

SIGNAL IDUNA
für einander da

Wir sind der Versicherungspartner fürs Handwerk.

Infos unter signal-iduna.de

Schon die Kleinen begeistern
Im Kampf um die Fachkräfte sehen Experten eine Zielgruppe bisher zu wenig im Fokus: Kinder. **Seite 3**



Foto: artea_art - stock.adobe.com

Wenn der Azubi nicht kommt
Azubi-Ghosting: Eine Studie zeigt, welche Handwerksbetriebe besonders stark betroffen sind. **Seite 5**

Hohe Energiepreise
Schnellschüsse bei der Modernisierung können Sie weit mehr kosten als eine teure Heizsaison. **Seite 8**

Machen Sie Ihr Testament!
Denn gerade bei Unternehmern hängt davon nicht zuletzt auch die Zukunft des Betriebs ab. **Seite 10**

Aufgaben effizient erledigen
To-do-Listen helfen, Arbeit gut zu strukturieren. Doch wie gestaltet man sie wirklich clever? **Seite 12**

Die Besten der Besten
Das sind die besten Gesellinnen und Gesellen im Kammerbezirk. **Seite 17**

INFOKANÄLE

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

Handwerkskammer Oldenburg

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

Hier könnte Ihr Name stehen.

Abonnieren Sie das „Norddeutsche Handwerk“.

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

E-Mail:
vertrieb@schluetersche.de

Internet:
www.norddeutsches-handwerk.de

Wenn alle nach mehr Geld fragen

Was tun, wenn Ihr Team mehr Gehalt will? Diese drei Tipps können helfen.

Steigende Energie- und Einkaufspreise belasten die Betriebe – obendrein beschließt die Bundesregierung eine Inflationsprämie. Diese sollen sie ihren Mitarbeitenden freiwillig zahlen: bis zu 3.000 Euro pro Teammitglied. Einige Unternehmen empfinden das als Gängelung. Das betonen zumindest 70 Prozent der Teilnehmenden einer handwerk.com-Umfrage zur Inflationsprämie. Tenor: Sie können die Prämie nicht zahlen und werden deswegen vor ihrem Team zum Buhmann. Dass Mitarbeitende die gestiegenen Lebenshaltungskosten spüren und ihre Arbeitgeber mit Gehaltsforderungen konfrontieren, kommt dieser Tage vielfach vor. Wie reagieren Chefs richtig? „Das Thema ist in unserer Region gerade sehr aktuell“, sagt Frank Imbusch, einer von zwei Geschäftsführern des Elektro-, Heizungs- und Sanitärbetriebs Altwichard GmbH. Einige Kollegen würden in seinem Umfeld stark abwerben, auch mit Geld als Lockmittel. Imbusch weiß: „Es wird immer einen geben, der mehr zahlt“ und besinnt sich auf die eigenen Stärken. Der Betrieb zahlt etwa Zuschüsse zu Fitnesskosten, gibt Tankgutscheine aus, bietet eine betriebliche Altersversorgung sowie Urlaubs- und Weihnachtsgeld. Doch er kann nicht jeder Gehaltsforderung nachkommen – und hat das seinen Mitarbeitenden klargemacht. In seiner letzten Teamsitzung hat Imbusch die Gehaltsfrage aktiv angesprochen. „Unsere Zusage: Wir suchen gemeinsame Lösungen“, berichtet der Unternehmer. „Gleichzeitig haben wir auf die laufenden Tarifverhandlungen verwiesen, deren Ergebnisse wir abwarten“, sagt der Chef des Innungsbetriebs aus Belm.

Das Thema Geld aktiv ansprechen

Die Beraterin Susanne Hasemann hat drei Tipps für Unternehmen, die sich mit Gehaltsforderungen konfrontiert sehen. Der erste passt exakt zum Vorgehen von SHK-Unternehmer Frank Imbusch: Sprechen Sie das Thema Geld als Erster an! Dabei müsse man keine Angst haben, schlafende Hunde zu wecken, meint die Inhaberin von Litano Coaching. Aus drei Gründen:

- Sie sind immer in einer besseren Position, wenn Sie agieren statt zu reagieren.
- Bei Ihrem Team kommt es gut an, wenn Sie das Thema Geld aktiv ansprechen.
- Sie zeigen Ihrem Team Wertschätzung, weil Sie sich Gedanken über seine Situation gemacht haben. Das öffnet den Weg für gemeinsame Lösungen.

Hasemanns Empfehlung: „Berufen Sie ein Teammeeting ein und machen Sie deutlich, dass Sie grundsätz

Foto: Denny Gille



Frank Imbusch hat die Gehaltsfrage von sich aus angesprochen und sucht gemeinsam mit seinem Team eine Lösung.

sätzlich Verständnis für Forderungen nach mehr Geld haben. Dann stellen Sie die Situation des Betriebs so dar, wie sie ist“, betont die Beraterin.

Das bedeute auch, Unsicherheiten zuzugeben, wie sich die Kosten etwa für Energie oder für wichtige Rohstoffe entwickeln. „Erklären Sie, was Sie schon unternommen haben, um Geld zu sparen, und was Sie noch planen“, betont Hasemann. Das fördere das Verständnis für die betriebliche Situation.

Als zweiten Tipp rät die Expertin, mit dem Team gemeinsam Einsparpotenziale zu suchen. „Wenn Ihre Botschaft lautet, dass Sie mehr zahlen, wenn gemeinsam mehr Gewinn erwirtschaftet wird, kommen Ideen aus dem Team“, ist sich Hasemann sicher. Ob bei der Baustelleneinrichtung Material vergessen wird oder wegen einer halben Stunde Restarbeit nochmal auf die Baustelle gefahren wird: Potenzial, Arbeitsabläufe zu straffen, gebe es überall. „Mitarbeitende sind sich dessen meist nicht bewusst, können aber viel beitragen.“ Es gelte, Vorschläge zu sammeln.



Lassen Sie sich nicht erpressen.

Susanne Hasemann,
Coach

„Lassen Sie sich nicht erpressen“, lautet der dritte Tipp von Hasemann. Wenn einer eine Lohnerhöhung bekomme, spreche sich das im Team herum. Die Folge: Unfrieden. Zudem sei die Gefahr groß, dass ein Teammitglied nach erfolgreichem „Erpressungsversuch“ beim nächsten Konflikt zur selben Strategie greift.

Im Zweifel: Einmalzahlungen

Einmalzahlungen hält die Beraterin hingegen für eine gute Möglichkeit, bei Mitarbeitenden guten Willen zu demonstrieren. Die sogenannte Erholungs- oder Urlaubsbeihilfe sei eine Möglichkeit dafür – oder eben die kürzlich beschlossene Inflationsausgleichsprämie. Diese steuer- und abgabenfreie Prämie findet auch Frank Imbusch nicht verkehrt. „Es ist ein Instrument, um Notlagen zu mindern“, sagt er. „Wir sagen nicht: ‚Hurra, wir zahlen dem ganzen Team 3.000 Euro aus‘, aber wir können uns vorstellen, vielleicht eine Teilzahlung zu leisten.“ DENNY GILLE, KATHARINA WOLF

MEIN LIEBLINGSPROJEKT

Fast schwarze Haare sind wieder hell

Foto: Katharina Kalinowsky



Wenn sich Kunden selbst die Haare färben, geht manchmal gewaltig was schief. Einen solchen missglückten Selbstversuch hat Friseurmeisterin Katharina Kalinowsky kürzlich gerettet: Zusammen mit ihrem Team verwandelte sie das fast schwarze Haar einer Kundin wieder in leuchtend helles. „Zunächst haben wir die dunklen Haare sanft und mit natürlichen Wirkstoffen von den Pigmenten befreit“, berichtet die Unternehmerin. Erst dann hätten sie die gewünschte Farbe aufgetragen. „Fünf Stunden hat die Rettungsaktion gedauert“, sagt Kalinowsky. Sie ist sich sicher, dass ihre Kundin nicht mehr selbst färbt: „Sie musste deutlich mehr zahlen als für normales Nachfärben, aber sie hat den Laden mit einem Lächeln verlassen.“ (AML)

Urteil: Handwerker darf Wärmepumpe ausbauen

Ein Kunde widerruft den Auftrag: Er will sein Geld zurück und das verbaute Material behalten. Doch das geht nicht.

Der Fall: Ein Handwerker besucht einen Kunden in seinem Eigenheim. Dort schließen sie einen Vertrag über den Einbau einer Wärmepumpe und eines Pufferspeichers. Nach Fertigstellung der Arbeiten widerruft der Kunde den Vertrag, weil ihn der Handwerker nicht über sein Widerrufsrecht aufgeklärt habe. Aber die Wärmepumpe will der Kunde trotz Widerruf nicht wieder herausgeben.

Das Urteil: Der Kunde hat den Vertrag wirksam widerrufen, entscheidet das Oberlandesgericht (OLG) Celle. Ihm stehe ein Widerrufsrecht zu, da der Handwerker den Vertrag mit ihm außerhalb seiner Geschäftsräume ohne eine Widerrufsbelehrung geschlossen habe. Daher sei die Widerrufsfrist zum Zeitpunkt noch nicht abgelaufen gewesen. Der Unternehmer müsse das erhaltene Geld zurückzahlen und der Kunde die Wärmepumpe einschließlich



Foto: Tomasz Zajda - stock.adobe.com

Speicher und verbauter Materialien zurückzugeben.

Ausbauen müsse der Handwerker alles selbst. Dass Rohre und andere Teile beim Ausbau beschädigt oder zerstört werden könnten, ändere daran nichts. Eine etwaige Beschädigung oder Zerstörung treffe den Kunden nicht, sondern schmälere höchstens den verbleibenden Wert der ausgebauten Anlage für den Handwerker. (AML)

OLG Celle: Urteil vom 12. Januar 2022, Az. 14 U 111/21



Wenn Sie die Software für Rechnungen nur als Schreibprogramm nutzen, sind Sie auf der sicheren Seite.

Foto: tipapaat - stock.adobe.com

Mit solchen Office-Programmen erstellte Rechnungen lassen sich ebenfalls nachträglich ändern und löschen, ohne Änderungen und Löschungen zu dokumentieren. Dennoch sehe die Finanzverwaltung Word und Excel lediglich als „bessere Schreibmaschinen“ an, so das Gericht. Im Gegensatz dazu habe sie die „Rechnungs- und Buchhaltungssoftware“ des Handwerkers als Datenverarbeitungssystem eingestuft.

Daher sei die Hinzuschätzung durch das Finanzamt „vollständig unangemessen und damit rechtswidrig“ (Urteil vom 3. Juni 2021, Az. 11 K 87/20).

GoBD-konforme Lösungen gibt es auch in Word und Excel

Das Urteil macht deutlich, was die Grundsätze der digitalen Buchführung (GoBD) für das Schreiben von Rechnungen bedeuten: Es kommt nicht darauf an, mit welcher Software Sie Rechnungen schreiben oder ob das Programm mehr kann. Entscheidend sind zwei andere Faktoren:

- Ist die Software GoBD-konform, weil sie Dokumente unveränderbar speichert und Löschungen protokolliert?
- Wie nutzen Sie die Software und wie geht es mit fertigen Rechnungen weiter?

Das führt zu drei GoBD-konformen Lösungen:

Variante 1: Ist die Software nicht GoBD-konform? Dann können Sie damit Rechnungen schreiben. Aber Sie müssen die Rechnung für jede weitere Nutzung ausdrucken und in Papierform archivieren. Sie dürfen die Rechnungsdateien zwar speichern, sie aber nicht digital an Kunden oder den Steuerberater weiterleiten oder selbst in der Buchhaltung weiterbearbeiten.

Variante 2: Ist die Software GoBD-konform, dann können Sie Rechnungsdateien digital für alle Zwecke nutzen – vom Rechnungsversand bis zur Archivierung.

Variante 3: Sie können natürlich auch eine GoBD-konforme Software als bessere Schreibmaschine wie in Variante 1 nutzen – wofür sie allerdings ein bisschen teuer wäre.

Egal, für welche Lösung Sie sich entscheiden: Sie müssen konsequent dabei bleiben. Mal Papierform, mal digitale Speicherung – das wird das Finanzamt nicht akzeptieren.

Warum vor Word und Excel gewarnt wird

Dass Software-Hersteller immer wieder vor Word, Excel & Co. warnen, sollte Sie nicht irritieren: Für die Anbieter geht es um Umsatz.

Ähnlich lautende Warnungen Ihres Steuerberaters sollten Sie ernst nehmen. Denn der hat zwei gute Gründe:

Effizienz: Nutzen Sie im Betrieb eine GoBD-konforme Software, dann kann der Steuerberater Ihre Daten direkt in sein System einspielen. Das spart Zeit und Geld – auch für Sie als Mandanten.

Fehleranfälligkeit: Erfahrene Steuerberater wollen damit ihre Mandanten schützen, denn sie wissen, wie schnell sich Fehler im Umgang mit solchen Programmen einschleichen. Irgendwann wird dann doch einmal eine in Word geschriebene Rechnung an einen Kunden gemailt oder nur digital archiviert, statt sie auszudrucken. Dann noch eine und noch eine ... Und plötzlich stecken Sie in der GoBD-Falle. Einmal oder zweimal kann ein Finanzgericht so etwas akzeptieren. Wenn es jedoch immer wieder vorkommt, wird die Office-Software zum Datenverarbeitungssystem. Kommen dann noch gravierende Mängel hinzu, zum Beispiel in der Buchhaltung, darf das Finanzamt Ihren Gewinn komplett schätzen. **JÖRG WIEBKING**

Keine Schätzung – trotz Fehlern

Ein Unternehmer ändert und löscht Rechnungsdateien, doch ein Finanzgericht stoppt die Steuerschätzung. Das Urteil zeigt, worauf es bei Rechnungssoftware wirklich ankommt!

Der Fall: Ein selbstständiger Servicetechniker für Kran-Anlagen soll nach einer Betriebsprüfung Steuern nachzahlen. Die Prüfer hatten die Umsatzsteuer der Jahre 2001 bis 2006 kontrolliert. Dabei war ihnen aufgefallen, dass in der Rechnungssoftware 2005 eine Rechnungsnummer doppelt vergeben und händisch geändert wurde. Außerdem fehlten zwei der automatisch fortlaufend nummerierten Rechnungen. Bei einer durchschnittlichen Rechnungssumme von 300 Euro kalkulierte der Fiskus für die beiden fehlenden Rechnungen mit einem satten

Sicherheitszuschlag von 100 Prozent und verlangte eine Nachzahlung von 1.200 Euro.

Der Unternehmer erklärte die Änderungen und Löschungen mit seiner fehlenden Erfahrung: Normalerweise würde eine Bürokraft die Rechnungen eingeben. Er selbst habe die beiden Rechnungen versehentlich gelöscht. Die Rechnungen seien jedoch nachvollziehbar.

Außerdem nutze er die „Rechnungs- und Buchhaltungssoftware“ nur für das Schreiben der Rechnungen, die er dann zwar speichere, aber auch ausdrücke.



Schätzung wegen Manipulierbarkeit sei nicht gerechtfertigt.

Ein gedrucktes Exemplar gehe an seine Kunden, das andere an den Steuerberater, der sich mit eigener Software um die Buchhaltung kümmere. Folglich sei er nicht zur elektronischen Archivierung verpflichtet.

Das Finanzamt bestand dennoch auf der Schätzung, weil der Handwerker die Ausgangsrechnungen zusätzlich zu den Ausdrucken gespeichert hatte. Daher müsse er die Vorschriften zur elektronischen Buchführung beachten. Dagegen habe er verstoßen, weil die Software nachträgliche Änderungen und das unprotokollierte Löschen von Rechnungen erlaube.

Es kommt auf die Nutzung der Software an

Das Urteil: Das Finanzgericht Niedersachsen entschied zugunsten des Unternehmers. Zur Begründung führte es zwei Punkte an:

- Dass zwei aufeinanderfolgende Rechnungen fehlten, sei kein Grund für eine Schätzung. Es handele sich um ein einmaliges Ereignis innerhalb eines einzigen Jahres. Wie das passieren konnte, habe der Handwerker schlüssig begründet.
- Es handele sich zwar um eine Rechnungs- und Buchhaltungssoftware. Der Unternehmer habe mit ihr jedoch lediglich seine Rechnungen geschrieben und ausgedruckt. Die Buchhaltung erledigte der Steuerberater mit dafür geeigneter Software. Eine Schätzung wegen Manipulierbarkeit der Rechnungen sei hier nicht gerechtfertigt.

Zudem sei es „vollkommen unverständlich“, warum das Finanzamt in diesem Fall „das bloße Schreiben von Rechnungen“ mit der Software anders behandelt, als wenn die Rechnungen mit Word oder Excel geschrieben worden wären.

HORNBAACH
Es gibt immer was zu tun.

ProfiService
Wir kümmern uns um einfache und schnelle Materialversorgung.

PROFI SERVICE
Nutze die Vorteile bei HORNBAACH für gewerbliche Kunden.
Infos an der ProfiTheke im Markt oder auf hornbach-profi.de

Unfaire Steuerregelung beim Verkauf

Der Verkaufserlös für einen überwiegend privat versteuerten Firmenwagen ist vollständig als Betriebseinnahme steuerpflichtig. Dagegen läuft eine Klage.

Das Bundesverfassungsgericht hat einen Fall zur Entscheidung angenommen, deren Ausgang so manchen Unternehmer interessieren dürfte.

Der Fall: Ein selbstständiger Gutachter nutzte einen Jaguar XK zu 25 Prozent als Firmenwagen, beantragte jedoch eine Zuordnung zum Betriebsvermögen. Dementsprechend berücksichtigte das Finanzamt Abschreibungen für das Auto. Zugleich erhöhte der Fiskus für die 75 Prozent private Nutzung den Gewinn,

sodass nur 25 Prozent der Betriebsausgaben gewinnmindernd wirkten. Nachdem der Wagen vollständig abgeschrieben war, verkaufte der Unternehmer ihn und gab auch nur 25 Prozent des Verkaufserlöses als Betriebseinnahmen an – denselben Anteil wie zuvor beim Betriebsausgabenabzug.

Das Urteil: Der Bundesfinanzhof entschied im Sinne des Finanzamtes. Die Besteuerung der privaten Nutzung eines Wirtschaftsgutes des Betriebsvermögens und dessen spätere Veräußerung seien unterschiedliche Vorgänge. Daher sei der Veräußerungserlös in voller Höhe eine Betriebseinnahme ohne anteilige Kürzung der zuvor auf die private Nutzung entfallenden Abschreibungen.

Tipp: Gegen das Urteil hat der Gutachter Verfassungsbeschwerden eingelegt. Sollten Sie ein vergleichbares Problem haben, können Sie gegen den Bescheid unter Verweis auf das laufende Verfahren Einspruch einlegen. (JW)

Foto: primago - stock.adobe.com



Ob das Finanzamt nach der privaten Nutzung beim Verkauf des Firmenwagens doppelt kassieren darf, muss das Bundesverfassungsgericht entscheiden.

