil vom 11. Juni 2018, Az. 4 O 407/16

Kein Bonus für öffentliche Leitungen

Grundstückseigentümer, die für eine öffentliche Abwasserleitung zahlen müssen, können dafür keinen Steuerbonus auf Handwerkerleistungen ansetzen.

Der Fall: Ein Grundstückseigentümer musste einen Zuschuss für die Neuverlegung einer Mischwasserleitung des öffentlichen Abwassernetzes bezahlen. Den Lohnkostenanteil wollte er als Handwerkerleistung geltend machen. Das Finanzamt lehnte ab.

Das Urteil: Vor dem Bundesfinanzhof (BFH) zog der Kläger den Kürzeren. Zwar sei der Abzug von Handwerkerleistungen möglich, die jenseits der Grundstücksgrenze erbrachte wurden. Das sei jedoch nur zulässig, wenn die Arbeiten dem Steuerpflichtigen dienen. So hatte der BFH 2014 die Arbeitskosten für den Anschluss eines Grundstücks an das Wassernetz anerkannt. Dieser erforderliche „räumlich-funktionale Zusammenhang zum Haushalt des Steuerpflichtigen“ sei in dem aktuellen Fall jedoch nicht gegeben. Im Unterschied zu einem Hausanschluss komme der Ausbau des allgemeinen Versorgungsnetzes nicht nur einzelnen Grundstückseigentümern zugute, sondern

Foto: Guido Grochowski - stock.adobe.com

allen Nutzern des Versorgungsnetzes. Unerheblich sei, wenn der Baukostenzuschuss – wie im Streitfall – beim erstmaligen Grundstücksanschluss an die öffentliche Abwasserentsorgungsanlage erhoben wird. (JW)

BFH: Urteil vom 21. Februar 2018, Az. VI R 18/16

Postadresse reicht

Rechnungen müssen für den Vorsteuerabzug zwar eine Anschrift des Auftragnehmers enthalten. Doch das kann auch eine reine Postadresse sein.

Fehler in der Rechnung können schnell den Vorsteuerabzug kosten. Eine Fehlerquelle entfällt nun nach zwei Entscheidungen des Bundesfinanzhofs (BFH) endgültig: So genügt es, wenn die Rechnung die Postadresse des leistenden Unternehmens enthält. Eine zusätzliche Adresse des Ortes, an dem der Auftragnehmer seine Tätigkeit ausübt, ist nach Ansicht der Richter nicht erforderlich.

Foto: KYNA STUDIO - stock.adobe.com

Damit folgten die Richter nun gleich in zwei Fällen einer gleichlautenden Entscheidung des Europäischen Gerichtshofs (wir berichteten):

- **Fall Nr. 1:** Ein Autohändler kaufte Autos von einem Online-Händler, der kein eigenes Autohaus betrieb. In seinen Rechnungen gab der Verkäufer seine Postadresse an. (Urteil vom 21. Juni 2018, Az. V R 25/15)
- **Fall Nr. 2:** Ein Unternehmen kaufte Stahlschrott von einer GmbH. Die GmbH nannte in den Rechnungen den Sitz gemäß Handelsregistereintragung. Tatsächlich hatte unter der Adresse nur eine Anwaltskanzlei ihren Sitz, die als Domiziladresse für mehr als ein Dutzend Unternehmen diente. Die GmbH nutzte dort gelegentlich einen Schreibtisch. (Urteil vom 21. Juni 2018, Az. V R 28/16)

In beiden Fällen hatte das Finanzamt den Vorsteuerabzug aufgrund unvollständiger Rechnungsangaben verweigert. Der BFH gab hingegen den betroffenen Auftraggebern recht: Die Rechnung muss zwar eine vollständige Anschrift des Auftragnehmers enthalten, doch dafür genügt die Adresse, unter der er postalisch zu erreichen ist. (JW)

MARKTPLATZ

HALLENBAU
Werkstatt · Büro · Lager

Wir beraten vor Ort:
K. Rathing 0160 80 60 671
B. Meyer 0160 80 60 697
S. Göllner 0160 80 60 604
Zentrale 05531 990 56 0
E·L·F
www.elf-hallen.de

Ankäufe

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

Hier könnte
Ihre Anzeige stehen!

Verkäufe

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

Geschäftsverbindungen

Suchen selbstständigen Schneidermeister oder -meisterin zur Anfertigung von Herren- und Damen-Maßkonfektionsteilen in Norddeutschland.
Tel.: (0511) 1 47 10

Neue Herausforderung oder 2. Standbein?
„HOLTIKON“ Reparaturservice und Kundendienst für Fenster, Türen, Rollläden usw. mit Festpreissystem
Gesucht werden zuverlässige Lizenzpartner in Ballungsregionen
030-65777424 + www.holtikon.de/anzeige/ndh

Anzeigenschluss
für die nächste Ausgabe:
11. Oktober 2018

Hallenbau

Visionen brauchen Planung mit Stahl!
JANNECK Stahlhallen & Stahlbau

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

Rechts- und Steuerberatung

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

Hallen-/Gewerbebau

BLOMS STAHLBAU + LAGERTECHNIK
Am Zirkel 35 | 49757 Werlte
TEL 05951 46197-0 | www.mb-bloms.de

Disponieren Sie rechtzeitig!

Unterricht

Sachverständiger
Ausbildungs-Lehrgänge für die Bereiche
Bau- KFZ- EDV-Bewertungs-Sachverständiger
Sachverständiger für Haustechnik
Bundesweite Schulungen/Verbandsprüfung
modal Sachverständigen-Ausbildungscenter
Tel. 02153 / 40984-0 Fax 02153 / 40984-9
www.modal.de

SDH®
SERVICEGESELLSCHAFT DEUTSCHES HANDWERK GmbH

STARKE RABATTE FÜR IHREN FIRMENWAGEN
Alle Infos zu den Nachlässen finden Sie auf www.sdh-online.de
Wir beraten Sie gerne unter 089-921300530.

Darf‘s auch älter sein?

Ausbildungsplätze im Handwerk sind nicht immer leicht zu besetzen. Betriebe öffnen sich daher neuen Wegen: Erwachsene ohne Berufsausbildung werden per Umschulung noch zur Fachkraft. Förderprogramme der Arbeitsagenturen unterstützen dabei.

Fotos: Jörg Wiebking | Rostislav Sedlacek - stock.adobe.com

Nicht jeder Handwerksbetrieb schafft es, seine Ausbildungsplätze zu besetzen. Gründe dafür gibt es viele. Um trotzdem an selbst ausgebildete Fachkräfte zu kommen, gehen Firmen neue Wege: Sie öffnen sich für ältere Bewerber ab 25 Jahren, die noch keinen Berufsabschluss haben. Unterstützung gibt es von der Handwerkskammern und den Arbeitsagenturen.

„Ich kann die Ausbildung von Erwachsenen nur empfehlen“, sagt Thomas Abeln. Der Geschäftsführer von Elektro Tasko in Wüsting bei Oldenburg bildet seit 25 Jahren Lehrlinge zu Elektroinstallateuren aus. Sechs Auszubildende beschäftigt Abeln in seinem Betrieb, und auch er kämpft mit der Schwierigkeit, alle Lehrstellen zu besetzen. „Im vergangenen Jahr hatten wir nur eine Bewerbung“, berichtet er. Auch deshalb gibt er älteren Bewerbern ein Chance.

Und er ist nicht der Einzige: Von den 7.800 eingetragenen Ausbildungsverhältnissen im Bereich der Handwerkskammer Oldenburg sind derzeit 370 Lehrlinge älter als 27 Jahre. „Bei ihnen handelt es sich entweder um ungelernte Mitarbeiter eines Betriebes, die sich nach mehreren Jahren Berufserfahrung zur Fachkraft qualifizieren möchten, oder um arbeitslose Erwachsene, die mit einer Berufsausbildung einen Neustart wagen“, erläutert Wolfgang Jöhnk, Geschäftsbereichsleiter Berufsbildung bei der Handwerkskammer Oldenburg.

Rat und Hilfe gibt es bei den Arbeitsagenturen. „Wenn ein Betrieb jemanden ausbilden will, der bereits als Geringqualifizierter beschäftigt ist, erarbeiten wir gemeinsam, wo die Potenziale liegen“, erklärt Matthias Jantos, Qualifizierungsberater im gemeinsamen Arbeitgeber-Service der Agentur für Arbeit Oldenburg-Wilhelmshaven und des Jobcenters Oldenburg. „Reicht es, wenn jemand zum Beispiel ein neues Schweißverfahren lernt, kommt also eine Weiterbildung in Frage?“ Oder müsse mehr getan werden? Dann sei die Frage: „Wie kriegen wir es hin, dass er einen Berufsabschluss in dem Unternehmen macht?“ Das könne im Rahmen einer Umschulung stattfinden.

Finanzielle Förderung ist möglich

Über das Projekt „Wegebau“ (Weiterbildung Geringqualifizierter und beschäftigter älterer Arbeitnehmer in Unternehmen) übernehmen die Arbeitsagenturen Lehrgangskosten und einen Teil der Fahrtkosten. Der Betrieb kann zudem einen Zuschuss zu den Lohnkosten erhalten. Der Arbeitsvertrag zwischen Handwerker und Beschäftigten bleibt bestehen, denn die Umschulung findet in der Arbeitszeit statt. Die Agenturen zahlen zudem eine Weiterbildungsprämie an die Umschüler: 1.000 Euro für eine erfolgreiche Zwischenprüfung, 1.500 Euro für einen Abschluss.

> Die Älteren fehlen weniger, sie stehen mehr im Leben und wissen, worum es geht.
>
> **Thomas Abeln,** Geschäftsführer von Elektro Tasko

Anders ist es, wenn der Betrieb Arbeitslosen eine Umschulung anbietet, die älter als 25 Jahre sind. „In diesem Fall bekommt der Umschüler sein Arbeitslosengeld weiter, das sind 60 Prozent des letzten Netto-Lohns und 67 Prozent, wenn er oder sie Kinder hat“, erklärt Jantos. „Wir legen aber dem Arbeitsgeber nahe, seinem Umschüler einen Zuschuss von monatlich 400 Euro zu zahlen. So kann der Umschüler die finanziell schwierige Phase besser überbrücken.“

Zwei Wege zum gleichen Ziel also – qualifizierte Fachkräfte. „Wir raten den Arbeitgebern meist, arbeitslose Bewerber erst einmal im eigenen Betrieb kennenzulernen, sei es in einem Praktikum oder über eine Beschäftigung als Helfer“, sagt Jantos.

Für die Betriebe ist der Abschluss von Berufsausbildungsverträgen mit der Gruppe der über 25-Jährigen sinnvoll. „Ältere haben bereits Berufserfahrungen gesammelt, sie verfolgen ihre Berufsziele stringenter als Azubis, die direkt von der Schule kommen“, betont Jöhnk. Auch ist die Wahrscheinlichkeit, dass diese Personen nach der Ausbildung im Betrieb bleiben, sehr viel höher als bei jüngeren Auszubildenden.

Auch Jantos sieht Positives für die Betriebe: „Mit Ende 20 treten Mitarbeiter anders auf als Schulabgänger. Und die Anforderungen an Handwerker im Umgang mit Kunden sind gestiegen. Da braucht es schon etwas Selbstbewusstsein und Einfühlungsvermögen.“

Gute Erfahrungen hat auch Thomas Abeln gemacht, der schon Helfer weiterqualifiziert, arbeitslose junge Leute als Azubis eingestellt oder Mitarbeiter von Leiharbeitsfirmen übernommen hat. „Die Älteren fehlen weniger, sie stehen mehr im Leben und wissen, worum es geht“, sagt er. Viele von ihnen blieben im Beruf, machten sogar noch ihren Meister, anstatt die Ausbildung als Sprungbrett für ein Studium zu betrachten.