BFH: Urteil vom 16. Juni 2020, Az. VIII R 9/18. Die Beschwerde beim Bundesverfassungsgericht läuft unter dem Aktenzeichen Az. 2 BvR 2161/20.

Schon die Kleinen begeistern

Kinder interessieren sich für alles. Erst später verlieren sie die Lust an der Technik – gerade Mädchen. Die Fachkräftesuche sollte daher früher starten, meinen Experten.

Ob Elektro-, Dachdecker- oder Sanitärhandwerk: Frauen sind in den typischen Männerberufen auf dem Bau oder in der Werkstatt nicht oft zu finden. Betriebe, die gezielt junge Frauen anwerben wollen, stellen schnell fest: Es braucht schon mehr als nur ein bisschen Glück, damit sich eine weibliche Auszubildende unter die Jungs mischt. Dabei wird der weibliche Nachwuchs dringend gebraucht. Gerade Gewerke, die die Energiewende mitgestalten, wären dringend darauf angewiesen, mehr Mädchen für sich zu begeistern.

An Bemühungen auf allen Ebenen mangelt es nicht. Berufsberater, Kreishandwerkerschaften, Handwerkskammern und Betriebe werben mit den verschiedensten Aktionen um die Schülerinnen. Doch bislang bleibt der Erfolg aus. Laut Statistischem Bundesamt waren 2021 unter den 20 beliebtesten Lehrberufen für Mädchen nur zwei handwerkliche: Friseurin auf Platz 7 und Augenoptikerin auf Platz 17. Insgesamt entfielen fast 70 Prozent der neu abgeschlossenen Ausbildungsverträge mit jungen Frauen auf diese 20 Berufe.

Woran liegt das? Katharina Drummer vom Forschungsinstitut Betriebliche Bildung (f-bb) sieht vor allem einen Grund: Die Bemühungen um die Mädchen kommen zu spät. „Die klassische Berufsberatung setzt in der 8. Klasse an. Da ist aber die gesellschaftliche Zuschreibung, welche Arbeiten männlich oder weiblich sind, längst erfolgt.“ In der Grundschule oder sogar im Kindergarten gebe es aber keine institutionalisierte Berufsorientierung, sondern lediglich Leuchtturmprojekte oder das Engagement Einzelner.

Leuchtturmprojekt: „Kleine Hände, große Zukunft“

Der bundesweite Wettbewerb „Kleine Hände, große Zukunft“ des Vereins Aktion Modernes Handwerk (AMH) ist so ein Leuchtturmprojekt. Kita-Kinder besuchen Handwerksbetriebe im Ort, basteln danach ein großes Poster mit ihren Erlebnissen und schicken es an eine Jury. Die schönsten werden mit 500 Euro für ein Kita-Fest oder einen Aktionstag „Handwerk“ prämiert.

„Kleine Kinder sind von Natur aus Handwerker, sie wollen alles im wahrsten Sinne des Wortes erfassen – unabhängig ob Junge oder Mädchen“, sagt Ruxandra Ciocoiu. Sie betreut bei der AMH den Wettbewerb, den es bereits seit zehn Jahren gibt. Später flaut das Interesse der Mädchen an technischen oder naturwissenschaftlichen Themen jedoch ab. Es wieder zu wecken, scheint nicht einfach zu sein. Baden-Württemberg beschloss 1999, die Stundenzahl im Unterrichtsfach Mathematik in der gymnasialen Oberstufe zu erhöhen. Die Idee: Mehr Mathematikunterricht würde gerade Mädchen das Grundwissen für ein Studium in einem der MINT-Fächer vermitteln und sie dorthin lenken. Leider zeigte sich: Zwar holten die Mädchen auf, was den zuvor festgestellten Leistungsrückstand anging, aber die Selbsteinschätzung ihrer Fähigkeiten hielt damit nicht Schritt. Im Gegenteil: Sie schätzten ihre Fähigkeiten sogar niedriger ein als vorher.

„Wer schlechte Erfahrungen macht, verliert das Interesse“

Den Neurobiologen Gerald Hüther wundert das nicht. „So macht man die Mädchen zum Objekt: Ihnen mehr von dem zu geben, was sie für unsinnig oder uninteressant halten, löst eine Abwehrreaktion aus.“ Auch er hält den Ansatz, Mädchen erst in den weiterführenden Schulen für Technik oder Handwerk begeistern zu wollen, für viel zu spät. „Am Anfang ihres Lebens sind Kinder offen und lernen alles gerne. Doch dann rücken bestimmte Dinge in den Fokus des Interesses, andere werden weniger wichtig. Und die, mit denen die Kinder schlechte Erfahrungen machen, verschwinden ganz.“

Wo, wie und wann kann man also ansetzen, um mehr Mädchen für technische Berufe zu interessieren? „Wenn es gelänge, in der Grundschule mehr zu bauen, die Kinder Dinge selbst herstellen zu lassen, dann bräuchte sich kein Handwerker mehr Gedanken um fehlenden Nachwuchs zu machen“, ist Hüther überzeugt. Außerdem müsse die Gesellschaft denen mehr Anerkennung und sozialen Status zuerkennen, die mit den Händen arbeiten – ein langer Weg.

Weibliche Talentscouts als Vorbilder in die Schule

Auf den gesellschaftlichen Wandel will Katharina Drummer nicht warten – und geht einen anderen Weg. In einem Projekt des f-bb mit den Handwerkskammern Oberfranken und Niederbayern/Oberpfalz sollen gezielt Mädchen für handwerkliche Berufe interessiert werden.

Dabei setzen die Wissenschaftlerinnen des f-bb auf Vorbilder: Zwei junge Frauen kommen als „Talentscouts“ in die weiterführenden Schulen. Sie sorgen für praktische Berufsorientierung, zum Beispiel basteln sie Handyhalterungen mit den Schülerinnen. Unterschiedliche Berufsbilder können in digitalen Schnitzeljagden entdeckt werden. Die Scouts sind auch Ansprechpartnerinnen für Betriebe, die verstärkt nach Mädchen suchen.

Vorurteile abbauen bei Lehrern und Eltern

Außerdem werden Lehrer und Eltern einbezogen. „Es gibt viele Vorurteile gegenüber dem Handwerk“, sagt Drummer. „Auch bei Lehrern und Eltern, die einen großen Einfluss auf die Berufswahl



Auch (kleine) Mädchen können Handwerk. Vor allem, wenn sie früh positive Erfahrungen machen.

Foto: A.Kazak - stock.adobe.com

„So früh wie möglich Nachwuchs suchen“

Kindergartenkinder haben in einer Handwerkerwerkstatt Seltenheitswert. Dabei sind gerade kleine Mädchen und Jungen gut fürs Handwerk zu begeistern, stellte Anja Borcherding (Foto) vom Schuh- und Schlüsseldienst Borcherding aus Schönebeck fest. Sie beteiligte sich 2020 mit der Kita im Ort am Wettbewerb „Kleine Hände, große Zukunft“.



Frau Borcherding, wieso haben Sie Kindergartenkinder in die Werkstatt eingeladen?

» **Anja Borcherding:** Die Erzieher der Kita hatten mich angesprochen und ich fand die Idee gut. Ich habe drei Kinder und bin es gewöhnt, dass auch mal Kinder in der Werkstatt sind. Mit der Nachwuchssuche kann man nicht zu früh anfangen.

Wie haben Sie die Kinder erlebt?

» **Borcherding:** Ich war überrascht, wie interessiert sie waren und wie viele Fragen sie gestellt haben. Die Kinder konnten selbst einiges ausprobieren, zum Beispiel mit der Schere verschiedene Gummisorten durchzuschneiden. Die Jungs waren ein bisschen mutiger, als ich die laute Ausputzmaschine für die Vorbereitung der Schuhe angestellt habe. Aber sonst haben alle begeistert mitgemacht, die Mädchen genauso wie die Jungs. Sie haben ja auch gesehen, dass eine Frau diese Maschine bedient.

Würden Sie sich wieder beteiligen?

» **Borcherding:** Auf jeden Fall. Ich kann das auch nur anderen Betrieben empfehlen. In der Schule passiert leider viel zu wenig, um Kindern unterschiedliche Berufe nahezubringen. (KW)

”
Die Bemühungen um die Mädchen kommen zu spät.

Katharina Drummer,
Wissenschaftlerin

haben. Wir räumen sie aus.“ In der Praxis bedeutet das: Elternabende, Infonachmittage, Ausflüge in Betriebe und die Vermittlung von Praktika. „Die Schulen wissen oft gar nicht, welche Betriebe es in der Region gibt.“ Deshalb ist ein wichtiges Ziel des Projektes die bessere Vernetzung von Schulen und Betrieben.

Noch bis Oktober 2023 läuft das vom Land Bayern geförderte Projekt. Dann wird sich zeigen, wie stark das Interesse der Mädchen gewachsen ist. „Wir wollen eine klischeefreie Berufsberatung unterstützen“, sagt Drummer. Die Betriebe seien bereit, neue Wege zu gehen. Fehlen nur noch die Frauen. KATHARINA WOLF

Foto: Privat

Der neue vollelektrische
ID. BUZZ
CARGO

Maximaler Raum bei minimaler Fläche: Dank seiner vollelektrischen Bauweise bietet der neue ID. Buzz Cargo maximales Ladevolumen bei minimaler Grundfläche. Und auch Ihre Passagiere finden komfortabel Platz – auf der serienmäßigen Beifahrerdoppelsitzbank.

Weitere Informationen finden Sie auf vwn.de/idbuzzcargo.

Bei der Wahl zum International Van of the Year 2023 („Logistra“ Ausgabe 9-10/2022) wurde der ID. Buzz Cargo zum International Van of the Year 2023 gewählt. Das abgebildete Fahrzeug zeigt Sonderausstattungen.

„Frauen sind besser“

Vivien Kleinau ist überzeugt, dass Frauen im Handwerk ihren Kollegen einiges voraushaben. Wie kommt die Handwerksmeisterin darauf?

Malermeisterin Vivien Kleinau hat nicht nur gute Erfahrungen mit männlichen Kollegen gemacht. Als Chefin ihres eigenen Betriebs Drei Pinsel in Dortmund will sie deshalb nur Frauen beschäftigen. Sie ist sich sicher: Das kommt auch den Kunden zugute. Denn für Kleinau sind „Frauen die besseren Handwerker“.

„Frauen haben ein besseres Feingefühl“

Frauen haben nach Kleinaus Erfahrung in mehreren Bereichen die Nase vorn:

- **Kundengespräche:** „Wir Frauen können besser mit Kunden umgehen“, ist die Unternehmerin überzeugt. Das Feingefühl, das Hinhören und die andere Art der Kommunikation unterscheidet Frauen von Männern. Das habe unmittelbaren Einfluss auf die Gewinnung von Kunden. „Ich habe schon erlebt, dass Kunden im Beratungsgespräch Nachfragen haben und männliche Kollegen ihnen nicht gewachsen sind“, sagt

”

Frauen haben mehr Fingerspitzengefühl beim Personal.

Vivien Kleinau,
Malermeisterin



Foto: Inga Geiser

Sind Frauen die besseren Handwerker? Malermeisterin Vivien Kleinau nennt Gründe, die dafür sprechen.

die 30-Jährige. Auch auf ältere Kunden könnten Frauen besser eingehen.

- **Personalführung:** Frauen haben nach Kleinaus Erfahrung mehr Fingerspitzengefühl im Umgang mit Mitarbeitenden. „Die emotionale Komponente ist bei uns ausgeprägter“, sagt sie. Eine offene Kommunikation schaffe eine Atmosphäre, in der auch ernste oder private Themen auf den Tisch kommen. „Unter Männern ist das selten so“, ist Kleinau sich sicher.
- **Feines und kreatives Arbeiten:** Im Malerhandwerk gebe es viele Arbeiten, für die es Geduld, eine ruhige Hand und Fingerspitzengefühl brauche. „Ich habe erlebt, dass uns diese feinen

Arbeiten leichter von der Hand gehen. Männerhände sind eher für gröbere Arbeiten gemacht“, sagt die Meisterin. Zudem seien Frauen im Handwerk kreativer – was einige männliche Kollegen ihr gegenüber auch offen zugeben würden.

Unter Kollegen ein „Geben und Nehmen“

Das bedeutet nicht, dass Kleinau generell etwas gegen Männer im Handwerk hat. Sie schätzt das Miteinander und den wertschätzenden Umgang unter Kolleginnen und Kollegen: „Ich lasse mir gern helfen, wenn ein Auftrag zu groß ist und mir Material fehlt“, sagt sie. Das gestehe sie sich ein und nehme Hilfe gern an. „Im Handwerk ist das ein Geben und Nehmen, deshalb macht die Arbeit mir immer wieder Spaß“, betont sie.

Auch wenn sie mit ihrer Personalkapazität an Grenzen stößt, empfehle sie Kunden weiter und gebe gern Aufträge ab. „Da macht es keinen Unterschied, ob ein Betrieb von einem Mann oder einer Frau geführt wird“, sagt die Malermeisterin.

Meisterin beschäftigt ausschließlich Frauen

Dass die Handwerkerin mal ihre eigene Chefin sein würde, stand für sie schon lange fest. Und dass sie nur Frauen beschäftigen will auch. „Ich habe oft erlebt, dass ich von Männern kleingemacht wurde, nur weil ich eine Frau bin“, berichtet die Unternehmerin. Leider sei das auf vielen Baustellen noch immer so. Während ihrer Ausbildungs- und Gesellenzeit habe es auch körperliche Übergriffe gegeben. „Davor möchte ich meine Mitarbeiterinnen schützen“, betont Kleinau. MARTINA JAHN



”

Mit dem **Newsletter** von **handwerk.com** informiere ich mich zwei Mal pro Woche verlässlich über aktuelle Themen aus Bereichen wie Recht, Steuern, Personal oder Marketing & Werbung.

Holger Kewitz,
Fliesen Cussler GmbH, Hannover

Jetzt anmelden!



handwerk.com/newsletter

Foto: Martina Jahn



Der Vorstand des UFH-Bundesverbandes mit der neuen Schriftführerin Jutta Zimmer-Kappes (r.) und Pressesprecherin Katja Lilo Melder (3. v. r.).

„Visionen sind auch in Krisenzeiten wichtig“

UFH-Bundeskongress in Magdeburg: Neue Positionen im Vorstand besetzt.

„Unternehmerfrauen im Handwerk prägen die Zukunft“, sagte Tatjana Lanvermann auf dem Bundeskongress der Unternehmerfrauen im Handwerk (UFH). In Zeiten wie diesen sollten Unternehmerinnen und Unternehmerfrauen ihre Visionen fest im Blick behalten und den neuen Situationen anpassen, sagte die Bundesvorsitzende vor rund 100 Mitgliedern und Gästen in Magdeburg. Sie betonte, dass Frauen in Führungspositionen bei der Gewinnung und Bindung von Fachkräften wichtige Botschafterinnen sind. Auf dem Kongress wurden zudem zwei Positionen im Vorstand neu besetzt: Das Amt der Pressesprecherin übernimmt Katja Lilo Melder aus Hamm und als Schriftführerin wurde Jutta Zimmer-Kappes aus Wiesbaden gewählt. Die ehemalige Bundesvorsitzende Heidi Kluth aus Niedersachsen wählten die Delegierten zur Ehrenvorsitzenden.

Unternehmerfrauen des Jahres ausgezeichnet

In zwei Kategorien wurde am Abend der Preis „Unternehmerfrau des Jahres 2022“ von ‚holzmann medien‘ verliehen. Die Auszeichnung „Mitarbeitende Unternehmerfrau im Handwerk 2022“ erhielt **Cordula Gardemeier aus Osterburg** im Landkreis Stendal. Die gelernte Ingenieurin und Bauzeichnerin wurde für ihr Lebenswerk geehrt: Unter Mehrfachbelastung unterstützte sie ihren Mann bei Aufbau und Wachstum des SHK-Betriebs Volker Gardemeier GmbH und bildete sich zur Gebäudeenergieberaterin im Handwerk weiter.

Als „Selbstständige Unternehmerin im Handwerk 2022“ wurde Orthopädietechnikermeisterin **Genovefa Leng aus Dieburg** im Landkreis Darmstadt ausgezeichnet. Sie übernahm 2014 den elterlichen Betrieb. Seitdem hat sie Prozesse optimiert, die Fertigung modernisiert und die Zahl der Mitarbeitenden nahezu verdoppelt. Die Jury hob zudem das Engagement für ihr Team und das Gespür für Trends in der Branche hervor. (JA)

Azubi-Ghosting: Welche Betriebe sind betroffen?

Das Ausbildungsjahr beginnt – doch Ihr neuer Azubi erscheint nicht und taucht unter? Eine neue Studie zeigt, welche Handwerksbetriebe es häufiger trifft.

Ghosting: Ein neuer Mitarbeiter oder neuer Auszubildender unterschreibt den Vertrag und meldet sich danach nie wieder im Betrieb. Geht es um einen Azubi, schafft das für Handwerksbetriebe ein besonderes Problem: Eine Neubesetzung ist so kurzfristig zum Beginn des Ausbildungsjahres nahezu unmöglich.

Eine Studie zeigt jetzt, wie stark davon die Ausbildung im Handwerk betroffen ist: Auf zwei bis drei Prozent aller neuen Auszubildenden schätzen Forschende des Ludwig-Fröhler-Instituts für Handwerkswissenschaften (LFI) den Anteil.

Welche Betriebe besonders betroffen sind, haben die Wissenschaftler anhand von Ausbildungsdaten der Handwerkskammer der Pfalz aus den Jahren 2015 bis 2017 untersucht.

Diese Betriebe trifft es häufiger

Ghosting tritt nach Angaben der Wissenschaftler verstärkt auf:

- in Betrieben, die erstmals ausbilden,
- in Kleinstbetrieben mit bis zu neun Mitarbeitern,
- in Betrieben mit überdurchschnittlich vielen Auszubildenden.

Eine „wahrgenommene Unattraktivität“ von Ausbildungsbetrieben schein ein weiterer Grund für Ghosting zu sein.

- So haben die Wissenschaftler einen Zusammenhang zwischen Ghosting und einer im Vergleich zur Berufsgruppe **unterdurchschnittlichen Entlohnung** festgestellt.
- Auch ein **respektloser Umgang des Arbeitgebers mit Mitarbeitenden** könnte Azubis zum Ghosting veranlassen, vermuten die Forschenden. Spreche sich zum Beispiel herum, dass ein Betrieb mit Bewerbern nicht fair und offen kommuniziert, könnten sich Bewerber ebenso verhalten.
- Den häufiger von Ghosting betroffenen Kleinstbetrieben empfehlen die Wissenschaftler Azubimarketing: Sie sollten Schüler besonders auf die Vorzüge einer Ausbildung in kleinen Unternehmen hinweisen. Dazu zählten zum Beispiel die schnellere Übernahme verantwortungsvoller Aufgaben, mehr Abwechslung und familiäre Arbeitsbedingungen.