Neue Rollen für Chefs und Beschäftigte

Doch es gibt auch Herausforderungen: „Die Rollen im Betrieb verändern sich“, sagt Matthias Jantos. „Eben waren die Helfer noch ‚einer von den Jungs‘, jetzt sind sie der Azubi und müssen sich mehr sagen lassen.“ Manche müssen auch das Lernen wieder lernen. „Auch bei schulischen Problemen kann die Arbeitsagentur unterstützen“, betont Jantos. Allerdings müsse sich auch der Arbeitgeber darauf einstellen, dass sein Mitarbeiter nicht mehr Helfer, sondern Azubi ist. „Wenn die neuen Rollen nicht angenommen werden, klappt es nicht.“ KATHARINA WOLF

Eigenmächtiger Spontanurlaub rechtfertigt fristlose Kündigung

Der Fall: Am Montagmorgen erscheint eine Arbeitnehmerin nicht zur Arbeit. Stattdessen schreibt sie ihrem Vorgesetzten mittags eine E-Mail mit dem Betreff „Spontan-Urlaub“. Darin teilt die Frau mit, dass sie überraschend eine Reise geschenkt bekommen habe und dass sie deshalb die komplette Woche nicht zur Arbeit kommen werde. Sie entschuldigt sich für die Überrumpelung und bittet um eine kurze Rückmeldung von ihrem Chef.

Der antwortet noch am selben Tag, dass ihre Anwesenheit aus dringenden betrieblichen Gründen erforderlich sei. Doch das lehnt die Frau ab, da sie sich im Urlaub auf Mallorca befinde. Das Unternehmen stellt der Frau daraufhin eine Kündigung aus. Gegen den Rausschmiss klagt die Mitarbeiterin vor Gericht.

Foto: contrastwerkstatt - Fotolia.com

Das Urteil: Die eigenmächtige Inanspruchnahme von Urlaub ist ein Kündigungsgrund, entschied das Landesarbeitsgericht (LAG) Düsseldorf. Sie rechtfertige sogar eine fristlose Kündigung. Schließlich habe die Mitarbeiterin spätestens am zweiten Abwesenheitstag zu erkennen gegeben, dass sie an dem eigenmächtig genommenen Urlaub festhalte und nicht zur Arbeit kommen werde. Damit hat sie nach Einschätzung des Gerichts falsche Prioritäten gesetzt und ihre vertragliche Pflicht zur Arbeit beharrlich verletzt. (AML)

LAG Düsseldorf:
Urteil vom 10. Juli 2018, Az.: 8 Sa 87/18

Duschen auf Dienstreise ist Privatsache

Der Fall: Ein Elektrotechniker wird nach einer Dienstreise mit grippeähnlichen Symptomen ins Krankenhaus eingeliefert. Dort stellen die Ärzte eine Legionellen-Infektion fest. Drei Monate später stirbt der Mann daran. Daraufhin fordert seine Witwe von der Berufsgenossenschaft (BG), die Legionellen-Infektion als Berufskrankheit anzuerkennen. Zudem verlangt sie Hinterbliebenenleistungen. Doch die BG lehnt ab und der Fall landet vor Gericht.

Das Urteil: Das Landesarbeitsgericht (LAG) Baden-Württemberg lehnte die Anerkennung der Legionellen-Infektion als Berufskrankheit ab. Denn dafür hätte der Elektrotechniker durch eine Tätigkeit der Infektionsgefahr in besonderem Maße ausgesetzt sein müssen. Nach Einschätzung des Gerichts habe aber nicht aufgeklärt werden können, aus welchem Gefahrenbereich die Infektion kam.

Ein Sachverständiger hatte in dem Fall zwar darauf hingewiesen, dass die Benutzung von Hotelduschen ein mögliches Infektionsrisiko darstellen könne, da im Fall der Nichtnutzung der Zimmer das Wasser längere Zeit in den Leitungen stehe. Doch das Gericht entschied, dass Arbeitnehmer nicht unter dem Schutz der Unfallversicherung stehen, wenn sie auf einer Dienstreise im Hotel duschen. Die Körperreinigung sei dem privaten Bereich zuzuordnen und diene nicht den wesentlichen betrieblichen Interessen des Arbeitgebers. (AML)

LAG Baden-Württemberg:
Urteil vom 16. Mai 2018, Az. L3 U 4168/17

Foto: Discovod - stock.adobe.com

Foto: engelbert strauss

Foto: Weitblick

Foto: Mewa

Foto: Kübler

Warme und atmungsaktive Kleidung ist jetzt, wo die Tage kälter werden, gefragt, wenn Ihre Mitarbeiter draußen im Einsatz sind. Außerdem muss Berufsbekleidung jede Bewegung mitmachen und strapazierfähig sein.

Die neuen Jacken sind da!

Der Herbst ist da. Und was ist bei kühlen Temperaturen wichtiger als ein warme und bequeme Jacke? Die Hersteller von Berufsbekleidung haben da einiges für Sie im Angebot.

Nasskaltes Wetter und trübe Tage – nach dem Jahrhundertsommer 2018 müssen wir uns wieder auf die ungemütliche Jahreszeit einstellen. Und wer draußen arbeitet, braucht vor allem eines: eine warme, atmungsaktive Jacke, die jede Bewegung mitmacht. Pünktlich zur Wintersaison 2018/19 kommen die Jacken für Berufsbekleidung, die alles mitmachen und dabei noch gut aussehen auf den Markt.

Richtig warm wird es mit der neuen climafoam-Jacke von **Engelbert-Strauss**, die laut Hersteller auch „die größten Frostbeulen“ nicht frösteln lässt. Durch das spezielle und superglatte Material ist sie deutlich wärmer als es wegen der vermeintlich leichten Qualität den Abschein hat. So bleibt trotz eisiger Temperaturen jede Bewegung möglich. Maskuline Farben wie schwarz, graphit und kastanie runden das Gesamtbild ab. Wer es nicht ganz so warm braucht, kann zur neuen Highloft-Jacke greifen, die von innen und außen besonders weich ist.

Ergonomie ist Trumpf

Auf Ergonomie setzt auch **Weitblick** mit den neuen Softshell- und Strickfleecejacken aus der Hero Flex Kollektion. Die optisch an hochwertige Outdoorbekleidung angelehnte Linie will mit Design und Funktion überzeugen. So erleichtern die ergonomische Schnittführung und das besondere Gewebe, das exklusiv bei Weitblick erhältlich ist, maximale Bewegungsfreiheit. Die in Melangeoptik designten Jacken verfügen zudem über üppigen Stauraum: zwei Seitentaschen mit verdeckten Reißverschlüssen, eine Napoleontasche mit verdecktem Reißverschluss sowie zwei innenliegende Seitentaschen. Die in Europa produzierten Jacken sind auch zur Miete erhältlich.

> Winddicht, wasserabweisend, atmungsaktiv – so müssen Outdoor-Jacken sein.

Auch **Mewa** hat seine Miet-Arbeitskleidung Dynamic um wetterfeste Outdoor-Jacken erweitert. Die Winterjacke sorgt an sehr kalten Tagen für Wärme und Schutz. Sie ist nicht nur windabweisend und regendicht, sondern reguliert auch die Zirkulation von Luft und Feuchtigkeit. Dank zahlreicher Taschen finden alle Arbeitsutensilien Platz. Besonders vielseitig sind die Softshelljacken, die es auch in einer passenden Variante für Damen gibt. Sie weisen Kälte und Nässe ab, sind dabei aber besonders leicht und bieten hohen Tragekomfort. Alle Outdoorjacken eignen sich laut Mewa vor allem für Mitarbeiter, die häufig zwischen Innen- und Außenräumen wechseln.

Weiches Strickfleece kombiniert mit leichtem Stepp – so verbindet die neue Weather Hybridjacke von **Kübler** das beste aus zwei Welten. Der Hersteller verspricht besonders hohen Tragekomfort. Dank weitenverstellbarer Kapuze, Frontreißverschluss mit Kinn- und Windschutzblende und weitenregulierbarem Jackensaum schützt die Hybridjacke auch vor kurzen Regenschauern und stärkerem Wind. Die Jacke ist in schwarz-anthrazit erhältlich – wer ein bisschen mehr Farbe möchte, kann die Reißverschlüsse mit coolen Neon-Zippern ergänzen. KATHARINA WOLF

Frostiges Wetter - cooles Design

Uvex kombiniert Arbeitskleidung und freizeittaugliche Optik

Gleich zwei freizeittaugliche Workwear-Linien bietet Uvex in diesem Winter: Uvex Kollektion 26 setzt auf Trendfarben und sportliche Optik im slim-fit-Design.

Die „uvex suxxeed workwear“ Kollektion mit Softshelljacke, Hybridjacke, Wetter- und Steppjacke oder lässigem Street-Hoody überrascht mit ungewöhnlichen Materialkombinationen.

Foto: Uvex

Schick und praktisch

Die neue Kollektion Meisterstück von DBL Berufskleider-Leasing ist für den German Design Award 2019 nominiert

Dass Berufsbekleidung modisch aus der Mottenkiste kommt, ist ein altes Vorurteil, das längst überholt sein sollte. Design und Funktionalität schließen sich nicht aus. Besonders sichtbar wird das an der neuen Kollektion Meisterstück der DBL Berufskleider-Leasing, die jetzt für den German Design Award 2019 nominiert wurde.

Ganz anders als üblich lief die Entwicklung der Kollektion ab: Statt zuerst Designer und Controller zu fragen, hörte die DBL auf die Träger von Berufskleidung. Das Ergebnis: Die Ansprüche an das Design sind gestiegen.

Und so entwickelte das Team um den Projektverantwortlichen Volkmar Haack die Produktpalette von außen nach innen, ohne dabei auf die Funktionalität zu verzichten.

„Wir haben sehr sorgfältig die Belastungen des Gewebes in unseren Zielgruppen analysiert und bewährte Materialien mit neuen Technologien kombiniert“, betont Haack.

So verbindet der neuartige Gewebemix aus farbigen und schwarzen Garnen laut DBL einen ungewöhnlich hohen Anteil von längs- und querelastischen Stretchelementen. Gleichzeitig sind die Schnitte ergonomisch und betonen die Konturen mit markant platzierten Reflexpaspeln.

Insgesamt umfasst die nominierte Kollektion acht Kleidungsstücke: von der Bundjacke über Shorts und Latzhose bis zu Weste und Wetterjacke. Sie sind – mit Ausnahme der Wetterjacke und der Fließjacke – in den fünf Farbstellungen saphir-blau, quarz-grau, achat-rot, opal-grün und topas-braun erhältlich. (KW)

Foto: DBL - Deutsche Berufskleider-Leasing GmbH

Platz für Arbeitsmaterial bieten die Kleidungsstücke der Kollektion Meisterstück.

Bester Schutz für Damenfüße

Sicher und bequem, so sollte ein Arbeitsschuh sein. Der neue Haix S3 Sicherheitschuh Airpower XR26 ist speziell für Damen gefertigt und verbindet stapazierfähiges Nubukleder mit einer besonders abriebfesten Sohle. Das Goretex-Innenfutter sorgt für warme und trockene Füße, auch wenn es draußen mal nass wird. Eine separate Fersenschale sorgt für eine besonders gute Dämpfung beim Laufen.

Foto: Haix Group

Bauwetter-App gibt Anziehtipps

Ob Sturm, Sonne oder Kälte - die Wetter-App der BG Bau weiß, wie Sie sich schützen müssen

Mit Macht kommt die kalte Jahreszeit. Bei solchem Wetter denkt jeder an Erkältungen, aber kaum einer an UV-Schutz. Doch auch im Winter scheint die Sonne. Die Berufsgenossenschaft (BG) weist darauf hin, dass eine zu hohe Dosis an ungeschützt empfangenen UV-Strahlen Hautschäden zur Folge haben kann – zum Beispiel Hauttumore. In der Bauwirtschaft seien sie 2017 die am häufigsten gemeldete Berufskrankheit gewesen. So habe es fast 2800 neue Verdachtsfälle von weißem Hautkrebs gegeben. Seit 2015 können bestimmte Formen des weißen Hautkrebses als Berufskrankheit anerkannt werden.

Wer eine Schädigung der Haut durch UV-Strahlen vermeiden möchte, braucht den passenden Schutz. Doch wann werden kritische UV-Werte erreicht? Eine Antwort auf diese Frage liefert eine neue Bauwetter-App der BG Bau. Sie zeigt Nutzern zusammen mit der Wettervorhersage den UV-Index an, warnt aber auch vor Kälte oder Sturm. Zugleich weist die App auf die Schutzmaßnahmen hin, die Handwerker treffen sollten – sowohl an heißen als auch an kalten Tagen. (AML)

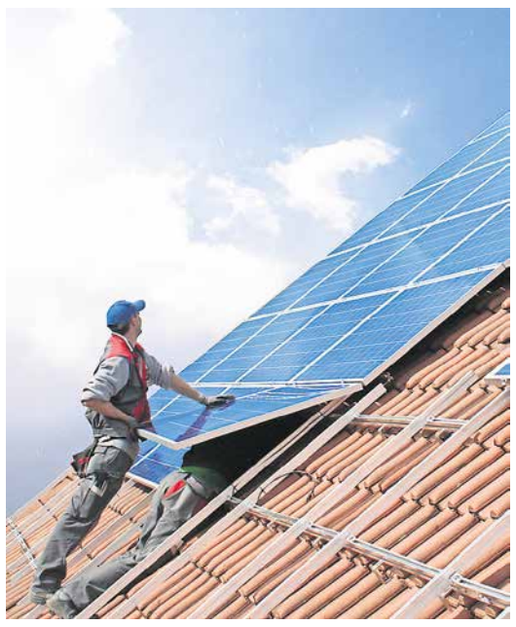


Foto: Simon Kraus - Fotolia.com

Ob Sonne oder Sturm - die Bauwetter-App warnt rechtzeitig und rät zu Sonnen- oder Kälteschutz.

IMPRESSUM

Norddeutsches Handwerk

Organ der Handwerkskammern

123. Jahrgang

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

Verlag:
Schlütersche Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG
Postanschrift: 30130 Hannover
Adresse:
Hans-Böckler-Allee 7, 30173 Hannover
Tel. 0511 8550-0
Fax 0511 8550-2403
www.schluetersche.de
www.handwerk.com

Redaktion:
Irmke Frömling (Chefredaktion, V.i.S.d.P.)
Tel. 0511 8550-2455
froemling@schluetersche.de

Jörg Wiebking (Ltg.)
Tel. 0511 8550-2439
wiebking@schluetersche.de

Torsten Hamacher (Content Manager)
Tel. 0511 8550-2456
hamacher@schluetersche.de

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

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

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

Regionalredaktionen
(verantw. f. Kammerseiten)
Braunschweig-Lüneburg-Stade:
Sandra Jutsch
Hannover: Ass. jur. Peter Karst
Hildesheim-Südniedersachsen:
Ina-Maria Heidmann
Magdeburg: Burghard Grupe
Oldenburg: Heiko Henke
Osnabrück-Emsland-Grafschaft Bentheim:
Sven Ruschhaupt
Ostfriesland: Peter-Ulrich Kromminga

Anzeigenverkauf:
Lasse Drews (Leitung)
Tel. 0511 8550-2477
drews@schluetersche.de

Anna Dau
Tel. 0511 8550-2484
dau@schluetersche.de

Derzeit gültige Anzeigenpreisliste:
Nr. 60 vom 1. 1. 2018

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

Leser-Service:
Irmgard Ludwig-Johnsen
Tel. 0511 8550-2458
ludwig-johnsen@schluetersche.de

Abonnement-Service:
Tel. 0511 8550-2422
Fax 0511 8550-2405

Erscheinungsweise:
zwei Ausgaben im Monat

Bezugspreis:
Jahresabonnement:
€ 45,50 inkl. Versand und MwSt.

Studenten erhalten einen Rabatt von 50 Prozent.

Einzelheft € 1,50 zzgl. Versandkosten.

Für die in der Handwerksrolle eingetragenen Handwerker ist der Bezugspreis durch den Mitgliedsbeitrag abgegolten.

ISSN 0029-1617

Druck:
Küster-Pressedruck
Industriestraße 20, 33689 Bielefeld

In der aktuellen Ausgabe sind Beilagen von engelbert strauss GmbH & Co.KG, Biebergemünd und IKK-classic, Köln. Wir bitten unsere Leser um Beachtung.

Wie hoch Betriebe ihre Azubis schätzen

Allen Schreib- und Rechenschwächen zum Trotz: 86 Prozent der Handwerksbetriebe sind mit ihren Azubis zufrieden. Das ergab eine repräsentative Umfrage der Landesvertretung der Handwerkskammern Niedersachsen (LHN). Befragt wurden über 2000 Betriebe.

Das hohe Maß der Zufriedenheit niedersächsischer Betriebe mit ihren Auszubildenden hat uns positiv überrascht“, betont LHN-Vorsitzender Karl-Wilhelm Steinmann. 21 Prozent der befragten Betriebe hätten sich „sehr zufrieden“ geäußert, 65 Prozent seien „zufrieden“ und nur 14 Prozent „nicht zufrieden“. Die „sehr zufriedenen“ Betriebe würden an den Lehrlingen Aufgeschlossenheit, Motivation, Teamfähigkeit, Disziplin – und Umgangsformen schätzen.

„Nur die weniger zufriedenen Betriebe beklagen Defizite beim Rechnen sowie beim mündlichen und schriftlichen Ausdrucksvermögen“, erklärt Steinmann. Diese Betriebe zeigten aber eine hohe Bereitschaft, ihre Auszubildenden zu unterstützen. Über 40 Prozent nutzen der Umfrage zufolge für die schwächeren Auszubildenden die sogenannte Einstiegsqualifizierung und 60 Prozent gaben an, ausbildungsbegleitende Hilfen (ABH) zu nutzen. Viele Ausbilder machen zudem eigene Angebote. „Dies zeigt, dass nahezu alle Jugendlichen im Handwerk eine Chance haben und besonders gut ihre persönlichen Stärken entwickeln können“, so der LHN-Vorsitzende.

In der landesweiten Frühjahrsumfrage des Handwerks hatten 60 Prozent der befragten Betriebe erklärt, nicht alle offenen Stellen mit Azubis besetzen zu können. „Sind wir noch die Wirtschaftsmacht von nebenan?“, fragt Steinmann und antwortet: „Für unsere Kunden ja, für Mitarbeiter wohl nicht mehr.“ Dem Fachkräftemangel müsse mit einer Attraktivitätsoffensive der Politik entgegengewirkt werden, die die Gleichwertigkeit der beruflichen und akademischen Bildung im Fokus haben solle. „Die hohe Zahl der Studienabbrecher und der akute Fachkräftemangel macht das Ungleichgewicht nur zu deutlich“, stellt Steinmann klar.

> Die hohe Zahl der Studienabbrecher und der akute Fachkräftemangel macht das Ungleichgewicht nur zu deutlich.
>
> **Karl-Wilhelm Steinmann,**
> LHN-Vorsitzender

Meisterfortbildung voll finanziert?

Und wie kann eine Gleichstellung erreicht werden? „Das niedersächsische Handwerk hat sich erfolgreich für eine Meisterprämie im Land eingesetzt und macht sich derzeit für eine Änderung des Aufstiegsfortbildungsförderungsgesetzes (AFBG) auf Bundesebene stark.

„Damit soll die Meisterfortbildung voll finanziert werden, analog dem Studium“, betont Steinmann. Außerdem gelte es, die schlechte Unterrichtsversorgung an Berufsschulen zu verbessern und eine wohnortnahe Beschulung während der Ausbildung zu ermöglichen. Auch ein dem studentischen Semesterticket gleichgesetztes Nahverkehrsticket für Azubis ist nach Meinung von Steinmann ein wichtiges Zeichen für die Gleichstellung von akademischer und beruflicher Bildung.

Außerdem fordert der LHN-Vorsitzende mehr Berufsorientierung vom Kindergarten an. So seien zweiwöchige Betriebspraktika an allen Schulen, auch in der Oberstufe, wichtig, um Nachwuchs zu akquirieren. Das belegt auch die Umfrage. Denn für über 60 Prozent der Betriebe ist ein Praktikum die wichtigste Möglichkeit, ihre Ausbildungsplätze zu bewerben, gefolgt vom Werben im Freundes- und Bekanntenumfeld. Knapp 40 Prozent weisen im Kundenkreis und auf ihrer Homepage auf die offenen Plätze hin, fast 30 Prozent in den sozialen Medien.

Einige Betriebe locken mit zusätzlichen Anreizen: Fast ein Viertel der Befragten zahlt über Tarif, fast ein Drittel beteiligt sich an Fahrtkosten. Zu weiteren Extras gehören Diensträder, Handyverträge oder Auslandsaufenthalte. **IRMKE FRÖMLING**

Top-Azubis? Ja, aber: Denn 60 Prozent der Betriebe konnten nicht alle offenen Stellen mit Auszubildenden besetzen. Eine Attraktivitätsoffensive soll helfen.

Fotos: Robert Kneschke - Fotolia.com | Photostudios Blesius

NAMEN UND NACHRICHTEN

Weichen stellen für die Zukunft

Für die EU-Förderperiode 2021-2027 müssten frühzeitig Weichen für das Handwerk gestellt werden. Das fordern die Handwerkskammern der Nordkonferenz in einer Resolution. Die EU-Förderung über die sogenannten Strukturfonds sei für das Handwerk von zentraler Bedeutung. Deshalb begrüßt die Nordkonferenz, dass die Verordnung der Europäischen Kommission von diesem Juni wichtige Punkte enthält, die das Handwerk stärken:

- Die Schwerpunkte der Förderung liegen auf Innovation, Digitalisierung und wirtschaftlichen Wandel und unterstützen gezielt kleine sowie mittlere Unternehmen.
- Bei der Beantragung von Zahlungen wird weniger bürokratischer Aufwand erforderlich.
- Neue Kriterien zur Verteilung des Förderbudgets lassen es zu, dass beispielsweise auch die Integration von Flüchtlingen verstärkt berücksichtigt werden kann.

Forderungen der Nordkonferenz der Handwerkskammern sind unter anderem:

- das Handwerk gezielt zu fördern, um das Potenzial im ländlichen Raum zu stärken,
- die Kompetenzen für die Strategie, Programmierung, Umsetzung und Entwicklung auf Ebene der Bundesländer zu erhalten und nicht an den Bund abzugeben,
- eine Entlastung in der gesamten Förderperiode, was die bürokratischen Hürden für Unternehmer angeht.

Die Nordkonferenz repräsentiert den Verbund von 15 Handwerkskammern. Sie vertritt 210.000 Betriebe und knapp 1,2 Millionen Beschäftigte, die einen Umsatz von fast 115 Milliarden Euro erwirtschaften. **(RED)**

Fleischerverbände fusionieren

„Fleischerverband Nord“ heißt der neue Verband der Fleischer im Norden. Getragen wird er von der Fleischerinnung Hamburg, dem Fleischerverband Niedersachsen/Bremen und dem Fleischerverband Schleswig-Holstein. Ab Januar 2019 nimmt der neue Verband Fleischer Nord seine Arbeit von der Zentrale in Hamburg aus auf. Er vertritt die Interessen von 37 Innungen und derzeit 590 Betrieben.

Man wolle das Gemeinsame in den Vordergrund stellen und auf Augenhöhe zusammenarbeiten, teilte Geschäftsführer Joachim Drescher mit. Nur so könne man die notwendige Akzeptanz der Betriebe und Koopertationspartner erreichen. **(RED)**

Gelbe Seiten

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

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

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

schlütersche Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG

Ihr Gelbe Seiten Verlag

Assessor Jan Frerichs, Rechtsstelle
Telefon 0441 232-263, frerichs@hwk-oldenburg.de

Foto: Gralla

URLAUB IN DER ELTERNZEIT

Während der Elternzeit können grundsätzlich Urlaubsansprüche entstehen. Nach § 17 Absatz 1 des Bundeselterngeld- und Elternzeitgesetzes (BEEG) kann der Urlaub jedoch für jeden vollen Monat der Elternzeit um ein Zwölftel gekürzt werden. Hierzu bedarf es einer Erklärung von der Arbeitgeberseite – am besten schon zu Beginn der Elternzeit.