Unbeliebte Ausbildungsberufe seltener betroffen

Seltener von Ghosting betroffen sind der Studie zufolge Betriebe im Lebensmittelgewerbe, im Gesundheitsgewerbe und in den Handwerken für den privaten Bedarf. Daraus schließen die Wissenschaft-

ler, dass sich Bewerber bei „eher unbeliebten“ Ausbildungsberufen im Vorfeld intensiver mit dem Beruf auseinandersetzen. Sie hätten vor der Bewerbung genau geprüft, ob der Beruf mit ihren Wünschen, Bedürfnissen und Interessen übereinstimmt.

Welche Bewerber ihre Stelle nicht antreten

Die Studie liefert Hinweise, bei welchen Bewerbern das Ghosting-Risiko höher ist. Die Wahrscheinlichkeit, dass ein Auszubildender die Stelle nicht antritt, sei demnach erhöht

- bei älteren ohne oder mit niedrigerem Schulabschluss,
- bei Bewerbern mit nicht-deutscher Staatsbürgerschaft.



Wenn der Azubi nicht erscheint: Zwei bis drei Prozent aller Auszubildenden im Handwerk sind von Ghosting betroffen.

„Eine „wahrgenommene Unattraktivität“ von Ausbildungsbetrieben scheint ein Grund für Ghosting zu sein.“

Ganz verloren seien die Ghosting-Lehrlinge für das Handwerk jedoch nicht: Im Vergleich zu den Ausbildungsabbrechern würden sie laut Studie häufiger in eine andere Tätigkeit im Handwerk wechseln.

Daher empfehlen die Wissenschaftler des LFI den Ausbildungsbetrieben:

- Prüfen Sie die Bewerbungsunterlagen von Azubis besonders mit Blick auf Schulart, auf schulische Leistungen und – bei älteren Bewerbern – auf berufliche Zwischenstationen.
- Nutzen Sie Praktika, um Kandidaten intensiv kennenzulernen.

JÖRG WIEBKING

4 JAHRE FIAT PROFESSIONAL GARANTIE

**DER NEUE DOBLÒ.
INNOVATION IST UNSER ANTRIEB.**

JETZT AUCH VOLLELEKTRISCH: ENTDECKEN SIE DAS NEUE MULTITALENT FÜR DIE CITY VON FIAT PROFESSIONAL.

Flexibler Laderaum mit bis zu **3,44 m Ladelänge** und **4,4 m³ Ladevolumen** durch **Magic Cargo Funktion**². Rundumsicht mit digitalem 5" **Magic Mirror**² Rückspiegel. **Aktive Fahrerassistenzsysteme**². Als Diesel, Benziner oder vollelektrisch erhältlich.

¹2 Jahre Fahrzeuggarantie und 2 Jahre Funktionsgarantie „Maximum Care Flex 100“ der FCA Germany GmbH bis maximal 100.000 km gemäß deren Bedingungen. Optional als „Maximum Care Flex“ auf bis zu 250.000 km und um das 5. Fahrzeugjahr erweiterbar.
²Versionsabhängige Sonderausstattung.

FIAT
PROFESSIONAL

www.fiatprofessional.de

Azubi kommt nicht – Betrieb sucht über Social Media weiter



Foto: Privat

Zum ersten Mal in der Firmengeschichte des Malereibetriebs Janßen ist ein Lehrling zum Ausbildungsstart nicht erschienen. „Nicht einmal telefonisch haben wir ihn erreicht“, berichtet **Gabriele Querfurth**. Der zweite Azubi sei immerhin zwei Tage in den Betrieb gekommen – dann aber auch nicht mehr. Das habe die Unternehmerin aus dem niedersächsischen Schortens sehr nachdenklich gestimmt.

Dass ihn diese Ereignisse beschäftigen, ließ Querfurths Mann **Holger Elbing** die Öffentlichkeit via Facebook wissen. Dort schrieb er: „So fassungslos und sprachlos war ich schon lange nicht mehr.“ Und: „Wir bieten jungen Leuten einen Ausbildungsplatz an, um dem Fachkräftemangel entgegenzuwirken.“ Doch dass jemand einfach nicht kommt, sei eine neue Erfahrung für den Malermeister.

Dabei hatten auch die neuen Azubis – wie alle in dem Betrieb mit sechs Mitarbeitenden – vor Vertragsunterzeichnung ein Praktikum absolviert. „Das ist für beide Seiten wichtig. Wir machen uns ein Bild über die Person und ihre Fähigkeiten. Und die Jugendlichen sehen selbst, was im Arbeitsalltag auf sie zukommt und entscheiden dann, ob der Malerberuf etwas für sie ist“, sagt Querfurth.

Die Gesellen in dem Betrieb dürfen nach den Praktika der Bewerber mitentscheiden, ob jemandem ein Ausbildungsvertrag angeboten wird. „Denn schließlich arbeiten sie dann mit den neuen Azubis zusammen“, sagt Querfurth. Und gerade weil die Jugendlichen in diesem Jahr ein Händchen für den Beruf gehabt hätten, wundert es die Unternehmerin, dass sie nicht weitermachen wollten.

Doch abschrecken lassen will sich der Betrieb von diesen Ereignissen nicht. Durch den Social-Media-Beitrag kamen weitere Anfragen für Praktika, berichtet Querfurth. „Wir bleiben dran und geben nicht auf“, betont sie. Sie freuen sich schon darauf, wenn demnächst ein Vertrag unterzeichnet werden kann. Denn der Betrieb ist nach wie vor offen für Bewerber: „Wenn es noch junge Menschen gibt, die Lust haben, einen Handwerksberuf wie Maler und Lackierer zu lernen, bitte bei uns melden“, schreibt Malermeister Elbing auf Facebook. (JA)

Stelle unbesetzt? So viel kostet das den Betrieb

Fehlt eine Fachkraft, wirkt sich das auf Umsatz, Deckungsbeitrag und Gewinn aus. Um wie viel es geht? Das zeigen drei Beispiele aus dem Handwerk.

Rund 250.000 Fachkräfte fehlen laut Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) im Handwerk. Wie wirken sich unbesetzte Stellen auf Umsatz, Gewinn und Deckungsbeitrag aus? „Das hängt ganz vom Gewerk ab“, sagt Martin Klingbeil vom Verein „perfakta.SH e.V. – Handwerk in Zahlen“. Zusammen mit seinen Kolleginnen und Kollegen analysiert der Betriebswirt regelmäßig die Zahlen von Handwerksbetrieben in Schleswig-Holstein. Zuletzt hat das Team Betriebsvergleiche unter anderem in Betrieben des SHK-, des Tischler- und des Malerhandwerks durchgeführt. Anhand dieser Zahlen lässt sich ermitteln, wie viel Geld den Betrieben rechnerisch durch eine fehlende Fachkraft entgeht.



Durch eine fehlende Fachkraft gehen Betrieben bis zu 93.900 Euro an Umsatz verloren.

Foto: alsward - stock.adobe.com



Handwerker fehlt: Installateurbetrieben entgeht bei einer unbesetzten Stelle im Schnitt ein Deckungsbeitrag von 70.800 Euro im Jahr.

Umsatz pro Fachkraft – so viel fehlt bei einer offenen Stelle

Umsatz erzielen Handwerksbetriebe durch alle mit den Kunden abrechenbaren Stunden der handwerklichen Leistung und das in Rechnung zu stellende Material. Ein **SHK-Installateur** erwirtschaftete laut Klingbeil im Jahr 2020 eine handwerkliche Pro-Kopf-Leistung in Höhe von 205.000 Euro. **Tischler** kämen auf eine Pro-Kopf-Leistung von 157.300 Euro. Und ein **Maler** erzielte durchschnittlich 93.900 Euro im Jahr.

Je nach Gewerk gehen den Betrieben also durch eine fehlende Fachkraft zwischen 205.000 Euro und 93.900 Euro an Umsatz

verloren. Wie kommt es zu diesen Unterschieden? Laut Klingbeil liegt das vor allem daran, dass die Gewerke unterschiedlich materialintensiv sind. So arbeiten Installateure im Schnitt deutlich materialintensiver als Betriebe des Malerhandwerks. Zudem erzielen die Gewerke unterschiedliche Löhnerlöse pro Stunde.

Kosten pro Fachkraft – auch die Ausgaben sinken

Mit ihrer Arbeit erzielen Handwerker nicht nur Umsatz für den Betrieb. Den Einnahmen stehen die Personal- und Materialkosten gegenüber. „Wird eine Stelle nicht besetzt, sinkt nicht nur der Umsatz – es fallen auch diese Kosten weg“, sagt Klingbeil. Wie hoch die Ersparnis für Betriebe ist, hängt dem Betriebswirt zufolge ebenfalls vom Gewerk ab:

- Bei den **Installateuren** liegen die Personalkosten für eine handwerklich beschäftigte Kraft im Schnitt bei 46.300 Euro. Zudem verbaut ein Mitarbeiter Material im Wert von 87.900 Euro pro Jahr bei den Kunden. Das bedeutet: Für Betriebe fallen Kosten in Höhe von 134.200 Euro pro Jahr weg, wenn sie eine Stelle nicht besetzen können.
- **Tischler** kommen durchschnittlich auf Personalkosten von 43.400 Euro pro Mitarbeiter und die Materialkosten liegen bei 59.500 Euro. Somit sinken die Kosten in Tischlerbetrieben durch eine fehlende Fachkraft um 102.900 Euro pro Jahr.
- Die **Maler** liegen bei jährlichen Personalkosten von 46.100 Euro pro Mitarbeiter und die Materialkosten betragen im Schnitt 19.300 Euro. Fehlt eine Fachkraft, sinken die Betriebsausgaben unter dem Strich um 65.400 Euro.

Deckungsbeitrag pro Fachkraft: Diese Folgen hat eine offene Stelle

Mithilfe von Umsatz sowie den Personal- und Materialkosten lässt sich der Deckungsbeitrag ermitteln. „Das ist die Summe, die Unternehmern zur Verfügung steht, um die Personalkosten der Verwaltung und die übrigen Kosten anteilig abzudecken. Im Idealfall verbleibt dann noch ein Gewinn, der das unternehmerische Risiko und das Wagnis des Unternehmers angemessen abdeckt“, erläutert Klingbeil. Die Formel für die Ermittlung des Deckungsbeitrags lautet:

$$\text{Deckungsbeitrag} = \text{Umsatz} - \text{Personalkosten} - \text{Materialkosten}$$

Bei den **Installateuren** liegt der Deckungsbeitrag, den eine Fachkraft erwirtschaftet, im Schnitt bei 70.800 Euro pro Jahr. Bei den **Tischlern** sind es 54.400 Euro. **Maler** erzielen durchschnittlich 28.200 Euro. Je nach Gewerk entgeht Betrieben durch eine fehlende Fachkraft somit ein Deckungsbeitrag zwischen 70.800 Euro und 28.500 Euro pro Jahr.

Wie wirkt sich die fehlende Fachkraft auf das Betriebsergebnis aus?

Letztendlich hat eine fehlende Fachkraft Folgen für das Betriebsergebnis:

$$\text{Betriebsergebnis} = \text{Deckungsbeitrag} - \text{Personalkosten} - \text{Verwaltung} - \text{übrige Kosten}$$

Zu den übrigen Kosten zählen Ausgaben wie Miete, Versicherungen und Fuhrpark.

Als Beispiel führt Klingbeil einen SHK-Betrieb mit neun Mitarbeitern an, davon sechs produktive Fachkräfte und drei Angestellte in der Verwaltung. In einem Betrieb dieser Größe lägen die Personalkosten für die Verwaltung und die übrigen Kosten durchschnittlich bei 294.000 Euro pro Jahr.

Gewinn, wenn alle Stellen besetzt sind:

- Mitarbeiter: sechs Fachkräfte und drei Verwaltungskräfte
- Jahresumsatz: 1.230.000 Euro
- Deckungsbeitrag: 424.800 Euro (= 6 x 70.800 Euro)
- übrige Kosten: 294.000 Euro
- Betriebsergebnis: 130.800 Euro.

Gewinn, wenn eine Fachkraftstelle nicht besetzt ist:

Wenn die Stelle dauerhaft unbesetzt bleibt und der Betrieb die übrigen Kosten nicht anpasst, ergeben sich folgende Zahlen:

- Mitarbeiter: fünf Fachkräfte und drei Verwaltungskräfte
- Jahresumsatz: 1.025.000 Euro
- Deckungsbeitrag: 354.000 Euro (= 5 x 70.800 Euro)
- übrige Kosten: 294.000 Euro
- Betriebsergebnis: 60.000 Euro.

Umsatz und Deckungsbeitrag würden um ein Sechstel sinken, das Betriebsergebnis um 54 Prozent.

„Das sind allerdings Durchschnittswerte in einer extremen Situation“, betont Klingbeil. „Die Kosten und die Erlöse können von Betrieb zu Betrieb sehr unterschiedlich ausfallen.“ Doch das Beispiel zeige, wie gravierend sich eine unbesetzte Fachkraftstelle auswirken kann, wenn der Betrieb nicht frühzeitig gegensteuert.

ANNA-MAJA LEUPOLD UND JÖRG WIEBKING

Anzeige



© mmaann77 / fotolia.com

Jahressteuergesetz 2022: der Regierungsentwurf

Beabsichtigte Änderungen im Einkommensteuergesetz

Die Bundesregierung hat am 10.10.2022 den Regierungsentwurf eines Jahressteuergesetzes 2022 vorgelegt. Der Gesetzentwurf beinhaltet die erwartbaren Inhalte derartiger Sammelgesetze wie die Umsetzung von EU-Recht und Maßnahmen zur weiteren Digitalisierung, greift aber auch Themen aus dem Koalitionsvertrag der Ampelkoalition und dem „Dritten Entlastungspakets“ der Bundesregierung auf. Nachfolgend sind einige der beabsichtigten Änderungen des Einkommensteuergesetzes (EStG) dargestellt.

Steuerfreistellung des Grundrentenzuschlags: Zukünftig soll der Betrag der Rente aus der gesetzlichen Rentenversicherung, der aufgrund des Zuschlags an Entgeltpunkten für langjährige Versicherung nach SGB VI geleistet wird, steuerfrei gestellt werden.

Steuerbefreiung für Photovoltaikanlagen: Einnahmen aus dem Betrieb von auf Einfamilienhäusern oder nicht Wohnzwecken dienenden Gebäuden vorhandenen Photovoltaikanlagen mit einer Leistung von bis zu 30 kW und aus dem Betrieb von auf überwiegend zu Wohnzwecken genutzten sonstigen Gebäuden vorhandenen Photovoltaikanlagen mit einer Leistung von bis zu 15 kW sollen ab dem 01.01.2023 unabhängig von der Verwendung des erzeugten Stroms steuerfrei gestellt werden. Dies soll mit der Einführung eines „Nullsteuersatzes“ bei der

Umsatzsteuer für die Lieferung und Installation von Photovoltaikanlagen verbunden werden.

Aufwendungen für ein häusliches Arbeitszimmer: Der bisher bestehende Höchstbetrag von 1.250 € wird in einen Pauschbetrag in gleicher Höhe umgewandelt (Jahrespauschale). Der Betrag wird nicht tätigkeitsbezogen vervielfacht, sondern insgesamt nur einmal gewährt. Die Jahrespauschale ist raumbezogen anzuwenden.

Ersetzung der Homeoffice-Pauschale durch eine Tagespauschale: Die nur befristet geltende Homeoffice-Pauschale soll durch eine unbefristet geltende Regelung ersetzt werden. Hiernach sind 5 € für jeden Kalendertag abzuziehen, an dem die betriebliche oder berufliche Tätigkeit überwiegend in der häuslichen Wohnung ausgeübt wird und die erste Tätigkeitsstätte nicht aufgesucht wird (begrenzt auf einen Höchstbetrag von 1.000 € p.a.).

Anhebung des linearen AfA-Satzes für die Abschreibung von Wohngebäuden: Für nach dem 30.6.2023 fertiggestellte Gebäude, die Wohnzwecken dienen, soll die Abschreibung auf 3 % angehoben werden.

Erhöhung der als Sonderausgaben abzugsfähigen Altersvorsorgeaufwendungen: Mit der Änderung wird der bisher ab dem Jahr 2025 vorgesehene vollständige Sonderausgabenabzug auf das Jahr 2023 vorgezogen.

Erhöhung des Sparer-Pauschbetrags: Der „Sparer-Pauschbetrag“ soll auf 1.000 € bzw. von 2.000 € (Ehegatten/Lebenspartner) erhöht werden.

Der Bundesrat hat seine Empfehlungen zum Gesetzentwurf am 17.10.2022 vorgelegt. Mit Änderungen ist im Detail noch zu rechnen.

Bei Fragen sprechen Sie uns gern an!



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

Die Berater.
www.obic.de

VOSS SCHNITGER STEENKEN BÜNGER & PARTNER
STEUERBERATER • RECHTSANWALT • VEREIDIGTER BUCHPRÜFER • WIRTSCHAFTSPRÜFER • PARTG MBB

OBIC REVISION GMBH
WIRTSCHAFTSPRÜFUNGSGESellschaft

OBIC SteuerRecht

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

OBIC Revision

So würfeln Sie Ihren Ärger weg!

Ein Kunde nervt und Sie sind auf 180? Mit der Würfelmethode können Sie einen neuen Blick auf den Konflikt finden – und Ihr Ärger löst sich auf.

Haben Sie sich heute schon geärgert? Kunden, Mitarbeiter oder Lieferanten verhalten sich leider nicht immer so, wie wir es uns wünschen. Doch Ärger blockiert wichtige Energie, die wir eigentlich dafür bräuchten, den Konflikt zu lösen.

Psychologin Dagmar Holzberger rät bei solchen Situationen zu einem Perspektivwechsel. „In den seltensten Fällen wollen unsere Mitmenschen uns gezielt ärgern. Es gibt für ihr Verhalten die unterschiedlichsten Gründe, die wir aber weder kennen noch beeinflussen können.“ Wer es trotzdem versucht, stunden- oder sogar tagelang darüber nachdenkt, sich ärgert und grübelt, mache sich zum „geistigen Sklaven“ des anderen.

Um diesen Ärger zu vertreiben und das eigene Denken vom anderen zu lösen, hat Holzberger die Würfelmethode entwickelt. Sie brauchen dafür nur einen handelsüblichen Würfel und ein bisschen Fantasie.

Achtung: Hier geht es um einen Perspektivwechsel und nicht um ein Orakel! „Sie denken sich Gründe aus, um Abstand zu schaffen“, betont Holzberger. „Es geht nicht darum, Mutmaßungen über die tatsächliche Motivation desjenigen anzustellen, über den Sie sich ärgern.“

So funktioniert die Würfelmethode

Sie haben ein aufwendiges Angebot geschrieben, doch der Kunde meldet sich nicht zurück. Ärgerlich, denn Sie haben viel Zeit investiert und vielleicht sogar schon den Auftrag einkalkuliert. Doch Stopp! Bevor Sie sich und anderen den Tag verderben, greifen Sie lieber zum Würfel. Je nachdem, welche Zahl Sie jetzt würfeln, denken Sie sich einen Grund aus, warum der Kunde so gehandelt haben könnte.

1: Ein freundlicher Grund

Sie haben eine Eins gewürfelt? Sie steht für einen freundlichen Grund für das Verhalten des Kunden. Vielleicht hat er gemerkt, dass Sie eigentlich für den Auftrag gar keine Zeit haben und will Sie nicht stressen? Oder er stellt fest, dass ihm das Geld für das Projekt fehlt und will deshalb keinen Auftrag erteilen, denn er will Sie nicht auf Ihr Geld warten lassen?

„Der freundliche Grund entzieht dem Ärger die Grundlage“, so Holzberger. „Denn eigentlich wollte der Kunde nur nett sein.“

2: Ein trauriger Grund

Die Zahl Zwei steht für einen traurigen Grund. Auch hier könnten Geldprobleme dem Verhalten des Kunden zugrunde liegen, so Holzberger. „Der Kunde wünscht sich ja das, wofür er ein Angebot angefordert hat. Nun fehlt ihm das Geld, weil er sich vorher nicht überlegt hat, ob er sich das neue Möbelstück oder die Terrasse leisten kann. Er ist traurig, weil sein Wunsch nicht in Erfüllung geht. Gleichzeitig schämt er sich, weil er Ihnen Arbeit gemacht hat und sein Geld knapp ist. Deshalb meldet er sich nicht mehr.“ Hier wäre eher Mitleid als Ärger angebracht, so Holzberger.

3: Ein boshafter Grund

„Die Drei würfeln wir im Kopf am häufigsten, wenn wir uns ärgern“, sagt die Psychologin. Sie steht für einen boshaften Grund: Der Kunde ist ein unmöglicher Mensch, hat sich wahrscheinlich von verschiedenen Handwerkern Angebote eingeholt, bestellt aber letztlich alles im Internet und lässt es von einem Freund schwarz aufbauen. Ihr Angebot wollte er nur, weil er dem Freund nicht zu viel bezahlen will. Um den Ärger loszulassen, können Sie die Boshaftigkeit des Kunden auf die Spitze treiben – und dann doch darüber lachen.

Klappt das nicht, empfiehlt die Psychologin, das rote Schleichen: „Jeder unmögliche Mensch ist auch ein Geschenk“, sagt Holzberger. „Er ermöglicht uns eine Trainingseinheit im Umgang mit Idioten.“ Gerade wenn Sie sich immer wieder über einen wichtigen Kunden oder einen Mitarbeiter ärgern, sollten Sie ihn besser als Sparringspartner für Konfliktsituationen und nicht als Ärgernis betrachten. „Am Ende können Sie sicher eine gute Geschichte erzählen nach dem Motto: Weißt Du, was er heute wieder gemacht hat?“

4: Ein ängstlicher Grund

Wenn Sie die Vier würfeln, steht das für einen ängstlichen Grund – der Kunde fürchtet sich vor etwas. „Auch hier könnten Geldsorgen die Ursache sein“, sagt Holzberger. „Das Angebot fiel teurer aus, als vom Kunden gedacht, seine Mittel reichen nicht. Nun fürchtet er sich davor, Ihnen abzusagen, weil Sie dann ärgerlich werden.“ Vielleicht hat der Kunde aber auch eine Telefonphobie oder fürchtet sich grundsätzlich vor dem Nein sagen – Ihrer Fantasie sind keine Grenzen gesetzt!

5: Ein Grund, der nichts mit dem Angebot zu tun hat

Sie würfeln eine Fünf? Dann ist es an Ihnen, sich Gründe zu überlegen, die gar nichts mit dem Angebot zu tun haben. Vielleicht hatte der Kunde einen Notfall in der Familie und hat Ihr Angebot darüber vergessen? Vielleicht hat er seinen Job verloren? Oder gerade einen neuen angetreten? Vielleicht ist sein Keller vollgelaufen, beim Sturm sein Dach abgedeckt worden oder er hat selbst ein Riesenprojekt bei der Arbeit, das ihm keine Zeit für etwas anderes lässt?

„Die Fünf zeigt uns, dass es unglaublich viele Gründe gibt, die überhaupt nichts mit uns zu tun haben“, sagt Holzberger. Sich zu ärgern lohnt sich daher nicht.



Jeder unmögliche Mensch ermöglicht uns eine Trainingseinheit im Umgang mit Idioten.

Dagmar Holzberger, Psychologin

Foto: Katharina Wolf



Drei, fünf oder sechs? Bei der Würfelmethode steht jede Zahl für einen anderen Grund, warum jemand Ihnen Ärger macht.

6: Der Kunde ist unwissend

Es gibt Menschen, die verhalten sich unhöflich oder rücksichtslos, weil sie es nicht besser wissen. Darüber können Sie fantasieren, wenn Sie eine Sechs gewürfelt haben. „Ihr Kunde weiß einfach nicht, dass Sie auf seine Antwort warten“, erklärt Holzberger. Vielleicht denkt er, der Auftrag ist schon erteilt? Oder niemand hat ihm beigebracht, dass es richtig wäre, abzusagen? Vielleicht kommt er aus einem Umfeld, in dem der Ablauf anders funktioniert? Oder er erwartet von Ihnen, dass Sie die Initiative ergreifen?

„Was auch immer er falsch gemacht hat – er weiß es nicht besser“, fasst Holzberger zusammen. „Was bringt da Ärger?“

Und was kommt nach dem Würfeln?

Egal, welche Zahl Sie gewürfelt haben, Ihr Ärger sollte ein bisschen verrauht sein. Nun können Sie sich in Ruhe überlegen, wie Sie weiter vorgehen. Im Falle des Angebots ist das einfach: Sie greifen zum Telefon und haken einfach selbst nach.

Die Würfelmethode funktioniert auch bei Ärger über Mitarbeiter, Steuerbehörden oder Lieferanten. Auch hier ermöglicht der Perspektivwechsel, die Situation sachlicher zu sehen und sich Handlungsoptionen zu überlegen. So kommen Sie aus dem Ärger – einer Reaktion – in eine aktive Position und entscheiden selbst, wie Sie mit der Situation umgehen. ■

LIEBE 80 MILLIONEN,

FÜR EUCH SICHERN WIR DIE ENERGIEVERSORGUNG:

AUFFÜLLEN DER GASSPEICHER, AUFBAU VON FLÜSSIGGASTERMINALS, AUSBAU DER ERNEUERBAREN.

Jetzt mehr erfahren: energiewechsel.de

80 MILLIONEN GEMEINSAM FÜR ENERGIWECHSEL

Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz

Modernisierung: Nichts übereilen!

Schnellschüsse bei der Heizungsmodernisierung können Ihren Betrieb weit mehr kosten als eine teure Heizsaison. So machen Sie es besser.

Gas ist teuer, die Versorgungslage ungewiss, genauso wie die weitere Preisentwicklung. Da liegt der Wunsch nahe, sich möglichst schnell von dieser Ungewissheit zu befreien und vom Gas unabhängiger zu machen. Die Liefersituation von Wärmepumpen und anderen alternativen Heizungssystemen zeigt: Viele geben diesem Wunsch nach.

Betriebe sollten deswegen jedoch nicht in Panik verfallen, beruhigt Frank-Peter Ahlers. Der Abteilungsleiter am Zentrum für Umweltschutz der Handwerkskammer Hannover berät regelmäßig Betriebe bei der Umstellung in energieeffizientere Strom- und Wärmetechnik. „Eine schlecht geplante Anlage kann einen Betrieb langfristig weit mehr kosten als ein 200-prozentiger Gaspreisanstieg für eine Heizsaison“, warnt er.

Nur wenn Betriebe genau wissen, was sie brauchen, sollten sie eine Umstellung möglichst schnell in die Tat umsetzen. „Allen anderen rate ich: Dokumentieren Sie Ihre Verbräuche einmal ganz systematisch – so erkennen Sie, was Sie wirklich brauchen“,



Dokumentieren Sie Ihre Verbräuche einmal ganz systematisch – so erkennen Sie, was Sie wirklich brauchen.

Frank-Peter Ahlers,
Handwerkskammer Hannover

Foto: Kadmy - stock.adobe.com



Heizungsmodernisierung: Investieren Sie nur, wenn Sie auch wissen, was Sie genau brauchen.

empfiehlt Ahlers. Wer monatliche Abrechnungen erhält, in denen die Verbräuche genannt werden, könne seinen Bedarf strukturiert erfassen. „Es gibt dafür jetzt ein kostenfreies Tool, um die Verbräuche zu dokumentieren und auszuwerten“, so Ahlers. Das Werkzeug entstand in einer Kooperation der Mittelstandsinitiative Energiewende und Klimaschutz mit dem Zentralverband des Deutschen Handwerks.

Der Name des Werkzeugs lautet E-Tool (www.energie-tool.de). „Es hilft, Kostentreiber zu ermitteln und die eigenen Verbräuche mit denen anderer im selben Gewerk zu vergleichen“, erläutert der Fachmann. Grundlage dieses Vergleichs bildeten

aktuell mehr als 5.000 Datensätze von Handwerksbetrieben aus ganz Deutschland.

Inspiration für erfolgreiche Energieeffizienzmaßnahmen liefert auch die Website „energieeffizienz-handwerk.de“ mit vielen Praxisbeispielen von Handwerksbetrieben. Unter dem Reiter „Gewerke“ sind dort in acht Kategorien verschiedenste Modellbetriebe aufgelistet, die erfolgreich Maßnahmen zum Energiesparen umgesetzt haben.

Weg vom Erdgas, weg vom Verbrennen

Doch auch bei bester Vorbereitung und Recherche gilt für die Wahl eines neuen Heizungssystems laut Ahlers aktuell: „Jede Entscheidung birgt das Risiko eines Fehlers.“ Es könne derzeit schlicht niemand sagen, wie sich die Kosten verschiedener Energiequellen in den nächsten fünf Jahren entwickeln. Einen Rat hat Ahlers dennoch: „Wenn eine Investitionsentscheidung ansteht und ich in Raumwärme oder Warmwasser investieren muss, würde ich mich vom Verbrennen verabschieden.“ Denn nicht nur bei Erdgas sind die Preise explodiert. Auch andere Brennstoffe sind betroffen. Die Schlussfolgerung des Beraters: „Man kann Strom nicht mehr aus der Heizungsmodernisierung rausstreichen.“

Wärmepumpen: Besser Heizen mit Strom?

Effiziente Systeme, die Strom bei der primären Wärmeversorgung einbeziehen, nutzen in der Regel eine Wärmepumpe. Die arbeitet mit Wärme aus der Umgebungsluft, dem Erdreich oder aus Wasser (etwa Grundwasser) und benötigt Strom zur Bereitstellung von Heiz- und Warmwasser. Der Strom komme im Idealfall von der eigenen Photovoltaikanlage. Die Wahl der einsetzbaren Wärmepumpe hängt zudem von den Umgebungsbedingungen ab – nicht überall sind etwa Erdwärmepumpen möglich.

Reicht die Leistung der gewählten Wärmepumpe nicht aus, um den Heizenergiebedarf wirtschaftlich ohne extremen Stromverbrauch zu decken, gebe es vor allem zwei Möglichkeiten:

- 1 Anpassung der Gebäudehülle, idealerweise mit einem Umstieg von Luftheizungen und Heizkörpern auf Flächenheizungen,
- 2 eine Kombination der Wärmepumpe mit einer anderen Energiequelle als „Hybridsystem“. „Infrage kommen dafür beispielsweise Solarthermieanlagen oder wenn nötig Brennstoffsysteme wie zum Beispiel mit Holz“, sagt Ahlers.

DENNY GILLE

Miese Wertung löschen?

Ein Kunde kritisierte die Versandkosten nach einer Ebay-Bestellung als Wucher. Der Streit um die Löschung ging bis vor den BGH.

Der Fall: Über die Internetplattform kaufte ein Kunde vier Gelenkbolzschellen für 19,26 Euro. Im Preis enthalten war ein Versandkostenanteil von 4,90 Euro. In der Kaufbewertung schrieb der Kunde: „Ware gut, Versandkosten Wucher!!“ Der Verkäufer sah darin einen Verstoß gegen die geltenden Geschäftsbedingungen. Dort hieß es: „Die vom Nutzer abgegebenen Bewertungen müssen sachlich gehalten sein und dürfen keine Schmähkritik enthalten.“ Der Verkäufer klagte auf Löschung der Bewertung.

Das Urteil: Der Bundesgerichtshof (BGH) entschied im Sinne des Kunden. Die Bewertung enthalte keine Schmähkritik, denn diese diffamiere den Betroffenen und stelle ihn gleichsam an den Pranger. Eine überzogene Kritik mit Bezug auf die Sache, so wie an der Höhe der Versandkosten, sei zulässig. Dass in den Geschäftsbedingungen eine sachliche Bewertung gefordert wird, stehe dem nicht entgegen, so der BGH. Eine Meinungsäußerung sei nicht allein deswegen unzulässig, weil sie herabsetzend formuliert sei oder nur teilweise auf sachlichen Erwägungen beruhe. Das Recht auf freie Meinungsäußerung wäre ansonsten zu stark eingeschränkt. (KW)

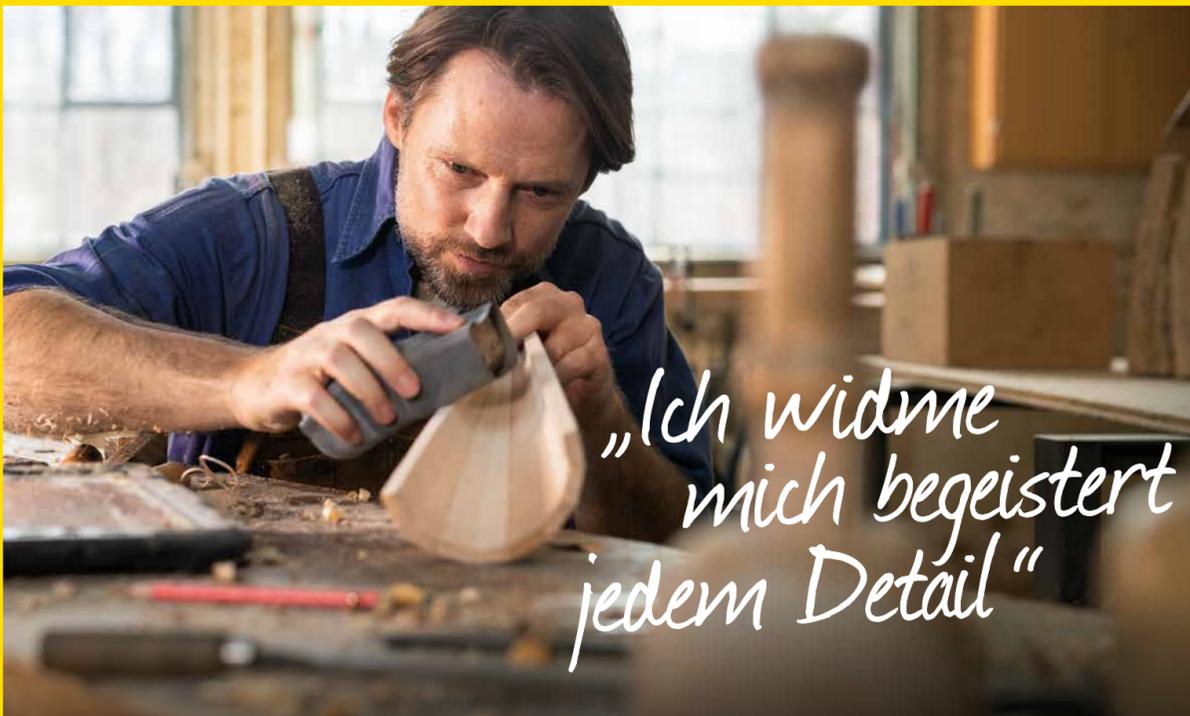
BGH:
Urteil vom 28. September 2022, Az. VIII ZR 319/20



Foto: olly - Fotolia.com

Wer wütend eine schlechte Bewertung bei Ebay abgibt, nutzt sein Recht auf freie Meinungsäußerung. Doch es gibt Grenzen.

Gelbe Seiten



Wir geben Ihrem Angebot den richtigen Schliff:

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

Leidenschaft erreicht mehr mit Gelbe Seiten.

Jetzt beraten lassen:
Tel. 0511/8550-8100

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

Tipps für eine gute Zusammenarbeit

Wenn Sie zu wenig Regeln aufstellen, riskieren Sie Chaos im Betrieb. Mit zu vielen Regeln können Sie Ihr Team demotivieren. So meistern Sie diese Herausforderung.

Ob Regeln für das Zusammenleben im Betrieb oder Standards für die Auftragsabwicklung: Gute Zusammenarbeit braucht Regeln. Damit die in der Praxis funktionieren, sollten Sie Ihrem Team den Sinn erklären und die Einhaltung der Regeln konsequent einfordern.



Gute Zusammenarbeit braucht Leitplanken.

Andrea Eigel, Coachin

Tipps 1: Regeln schaffen Leitplanken

Als Chef haben Sie Erwartungen an Ihr Team. Doch damit die Mitarbeitenden diese auch erfüllen können, müssen sie wissen, was von ihnen erwartet wird. „Gute Zusammenarbeit braucht deshalb Leitplanken, an denen sich alle im Team orientieren können“, sagt Unternehmensberaterin und Coachin Andrea Eigel. Chefs empfiehlt sie deshalb, Folgendes festzulegen:

- **Regeln für das Zusammenarbeiten:** Das können zum Beispiel Vorgaben zu Pünktlichkeit, Arbeitskleidung, Raucherpausen oder Verwendung des Handys am Arbeitsplatz sein.
- **Standards für die Auftragsabwicklung:** Hier können Chefs zum Beispiel Arbeitsabläufe für die Bearbeitung von Kundenaufträgen oder Qualitätsstandards festlegen, die die Mitarbeitenden stets einzuhalten haben.

Tipps 2: Regelflut sorgt für Frust

Auch wenn Regeln für die Zusammenarbeit wichtig sind, können Chefs mit Regeln auch viel falsch machen. Ein häufiger Fehler ist, zu viele Regeln aufzustellen: „Damit nehmen Sie Ihren Mitarbeitenden jeglichen Raum für Eigenverantwortung und Flexibilität“, sagt Eigel.