ABRECHNUNG VON MANGELBESEITIGUNGSKOSTEN

Nach bisheriger Rechtsprechung konnte ein Auftraggeber einen Schadensersatzanspruch geltend machen, wenn er den Unternehmer erfolglos zur Mangelbeseitigung aufgefordert hat. Die Höhe des Schadensersatzes entsprach den zu erwartenden Mangelbeseitigungskosten.

Diese Rechtsprechung hat der Bundesgerichtshof (BGH) mit Urteil vom 22. Februar 2018, Az. VII ZR 46/17 geändert. Zukünftig beschränkt sich der Schadensersatzanspruch grundsätzlich auf die durch den Mangel verursachte Wertminderung.

Wenn ein Auftraggeber das hergestellte Werk behält und den Mangel nicht beseitigen lässt, wird der Schaden zukünftig wie folgt ermittelt: Vom angenommenen Wert des Werks ohne Mangel wird der tatsächliche Wert des Werks mit Mangel abgezogen. Die Differenz entspricht der Wertminderung. Hat der Auftraggeber das Werk – wie im Fall des BGH-Urteils – veräußert, ohne den Mangel beseitigen zu lassen, kann der Schaden auch an dem geringeren Verkaufserlös gemessen werden. Der Schaden kann auch ermittelt werden, indem ausgehend von der vereinbarten Vergütung der geringere Wert geschätzt wird.

Möchte der Auftraggeber die Mängel tatsächlich beseitigen lassen, kann er hierfür nach wie vor Aufwendungsersatz oder einen Vorschuss verlangen.

BETRIEBSJUBILÄEN

Die Handwerkskammer gratuliert ihren Mitgliedsbetrieben zum

Jubiläum im Januar 2017:
Paul Lüske GmbH Kraftfahrzeuge, Cloppenburg (50 Jahre)

Jubiläum im Januar 2018:
Klaus Beier (Kraftfahrzeugmechanikermeister), Jever (20 Jahre)

Jubiläum im März:
Dierks & Rosenow Heizungs- und Sanitärtechnik GmbH, Rastede (20 Jahre)

Jubiläum im Juli:
Saathoff Gala-Bau GmbH, Westerstede (25 Jahre)
HANSA-Haus Bauunternehmung u. Zimmerei GmbH & Co. KG, Friesoythe (20 Jahre)
Christa Sprehe (Friseurmeisterin), Lohne (50 Jahre)
Brillen Babatz GmbH, Jever (80 Jahre)

Jubiläum im August:
Oleg Sartison (Heizung, Sanitär, Lüftung), Lohne (10 Jahre)

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

NACHRUF

Trauer um Dr. Hollje-Lüerßen

Langjähriger Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer ist im Alter von 86 Jahren gestorben.

Während seiner insgesamt 35-jährigen Tätigkeit lag ihm vor allem das Wohl der Handwerksbetriebe sehr am Herzen. „Unter seiner Führung entwickelte sich die Kammer in der Beratung zum Dienstleistungszentrum“, würdigt Präsident Manfred Kurmann die Gestaltungskraft von Dr. Otto Hollje-Lüerßen. „Sein Credo war, den Handwerkern für eine erfolgreiche Betriebsführung eine bestmögliche Unterstützung zukommen zu lassen.“

Zudem wird sein Name immer mit dem Ausbau des Gewerbeförderungszentrums, dem heutigen Berufsbildungszentrum, in Verbindung bleiben. „Dr. Hollje-Lüerßen trieb den Ausbau des im Jahr 1977 eröffneten Zentrums massiv voran. Dies trug maßgeblich zum Erfolg unserer Bildungsstätte bei“, ergänzt Hauptgeschäftsführer Heiko Henke. Auch nach seinem Ausscheiden besuchte Dr. Hollje-Lüerßen regelmäßig Veranstaltungen der Handwerkskammer, insbesondere die Vollversammlungen.

Der gebürtige Oldenburger trat im Jahr 1962 als Justitiar in die Handwerkskammer ein. Bereits drei Jahre später wurde Dr. Hollje-Lüerßen zum Geschäftsführer und stellvertretenden Hauptgeschäftsführer ernannt. Ab 1981 bis zu seinem Ausscheiden im Jahr 1997 leitete er die Kammer als Hauptgeschäftsführer.

Dr. Hollje-Lüerßen war auch Mitglied in den Vorständen der heutigen Fachlehranstalt Oldenburg - für Friseure und Kosmetiker e. V. sowie der damaligen Bundesfachschule für das raumausstattende Handwerk, die heute unter der Leitung des Berufsbildungszentrums der Handwerkskammer steht. Ebenso war er Mitglied in überregionalen Ausschüssen der Handwerksorganisation.

Gerne erinnerte sich Dr. Hollje-Lüerßen an seine Anfänge bei der Kammer zurück. Er unterrichtete Rechtskunde für die Meisterprüflinge und beriet Unternehmen in rechtlichen Angelegenheiten. „Ich habe mich vor Ort informiert, um zu helfen. Der Elan und Stolz und das innovative Potenzial war beeindruckend“, sagte er 1997 bei seiner Verabschiedung. Er fügte schmunzelnd hinzu: „Als Hauptgeschäftsführer bin ich dann leider immer mehr zum Schreibtischtäter geworden.“

Dr. Hollje-Lüerßen starb im Alter von 86 Jahren. Die Handwerkskammer wird ihm stets ein ehrendes Andenken bewahren. **TORSTEN HEIDEMANN**

Foto: privat

Förderer des Handwerks: Dr. Otto Hollje-Lüerßen war 35 Jahre lang für die Handwerkskammer Oldenburg im Dienst.

Foto: Heidemann

Deutsche und Franzosen trafen sich anlässlich der 40-jährigen Partnerschaft der beiden Handwerkskammern.

Lehrlingsaustausch wird noch intensiver

Seit 40 Jahren sind die Kammern aus Oldenburg und La Rochelle partnerschaftlich verbunden. Jetzt wurde eine Vereinbarung für junge Handwerker getroffen.

Vor den Toren von La Rochelle herrscht rege Bautätigkeit: Das neue Berufsbildungszentrum der Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Charente-Maritime wird in diesen Tagen eröffnet. „Zum 40. Jahrestag des Partnerschaftsvertrages hatte uns die französische Seite eingeladen. Dass wir zudem dabei sein durften, als den 200 Mitarbeitern das BBZ plus Internat präsentiert wurde, war sehr spannend“, sagte Kammerpräsident Manfred Kurmann.

„Wir haben vor allem unseren Lehrlingsaustausch vorangebracht. Beide Seiten verpflichten sich, jährlich eine Gruppe zu entsenden“, so Kurmann weiter. Sein französischer Kollege Yann Rivière sagte: „Durch das neue BBZ werden wir uns auch in dieser Hinsicht verbessern.“ Kirsten Grundmann, Mobilitätsberaterin der Handwerkskammer, wird weiterhin den Austausch organisieren.

Ansprechpartnerin: Kirsten Grundmann, Tel. 0441 232-275

Kleine Hände, große Zukunft: Einfach mal eine Kita einladen

Die Idee: Kinder im Alter zwischen 3 und 6 Jahren besuchen mit ihren Erziehern Betriebe in ihrem Ort und lernen das Handwerk kennen. Anschließend gestalten die Kinder gemeinsam ein Riesenposter und nehmen an einem Wettbewerb teil.

Handwerksbetriebe können ab sofort Kindergartengruppen zu sich einladen und in diesem Zuge den Kita-Wettbewerb der Aktion Modernes Handwerk (AMH) empfehlen. Die Handwerkskammer hat die nötigen Unterlagen. Bis zum 8. Februar 2019 können die Kindertagesstätten selbst gestaltete Riesenposter abfotografieren und an dem Preisausschreiben teilnehmen.

Eine Expertenjury mit Vertretern aus Handwerk und Frühpädagogik beurteilt die Arbeiten der Kinder. Die Landessieger werden im Frühjahr 2019 bekannt gegeben: Ihnen winkt ein Preisgeld von je 500 Euro, zum Beispiel für ein Kita-Fest oder einen Projekttag zum Thema Handwerk.

In der zunehmend technisierten und digitalisierten Welt liegen die Bezüge zum Konkreten oft nicht mehr so offen zutage. Solche Bezüge sind aber gerade für Kinder wichtig, um zu begreifen, wie die Welt um sie herum entsteht. Der Kita-Wettbewerb ermöglicht genau das, indem er Kindern spannende Einblicke in „echtes“ Handwerk gibt und sie anschließend selber kreativ werden lässt.

„Wir vermitteln so schon den Kleinsten ein positives Handwerksbild, wecken Interesse für viele Handwerksberufe und Respekt für das, was Handwerker schaffen“, sagt Torsten Heidemann, Ansprechpartner bei der Handwerkskammer. „Wir freuen uns auf viele tolle Poster und drücken allen teilnehmenden Kitas fest die Daumen. Die Betriebe können die Besuche zur Öffentlichkeitsarbeit nutzen.“

Der Wettbewerb ist eine Initiative der AMH und wird von Handwerkskammern, Kreishandwerkerschaften und Innungen bundesweit durchgeführt. Kitas im Oldenburger Land sind bereits auf den Wettbewerb aufmerksam gemacht worden. „Einladungen durch Handwerksbetriebe erhöhen den Anreiz zum Mitmachen um ein Vielfaches“, ist sich Torsten Heidemann sicher. Für Nachfragen ist er unter Telefon 0441 232-215 zu erreichen.

Mehr Infos: www.amh-online.de

Ob Bäcker, Maler oder Augenoptiker: Das Handwerk bietet über 130 spannende Arbeitsfelder, die es zu entdecken gilt.
Foto: www.amh-online.de

Tu was für dich!

ISBN 978-3-89993-867-8 · € 19,99

ISBN 978-3-89993-952-1 · € 19,99

ISBN 978-3-86910-326-6 · € 19,99

ISBN 978-3-86910-335-8 · € 19,99

Überall erhältlich, wo es Bücher gibt und auf …
www.humboldt.de

humboldt
…bringt es auf den Punkt.

Atemberaubende Akrobatik lieferten die Athletinnen und Athleten des TSR Olympia aus Wilhelmshaven.

In Stein gemeißelt: Die Werder-Raute nimmt am Stand der Steinmetze Form an.

Beim BFE konnten Besucher das Innenleben eines Verlängerungskabels kennenlernen und es selber funktionstüchtig zusammenbauen.

Farbig ging es bei den Malern und Lackierern zu. Sie nutzten ihre handwerklichen Kenntnisse für das Sprühen von Airbrush-Tattoos.

Im Gespräch: Kammerpräsident Manfred Kurmann und ffn-Moderator Axel Einemann.

In Interviews erfuhr das Publikum viel über die einzelnen Gewerken, wie zum Beispiel über die Ausbildung zum Steinmetz.

Stolzmomente beim Tag des Handwerks

Nach Herzenslust ausprobieren: Beim Tag des Handwerks haben die Besucher im famila Einkaufsland Wechloy jede Menge erlebt. Von einem Blick in die Zukunft des Sm@rt Homes mittels einer VR-Brille, über die Herstellung einer Vogeltränke beim Steinmetz, einem individuellen Flaschenöffner, einem Airbrush-Tattoo bis hin zur neuesten Flechtfrisur konnten Jung und Alt den Handwerkern über die Schulter schauen oder selber tätig werden. Dieses Jahr waren das BFE Oldenburg, die Fachlehranstalt Oldenburg für Friseure und Kosmetiker, das Berufsbildungszentrum der Handwerkskammer und Steinmetzmeister Marcel Dietrich vom Steinmetz und Steinbildhauer-Meisterbetrieb Herbert Dietrich aus Ganderkesee mit Aktionsständen dabei. ■

Mehr Bilder: www.hwk-oldenburg.de oder auf www.facebook.com/hwkoldenburg

> Heute wollen wir die Leute für das Handwerk begeistern.
>
> **Manfred Kurmann,** Kammerpräsident

Fotos: Handwerkskammer Oldenburg

In die virtuelle Welt eines sm@rt homes entführte das Bundestechnologiezentrum für Elektro- und Informationstechnik.

Auch für die kleineren Besucher gab es tolle Preise zu gewinnen, wie zum Beispiel das große Kinderbuch des Handwerks.

Konzentration bei den Metallern: Hier konnten Schlüsselanhänger und Flaschenöffner individualisiert werden.

Strahlende Gesichter gab es bei den Besuchern am Stand der Fachlehranstalt Oldenburg für Friseure und Kosmetiker.

Kniffliger Silbensalat: Das Berufepuzzle der Handwerkskammer.

Kleine Werbegeschenke aus der Imagekampagne wurden den ganzen Tag im Einkaufsland verteilt.

Erster Airbrush-Kurs ein voller Erfolg

Kreative Handwerker und Hobbykünstler lernten in dem neuen Seminar der Handwerkskammer interessante Gestaltungsmöglichkeiten kennen.

Schon lange hatte Matthias Miethke, Lehrwerksmeister für Fahrzeuglackierer, die Idee, einen Airbrush-Kurs im Berufsbildungszentrum der Handwerkskammer anzubieten. „Diese Technik bietet tolle Gestaltungsmöglichkeiten und zwar nicht nur für Fahrzeuglackierer, sondern auch für jede andere kreative Berufsbranche. Das wollte ich gerne weiter vermitteln“, erklärt er seine Motivation. Und jetzt war es soweit. Anfang September startete zum ersten Mal ein zweieinhalbtägiger Lehrgang zum „Malen mit dem Luftpinsel“.

Die neun Kursteilnehmer/innen kamen aus den Bereichen Fahrzeuglackierer, Raumausstatter, Modellbauer und Hobbykünstler. Vom Auszubildenden bis zum Pensionär waren alle Altersstufen vertreten. So hatten beispielsweise drei Betriebe Lehrlinge im Ausbildungsberuf Fahrzeuglackierer und Modellbauer zu dem Kurs angemeldet, einer auch gleich einen Gesellen dazu. „Das macht total Spaß und man lernt viel Neues. Von mir aus könnte der Lehrgang auch zwei Wochen dauern“, zeigte sich Jillian Plömacher, Auszubildende im Betrieb Helbing aus Metjendorf, begeistert.

> Kann ich mich schon für den nächsten Kurs vormerken lassen?
>
> **Ewald Abeln,** Hobby-Modellbauer

Auch die selbstständige Raumausstatterin Birthe Schulz aus Varel, die bereits über Erfahrungen mit Airbrush verfügt, nahm sehr viele neue Anregungen und Kniffe aus dem Kurs mit. „Ich bin an allen kreativen Gestaltungsmöglichkeiten interessiert. Hier habe ich wieder neue Techniken kennengelernt“, freute sie sich. Den Hobby-Modellbauern bot der Kurs Lösungen für kniffelige Fälle und neue Ideen für ihre kleinen Kunstwerke und das Interesse an einem nächsten Lehrgang war groß. Am letzten Tag musste sich Matthias Miethke fast dafür entschuldigen, dass jetzt zusammengepackt werden müsse. „Das war eine runde Sache und hat mir sehr viel Spaß gemacht“, freute er sich über den gelungenen Auftakt.

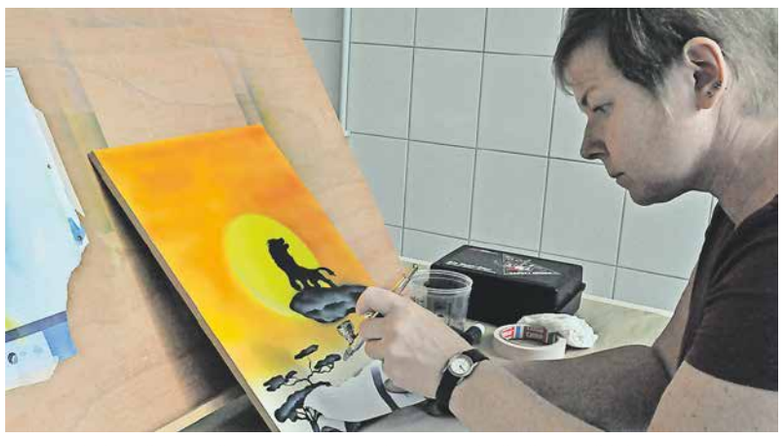


Foto: Arndt

Birthe Schulz, selbstständige Raumausstatterin aus Varel, gibt ihrem Bild den letzten Feinschliff mit der Airbrushpistole.

Digitalisierung der Energiewende

Die Handwerkskammer und die Kreishandwerkerschaften laden gemeinsam mit dem Kompetenzzentrum Digitales Handwerk zu einer weiteren Vortragsveranstaltung rund um das Thema „Digitalisierung“ ein. Am Donnerstag, 22. November, geht es im Berufsbildungszentrum der Handwerkskammer, Schütte-Lanz-Straße 8-10/15, Oldenburg, ab 16.30 Uhr um das Thema „Gesetz zur Digitalisierung der Energiewende“. Referent ist Dieter Ommen vom Bundestechnologiezentrum für Elektro- und Informationstechnik. Wie immer wird Zeit für Fragen und Diskussionen eingeplant.

Info und Anmeldung: Katja Pianka, Telefon 0441 232-239 oder per Mail an veranstaltung@hwk-oldenburg.de

Ausgabe:	NDH 15/2018	NDH 16/2018	NDH 17/2018
Erscheinungstag:	25.10.2018	08.11.2018	22.11.2018
Anzeigenschluss:	11.10.2018	25.10.208	08.11.2018

Norddeutsches Handwerk, Postanschrift: 30130 Hannover

Wir brauchen Verstärkung:

Fachkräfte für die Gebäudereinigung (m/w) im Bereich Oldenburg gesucht.

Tel.: 05204-91470
oder: job@stoll-gebaeudeservice.de

Mitarbeiter/in mit handwerklichem Geschick für gelegentliche Reparaturen von Reinigungsgeräten im Raum Oldenburg gesucht. FS erforderlich.

Tel. 05204-91470 **oder an:** job@stoll-gebaeudeservice.de

Gute Planung: Monteure haben keinen Leerlauf mehr.

Bis zu 20 Prozent der Bäder plant der Betrieb in 3D.

Diese Mappe mit Terminen bekommt jeder Monteur.

Fotos: Michael Franke

Termine, Kundendaten und Produkte der Lieferanten auf einen Blick: Mit Schnittstellen an der Handwerkersoftware arbeitet Christian Hannobohm höchst effizent.

Dank digitaler Helfer: **ARBEITEN OHNE LEERLAUF**

Christian Hannebohms Ziel ist ein zettelloses Büro. Auf dem Weg dorthin hat er seine Effektivität schon erheblich gesteigert.

Noch stehen neben den beiden Bildschirmen auf seinem Schreibtisch Ablagefächer mit Auftragsunterlagen und Rechnungen. Bis das gesamte Papier aus dem Arbeitsalltag von Christian Hannebohm verschwunden ist, wird es noch dauern, weiß der Unternehmer. Aber die Grundlage in Richtung digitaler Vernetzung und Optimierung der Prozesse hat der Chef des 14-Mann-Betriebs schon früh gelegt.

Technik immer auf dem aktuellsten Stand

Vor über 30 Jahren ist Hannebohm nach dem Studium der Betriebswirtschaft und Informatik in den elterlichen Betrieb in Adendorf eingestiegen. Übernommen hat er das SHK-Unternehmen 1995 gemeinsam mit seinem Bruder Peter. Von Beginn an hat der IT-Begeisterte die Technik immer auf dem neuesten Stand gehalten. Heute ist Vernetzung das Schlagwort: Die Computer innerhalb der Geschäftsräume sind miteinander verbunden. Dem Netzwerk gehören aber auch die Mitarbeiter an, die per Schnittstellen und Apps von ihren dienstlichen Smartphones auf die Systeme im Büro zugreifen können. Untereinander kommunizieren Büro und Team vorwiegend über Whatsapp. „Ich lese in der Firmengruppe mit“, sagt der Chef. So entgeht ihm keine Neuigkeit und er ist über Änderungen informiert und kann im Notfall aktiv werden. An seinem Arbeitsplatz hat er die Termine und die Routenplanung auf dem Bildschirm. Ruft ein Kunde an, geht er direkt in den Vorgang: Er sieht Infos über den Auftrag, kann erkennen, welcher Monteur vor Ort ist und Kontakt zu ihm aufnehmen.

Hannebohm plant Routen und Termine für die Monteure im Büro. Dann spielt er sie in den Terminkalender ein. Auf den können von unterwegs alle zugreifen und er ist auch auf einem großen Bildschirm im Vorbereitungsraum des Teams zu sehen. Durch die effiziente Planung und Vernetzung hat das SHK-Unternehmen die Abläufe so optimiert, dass die Mitarbeiter so gut wie keine Leerlaufzeiten mehr haben. „Wir haben unsere Effektivität um etwa 30 Prozent gesteigert, das ist ein Ergebnis, auf das wir stolz sind“, sagt der Handwerksunternehmer.

Materialbestellung von der Baustelle aus

Auf den Smartphones der Mitarbeiter sind auch Apps der Fachhändler installiert. Vorteil: Fehlt auf der Baustelle Material, können Mitarbeiter das selbstständig nachbestellen. Christian Hannebohm kann das parallel nachvollziehen. Über eine Handwerkersoftware sind auch die PCs mit den Systemen der Hersteller und Großhändler verbunden. „Ich habe direkten Zugriff auf den gesamten Artikelstamm der Hersteller“, sagt Hannebohm. Er lädt sich Artikelfotos herunter und fügt sie in das Angebot ein. „Damit wird das für den Kunden sehr transparent und anschaulich. Wir bieten damit einen Service, den nicht jeder Betrieb anbieten kann.“

> Wir haben unsere Effektivität um 30 Prozent gesteigert.
>
> **Christian Hannebohm,** Inhaber Hannebohm Heizung Sanitär GmbH

Der Handwerksbetrieb spart sich dadurch auch den Platz für eine Badausstellung in den eigenen Räumen: Denn nachdem Christian Hannebohm mit dem Kunden in seinem Büro die Wünsche für sein Bad besprochen hat, schickt er ihn zum Großhändler. Dort wählt er sich vor Ort seine Badewanne, Armaturen, Waschbecken und das aus, was er für sein Bad haben möchte. „Der Händler schickt mir die Objekte anschließend digital zu und ich übernehme sie für die 3D-Badplanung“, erklärt Hannebohm.

Bäder planen ist für ihn wie eine Architektenleistung. Es koste viel Zeit, mache aber Kunden glücklich. Bis zu 20 Prozent der Bäder plant Hannebohm momentan digital. Vor allem Kunden, die sich mit dem Lesen von Zeichnungen schwer tun, bekommen von ihm die Planung digital. Der Aufwand lohnt sich: Der Betrieb hat den Auftrag „zu 95 Prozent in der Tasche“, sobald der Kunde sich seine Produkte ausgewählt hat. Besser könne es für ihn gar nicht laufen, sagt er.

Kunden danken es mit Vertrauen

Und die Kunden? Die sind mit der Arbeit des Handwerksbetriebs hoch zufrieden. „Wir genießen großes Vertrauen unserer Kundschaft“, freut sich Christian Hannebohm. Er setzt auf guten Service und pflegt die Stammkunden. Deshalb ist der Anteil an Wartungsaufträgen an bestehenden Anlagen auch sehr hoch.