Tipps 3: Einhaltung von Regeln einfordern

Es bringt nichts, wenn Regeln nur aufgestellt werden. „Chefs müssen die Einhaltung der Regeln auch konsequent von den Mitarbeitenden einfordern“, betont Eigel. Wer das nicht mache, riskiere zwei Dinge:

- Ein Großteil der Beschäftigten befolgt die Regeln von Anfang an nicht.
- Im Team entsteht nach und nach der Eindruck, dass alles egal ist und jeder machen kann, was er will.

„Das birgt erheblichen Zündstoff für jedes Unternehmen“, sagt Eigel. Denn wenn der Chef einigen Mitarbeitern die Nichteinhaltung von Regeln durchgehen lasse, könne das von den „regeltreuen“ Kollegen als ungerecht empfunden werden.

Tipps 4: Den Sinn bestimmter Regeln erklären

Mitarbeitende halten sich viel eher an Vorgaben, wenn sie für sinnvoll halten. Chefs rät Eigel deshalb: „Erklären Sie Ihren Mitarbeitenden immer, warum Sie bestimmte Regeln aufstellen.“ Hier ein Beispiel für einen Betrieb, der Malerarbeiten in mehreren Stockwerken eines Neubaus erledigen soll:

- **Regel für die Mitarbeitenden:** Nicht verwendetes Werkzeug wird grundsätzlich im zweiten Obergeschoss gelagert.
- **Sinn der Regel:** Die Mitarbeitenden sollen keine unnötige Zeit mit der Suche verlieren, damit der Auftrag fristgerecht fertiggestellt werden kann.

Tipps 5: Das Team beiläufig an Regeln erinnern

Gerade in stressigen Situationen neigen Menschen dazu, auch mal etwas zu vergessen. Damit Regeln in solchen Situationen nicht in Vergessenheit geraten, hat Eigel einen Tipp: „Nutzen Sie Teambesprechungen, um immer mal wieder beiläufig an bestimmte Regeln zu erinnern.“ Das führe dazu, dass Mitarbeitende die Vorgaben besser verinnerlichen und auch in stressigen Situationen abrufen könnten.

Tipps 6: Gemeinsam Regeln erarbeiten

Regeln funktionieren im Betrieb am besten, wenn das Team sie auch akzeptiert. Handwerkscoachin Eigel hat einen Tipp, wie das besonders gut gelingt: „Entwickeln Sie die Regeln mit Ihren Mitarbeitenden zusammen.“ Der Vorteil sei, dass es dann Team-Regeln sind und nicht die Regeln, die der Chef festgelegt hat.

Tipps 7: Regeln regelmäßig auf den Prüfstand stellen

Mit der Zeit werden manche Regeln überflüssig, andere stellen sich als wenig hilfreich heraus. Andrea Eigel empfiehlt Chefs deshalb, die Regeln im Betrieb von Zeit zu Zeit auf den Prüfstand zu stellen – zum Beispiel dann, wenn Ihre Mitarbeitenden an bestimmten Regeln herumrödeln und diese als „unnützlich“ bezeichnen. Falls Ihre Mitarbeitenden recht haben, sollten Sie nachjustieren. Und wenn sie falsch liegen? „Dann sollten Sie Ihrem Team den Sinn der Regeln noch einmal erläutern“, rät Eigel.

Tipps 8: Je unterschiedlicher die Mitarbeitenden, desto mehr Regeln

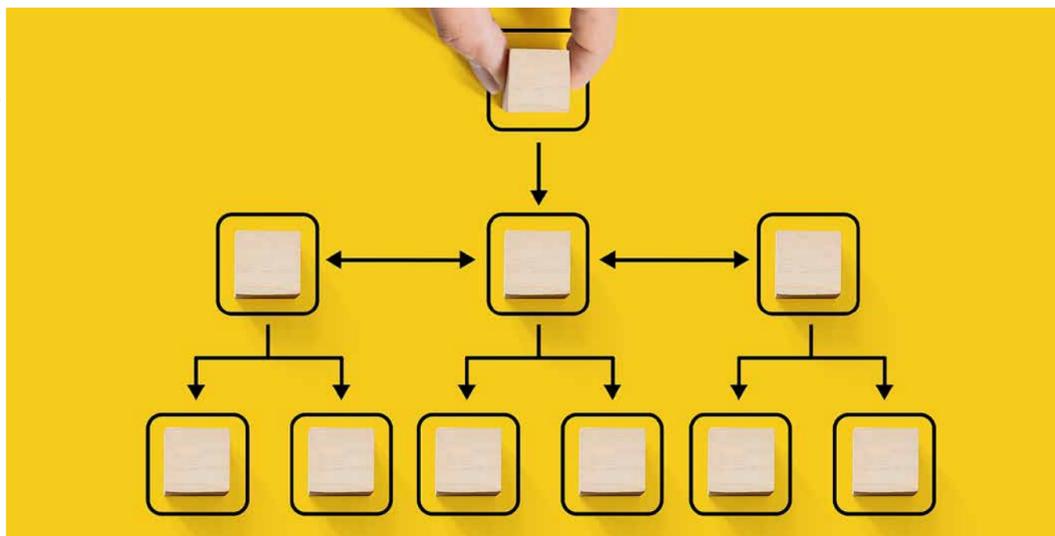
In Ihrem Team schwimmen alle auf einer Wellenlänge und haben die gleichen Wertvorstellungen? Herzlichen Glückwunsch, das ist für Sie als Chef der Idealfall! „Wenn alle ähnliche Vorstellungen haben, dann müssen Sie nicht alles in Regeln zementieren“, sagt Eigel.

Andererseits sehe es aus, wenn im Team viele unterschiedliche Charaktere mit verschiedenen Wertvorstellungen aufeinandertreffen: Dann seien klare Regeln für die Zusammenarbeit wichtig.

Tipps 9: Es gibt keine Faustregel für das richtige Maß

Während eine Flut an Regeln für Frust im Team sorgen kann,

Fotos: Monster Zudio - stock.adobe.com | Kaleidoskop Marketing-Service GmbH



Je unterschiedlicher die Charaktere in Ihrem Team sind, desto mehr Regeln brauchen Sie.

führt deren Fehlen schlimmstenfalls zu Chaos. Doch was ist das richtige Maß? „Das lässt sich schwer sagen“, meint Coachin Eigel. Ihr Tipp: Gehen Sie immer lösungsorientiert vor und überlegen Sie, welches Ziel Sie haben und wie Sie es am besten erreichen!

Tipps 10: Regeln schaffen Handlungsspielraum

„Mit einem gesunden Maß an Regeln geben Sie Ihren Mitarbeitenden Freiheiten“, sagt Eigel. **Beispiel:** Neue Fachkräfte oder

Azubis fangen in Ihrem Betrieb an und Ihre Mitarbeitenden im Büro sollen alles für den ersten Arbeitstag vorbereiten. „Wenn Sie feste Vorgaben für den Onboarding-Prozess in Ihrem Betrieb haben, dann lassen Sie Ihren Mitarbeitenden Handlungsspielraum innerhalb der vorgegebenen Leitplanken.“ Das bedeutet, dass Ihre Mitarbeitenden für die neuen Kolleginnen und Kollegen alles vorbereiten können, ohne jeden einzelnen Schritt mit Ihnen abzuklären. Das lässt sich sicher auf viele andere Aufgaben übertragen. ANNA-MAJA LEUPOLD

EUROPAS NR. 1 WIRD ELEKTRISCH.

Der vollelektrische Ford E-Transit.

Als erstes vollelektrisches Ford Nutzfahrzeug revolutioniert der Ford E-Transit die Klasse der Transporter. Er kombiniert die bewährten Qualitäten des Ford Transit mit einer rein elektrischen Reichweite von bis zu 317 km¹ und bietet eine maximale Nutzlast von bis zu 1.600 kg sowie 44 Konfigurationsoptionen. In Kombination mit Ford Pro – dem neuen Vertriebs- und Serviceangebot von Ford – erreichen Sie Ihre maximale Produktivität.

¹Gemäß Worldwide Harmonised Light Vehicles Test Procedure (WLTP). Bei voll aufgeladener Batterie eines Ford E-Transit 390 L2 ist eine Reichweite bis zur genannten, zertifizierten elektrischen Reichweite von 317 km – je nach vorhandener Serien- und Batterie-Konfiguration – möglich. Die tatsächliche Reichweite kann aufgrund unterschiedlicher Faktoren (z. B. Wetterbedingungen, Fahrverhalten, Streckenprofil, Fahrzeugzustand, Alter und Zustand der Lithium-Ionen-Batterie) variieren.

Ford PRO™

Machen Sie Ihr Testament!

Wenn selbstständige Handwerker sterben, geht es um die Zukunft des Unternehmens. Die sollten Sie nicht alleine den Erben überlassen.

Laut einer Studie der Deutschen Bank haben in Deutschland 61 Prozent aller potenziellen Erblasser kein Testament (Stand 2018). „Trifft das auch auf Sie zu?“, „Dann sollten Sie sich überlegen, was die Konsequenzen sind, wenn Sie weiterhin nichts regeln“, sagt Cornel Potthast, Fachanwalt für Erbrecht von der Kanzlei Redeker Sellner Dahs in Bonn. Denn liegt kein Testament vor, greift im Todesfall die gesetzliche Erbfolge. Dem Juristen zufolge kann das zu Problemen führen – vor allem, wenn zum Erbe ein Betrieb gehört und der an eine Erbengemeinschaft fällt: „In vielen Fällen entspricht das nicht den Vorstellungen des Erblassers“, sagt Potthast.

Unternehmer stirbt: Welche Folgen hat die gesetzliche Erbfolge?

Wer im Todesfall erbt, richtet sich nach der gesetzlichen Erbfolge, wenn kein Testament vorhanden ist. Entscheidend ist dann, wen der Unternehmer hinterlässt. Als gesetzliche Erben kommen grundsätzlich folgende Personen infrage:

- 1 der Ehepartner,
- 2 nachstehende Angehörige des Verstorbenen. Die „Erbreihenfolge“ unter den Verwandten ergibt sich aus dem Bürgerlichen Gesetzbuch (BGB). Gemäß § 1924 BGB erben zunächst die Abkömmlinge, also etwa Kinder oder Enkelkinder des Verstorbenen. Sind die nicht vorhanden, können Eltern, Geschwister sowie Nichten und Neffen potenzielle Erben sein (§ 1925). Existieren auch diese Verwandten nicht, dann erben die Großeltern und deren Abkömmlinge wie beispielsweise Onkel oder Tanten (§ 1926 BGB).

Doch was bedeutet das nun konkret? Potthast nennt zwei Beispiele:

- **Beispiel 1:** Der Unternehmer hinterlässt im Todesfall eine Ehefrau und zwei Kinder. Wenn es auch keinen Ehevertrag gibt, erbt die Ehefrau zu 50 Prozent und jedes Kind jeweils 25 Prozent. Es entsteht eine Erbengemeinschaft, in die gegebenenfalls auch der Betrieb fällt.
- **Beispiel 2:** Der Unternehmer hinterlässt eine Ehefrau und hat keine Kinder. Die Eltern des Unternehmers sind bereits verstorben, seine Geschwister leben aber noch. Gesetzliche Erben sind dann die Ehefrau (75 Prozent) und die Geschwister (zusammen 25 Prozent). Es entsteht ebenfalls eine Erbengemeinschaft – zwischen Personen, die sich nicht zwingend näher kennen und gut verstehen müssen.

Wie lässt sich eine Erbengemeinschaft vermeiden?

Um zu verhindern, dass ein Handwerksbetrieb im Todesfall an mehrere Erben fällt, können Unternehmer mit einem Testament Vorsorge treffen. Wie das funktioniert, erläutert Potthast am Beispiel eines Handwerksunternehmers mit Ehefrau und zwei Kindern.

Die Kinder arbeiten beide im Betrieb mit und haben bereits erste Führungserfahrungen gesammelt. Die Ehepartnerin ist berufstätig, arbeitet aber in einem anderen Unternehmen. Eine mögliche



Gibt es mehrere Erben, können Unternehmer mit einem Testament rechtliche und finanzielle Probleme für den Nachfolger vermeiden.

Lösung wäre laut Potthast in diesem Fall, die Kinder als Erben einzusetzen, weil sie den Betrieb weiterführen sollen. Die Ehefrau könnte statt eines Erbteils ein Vermächtnis erhalten. Das könnte zum Beispiel aus dem Familienheim sowie dem dazugehörigen Hausrat bestehen, aber auch eine monatliche Rentenzahlung aus dem Betriebsvermögen oder ein Barbetrag seien denkbar.

„Durch eine solche Regelung könnte der Unternehmer vermeiden, dass eine potenziell streitanfällige Erbauseinandersetzung in der Phase der Trauer erforderlich wird“, sagt Potthast. Was im Einzelfall sinnvoll sei, hänge immer von der Situation des Unternehmers und der Art und Struktur des Betriebs ab. Wird der Betrieb in der Rechtsform einer Gesellschaft geführt – also etwa als GmbH oder OHG –, mache möglicherweise auch der Gesellschaftsvertrag Vorgaben, die zu beachten seien.

Der Jurist weist zudem darauf hin, dass Unternehmer die Betriebsnachfolge nicht erst im Testament regeln können: „Es ist selbstverständlich möglich – und in vielen Fällen sehr sinnvoll –, bereits zu Lebzeiten Unternehmensanteile an die Kinder zu übertragen, um die Betriebsnachfolge vorzubereiten.“



Sie sollten sich überlegen, was die Konsequenzen sind, wenn Sie weiterhin nichts regeln.

Cornel Potthast,
Fachanwalt für Erbrecht

Wer kommt noch als Erbe infrage?

Beim Testament gibt es die sogenannte Testierfreiheit: Jeder könne frei entscheiden, wer ihn später beerben soll, sagt Potthast. Unternehmer müssten Kinder oder Ehegatten daher im Testament nicht zwingend bedenken. Stattdessen könnten auch langjährige Freunde, Geschäftspartner oder gemeinnützige Organisationen als Erben eingesetzt werden.

Dabei ist laut Potthast Vorsicht geboten: „Wer die nächsten Angehörigen im Testament übergeht, sollte unter anderem die Pflichtteilsansprüche und die Steuer im Blick behalten.“ Die Erben müssten solche Verbindlichkeiten gegebenenfalls kurzfristig aus dem Firmenvermögen bedienen, wenn sie sonst über kein Vermögen verfügen. „Schlimmstenfalls kann das Arbeitsplätze kosten“, sagt Potthast. Immerhin betrage der Pflichtteilsanspruch 50 Prozent des gesetzlichen Erbteils.

Wie können Unternehmer ihr Testament machen?

Es gibt zwei verschiedene Möglichkeiten:

- 1 **das eigenhändige Testament:** Das muss der Unternehmer selbst von Hand verfassen

und unterschreiben. Außerdem sollte er die Erklärung mit Datum und Ort versehen. Das Testament kann zu Hause aufbewahrt werden. Wichtig ist jedoch, dass die Urkunde im Todesfall aufgefunden wird. Um das sicherzustellen, können Unternehmer das Testament gegen eine geringe Gebühr beim örtlichen Amtsgericht hinterlegen. „Das ist eine sehr sinnvolle Sache“, sagt Potthast.

- 2 **das sogenannte öffentliche (notarielle) Testament:** Hier erklärt der Unternehmer dem Notar seinen letzten Willen und der Notar verfasst dann eine Urkunde. Alternativ kann der Unternehmer dem Notar auch eine schriftliche Erklärung überlassen, die zum Testament wird.

Laut Potthast sind beide Testamentsformen grundsätzlich gleichwertig, sodass die eine Form nicht „besser“ als die andere sei. Das notarielle Testament könne nach dem Tod allerdings in bestimmten Fällen als Erbnachweis dienen, zum Beispiel gegenüber dem Grundbuchamt. Für Erben bedeute das, dass sie dann beim Amtsgericht keinen kostenpflichtigen Erbschein beantragen müssen.

„Welche Form im konkreten Fall passend ist, hängt vom Einzelfall ab“, sagt der Fachanwalt. Selbstverständlich kann sich ein Unternehmer auch bei der Erstellung eines handschriftlichen Testaments beraten lassen – zum Beispiel von einem Fachanwalt für Erbrecht und einem Steuerberater.

Was ist beim Erbe steuerlich zu beachten?

Wer etwas zu vererben hat, sollte immer auch an die Steuer denken: Unter Umständen müssen die Erben Erbschaftsteuer zahlen. Wie viel das ist, hängt laut Fachanwalt Potthast davon ab, in welchem Verhältnis Erbe und Erblasser stehen. Es gibt aber auch Freibeträge:

- **Ehepartner** haben zum Beispiel einen Freibetrag von 500.000 Euro. Hinzukommen kann unter Umständen noch ein Versorgungsfreibetrag von bis zu 256.000 Euro.
- Bei **Kindern** liegt der Freibetrag bei 400.000 Euro pro Elternteil.
- Nicht näher verwandte Dritte, also auch ein nicht verheirateter **Lebensgefährte, Geschäftspartner oder Freunde**, haben demgegenüber einen Freibetrag von 20.000 Euro.

Soweit das Erbe die Freibeträge übersteigt, gelten grundsätzlich die Steuersätze gemäß § 19 Erbschaftsteuer- und Schenkungsteuergesetz (ErbStG). Sie sind laut Potthast nach persönlicher Nähe zum Erblasser und Höhe des Erwerbs gestaffelt.

Der Rechtsanwalt weist aber darauf hin, dass es bei der Besteuerung einige Ausnahmen gibt. So könne unter Umständen das Familienheim steuerfrei übertragen werden. Für Unternehmer wichtig seien zudem die Privilegierungen gemäß § 13a und 13b ErbStG. „Unternehmerisches Vermögen kann unter bestimmten Voraussetzungen erheblich günstiger vererbt werden“, erläutert Potthast die Regelungen. Hintergrund sei, dass der Gesetzgeber Arbeitsplätze erhalten wolle und Betriebe nicht aus steuerlichen Gründen zerschlagen werden. ANNA-MAJA LEUPOLD ■

SICHERER DENN JE - DER NEUE FUSO CANTER 7,5T.

FUSO – Eine Marke im Daimler-Truck Konzern

Der neue FUSO Canter 7,5 t ist Ihr Spezialist für die schweren Jobs. 5 t Fahrgestelltragfähigkeit und 3,5 t Anhängelast, kombiniert mit extrem leichter Bauweise und hoher Variabilität, machen ihn zum Kraftsportler im Körper eines Zehnkämpfers. Jetzt informieren bei Ihrem FUSO Partner OsnaTruck Nutzfahrzeugservice GmbH.