Marketing für neue Aufträge macht Hannebohm schon seit vielen Jahren nicht mehr. Er selbst ist Netzwerker und mit vielen Firmen im Ort und der Nachbarschaft eng verbunden. „Ich bin ein großer Marketing-Fan und kann Geschäft und Freizeit in einem kleinen Ort wie Adendorf gut miteinander verknüpfen“, sagt der 58-Jährige.

Mit der Ausrichtung des Unternehmens scheinen auch die Mitarbeiter zufrieden zu sein: Es gibt fast keine Fluktuation und teilweise arbeiten Leute seit der Ausbildung in dem Handwerksbetrieb. Wie Hannebohm das schafft? „Mit weitsichtiger Strategie, zufriedenen Kunden, ordentlichem Gehalt und Dienstwagen, die die Monteure mit nach Hause nehmen können“, sagt er. MARTINA JAHN

VIER FRAGEN AN

Torsten Lühr

FIRMENNAME Edelstahl Nord GmbH
WEBSEITE www.edelstahlnord.de
ORT Hildesheim
GEWERK Blech-, Edelstahlverarbeitung
MITARBEITERZAHL 84
FUNKTION Geschäftsführer

1. Was war Ihre wichtigste Entscheidung als Unternehmer?
Die Konzentration auf den Werkstoff Edelstahl und die rein weiße Fertigung.

2. Welches Ziel wollen Sie als Unternehmer noch erreichen?
Eine generationsübergreifende Sicherung der Arbeitsplätze – und das nach Möglichkeit im Familienkreis.

3. Was war Ihre härteste Bewährungsprobe?
Von 2015 bist 2018 die Integration der Druckbehälterabteilung, die folgende Standortsuche und die Finanzierung dieses Vorhabens.

4. Wie halten Sie sich und Ihren Betrieb leistungsfähig?
Wir bilden viel aus und versuchen die Fachkräfte zu binden. Dem Nachwuchs muss man gut zuhören, dann bleibt man in Bewegung und am Puls der Zeit.

Foto: Martina Jahn

ZU GUTER LETZT

Dachdecker beweist Taktgefühl

Freitagnachmittag, Hochzeitsfeier. Die Kapelle spielt schon – aber auf dem Nachbargrundstück muss noch das Carportdach genagelt werden. Wie stellt man das an, ohne der Hochzeitsgesellschaft die Party zu vermiesen? Mit einer beeindruckend wirkungsvollen Idee löste dieser Handwerker sein Dilemma. Seine Nagelpistole mag laut sein, aber stören muss sie deswegen noch lange nicht. Zum Beispiel, wenn man die Tak-Laute einfach in die Geräuschkulisse der Umgebung integriert. Gesagt, genagelt: „Tak — tak — tak-tak-tak“ versenkt der Handwerker im Takt der Blaskapelle seine Nägel im Carportdach.
Das wurde von den Gästen mit einem Lachen – und von der Tiroler Blaskapelle Gehörsturz gleich mit einem Video auf Instagram und Facebook gewürdigt. Ihr Kommentar: „Wenn die Hochzeitsfeier begonnen hat, aber das Dach noch genagelt werden muss!“ Zwei Millionen Menschen haben sich seitdem vom musikalischen Talent des Dachdeckers überzeugt. Die Kommentatoren entwickelten auch gleich den passenden Werbe-Slogan für die taktvolle Handwerker-Leistung. Beispiel: „Wir können auch bei solchen Anlässen auf der Baustelle arbeiten, ohne Sie zu belästigen!!!“ (DEG)

Infotext: svg.to/takt

Foto: Blaskapelle Gehörsturz, Facebook (Screenshot)

Foto: Hersteller

Der Palast braucht Sie!

Wollten Sie schon immer mal in eine längst vergangene Handwerker-Welt eintauchen? Im frisch gekürten Spiel des Jahres 2018 können Sie genau das tun! Azul macht Sie zum Fliesenleger zu Zeiten der Renaissance. Ihre Aufgabe: Verzieren Sie die Wände des Palasts von Manuel I.

Wie hat Azul die Kritikerherzen erobert? Der Jury vom Spiel des Jahres gefiel vor allem: „Die fast schon nüchterne Funktionalität des Spielbretts ist ein gelungener Kontrast zur wunderbaren Ästhetik des entstehenden Mosaiks.“ Zudem habe Autor Michael Kiesling einen „nahezu endlosen Wiederspielreiz“ erschaffen, indem er einem einfachen Auswahlmechanismus viel Tiefgang verliehen hat. (DEG)

Kraftfahrzeuge

Region **Oldenburg**

Sonderheft der Wirtschaftszeitung Norddeutsches Handwerk

Ausgabe 2 | 5. Oktober 2018 | www.handwerk.com

Der Diesel ist tot – lang lebe der Diesel

Die IAA Nutzfahrzeugmesse zeigte den aktuellen Stand in Sachen Elektromobilität und gab einen Ausblick auf Brennstoffzellen-Technik. Was aber auch klar zu erkennen war: Am Diesel führt aktuell kaum ein Weg vorbei.

Fotos: Dennis Gauert (14) / Hersteller

Eine Branche im Wandel: Auf der IAA zeigten die Hersteller fast alle Fahrzeuge in den für den handwerklich relevanten Gewichtsklassen mit alternativen Antrieben. Ein Abgesang auf den Diesel war die Messe trotzdem nicht. Denn viele Fachleute bescheinigen der von Rudolf Diesel 1897 entwickelten Antriebstechnik durchaus noch eine gute Zukunft.

Opel

International Van of the Year – mit dem neuen Combo Cargo hat **Opel** auf der IAA einen wahren Blitzstart hingelegt. Die Rüsselsheimer überzeugten mit dem kompakten Transporter die Jury aus 25 europäischen Fachjournalisten aus 25 Ländern souverän und sicherten sich nach Angaben von Opel mit 127 Punkten klar den ersten Platz. Der neue Combo punktete nach Herstellerangaben besonders mit dem Fahrkomfort, den innovativen Assistenzsystemen und der Wirtschaftlichkeit des Neulings. Entwickelt wurde der neue Opel Combo im Verbund von der Groupe **PSA**, zu der neben Opel auch **Citroën** und **Peugeot** gehören. An den Ständen der Franzosen rückten zeitgleich zum Opel Combo der neue Citroën Berlingo und der Peugeot Partner ins Blickfeld der Öffentlichkeit. Alle drei Transporter bedienen sich der gleichen Plattform, differenzieren aber in markenspezifischen Details.

Mercedes

Urbanetic nennt **Mercedes** sein Mobilitätskonzept, mit dem die Schwaben autonomes Fahren weiter denken. Ziel ist eine Reduzierung der Verkehrsströme und damit eine Entlastung der Infrastruktur. Eine erste konkrete Ausformung dieser Vision ist eine neue, autonom fahrende Baureihe. Die wird nach Angaben von Mercedes auf einem vollelektrischen Chassis basieren. Je nach Konfiguration soll der neue Van entweder autonom Personen befördern oder Waren transportieren. Neben dem Vision URBANETIC gehört in Hannover 2018 dem neuen Sprinter die Bühne – und das als Kastenwagen, Tourer oder Fahrgestell, Frontantrieb, Hinterrad- oder Allradantrieb, emissionsarmer Dieselmotor, vollelektrisch und als Concept Sprinter F-CELL mit Brennstoffzellenantrieb. Flankiert wurde er von den Transporterbaureihen Vito, V-Klasse und Citan sowie der X-Klasse, die ihre IAA Nutzfahrzeuge-Premiere feierte.

Nissan

Nissan greift nach den Sternen – und das durchaus im Wortsinn. Denn die Japaner zeigten den Navara Dark Sky Concept. Entstanden ist die Studie in Kooperation mit der Europäischen Weltraumorganisation (ESA). Bei dem Fahrzeug handelt es sich um ein mobiles Weltraum-Observatorium – inklusive auf dem Anhänger verbautem Hochleistungs-Teleskop.

Weniger spacig ist das neue reguläre Top-Modell des Navara, das Nissan auf den Namen N-Guard getauft hat. Dabei handelt es sich um eine besonders robuste Version des Pick-ups, die den Offroad-Charakter außen und innen mit einer Reihe von speziellen Design-Merkmalen unterstreicht.

VW

Volkswagen zeigte zum Beispiel den Crafter in einer rein elektrisch angetriebenen Variante. Das rund 69.000 Euro teure Modell rollt dieser Tage zu den Händlern und kann gekauft werden. VW gibt die Reichweite des ausschließlich als L3H3 verfügbaren Transporters mit 173 Kilometern an. Praxistests, die der Konzern mit Logistikriesen ebenso wie mit Handwerksbetrieben vorgenommen hat, zeigen, dass die Reichweite im realistischen Straßenbetrieb eher bei 120 Kilometern liegen wird, so dass in der Praxis gerade in den Ballungsräumen keine größeren Engpässe zu erwarten sind, was die Reichweite angeht. Laut VW beträgt nämlich die durchschnittliche Fahrleistung eines Transporters rund 70 Kilometer am Tag. Entsprechende Zahlen hatte der Konzern, wie berichtet, im Rahmen von Kundenbefragungen ermittelt und bereits im Vorfeld der Messe vorgestellt.

Ford

Ford geht mit dem Transit Custom PHEV bewusst einen anderen Weg. Der Transporter wird zwar ebenfalls elektrisch angetrieben, verfügt aber zusätzlich über einen Benzinmotor, der bei Bedarf für mehr Reichweite sorgt. Außerdem zogen die Kölner das Tuch vom nagelneuen Transit. Der Transporter glänzt mit bis zu zwei Tonnen Nutzlast und erreicht dank überarbeiteter Motoren laut Ford einen um bis zu sieben Prozent reduzierten Verbrauch. Als erstes Nutzfahrzeug seines Segments ist der Transit mit einem Mild-Hybrid-Dieselantrieb (mHEV) ausgerüstet, was die Kraftstoff-Effizienz im Start-Stopp-Betrieb um bis zu weitere acht Prozent verbessert, verspricht der Hersteller. Auf die Straße kommt der „Neue“ Mitte kommenden Jahres.

Hyundai

Mit dem Multicap zeigte **Hyundai** die nächste Ausbaustufe des Transporters H350. Damit können bis zu sieben Kollegen samt einer Tonne Last zum Kunden transportiert werden. Clou des Transporters ist die multifunktionale Trennwand, die mit bis zu vier ergonomisch optimierten Sitzplätzen ausgestattet ist. Dahinter hält der H350 einen 2.650 mm langen Laderaum bereit. Wer noch längeres Ladegut wie zum Beispiel eine Leiter mitnehmen muss, schiebt diese unter die in die Trennwand integrierte Sitzbank.

Fiat

Stromer waren bei den Italienern keine zu sehen, dafür setzt **Fiat** verstärkt auf Erdgas als Kraftstoff. Und das schon seit mehr als 20 Jahren. In Hannover präsentierte der Konzern die Modelle Fiorino, Doblò Cargo und Ducato. Beim Ducato haben die Italiener das Angebot an Aufbauten erweitert und stellten eine Streetfood-Küche wie auch den Werkstattwagen „Mopar Express Care“ mit Diagnose- und Reparatureinrichtung vor.

Renault

Elektrisch ist **Renault** mit dem Master Z.E. unterwegs. Für Vortrieb sorgt ein 76 PS starker Elektromotor. Wie der kleine Stadtlieferwagen Kangoo Z.E. (einen Praxistest zum Kangoo Z.E. finden Sie unter dem Kurzlink svg.to/kangooze) verfügt auch der Master Z.E. über eine 33 kWh starke Lithium-Ionen-Batterie. Sie ist beim großen Transporter unter den Vordersitzen untergebracht, hat daher keine Auswirkungen auf das Ladevolumen. Einen Schritt weiter geht Renault mit der Studie EZ-PRO. Das Fahrzeugkonzept zeigt eine Idee, wie sich die Franzosen ein vernetztes, voll automatisiertes und batterieelektrisches Transportsystem für den städtischen Lieferverkehr vorstellen.