OsnaTruck.
Nutzfahrzeugservice

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

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

Verkäufe

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

Gebrauchte Maschine zu verkaufen: Fasti - manuelle Schwenkbiegemaschine, Typ 204-10-2, Nutzlänge 1020 mm, Blechdicke 2,0 mm, Preis VS.
Tel. 05043/98009

Anzeigenschluss 23. November 2022

Wohnen und Arbeiten unter einem Dach
29640 Schneverdingen OT Wintermoor

EFH 7 Zimmer, 2 Bäder Wintergarten, Kamin, Öfen 220 qm, 8831 qm Grundstück, 2 Werkstätten, viel Lagermöglichkeiten, Carport Garage, KP 585.000 EUR

Fotos und Infos:
www.immobiliens-schloesser.de
oder 0172-1529689

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
Das ORIGINAL!
www.mit-55-wieder-gkv.de
☎ 0041-44-3083992

Hier könnte Ihre Anzeige stehen!

Ihre Ansprechpartnerin:
Tanja Ehlerding
ehlerding@schluetersche.de

Rufen Sie mich an.
Tel. 0511/8550-2647

SDH®
GmbH
SERVICEGESELLSCHAFT
DEUTSCHES HANDWERK

GÜNSTIGE FIRMENWAGEN FÜRS HANDWERK

JETZT KOSTENLOS REGISTRIEREN UND NACHLÄSSE EINSEHEN

Telefon: 089-92 13 00 530 • www.sdh.de

Wann zahlt die Versicherung?

Eine Covid-19-Infektion kann Grund für eine Berufsunfähigkeitsrente sein. BU-Versicherte sollten eine Sache in ihrer Police prüfen.

Die Langzeitfolgen einer Corona-Infektion können eine Berufsunfähigkeit nach sich ziehen. Dass die auch von Versicherern anerkannt wird, zeigt beispielsweise die aktuelle Statistik der Debeka. In der tauchte für 2021 erstmals Corona als Berufsunfähigkeitsursache auf – mit sechs Fällen. Auf Anfrage teilte die Versicherung mit, dass Leistungen bei Berufsunfähigkeit infolge einer Covid-19-Infektion bei jeder ihrer Berufsunfähigkeitsversicherungen grundsätzlich möglich sind, auch für Selbstständige.

Die Einschränkung macht die Berufsunfähigkeit

Gilt das auch für andere Versicherungen? Sind Covid-Folgen grundsätzlich vom Berufsunfähigkeitsschutz abgedeckt? „Eindeutig ja“, sagt der unabhängige Versicherungsberater Michael Jander. Denn Berufsunfähigkeitsversicherungen zielen nicht auf bestimmte Erkrankungen ab, sondern darauf, ob eine bisher ausgeübte berufliche Tätigkeit weiterhin ausgeübt werden kann. „Wenn ich weniger als 50 Prozent meiner beruflichen Tätigkeit ausführen kann, gelte ich als berufsunfähig“, erläutert Jander. Die Ursache, die zu dieser Einschränkung führt – ob Krankheit oder Unfall –, sei dafür egal.

Unternehmer und Selbstständige müssen sich nicht bemühen herauszufinden, ob ihre Berufsunfähigkeitsversicherung den Fall einer Covid-bedingten Berufsunfähigkeit grundsätzlich abdeckt. Einen Blick in die Police sollten sie dennoch werfen, um einzuschätzen, ob eine Anerkennung durch die Versicherung realistisch wäre.

Berufsunfähigkeit: Entscheidend ist die Mindestdauer

Denn die Anerkennung einer Berufsunfähigkeit hängt stets von einer prognostizierten Mindestdauer der Berufsunfähigkeit ab. Diese Prognose sollte ein Arzt mit entsprechender Expertise im Bereich Covid-Infektionen in einem ärztlichen Gutachten stellen. Wie lang muss die prognostizierte Dauer für eine Anerkennung sein? „Hier unterscheiden sich die Policen“, sagt Michael Jander. Idealerweise wurde die Mindestdauer der Berufsunfähigkeit im Vertrag auf sechs Monate festgelegt. Doch die Schwelle kann deutlich höher liegen: „Steht im Vertrag, dass die Berufsunfähigkeit ‚auf Dauer‘ bestehen muss, handelt es sich um einen Zeitraum von mindestens drei Jahren, damit sie anerkannt wird“, sagt Jander. Der Versicherte müsste also ein ärztliches Gutachten vorlegen, das die gesundheitliche Einschränkung für eine Dauer von mindestens drei Jahren prognostiziert.

„Das Problem bei Covid-Infektionen ist: Es ist alles neu“, sagt Michael Jander. Erkenntnisse über Krankheitsverläufe und Heilbehandlungen sowie Erfahrungen bei der Behandlung von Langzeitfolgen werden seit zweieinhalb Jahren gesammelt. Die Datenbasis aber ist noch immer sehr klein. „Es handelt sich eben nicht um einen Bandscheibenvorfall, bei dem eine Versicherung ihre Entscheidung auf Basis von tausenden Leistungsfällen treffen kann“, sagt Jander.

Minimum sechs Monate: gute Chancen auf Anerkennung

Eine Covid-bedingte Berufsunfähigkeit von mindestens sechsmonatiger Dauer dagegen sei wesentlich sicherer zu prognostizieren. „Im Pandemiezeitraum haben sich genügend Fälle von Betroffenen, medizinische Erkenntnisse und Forschungsergebnisse angehäuft, die bestätigen, dass es Covid-Langzeitfolgen gibt, die länger als sechs Monate andauern können“, sagt Michael Jander.

Und nicht nur eine Prognose über die künftige Dauer einer Berufsunfähigkeit ist Entscheidungskriterium für die Versicherung. Dauerte die Berufsunfähigkeit zum Zeitpunkt des ärztlichen Gutachtens bereits mindestens sechs Monate an, gilt die Berufsunfähigkeit ebenfalls als belegt, erklärt der Versicherungsfachmann.

Tipps für Betroffene

Was müssen Betroffene für eine Anerkennung ihrer Covid-Langzeitfolgen als Berufsunfähigkeitsursache noch beachten? Der unabhängige Versicherungsberater Michael Jander nennt folgende zwei Punkte.

Wahl des Arztes: „Ein ärztliches Gutachten eines normalen Hausarztes ohne Expertise auf dem Gebiet der Corona-Spätfolgen wird ein Versicherer eher nicht akzeptieren“, sagt Jander. Der Arzt sollte auf dem Fachgebiet anerkannt sein. Und auch dann ist eine Anerkennung nicht automatisch gewährleistet. Denn nicht nur der Arzt muss die Berufsunfähigkeit festgestellt haben, sondern auch die Versicherung. „Ihr steht es frei, gegebenenfalls ein eigenes Gutachten zu beauftragen“, sagt Jander.

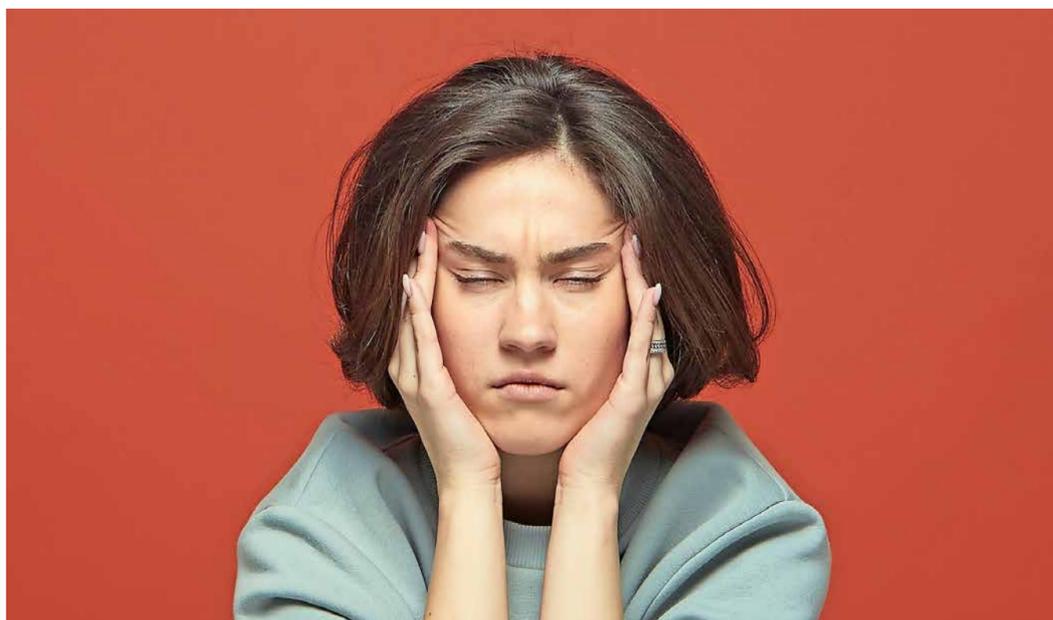
Detaillierte Beschreibungen: „Für die Entscheidung der Versicherung ist es von wesentlicher Bedeutung, dass Versicherte ihre Beschwerden und deren einschränkende Wirkung auf die berufliche Tätigkeit so detailliert wie möglich beschreiben“, sagt Jander. Beispielsweise könnten Betroffene Fragen wie diese beantworten, um ihre Situation zu schildern:

- Kann ich keine längeren Texte mehr lesen?
- Wie schwer fällt mir die Konzentration auf einen Sachverhalt?

”

Wenn ich weniger als 50 Prozent meiner beruflichen Tätigkeit ausführen kann, gelte ich als berufsunfähig.

Michael Jander,
Versicherungsberater



Arbeiten unmöglich. Corona kann ein Grund für eine Berufsunfähigkeit sein, bei der die Versicherung zahlt.

- Bin ich nicht mehr in der Lage, Tabellen als Ganzes zu erfassen und die Beziehungen der Inhalte untereinander zu verstehen?
- Wie wirkt sich die körperliche Erschöpfung auf meine Fahrtüchtigkeit aus?
- Muss ich oft Pausen machen?

- Kann ich mich selbst beim Fahrradfahren kaum wachhalten?

„Solche Beschreibungen sind bei Covid umso wichtiger, weil es hier nur wenige Erfahrungswerte gibt“, sagt Jander.

DENNY GILLE



FORD PRO™

Game Changer für Ihre Produktivität.

Das Komplett-Paket für Ihren Fuhrpark.

Produktiver arbeiten dank unserer einzigartigen Kombination aus Produkten und Services. Von wegweisenden Fahrzeugen – wie dem neuen vollelektrischen Ford E-Transit – über hochmoderne Software-Lösungen für alle Flotten-Größen bis hin zu erstklassigem Service erhalten Sie alles, was Sie für Ihr Business brauchen, aus einer Hand. Das Ergebnis: mehr Produktivität und deutlich geringere Ausfallzeiten.



Blieben Sie up to date: Ford Pro Newsletter abonnieren und exklusive Studie zum Flottenmanagement sichern.

Ford
PRO™

Acht Tipps für effiziente To-do-Listen

Termine vergessen, Aufträge nicht bearbeitet: Arbeiten ohne Struktur bindet Kraft und zerrt an den Nerven. Wer To-do-Listen richtig nutzt, spart Zeit und behält die Übersicht.



Was steht heute an? Was muss bis Ende der Woche fertig werden? Und welche Themen wollen Sie noch in diesem Quartal bearbeiten? Wer in der Aufgabenflut den Überblick behalten will, kann sich mit To-do-Listen behelfen. Doch es gibt einige Punkte, die Handwerker beim Schreiben der Listen beachten sollten.

Tipps 1-3: To-do-Listen nicht überfrachten!

Nicht jeder Unternehmer führt seine To-do-Liste im gleichen Stil. „Das ist immer vom Typ abhängig“, sagt Unternehmensberaterin Verena Fink von Woodpecker Finch und Vorstand im Verband „Die KMU-Berater“. Sie rät Handwerkern, nicht nur mit einer To-do-Liste für die Tagesaufgaben zu arbeiten, sondern mehrere Listen zu führen:

- 1 Tagesliste:** Diese Liste sollte nicht mehr als sieben Punkte umfassen, im Idealfall nur drei bis sechs – denn mehr sei an einem Tag nicht umsetzbar. Nicht alle Aufgaben sollten große umfassende Aufgaben sein, eine Mischung aus kleinen, mittelgroßen und größeren Aufgaben sei ideal. „Am besten ist, wenn Sie die Aufgaben nach ihrem Umfang sortieren und gleich auch Prioritäten festlegen“, sagt Fink.
- 2 Wochenliste:** Dort kommen die To-dos der ganzen Woche drauf und können tageweise auf die Tagesliste wandern. Vorteil einer Wochenliste: „Sie können nach Wochentagen priorisieren und schauen, bei welchen Aufgaben Sie Zuarbeiten benötigen“, sagt Fink. Diese Aufgaben rät sie in der ersten Wochenhälfte anzugehen, damit sie bis zum Ende der Woche auch erledigt werden können.
- 3 Quartalsliste:** Diese Liste ist wichtig, damit Unternehmer auch Aufgaben im Blick behalten, die noch nicht auf der Tagesordnung stehen, aber bald wichtig werden könnten. „Generell gilt: Was Sie aufschreiben ist aus Ihrem Kopf raus und lähmt Sie nicht mehr in der täglichen Arbeit“, sagt die Beraterin. Und so sei auch sichergestellt, dass nichts vergessen wird.

Tipps 4-6: Ob eine Aufgabe überhaupt auf einer To-do-Liste stehen muss, können Unternehmer leicht prüfen. „Ist die Aufgabe innerhalb von zwei Minuten zu erledigen, nehmen Sie sie sich gleich vor und schreiben sie nicht erst auf.“ Alle anderen Tätigkeiten, die mehr Zeit in Anspruch nehmen, lohne es, auf eine Liste zu setzen.

Tipps 7-8: Aufgaben sinnvoll strukturieren

Wer seine Listen mit weniger Punkten bestückt, aber zu komplexe Aufgaben wählt, bringt sich um Erfolgserlebnisse, weiß Verena Fink. Denn dann dauere es



Aufschreiben und abhaken: Wer To-do-Listen führt, vergisst so schnell nichts und hat den Kopf zum Arbeiten frei.

mitunter bis zum Nachmittag, bevor ein Punkt abgehakt werden kann. Ihr Tipp: „Zerlegen Sie komplexe Aufgaben in Unteraufgaben und fassen Sie ähnliche To-dos in Sinneinheiten zusammen“, sagt sie.

Ein weiterer Vorteil von Teilaufgaben: „Sie behalten im Laufe der Woche den Überblick, was Sie schaffen können, und erhöhen die Chancen, die folgende Woche nicht mit Altlasten zu überfrachten.“

Tipps 9-11: Legen Sie Prioritäten fest!

„Die erste Aufgabe auf der Tagesliste muss nicht zwingend die wichtigste sein“, sagt Verena Fink. Vielmehr sei es sinnvoll, die Dinge zuerst anzugehen, mit denen man am liebsten in den Tag startet. „Wer sich morgens am besten konzentrieren kann, sollte mit einer komplexeren Aufgabe starten und kleine Themen für den Nachmittag aufheben“, sagt sie. Wer lieber mit dem Abarbeiten den Tag beginnt, sollte sich am Morgen kleinere To-dos vornehmen und danach Themen angehen, die mehr Zeit beanspruchen.

Bei der Priorisierung rät Fink, die 80-20-Regel im Hinterkopf zu behalten. Nach dem Pareto-Prinzip lassen sich 80 Prozent der Qualität in der Erledigung von Aufgaben relativ schnell erreichen. Für die letzten 20 Prozent braucht man vergleichsweise lange. So sollten Handwerker sich fragen: Bei welchen meiner Aufgaben genügen 80 Prozent? Und bei welchen Aufgaben muss ich die extra Zeit einplanen, um auf die 100 Prozent zu kommen?

In jedem Fall sei es befreiend, immer wieder eine Aufgabe von der täglichen To-do-Liste streichen zu können. „Das motiviert für die Weiterarbeit“, weiß Fink.

Tipps 12-14: Jede Aufgabe braucht eine Frist!

„Es sollte immer klar sein, was bis wann zu tun ist“, sagt KMU-Beraterin Fink. Also gehöre zu jeder Aufgabe auch ein Datum, bis wann sie zu erledigen ist. Auf den Tages- und Wochenlisten seien die Themen

schon zeitlich vorsortiert. Fink rät: „Wenn Sie noch kein festes Datum haben, schreiben Sie dennoch eins dazu – zumindest auf der Masterliste.“ Sonst würden Aufgaben vergessen oder von einer Liste verschwinden. Nach hinten datieren könne man Aufgaben immer noch, wenn wichtigere vorher fertig werden müssen.

Tipps 15-17: Klar definieren, was hinter der Aufgabe steckt

Beim Erstellen von neuen Aufgaben sollten Sie immer alle wichtigen Informationen mit notieren. „Ein Stichwort ist zum Zeitpunkt des Notierens vielleicht noch nachvollziehbar. Aber eine Woche später wissen Sie dann nicht mehr, was Sie damit gemeint haben“, sagt die Unternehmensberaterin. Sie rät daher, Namen der Personen mit aufzuschreiben, die mit einer Aufgabe zu tun haben, und konkrete Aufgabenstellungen zu formulieren.

Ihr Tipp für die Formulierung: „Schließen Sie jede Aufgabe mit einem Verb im Präsens ab.“ Zum Beispiel: Kunde XY wegen Auftrag XY bis 12 Uhr anrufen! Oder: E-Mail an Lieferanten wegen Material XY für Auftrag XY schreiben. Die Verben dienen hier als Handlungsaufforderung für Ihre Arbeit.



„Ist die Aufgabe innerhalb von zwei Minuten zu erledigen, nehmen Sie sie sich gleich vor und schreiben sie nicht erst auf.“

Verena Fink,
Unternehmensberaterin



Arbeitserleichterung mit digitalen To-do-Listen

Ein digitales Programm ersetzt in diesem Baubetrieb die klassischen To-do-Listen. Das spart Zeit, wenn sich die Beteiligten auf das System einlassen. Doch es erfordert auch Disziplin.

Die klassische To-do-Liste in Papierform ist von Simone Niehaus' Schreibtisch verschwunden. Stattdessen verwendet sie seit einiger Zeit ein Cloud-basiertes Programm, das mehr kann, als die einzelnen Aufgaben nur aufzulisten. Notion heißt das Programm, das der Baubetrieb Otto Kuper Bau im niedersächsischen Cappeln eingeführt hat.

Notion ist ein Tool, das Funktionen von Microsoft Word, Excel und OneNote in einem vereint. Neben Textverarbeitung bietet die Software auch Kalenderfunktionen, um Aufgaben zu terminieren oder Bauzeiten zu kontrollieren. Die von Trello bekannten Kanban-Boards und wichtige Datenbanken lassen sich damit ebenfalls erstellen und in das betriebsindividuelle System integrieren.