Maxus

Neu auf den Transporter Markt drängt Marke **Maxus**. Der chinesische Hersteller SAIC zeigte auf der Messe seinen Elektrotransporter EV80. Der ist 5.700 mm lang, schultert rund zehn Kubikmeter Ladung, die 950 Kilo wiegen darf, und transportiert diese laut Herstellerangaben etwa 200 Kilometer weit. Die Ladezeit gibt SAIC an der Schnellladestation mit nur zwei Stunden an. Angeboten wird der vergleichsweise nüchtern ausgestattete Transporter als Fahrgestell, Standard-Kastenwagen und Kastenwagen mit Hochdach.

Fahrzeugausstatter

Zahlreiche Innovationen hatten auch die Zubehörspezialisten im Gepäck. So zeigte **Sortimo** sein komplett neues Regalsystem SR5. Neben der einfachen Beschaffung über den Online-Konfigurator „mySortimo“ baut es sich gänzlich anders auf. Clou: durch die platzsparende Bauweise gewinnt der Kunde deutlich mehr Raum im Fahrzeuginneren, so dass sperrigere Ladegüter bis hin zu Europaletten mit zum Kunden genommen werden können.

> Ob Diesel, Hybrid, Elektro oder Brennstoffzelle – die Hersteller positionieren sich neu.

Bei **Bott** drehte sich indes alles um die Vernetzung des Servicefahrzeugs mit dem Internet der Dinge (IoT). Außerdem im Fokus: Fahrzeugausbauten für die aktuellen Elektromobile wie zum Beispiel den StreetScooter und den E-Vivaro.

Auf 25 Jahre Leichtbau blickte **Aluca** auf der Messe zurück. Nach wie vor fertigen die Spezialisten ihre Ausbaulösung zu 100 Prozent aus Aluminium. Auf der Messe zeigte Aluca sein gesamtes Leistungsspektrum inklusive der bekannten, unter einem zweiten Fahrzeugboden verborgenen Auszugsysteme, die Platz für teures Werkzeug und wertvolle Materialien bieten, die besseren Schutz vor dem Blick allzu neugieriger „Interessenten“ bieten. TORSTEN HAMACHER

Auch zum Lesen geeignet

a. Diese Ausgabe schützte den Werkstattbogen optimal vor den Öl-Spritzern

b. Unsere Berichterstattung über die Kniffe der Betriebsführung bringen Sie und Ihr Unternehmen voran

c. Schauen Sie rein – regelmäßig!

Norddeutsches Handwerk

Hyundai H350

VW Crafter

Fiat Ducato

Vergleichen rechnet sich

Kostenfaktor 3,5-Tonner: Könnte nicht schon ein Basismodell den Anforderungen in Ihrem Fuhrpark genügen?

Transporter mit bis zu 3,5 Tonnen zulässigem Gesamtgewicht (zGG) bieten Handwerkern ein hohes Maß an Flexibilität. In der Stadt sind die Fahrzeuge ebenso einsetzbar wie bei Überlandfahrten. Volumen und Nutzlast lassen sich aufgrund der Vielzahl an Variationen ganz individuell an den jeweiligen Bedarf anpassen. Laut Auswertungen von Dataforce hat die Zahl der Neuanmeldungen im gewerblich zugelassenen Transporter-Segment 2017 um 6,2 Prozent auf 232.630 Einheiten zugenommen. Der wirtschaftliche Aufschwung hat sicherlich einen großen Anteil an dieser Entwicklung.

Einsatzzweck und Kosten

Ob die Aussicht auf ein weiterhin boomendes Geschäft oder einfach nur die Notwendigkeit, ein Bestandsfahrzeug gegen ein neues auszutauschen – für den Unternehmer ist die Suche vor allem immer mit zwei Fragen verbunden: Für welchen Einsatzzweck ist das Fahrzeug gedacht? Und was soll unterm Strich auf der Rechnung stehen? Wenn ein einfach ausgestattetes Fahrzeug – unter Umständen sogar mit relativ wenig Nutzlast – genügt, das möglichst geringe Kosten verursacht, lohnt sich der Vergleich der Einstiegsmodelle.

Der Unterschied fängt schon bei der Definition an, was eine Basisversion ist. Eigentlich geht man dabei von Fahrzeugen mit dem niedrigsten Dach (H1) und dem geringsten Radstand (L1) aus. Beim Mercedes Sprinter ist L1 (3.665 Millimeter) jedoch das Modell mit Hinterradantrieb, das aber nicht das günstigste Angebot der Baureihe ist. Das ist dem Fronttriebler, also als L2, vorbehalten, der dann mit 3.920 mm, dem Spitzenwert, ausgestattet ist.

MAN TGE und VW Crafter bieten mit 3.640 mm weniger Länge zwischen den Rädern. Dahinter liegt der Hyundai H350 mit 3.430 mm. Ford schickt den Transit auch als L2 mit 3.300 mm ins Rennen; Nissan NV400, Opel Movano und Renault Master folgen mit jeweils 3.180 mm. Das Schlusslicht bilden Citroën Jumper, Fiat Ducato, Iveco Daily und Peugeot Boxer mit 3.000 mm Radstand.

Ladevolumen und Nutzlast

Anders als erwartet liegt aber nicht dieses Quartett beim Ladevolumen an letzter Stelle, sondern das japanisch-deutsch-französische Trio NV400, Movano und Master. Allerdings ist der Unterschied zwischen 7,75 und acht Kubikmeter marginal. Auch bei der Nutzlast von etwa 850 bis 890 Kilogramm ist der Unterschied gering. Einzig Fiat gibt hier ausstattungsbedingt einen Wert von einer Tonne an. Knapp an diesen Wert kommen auch Sprinter beziehungsweise die baugleichen Vertreter TGE und Crafter heran – und das bei Ladevolumen von 9,5 und 9,9 Kubikmetern. Für Einsätze, bei denen wenig Gewicht, aber viel Volumen gefordert ist, eignet sich der Transit, der immerhin 10 Kubikmeter Volumen, aber nur bis zu 843 Kilogramm Nutzlast bietet. Spitzenreiter in diesem Ranking ist indes der H350. Mit 10,5 Kubikmetern Ladevolumen und bis zu 1.273 Kilogramm Nutzlast kann der Koreaner auch bei mehr Materialbedarf eingesetzt werden.

Diese Qualifikation kommt aber nicht von ungefähr: Das Basismodell von Hyundai ist das einzige, das es ausschließlich mit 3,5 Tonnen zulässigem Gesamtgewicht gibt. Alle anderen starten entweder in der 2,8-Tonnen-Klasse (Citroën, Ford, Nissan, Opel, Peugeot und Renault) oder ab 3 Tonnen (Fiat, MAN, Mercedes und VW). Iveco liefert seine von der Karosserie her kleinsten Fahrzeuge in der Gewichtsklasse ab 3,3 Tonnen aus. Ein Angebot, das es auch von Ducato, Transit, NV400, Movano, Boxer und Master gibt. Beim Citroën Jumper müsste man in dieser Klasse schon die längere L2-Version wählen.

Mit 3,5-Tonnen zGG gibt es die PSA-Geschwister Jumper und Boxer ebenfalls erst mit dem längeren Radstand und auch nur mit einem stärkeren Motor, dem 130 PS starken Blue HDi 130. Ein ebenso starkes Aggregat versorgt auch den Nissan in dieser Klasse, der dann zudem über ein höheres Dach und eine bessere Ausstattung verfügt.

Ladung sichern

Verzurrösen am Boden gehören bei allen Modellen zum Serienstandard. Trotzdem kommt man an einer Nachrüstlösung selten vorbei, sollen die Vorschriften zur Ladungssicherung eingehalten werden.

Schwieriger Preisvergleich

Der Unterschied in Gewichtsklassen, Motorisierungen und Ausstattungen führt auch dazu, dass ein Vergleich der Preise differenziert gesehen werden muss. Unter den Transportern dieser Größe bietet Nissan mit dem NV400 generell das günstigste Modell. Mit einem Preis von 23.290 Euro setzt sich der Japaner damit auch an die erste Stelle bei den Fahrzeugen mit 2,8 Tonnen zGG. Mit 27.650 Euro stellt Ford in dieser Klasse das Topmodell.

26.550 Euro für den Citroën Jumper sind das Mindeste, was für ein Fahrzeug mit drei Tonnen zulässigem Gewicht angelegt werden muss. 440 Euro teurer ist ein Fiat Ducato, 800 Euro mehr kostet der Peugeot Boxer. Bei VW Nutzfahrzeuge steht der günstigste Crafter mit 28.916 Euro in der Liste. Der Sprinter startet bei 29.310 Euro.

Im Vergleich dazu sind die 30.420 Euro, die für das Spitzenmodell unter den 3,3-Tonnern, den Daily, investiert werden müssen, eher gering. Jedoch startet

Opel Movano

Fotos: Hersteller

Mercedes Sprinter

Citroën Jumper

Ford Transit

dieses Segment auch schon mit 27.505 Euro für den Opel Movano oder mit 27.760 Euro für den Renault Master.

Bei den 3,5-Tonnern haben Käufer die Qual der Wahl zwischen zehn Modellen. Die Rüsselsheimer schonen mit dem Movano für 28.505 Euro das Budget am meisten. Für einen Renault muss man fünf Euro drauflegen; 385 Euro sind es für einen Fiat Ducato. Mit 31.051 Euro liegt der Crafter im Mittelfeld. Für einen Daily sind 32.920 Euro auszugeben und damit immerhin noch 230 Euro weniger als für den Sprinter.

Details machen den Unterschied

Rein theoretisch trennen das günstigste und das teuerste Modell in diesem Vergleich 9.860 Euro (alle Preise netto). Aber natürlich ist schon allein die Fähigkeit, deutlich mehr Gewicht zu stemmen, sowie der größere Stauraum einiges an Geld wert. Interessant ist aber dennoch, dass die Ausstattung aller Einstiegsmodelle so unterschiedlich gar nicht ist. Vielmehr sind es Details, die die Entscheidung für ein Modell beeinflussen können.

Das fängt schon mit der Karosserie an. So verfügen beispielsweise alle zwölf Transporter ab Werk über um 180 Grad aufschwingende Hecktüren, die sich in unterschiedlichen Positionen arretieren lassen. Auch eine Schiebetür auf der Beifahrerseite ist allen Transportern gemein. Die Art und Weise, wie leichtgängig und strapazierfähig sie ist und wie angenehm der Türgriff in der Hand liegt, entscheidet darüber, wie leicht sie geöffnet und wieder geschlossen werden kann.

Den Zugang ins Fahrzeuginnere erleichtern Trittstufen am hinteren Stoßfänger. Beim Transit gehört diese ergonomische Erleichterung ebenso zum Serienumfang wie beim Daily und beim Boxer. Renault bietet dieses Extra für zusätzliche 90 Euro an. In den Ausstattungslisten von H530 (130 Euro), Sprinter (163 Euro) und Movano (135 Euro) ist die Hilfe ebenfalls nachträglich zu ordern.

Beim Crafter besteht die Möglichkeit, die Aufstiegshilfe gegen einen Aufpreis von 97 Euro für die halbe Breite des Fahrzeugs anbringen zu lassen. Wer die Aufstiegshilfe über die gesamte Breite wünscht, muss 132 Euro investieren. Für den NV400 gibt es eine derartige Ausstattung ebenfalls, jedoch erst ab dem nächst höheren Ausstattungsniveau Pro.

Andererseits gehört der Japaner zu den Vertretern, bei denen die mit Weitwinkelfunktion und integrierten Blinklichtern bestückten Außenspiegel elektrisch einstell- und beheizbar sind. In Boxer, Ducato oder Jumper lässt sich der Spiegel nur von Hand justieren. Im Transit ist das ebenfalls so – sofern man kein Kreuz bei der elektrischen Funktion macht (150 Euro), die auch in einem der nach Herstellerangaben sehr beliebten Sichtpakete (ab 300 Euro inklusive beheizbarer Frontscheibe und Regensensor) enthalten ist.