„Das passt richtig gut zu unseren Anforderungen. Und wir können damit Schnittstellen zur Kunden- und Adress-



datenbank nutzen“, berichtet Niehaus, die den Betrieb mit 28 Mitarbeitenden gemeinsam mit ihrem Mann Jörg führt. Die Vorteile eines digitalen Systems sind für Niehaus vor allem folgende:

- Das System bringt für das Team Transparenz in Projekte und Prozesse.
- Durch die Integration von Datenbanken haben Nutzer einen Einblick in den Status von Aufträgen.
- Informationen und Aufgaben können von mehreren Personen gleichzeitig in den Projekten abgelegt werden.
- Es ist eine Arbeitserleichterung für die Mitarbeitenden im Büro: Lange Rückruflisten erübrigen sich.
- Man kann von unterwegs mit

mobilen Endgeräten darauf zugreifen.

- Es gibt öffentliche und private Bereiche, die sich jeder Nutzer – je nach Anforderung – selbst einrichten kann.

Büroteam testet

Noch testen die fünf Mitarbeitenden im Büro das System, erschließen sich Woche für Woche mehr Möglichkeiten. „Die Projektsteuerung und das Aufgabenmanagement sind schon integriert, die Lieferanten- und Adressdatenbanken folgen gerade“, berichtet Niehaus. Das habe den Vorteil, dass jeder Zugriff auf laufende Projekte hat und beispielsweise Kunden gleich Auskunft geben kann. Seit einem hal-

ben Jahr gewöhne sich das Büroteam Stück für Stück an die neuen Abläufe. „Wir schieben uns Aufgaben digital zu, sehen, wann jemand mit der Bearbeitung fertig ist, und leiten es dann weiter“, sagt sie.

Nach und nach sollen die Mitarbeitenden auf den Baustellen dann auch auf Notion Zugriff bekommen. Ausgestattet mit digitalen Endgeräten sind die Teams schon. Sie werden dann vor Ort Einblick in die Aufträge bekommen, Aufgaben abhaken, weitergeben und beispielsweise auch Materialbestellungen von unterwegs auslösen können.

„Man muss sich trauen“

Auf Dokumente in Papierform versucht Simone Niehaus komplett zu verzichten. Auch ihr Team motiviert sie immer wieder dazu, das neue digitale System zu nutzen und auszuprobieren. „Es macht wirklich Spaß und es ist erstaunlich, was alles möglich ist. Doch man



Simone Niehaus setzt auf Cloud-basierte Software statt auf To-do-Listen aus Papier.

muss die Möglichkeiten auch austesten und immer wieder üben, damit das Programm in den täglichen Abläufen fest integriert wird“, betont die Unternehmerin. Glücklicherweise sei ihr Team digitalen Neuerungen gegenüber aufgeschlossen. (JA)



Welche Fristen muss ich beachten?
Betriebsferien dürfen nur mit einer angemessenen Ankündigungsfrist angeordnet werden. „Bereits zu Beginn des Kalenderjahres sollten Arbeitgeber kommunizieren, ob und wann sie Urlaub anordnen wollen“, rät der Anwalt. Er empfiehlt, sich von jedem Arbeitnehmer die Betriebsferien schriftlich bestätigen zu lassen.

Außerdem darf der Arbeitgeber nicht den kompletten Urlaub der Belegschaft verplanen. „Nach bisheriger Rechtsprechung muss noch ein wesentlicher Teil des Jahresurlaubs für die Arbeitnehmer frei planbar bleiben“, sagt Görzel. Eine feste Zahl von Urlaubstagen, die frei bleiben muss, gebe es nicht, aber: „Im Raum steht nach einem arbeitsgerichtlichen Urteil eine 3/5-Quote.“

Unternehmen, die einen Betriebsrat haben, müssen dessen Zustimmung einholen, bevor sie Betriebsferien anordnen können. „Grundsätzlich empfiehlt es sich dann, eine Betriebsvereinbarung abzuschließen“, rät der Fachanwalt. Der Vorteil: Der Betrieb muss gegenüber den Arbeitnehmern nicht im Einzelfall die dringenden betrieblichen Belange nachweisen.

Was passiert, wenn ich falsch handle?

Wer seine Belegschaft ohne dringende betriebliche Gründe in den Zwangsurlaub schickt, gerät in den sogenannten Annahmeverzug. Das bedeutet: Der Arbeitnehmer bietet wie vertraglich festgelegt seine Arbeitskraft an, der Arbeitgeber aber nimmt sie nicht an. „Im konkreten Fall der Betriebsferien hieße das, der Arbeitnehmer erscheint zur Arbeit und steht vor verschlossenen Türen“, erläutert Görzel. „Wenn er das mit Zeugen, Fotos oder Videos belegen kann, könnte er seinen Anspruch auf weiteren Urlaub vor Gericht einklagen.“ KATHARINA WOLF

Betriebsferien anordnen?

Das Unternehmen komplett zu schließen und die Belegschaft in die Betriebsferien zu schicken, ist nicht leicht. Ein Anwalt erklärt, wann Sie es doch dürfen.

Sommerpause, Auftragsflaute oder einfach die Idee, die Urlaubsansprüche des Teams zu bündeln – es gibt viele Gründe, warum Arbeitgeber Betriebsferien anordnen wollen. Allerdings hat der Gesetzgeber diese Möglichkeit an Bedingungen geknüpft. Volker Görzel, Fachanwalt für Arbeitsrecht, beantwortet die wichtigsten Fragen.

Darf ich als Arbeitgeber Urlaub anordnen?

Klare Sache: Das dürfen Sie nicht. „Grundsätzlich gilt, dass der Urlaub dem Arbeitnehmer zusteht und er Lage und Dauer bestimmen kann“, sagt Görzel. Das Bundesurlaubsgesetz regelt dies in Paragraf 7. „Danach hat der Arbeitgeber die Wünsche des Arbeitnehmers zu berücksichtigen, soweit dem nicht drin-

gende betriebliche Belange entgegenstehen.“ Ausgenommen davon sei lediglich der Resturlaub, der zu einem Stichtag verfällt. „Hier kann der Arbeitgeber den Mitarbeitern vorgeben, wann sie ihn nehmen sollten“, so der Fachanwalt.

Wann sind Betriebsferien zulässig?

Die Anordnung von Betriebsferien ist eine Ausnahme, die das Recht des Arbeitnehmers auf freie Wahl seines Urlaubs einschränkt. „Es müssen dafür dringende betriebliche Belange vorliegen“, erklärt Görzel. Der Grund für die Anordnung von Betriebsferien muss also seinen Ursprung im Betrieb haben, zum Beispiel in der betrieblichen Organisation, im technischen Arbeitsablauf, in der Auftragslage oder ähnlichen Umständen.

„Der Arbeitgeber muss die Wünsche des Arbeitnehmers bei der Urlaubsplanung berücksichtigen.“

Nicht ausreichend für die Anordnung von Zwangsurlaub sind hingegen eine kurzfristige Auftragsflaute oder Betriebsablaufstörungen. „Denn das sogenannte Betriebsrisiko soll nicht vom Arbeitgeber durch einseitige Urlaubsanordnung auf die Arbeitnehmer abgewälzt werden“, sagt Görzel.

Was bedeutet das konkret? „In einem Betrieb wird eine neue Maschine aufgebaut, sodass keine Arbeit möglich ist“, nennt der Anwalt ein Beispiel für einen betrieblichen Grund. Anders sieht es aus, wenn ein Betrieb an einer Bundesstraße gelegen ist, die wegen einer Bombenentschärfung für drei Tage gesperrt ist, sodass ihn niemand erreichen kann. „Das wäre kein Grund für die Anordnung von Urlaub, sondern Betriebsrisiko“, so Görzel.

Dank und gute Wünsche müssen nicht sein

Ein Arbeitgeber stellt einem gekündigten Mitarbeiter ein Arbeitszeugnis aus und verzichtet auf die Dankes- und Schlussformel. Dieses Urteil zeigt, warum das in Ordnung ist.

Der Fall: Ein Betrieb kündigt einem Mitarbeiter und stellt dem Mann ein Arbeitszeugnis aus. Es endet mit einer Bewertung der Arbeitsleistung, Datum

Anzeige

SIGNAL IDUNA
füreinander da

Der Herbst ist Wechselzeit!

signal-iduna.de/autoversicherung

und Unterschrift. Damit ist der Gekündigte nicht einverstanden und verklagt den Betrieb. Er fordert, das Zeugnis müsse um eine Schlussformel samt Dank und guten Wünschen ergänzt werden. Vor dem Landesarbeitsgericht Düsseldorf bekommt der Mann Recht, doch der Arbeitgeber legt Revision ein.

Das Urteil: Das Bundesarbeitsgericht (BAG) entscheidet zugunsten des Arbeitgebers. Er sei nicht dazu verpflichtet, das Zeugnis mit einer Schlussformel zu versehen, in der er dem Mitarbeiter für die geleistete Arbeit dankt und ihm für die Zukunft alles Gute wünscht. Ein solcher Schlusssatz könne zwar ein Zeugnis aufwerten. Doch der Aussagegehalt eines auf die Gesamtnote abgestimmten Schlusssatzes beschränke sich darauf, dass der

Arbeitgeber die „bereits abgegebene Leistungs- und Verhaltensbeurteilung mit anderen Worten wiederholt“. Daher trage die Schlussformel nicht zur Realisierung des Zeugniszwecks bei.

Die Richter wiesen zudem darauf hin, dass es sich bei der „Dankes- und Wunschformel nicht um eine bloße Höflichkeitsformel“ handelt. Vielmehr enthalte sie „überprüfbare innere Tatsachen“. Daher könne ein Arbeitgeber nicht gezwungen werden, eine unwahre Erklärung abzugeben, wenn er dem ausscheidenden Mitarbeiter gegenüber keinen Dank empfindet und ihm auch keine positive Zukunft wünscht. (AML)

BAG: Urteil vom 25. Januar 2022, 9 AZR 146/21

Verjähren Urlaubsansprüche?

Wie wichtig es ist, dass Arbeitgeber ihre Mitarbeiter über verfallende Urlaubstage informieren, stellte jetzt der Europäische Gerichtshof klar.

Der Fall: Eine Steuerfachangestellte verließ das Unternehmen und verlangte von ihrem Arbeitgeber die Auszahlung von 101 Tagen Urlaub, die sie nicht habe nehmen können. Dieser weigerte sich und berief sich auf die Verjährungsfrist von drei Jahren, die das Bürgerliche Gesetzbuch vorsieht. Die Frau klagte.

Das Bundesarbeitsgericht, bei dem der Fall landete, entschied zunächst nicht, sondern schaltete den Europäischen Gerichtshof (EuGH) ein. Die Frage der Richter lautete: Verstößt die deutsche Verjährungsfrist gegen die Arbeitsrichtlinie der Union oder gegen die Menschenrechtscharta?

Das Urteil: Die Richter am EuGH entschieden, dass die Verjährungsfrist grundsätzlich nicht dem europäischen Recht entgegensteht und deshalb gilt.

Sie machten aber im Fall der Verjährung von Jahresurlaub eine wichtige Einschränkung: Der Arbeitgeber muss den Mitarbeiter darauf hinweisen, dass Urlaub zu verfallen droht, und dafür sorgen, dass er

ihn auch nehmen kann. Erst dann beginne die dreijährige Verjährungsfrist. Das hatte der Arbeitgeber der Steuerfachangestellten aber nicht getan, sodass sie jetzt Anspruch auf die Auszahlung von 101 Tagen nicht genommenen Urlaubs hat. (KW)

EuGH: Urteil vom 22. September 2022, Az. C-120/21 LB



Urlaub, den ein Mitarbeiter nicht nimmt, kann verfallen – unter bestimmten Bedingungen.

Eine Fußnote reicht nicht!

Urteil: Wer in einer Anzeige etwas verspricht, muss es halten – und nicht an versteckter Stelle einschränken.

Der Fall: Ein Anbieter von Küchen warb online mit dem Werbespruch: „33 Prozent auf alle Küchen“. Nur in einer Fußnote war die Information zu finden, dass dieses Angebot nur für Küchen galt, die teurer als 6.900 Euro waren. Ein Wettbewerber mahnte den Anbieter deshalb wegen irreführender Werbung ab. Die angesprochenen Kunden hätten den Eindruck, das Angebot gelte für alle Küchen. Als der Küchenanbieter die Abmahnung zurückwies, klagte der Wettbewerber auf Unterlassung.

Das Urteil: Das Oberlandesgericht Nürnberg entschied zugunsten des Wettbewerbers. Die Behauptung des Küchenanbieters, es gebe einen Rabatt auf alle Küchen, sei wegen der Preisgrenze falsch, so die Richter. In einer sogenannten Blickfangwerbung sei dies nur zulässig, wenn die falsche Behaup-

tung durch einen deutlichen Hinweis aufgeklärt werde, der selbst am Blickfang teilhabe – also auch auf den ersten Blick zu erkennen ist. In diesem Fall hätte der Anbieter zum Beispiel „ab einem Kaufpreis von 6.900 Euro“ hinzufügen müssen. Diese Information in einer unübersichtlichen Fußnote zu verstecken, erfülle den Tatbestand der irreführenden Werbung.

Damit bestätigte das OLG Nürnberg das Urteil der Vorinstanz. Für den Küchenanbieter kann es jetzt teuer werden. Neben den Abmahnkosten von 220 Euro drohen ihm bei einer Wiederholung ein Ordnungsgeld von 250.000 Euro oder ersatzweise sechs Monate Haft. (KW)

OLG: Hinweisbeschluss vom 16. August 2022, Az. 3 U 747/22



Wer mit Rabatten wirbt, muss klarstellen, für welche Angebote sie gelten.

Anzeige

SIGNAL IDUNA
füreinander da

Viel mehr als nur eine Pflichtversicherung!

signal-iduna.de/autoversicherung

Corona-Schummler droht Kündigung

Weil er einen gefälschten Genesenennachweis vorlegte, kündigte ein Betrieb einen Beschäftigten fristlos. Zu Recht, urteilte ein Arbeitsgericht.

Der Fall: Im Winter 2021/22 sah das Infektionsschutzgesetz vor, dass Mitarbeiter, die Kontakt zu anderen hatten, einen Impfnachweis, einen Genesenennachweis oder einen tagesaktuellen negativen Corona-Test vorlegen mussten, um an ihren Arbeitsplatz zu kommen. Ein Justizbeschäftigter, der bei Gericht arbeitete, legte seinem Arbeitgeber einen gefälschten Genesenennachweis vor. Die Fälschung flog auf, dem Mann wurde fristlos gekündigt. Der Mitarbeiter klagte.

Das Urteil: Das Arbeitsgericht (AG) Berlin erklärte die Kündigung für wirksam. Der Arbeitgeber sei verpflichtet gewesen, die Regeln des Infektionsschutzgesetzes zu befolgen. Die vorgeschriebenen Nachweise seien für den Gesundheitsschutz für alle Menschen im Gericht von erheblicher Bedeutung. Deshalb sei die Verwendung eines gefälschten Genesenennachweises eine erhebliche Verletzung arbeitsvertraglicher Rücksichtnahmepflichten. Der erforderliche wichtige Grund für eine außerordentliche Kündigung liege damit vor.

Eine Abmahnung sei nicht erforderlich gewesen, urteilten die Richter. Es sei für den Kläger als Justizbeschäftigten ohne Weiteres erkennbar gewesen, dass sein Verhalten nicht hingenommen werde. (KW)

AG Berlin: Urteil vom 26. April 2022, Az. 58 Ca 12302/21



Negativer Test, Impf- oder Genesenennachweis: Ohne eines der drei konnten viele Menschen im vergangenen Winter nicht an ihren Arbeitsplatz.

Prominente Lieferung

Ikonisches Design mit hohem Wiedererkennungswert und ein Hybrid-Konzept, das überall vorwärtskommt: der LEVC VN5 im Praxistest.

Anzeige

Die Geely-Tochter London Electric Vehicle Company (LEVC) ist bekannt für den TX, die moderne Version des berühmten London Taxis. Seit einiger Zeit bietet sie mit dem VN5 auch einen Lastenträger fürs Gewerbe. Der förderfähige Hybrid-Transporter ist ab 53.750 Euro (alle Preise netto zzgl. USt.) zu haben und sorgt ebenfalls mit ikonischem Design für Aufsehen.

Kapital des LEVC ist aber auch seine Technik: Unter der Haube verrichtet ein 91 PS starker 1,5-Liter-Drei-Zylinder-Benziner seinen Dienst, der allerdings ausschließlich als Range Extender für einen 150-PS-Elektromotor fungiert. Dank 31 kWh großem Akku unter der Ladefläche ist der VN5 laut Hersteller gut 100 Kilometer rein elektrisch unterwegs. Ist der auch extern ladbare Akku leer, springt der Benziner ein, um Strom zu erzeugen und den Transporter weiter – ausschließlich über den E-Motor – anzuschleichen.

Beide Welten sinnvoll vereint

Aufladen muss man den VN5 also nicht unbedingt, solange genug Sprit im Tank ist, um weiter Strom zu erzeugen. Das Fahrgefühl wird dadurch einzigartig, dass der Benzinmotor sozusagen gegen die Rekupe-ration anschiebt und dabei die Akkus auflädt. Das Ergebnis ist stabiler Vortrieb mit eigentümlicher akustischer Untermalung – denn der Verbrenner läuft nahezu permanent auf der gleichen niedrigen Drehzahl. Dass der LEVC dabei trotzdem schneller wird, fühlt sich auf den ersten Metern wie Magie an.

Ähnlich magisch präsentiert sich der Verbrauch: Ist der Akku leer, tankt der knapp 2,1 Tonnen schwere VN5 etwa acht Liter Benzin auf 100 Kilometer. Wird er häufig geladen, sinkt der Verbrauch bei Langstreckenfahrten im Schnitt auf unter sieben Liter. Der reine Elektrobetrieb kann sich ebenfalls sehen lassen: Etwa 85 von versprochenen 102 Kilometern absolviert der VN5 – im urbanen Umfeld – mit einer Aufladung.

So positioniert sich der LEVC als Gerät für alles. Auf kurzen Wegen in der Stadt steht dem reinen Elektrobetrieb höchstens das Lademanagement im Weg, auf längeren Strecken kommt der Transporter mit dem Verbrenner als Range Extender jederzeit ohne Ladestopp voran. Im Alltag spart das viel Zeit. Zu verdanken ist das auch der Internationalität des LEVC VN5: Neben dem Typ-2-Anschluss für das AC-Laden und dem CCS-Anschluss fürs Schnellladen steht auch das hierzulande eher unbedeutende Cha-



Gestatten, London Taxi: Mit der weltberühmten Optik eines „Black Cab“ erobert die Geely-Marke LEVC den urbanen Lieferverkehr.

Fotos: Dennis Gauert

DATEN	
FABRIKAT/ MODELL	LEVC VN5 ULTIMA
Motoren	E-Motor 150 PS, Range Extender 1,5-Liter-Benziner, 91 PS
Testverbrauch Hybrid	7 Liter Benzin
Testreichweite Elektro	85 Kilometer
Maße (L x B x H) in m	5,23 x 1,95 x 1,99
Ladevolumen	bis 5,5 Kubikmeter
Nutzlast	830 Kilogramm
Basispreis LEVC VN5	53.750 Euro (zzgl. MwSt.)