Rollender Arbeitsplatz

Da der Transporter ein rollender Arbeitsplatz ist, sollte auch auf die Innenraumqualitäten geachtet werden, in erster Linie auf den Sitz. Bei MAN, VW und Mercedes stehen für Fahrer und Beifahrer verstellbare Einzelsitze bereit. Auf Wunsch und ohne Aufpreis ist aber auch eine Doppelsitzbank lieferbar. Diese Kombination ist bei den übrigen Herstellern Standard. Der Unterschied liegt zum einen bei den Fahrersitzen, und zwar in der Möglichkeit, die Sitzfläche zu neigen und ob es Armlehnen gibt oder nicht. Zum anderen geht es um die Flexibilität der Lehne des Beifahrersitzes. Bei einigen Herstellern kann der mittlere Teil umgeklappt und als Schreibunterlage genutzt werden. Eine Sitzsockelverkleidung ist beim Ducato übrigens nur gegen 60 Euro Aufpreis erhältlich.

Ein wichtiger Aspekt für eine möglichst entspannte Sitzposition ist das Lenkrad. Dazu muss es aber sowohl in der Länge als auch in der Höhe zu justieren sein. In fünf von zwölf Transportern (Transit, H250, TGE, Sprinter und Crafter) ist das der Fall. Bei Iveco oder Peugeot muss die Höhenverstellung genügen. In allen anderen Modellen lässt sich nur die Reichweite einstellen.

Komfort entsteht auch durch ein wohliges Klima an Bord. Hier sticht Iveco mit seiner thermostatgeregelten Frischluft-Warmwasser-Heizung und einem vierstufigen Gebläse heraus, die nur eine Umluftschaltung bieten. Dazu passend ist auch die Trennwand zum Ladeabteil isoliert – Kälte- und Geräuschschutz also gleichermaßen. Dieser Luxus lässt sich auch im Opel Movano oder im Renault Master für 80 Euro Aufpreis herstellen.

6,2

PROZENT betrug 2017 das Plus bei den Neuanmeldungen im gewerblich zugelassenen Transporter-Segment.

Ladungssicherung beachten

Von der Trennwand zum Laderaum ist es nicht mehr weit. Ein Fenster in der Rückwand des Passagierabteils sowie eine verglaste Schiebetür erleichtern dem Fahrer die Sicht nach hinten und zur Seite.

Im Frachtraum steht vor allem der Aspekt der Ladungssicherung im Vordergrund. In der Basisausstattung sind die Seitenwände gar nicht und der Boden nur selten verkleidet. MAN und VW statten TGE und Crafter immerhin mit einem Gummibelag aus, Mercedes den Sprinter mit einem Holzboden.

Auch wenn Verzurrösen am Boden bei allen Modellen zum Serienstandard gehören, kommt man an einer Nachrüstlösung selten vorbei, wenn die Vorschriften zur Ladungssicherung eingehalten werden sollen. Nur mit in unterschiedlichen Höhen montierten Verzurrleisten an den Seitenwänden kann die Ladung – ganz gleich ob Paletten oder Bauteile – sicher fixiert werden. Außerdem trägt ein vollflächiger Schutz von Wänden und Boden dazu bei, den Wiederverkaufswert des Fahrzeugs zu erhalten.

Transporter müssen nicht nur zuverlässig, sondern möglichst dauerhaft im Einsatz sein. Unfallvermeidung ist deshalb ein wichtiger Aspekt. Entsprechend ist beim Sprinter – ähnlich wie in Crafter oder TGE – das elektronische Stabilitätsprogramm (ESP) der neuesten Generation verbaut. Bei den Modellen der anderen Hersteller ist das noch nicht der Fall.

Bei Mercedes umfasst das ESP nicht nur Regelsysteme zur Gewichtskontrolle, Überschlagschutz, eine Anhängerstabilisierung oder einen zusätzlichen Achs-Längsbeschleunigungssensor. Hier baut unter anderem das neue Brake Disk Wipe bei Regen und Nässe zyklisch einen geringen Bremsdruck auf, um so den Wasserfilm von den Bremsscheiben zu wischen und bei einem anstehenden Bremsmanöver von Beginn an die volle Verzögerungsleistung sicherzustellen.

Heutzutage kommen eigentlich auch Transporter nicht um das Thema Konnektivität herum. Die Basisfahrzeuge sind davon jedoch weit entfernt. Selbst eine Radiovorbereitung muss zum Beispiel im Ducato mit 180 Euro extra bezahlt werden. Einzige Ausnahme ist der Opel Movano: Bei ihm gehört zwar das Radio mit zum Lieferumfang. Ein USB-Anschluss muss aber auch hier eigens geordert werden. Je nach Hersteller ist das nur in Verbindung mit einem Audio-System möglich. Deswegen ist die Preisspanne groß – sie liegt zwischen 25 und 500 Euro.

Die Neuanschaffung eines Transporters ist und bleibt also auch bei einem Basismodell eine Investition, die nicht ohne zusätzliche Kosten auskommt. **SABINE NEUMANN** ■

Mehr im Netz: svg.to/basis0618

IMPRESSUM

Herausgeber und Verlag:
Schlütersche Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG
Postanschrift: 30130 Hannover;
Adresse: Hans-Böckler-Allee 7, 30173 Hannover,
Tel. 0511 8550-0, Fax 0511 8550-2403,
www.schluetersche.de, www.handwerk.com

Redaktion:
Torsten Hamacher (V.i.S.d.P.), Tel. 0511 8550-2456,
hamacher@schluetersche.de

Anzeigenverkauf:
Lasse Drews (Leitung),
Tel. 0511 8550-2477, drews@schluetersche.de
Derzeit gültige Anzeigenpreisliste: Nr. 60 vom 1. 1. 2018

GÄNSEHAUT LÜGT NIE.

SICHERN SIE SICH JETZT DIE SENGER V-KLASSE EDITION MIT 235 PS (173 KW).

KRAFTSTOFFVERBRAUCH IN L/100 KM: INNERORTS 7,1; AUSSERORTS 6,6; KOMB.: 6,8; CO_2-EMISSION KOMB.: 179 G/KM, EFFIZIENZKLASSE: B

* Diese Aktion gilt nur bei Barzahlung/Kauf eines Neufahrzeuges Typ Mercedes-Benz V-Klasse 250d und Mercedes-Benz Marco Polo 250d mit 140 kW (190 PS) Leistung. Die kostenlose Leistungssteigerung von 45 PS inkl. Einbau und TÜV-Gebühren im Wert von 2.500 Euro brutto erbringt somit insgesamt eine Motorleistung von 235 PS. Der BRABUS-Chip wird vor Erstzulassung eingebaut und ist somit in den Fahrzeugpapieren einzutragen. Der Kunde erhält ein Einbauzertifikat inkl. TÜV-Gutachten von der Firma BRABUS. Die BRABUS-Garantie beläuft sich auf 3 Jahre/100.000 km. Das Angebot gilt bei Auslieferung bis zum 31.12.2018.

SENGER | 65 JAHRE SENGER FASZINATION, DIE BEWEGT.

Egon Senger GmbH

Bremer Heerstr. 401-405
26135 Oldenburg

Auricher Str. 150
26721 Emden

Elbestraße 2
26129 Friesoythe

Leerer Landstraße 78
26605 Aurich

Freiligrathstraße 360
26368 Wilhelmshaven

Industriestraße 2
26409 Wittmund

Kuhlenstraße 48
26655 Westerstede

www.auto-senger.de

Kommen Sie mit uns in die Grüne Hölle

Gemeinsam mit dem Nutzfahrzeugspezialisten von Nissan laden wir fünf Leser des Norddeutschen Handwerks ein zur „Nissan Driving Safety Academy 2018“ auf dem legendären Nürburgring. Los geht es am 26. und 27. Oktober.

Viel Spaß und praktische Fahrerlebnisse – das bietet die Nissan Driving Safety Academy.

Eine runde Mischung aus handfesten Informationen, vielen praktischen Fahrerlebnissen und einer gehörigen Portion Spaß – das ist die Nissan Driving Safety Academy. Und Sie können dabei sein! Denn gemeinsam mit Nissan verlosen wir fünf Startplätze für das Event am Nürburgring! Und die sind heiß begehrt. Denn die Macher hinter der Aktion stellen Jahr für Jahr ein rasantes Programm zusammen.

Los geht es am 26. Oktober um 12:30 Uhr mit einem gemeinsamen Mittagessen bei uns im Verlag. Von dort aus starten wir anschließend mit Fahrzeugen von Nissan in die Eifel. Am Abend erwarten uns unsere Zimmer im Dorint Hotel direkt an der Rennstrecke. Beim gemeinsamen Abendessen gibt es dann die Möglichkeit zum entspannten Netzwerken mit Handwerkskollegen und Nutzfahrzeugprofis.

Nach einer meist gar nicht so langen Nacht steht am Sonnabend das eigentliche Programm auf der Tagesordnung. Begleitet von gut geschulten Instruktoren begeben wir uns mit den verschiedensten Fahrzeugen von Nissan in ganz unterschiedliche Fahraufgaben. Das Spektrum reichte in den vergangenen Jahren von klassischen Fahrsicherheits-Elementen, bei denen es zum Beispiel mit dem vollbeladenen Transporter auf die Nassgleitfläche ging und die Technik das Heck des Fahrzeugs gezielt zum Ausbrechen brachte, über Bremstests – auch aus hohen Geschwindigkeiten – bis hin zu Manövrierübungen, bei denen selbst Profis das ein oder andere Begrenzungshütchen aus der Bahn geworfen haben.

Das ist aber nur die eine Seite der Medaille. Nissan lässt auch den Spaß nicht zu kurz kommen. So geht es auch mal mit dem reinrassigen Sportwagen GTR auf die Rennstrecke. Oder mit dem Coupé 370Z auf die bewässerte Kreisbahn, wo die Teilnehmer den perfekten Winkel für eine Runde im eleganten Drift suchen und finden dürfen. Und wer es lieber kernig mag: Für den ging es zum Beispiel im vergangenen Jahr im Pick-up Navara in den Geländepark des Nürburgrings. Was dort auf dem Programm stand? Eine spektakuläre Mischung aus sagenhaften Steigungen und Gefällestrecken, Wasserdurchfahrten bis hin zu Schlammpassagen, bei denen die Allrad-Technik der Fahrzeuge aufs Äußerte gefordert wird.

Interesse geweckt? Und Sie haben am 26. und 27. Oktober Zeit? Scheuen nicht das zuweilen launische Wetter in der Eifel und verfügen über einen Führerschein der Klasse B? Dann bewerben Sie sich am besten sofort. Mit etwas Glück sind Sie dann dabei, bei der Nissan Driving Safety Academy 2018! Wir freuen uns auf Sie!

TORSTEN HAMACHER

Fotos: Torsten Hamacher

Hier geht es zur Bewerbung:
Kurzlink svg.to/nissan2018

Ein paar filmische Eindrücke von der Tour im vergangenen Jahr finden Sie unter dem Kurzlink svg.to/nissan2017

So bewerben Sie sich

Auf unserem Internetportal handwerk.com haben wir für Sie einen Teilnahmebogen bereitgestellt. Wenn Sie den ausfüllen und uns verraten, warum gerade Sie bei der Nissan Driving Safety Academy 2018 dabei sein müssen, kommen Sie in den Lostopf. Einsendeschluss ist der 15. Oktober 2018 um 12 Uhr mittags. Ob Sie dabei sind? Das erfahren Sie spätestens am 17. Oktober. Nissan und die Redaktion des Norddeutschen Handwerks wünschen Ihnen viel Glück!

Das Bewerbungsformular finden Sie unter dem Kurzlink: svg.to/nissan2018