Mitgedacht: Der LEVC VN5 steht europäischen Transportern beim Nutzwert in nichts nach, nur eine Durchlade fehlt noch.

demo-Schnellladesystem zur Verfügung. Wobei nicht alle Anschlüsse Standard sind: Immer an Bord sind die 11-kW-Wechselstrom- und die 50-kW-Schnellladetechnik. Wer mit 22 kW Wechselstrom laden möchte, zahlt allerdings 950 Euro Aufpreis (Serie nur in der Spitzenversion Ultima). Und der Anschluss für das Chademo-System kostet generell 475 Euro.

Die Verarbeitung ist typisch chinesisch

Das schicke Interieur des VN5 befindet sich optisch irgendwo zwischen Schweden und England und trifft damit europäische Geschmäcker. Die Verarbeitung jedoch ist mit knarrenden Tasten, schlecht geführten Drehreglern, einem aus Granulat gegossenen Lenkrad und dem quietschenden Gängeband der Fahrertür wenig europäisch. Das gleichen allerdings die bequemen und aus unserer Sicht im Transportersegment einzigartigen Sitze aus. Der urbritische Digitaltacho sowie das gut ablesbare

85

KILOMETER rein elektrische Reichweite schaffen wir im VN5, wenn wir im urbanen Umfeld unterwegs waren. LEVC verspricht 102 Kilometer.

Anzeige

Infotainmentsystem heben den Gesamteindruck ebenso.

830 Kilogramm Nutzlast nimmt der VN5 in seinem 5,5 Kubikmeter großen Laderaum auf und kann damit anderen E-Transportern in seiner Klasse das Wasser reichen. Für das Datenblatt bedeutet dies ein zulässiges Gesamtgewicht von 2,9 Tonnen, das gerade für den urbanen Einsatz mehr als ausreichend ist. Mit 1,99 Metern Dachhöhe ist der VN5 allerdings kein Kandidat für die sorglose Parkhaus-Nutzung.

Fazit

Durch seinen Range Extender ist der VN5 jederzeit einsatzbereit und nicht auf Ladestopps angewiesen. Will man ihn besonders effizient und emissionsfrei betreiben, lädt man ihn regelmäßig auf. Durch seinen recht hohen Anschaffungspreis eignet er sich vor allem als Werbeträger, der gleichzeitig die CO₂-Bilanz senkt. Abstriche erfordert die Verarbeitung.

DENNIS GAUERT



Mit 5,5 Kubikmetern und 830 Kilogramm Zuladung bietet der LEVC VN5 auch aus vernünftigen Gesichtspunkten gute Kaufargumente.



Einfach und schick: das Cockpit des LEVC. Das Infotainmentsystem lässt sich einfach handhaben. Qualitativ bleibt der Innenraum aber hinter dem gebotenen Komfort zurück.

„Mittelstand verhungert“

Der Zentralverband Karosserie- und Fahrzeugtechnik (ZKF) verweist auf die bedrohliche Situation der Hersteller von Nutzfahrzeugaufbauten.

Die aktuellen Lieferschwierigkeiten der Industrie bringen auch die Aufbauehersteller zunehmend in finanzielle Bedrängnis. Darauf weist der Zentralverband Karosserie- und Fahrzeugtechnik (ZKF) in eindringlichen Worten hin: „Unsere Mitgliedsbetriebe haben gefüllte

Auftragsbücher und halten personelle und materielle Kapazitäten vor, können jedoch nicht produzieren, weil sich die Lieferung von Fahrzeugteilen von ca. 3 Monaten auf bis zu 24 Monate verlängert hat“, warnt der ZKF. Zudem würden die aktuell stark steigenden Kosten für Material und Energie und die voraussichtlich erhöhten Lohnkosten aufgrund der bevorstehenden Tarifverhandlungen den Mitgliedsunternehmen die Luft zum Atmen nehmen. „Durch die verzögerten und unkalkulierbaren Lieferzeiten für Lkw-Fahrgestelle kann derzeit kein Unternehmer abschätzen, ob ein heute angenommener Auftrag zur Auslieferung kostendeckend produziert werden kann“, heißt es weiter. Und: „Die Automobilindustrie wird gefördert und macht dabei große Gewinne, während

man den Mittelstand am ausgestreckten Arm verhungern lässt.“

Der ZKF stellt daher folgende Forderungen an die Bundesregierung:

- 1 Die Überbrückungshilfe dürfe nicht länger nur auf coronabedingte Ausfälle beschränkt sein und müsse ebenfalls auf die Lieferketten-Problematiken ausgeweitet werden.
- 2 Das Risiko nicht kalkulierbarer Preissteigerungen bei Energie, Material und Löhnen dürfe nicht auf den Mittelstand abgewälzt werden. Bei öffentlichen Ausschreibungen müssten daher auch bei Lieferaufträgen Preisgleitklauseln eingeführt werden.
- 3 Die Zugangserleichterungen für das Kurzarbeitergeld müssten über den 31. Dezember 2022 hinaus gelten. (JG)



Volle Auftragsbücher, aber kein Material: Das bringt die Betriebe in Bedrängnis. Zudem wächst der Kostendruck.

IMPRESSUM

Norddeutsches Handwerk

Organ der Handwerkskammern 127. Jahrgang

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

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

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

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

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

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

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

Derzeit gültige Anzeigenpreisliste: Nr. 64 vom 1. 1. 2022

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

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

Erscheinungsweise: monatlich

Bezugspreis: Jahresabonnement: € 46,00 inkl. Versand und MwSt. Studenten € 28,00 Einzelheft € 1,50 zzgl. Versandkosten Für die in der Handwerksrolle eingetragenen Handwerker ist der Bezugspreis durch den Mitgliedsbeitrag abgegolten.

ISSN 0029-1617

Druck: NOZ Druckzentrum, Weiße Breite 4, 49084 Osnabrück

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

Rollstuhldecken mit Pfiff

Handwerkerin Dorothea Schwarz hat wetterfeste Rollstuhldecken erfunden, die einhändig bedienbar sind. Damit erleichtert sie Menschen im Rollstuhl den Alltag.

Wenn Dorothea Schwarz mit ihrer Freundin spazieren fährt, ist auch ihre Erfindung mit dabei: eine Rollstuhldecke. Das war im Herbst 2019 noch anders: „Meine Freundin wünschte sich eine Decke für ihren Rollstuhl, die sie mit halbseitiger Einschränkung alleine handhaben kann“, berichtet Schwarz. Der Bitte ging sie nach und begann zu recherchieren: Ein Produkt mit diesen Eigenschaften gab es auf dem Markt bis dahin nicht.

Zunächst zerlegte Schwarz den Schlupfsack ihrer Freundin in Einzelteile und entwickelte ihn nach und nach zu einer strapazierfähigen Decke weiter. „Die Anforderungen waren klar: Es sollte ein praktisches langlebiges Produkt für den alltäglichen Gebrauch entstehen“, sagt die 38-jährige Inhaberin von „Rolling Buttons“ in Suderburg in der Lüneburger Heide. Ein Jahr lang guckte sie sich neben der Arbeit an der Rollstuhldecke nach ähnlichen Produkten, geeigneten Materialien, Lieferanten, Geschäftspartnern und einem größeren Raum um. „Wir haben immer wieder probiert und getüftelt – bis eine praxistaugliche Version der Rollstuhldecke fertig war.“

In dieser Zeit habe sie viel über die neue Zielgruppe gelernt. Ihre Erkenntnis: Viele Rollstuhlfahrende sind in der dunklen Jahreszeit nur selten draußen, da das immer mit Aufwand oder einer Begleitperson verbunden ist. „Das war für mich eine Motivation, ein tolles Produkt mit Mehrwert zu entwickeln“, betont Schwarz.

Patent als Ansporn des Unternehmertums

Entstanden sind zwei Versionen der Rollstuhldecke: eine Herbstversion, die vor Nässe und Wind schützt, und eine mit Fleece gefütterte, wasserdichte Winterversion. Beide Decken haben Reflektoren für eine bessere Sichtbarkeit und lassen sich einhändig mit Gummischlaufen an der Knopfleiste verschließen.

Neuartig an dem System sei die Unterteilung in drei Teile. „Die Sitzauflage ist fest unter dem Sitzkissen befestigt. Daran wird der Hinterbeinschutz mit einem Klicksystem fixiert. Die anderen beiden Teile können mit Reißverschlüssen angefügt werden“, erklärt Schwarz. So sei das Anbringen auch möglich, wenn die Person schon sitzt. An der Vorderseite überlappt die Decke so, dass die Beine gut geschützt sind.

Die begeisterten Rückmeldungen der Kunden haben sie dazu bewegen, ein Patent auf die Decken anzumelden. „Es hat eine Weile

SHK-Handwerk: Mindestens 63.000 Wärmepumpen pro Jahr

Das niedersächsische SHK-Handwerk steht bereit, den Klimaschutz durch Wärmepumpen tatkräftig voranzubringen. Das zeigt eine repräsentative Umfrage des Fachverbands Sanitär-, Heizungs-, Klima- und Klempnertechnik Niedersachsen unter seinen Mitgliedern. Der Verband wollte wissen, wie viele Wärmepumpen-Anlagen die Betriebe jährlich installieren könnten. Das Ergebnis: Hochgerechnet auf alle Innungsmitglieder wären die niedersächsischen SHK-Betriebe in der Lage, durchschnittlich rund 63.000 Wärmepumpen pro Jahr zu installieren, davon rund 56 Prozent in Bestandsgebäuden. Hinzu käme das Installationspotenzial durch die Betriebe, die nicht in den Innungen organisiert sind, und durch Betriebe anderer Gewerke. Rund 96 Prozent der befragten Betriebe gaben an, regelmäßig Wärmepumpen einzubauen. Ebenso viele berichteten allerdings auch von Lieferengpässen. Fazit des Verbandes: „Wenn jetzt noch die Lieferfähigkeit der Produkte wieder gegeben ist, kann man sehr positiv in die Zukunft blicken.“ (JW)

Studie: Dekarbonisierung der niedersächsischen Wirtschaft

Wie kann sich die niedersächsische Wirtschaft klimaneutral aufstellen? Diese Frage beantwortet eine Studie „Niedersachsen Allianz für Nachhaltigkeit (NAN)“ für zentrale Branchen, die von den Auswirkungen der Dekarbonisierung besonders betroffen sind. Auch die Landesvertretung der Handwerkskammern Niedersachsen hat sich als Mitglied der NAN an der Studie beteiligt. „Um die Handwerkspotenziale kurz-, mittel- und langfristig zu nutzen, bedarf es von der Politik eines klaren und verlässlichen Rahmens“, sagt Hauptgeschäftsführerin Hildegard Sander. (JW)

Zur Studie: www.svg.to/transformation



Foto: U. J. Alexander - stockadobe.com

Das Handwerk ist für die Klimawende von zentraler Bedeutung.

Foto: Martina Jahn

Praxistaugliches Produkt: Dorothea Schwarz verhilft Rollstuhlfahrenden zu angenehmeren Ausflügen während der kühlen Jahreszeit.



Wir haben immer wieder probiert und getüftelt – bis eine praxistaugliche Version der Rollstuhldecke fertig war.

Dorothea Schwarz,
Unternehmerin

gedauert und ich musste nacharbeiten. Aber das Patent ist genehmigt worden“, freut sich die gebürtige Thüringerin.

„Nicht nur für die Nutzer, sondern auch für die betreuenden Angehörigen sind die Decken eine Erleichterung im Alltag“, sagt Schwarz. Mit ihrem Produkt will sie Barrieren abbauen und bekommt das Feedback, dass das auch gelingt. Damit wirbt die Unternehmerin auf ihrer Website. Bestellen kann man die Decken über ein Bestellformular auf der Website. „Den Grundriss bilden die Maße, die Kunden dort eintragen“, sagt sie. Doch jede Decke sei auch individuell abänderbar.

Wachstum nicht ausgeschlossen

Seit 2020 arbeitet Schwarz im Suderburger Bürocenter, hat ausreichend Lagerplatz für Materialien und ihre Maschinen. Jetzt sei ihr großer Wunsch, noch bekannter zu werden und Rollstuhlfahrenden den Aufenthalt im Freien angenehm zu machen.

Ein zweites Standbein von Dorothea Schwarz ist ihre Näherei und Änderungsschneiderei. So kann sie ihre Maschinen in der bestellfreien Zeit sinnvoll nutzen. Doch sie hofft, dass ihr Unternehmen wachsen kann und sie vielleicht schon bald jemanden einstellt, der mit ihr die Decken näht. MARTINA JAHN



GOP Wintervarieté

Changes

Die Chance der Veränderung

Ihr Erlebnispaket beinhaltet:

- 1 Übernachtung inkl. Frühstück
- Eintrittskarte für das Wintervarieté „Changes“ in der 1. Preisklasse
- Tagesticket für den öffentlichen Nahverkehr (Zone A/Innenstadtbereich)

Optional: 3-Gänge-Menü in ausgewählter Gastronomie, Preis: € 44,- p. P.

3*** Hotel € 115,-

p. P. im DZ, EZ-Zuschlag: € 40,-

4**** Hotel € 125,-

p. P. im DZ, EZ-Zuschlag: € 44,-

Int. Feuerwerkswettbewerb

Hannover explosiv

Ihr Erlebnispaket beinhaltet:

- 1 Übernachtung inkl. Frühstück
- Eintrittskarte für den 31. Internationalen Feuerwerkswettbewerb

Optional: 4-Gänge-Menü in ausgewählter Gastronomie (ab € 75,- p. P.)

Termine: 🇩🇪 20. Mai Deutschland, 🇫🇷 10. Juni Frankreich, 🇨🇭 19. August Schweiz, 🇧🇪 2. September Belgien, 🇦🇹 16. September Österreich

3*** Hotel € 89,-

p. P. im DZ, EZ-Zuschlag: € 36,-

4**** Hotel € 99,-

p. P. im DZ, EZ-Zuschlag: € 40,-

Weihnachtliches Hannover

Christmas Shopping

Ihr Erlebnispaket beinhaltet:

- 1 Übernachtung im DZ oder EZ inkl. Frühstück
- 1 weihnachtliches Heißgetränk in der Altstadt
- 3-Gänge-Menü im Hotelrestaurant
- Infomaterial inkl. Shopping Guide

Buchbar: 2. bis 23. Dezember 2022

4**** Hotel € 145,-

p. P. im DZ, EZ-Zuschlag: € 50,-

Ihre Hotline: 0511 12345-333

HANNOVER ERLEBEN



www.visit-hannover.com

Nach Verfügbarkeit. Es gelten die AGB der Hannover Marketing und Tourismus GmbH.
Fotos: Sebastian Gerhard, GOP Varieté-Theater, Patrick Graf



Überraschung im Oktober: Die Handwerkskammer fiel beim Kramermarktszug mit dem Motto „Weihnachten“ deutlich auf. Hier wirbelt der Schnee vor dem Oldenburgischen Staatstheater durch die Luft. Über 90 Gruppen läuteten die „fünfte Jahreszeit“ ein.



Eingerahmt von Handwerkskammer-Hauptgeschäftsführer Heiko Henke (li.) und Kammerpräsident Eckhard Stein (re.) stellten sich Gerhard Hollje, Erwin Reinen, Franz-Josef Kreinest, Helmut Bädeker und Johannes Abeln nach ihren Ehrungen zum Gruppenfoto auf.

Fotos: Hauke-Christian Dittich / Torsten Heidemann

Tierling ist neuer Sachverständiger

Tischlermeister Christian Tierling wurde am 6. Oktober 2022 in der Handwerkskammer Oldenburg von Hauptgeschäftsführer Heiko Henke zum öffentlich bestellten Sachverständigen für das Tischlerhandwerk vereidigt. Der Betriebsinhaber aus Molbergen ist als einer von 77 Sachverständigen aus 29 Gewerken im Kammerbezirk gelistet.

Die Handwerkskammer bietet über ihre Homepage den Zugriff auf die bundesweite Datenbank an, in der alle bestellten Sachverständigen eingetragen sind. Dort können Gutachter gezielt nach Ort, Gewerk oder Namen gesucht werden. Sachverständige helfen als neutrale Fachexperten, wenn es Streit zwischen Kunden und Handwerkern – auch vor Gericht – gibt. Auftraggeber können zum Beispiel Verbraucher oder Handwerksbetriebe sein. Wer Interesse an einer Sachverständigentätigkeit hat, kann sich auch gerne unter den Telefonnummern 0441 232-208 oder 232-221 melden.



Christian Tierling (li.) wurde von HWK-Hauptgeschäftsführer Heiko Henke vereidigt.

Ein Tag für die Ehrenamtlichen

Am Theaterwall wurde auf die Bedeutung des freiwilligen Einsatzes für das Handwerk hingewiesen. Als Veranstaltungsdatum wurde der „Beginn der fünften Jahreszeit“ in Oldenburg gewählt.

Parallel zum Kramermarktszug hat die Handwerkskammer die ehrenamtlichen Kräfte aus den Kammerausschüssen eingeladen. Am Theaterwall betonte Präsident Eckhard Stein bei dem Frühlingsfest, dass das Handwerk ohne Ehrenamt nicht funktionieren würde. „Dass wir im Handwerk die Selbstverwaltung haben, ist ein hohes Gut. Dafür ist ein starkes Ehrenamt wichtig und diesem Ehrenamt möchten wir diese Veranstaltung widmen.“

Während des Ehrenamtstages wurden fünf Prüfungsausschussmitglieder für ihre langjährigen Verdienste geehrt und verabschiedet. Für die Meisterprüfungen waren seit über 25 beziehungsweise 30 Jahren im Einsatz: Franz-Josef Kreinest (Maurer und Betonbauer), Gerhard Hollje (Raumausstatter), Helmut Bädeker

Prüfungsausschüsse

ALS VERSTÄRKUNG suchen Kammer und Kreishandwerkerschaften interessierte, fachlich kompetente Frauen und Männer, die bereit sind, an der Abnahme von Prüfungen und der Bewertung von Prüfungsleistungen mitzuwirken.

Gesellen- und Abschlussprüfungen: www.hwk-oldenburg.de/ausbildung/pruefungen

Meisterprüfungen: Antje Krebs, E-Mail an krebs@hwk-oldenburg.de

(Metallbau) und Erwin Reinen (Zimmerer). Aus dem Kreis der Gesellenprüfungsausschussmitglieder nahm Johannes Abeln die Auszeichnung vor Ort entgegen. Abeln war für die angehenden Elektroniker in der Fachrichtung Maschinen- und Antriebstechnik tätig.

Nach dem fachlichen Austausch in geselliger Runde sahen sich die rund 50 Gäste den Festzug zum Auftakt des 415. Oldenburger Kramermarktes an. Die Handwerkskammer hatte ihren Beitrag unter das Motto „Ja, ist denn heute schon Weihnachten? – Handwerk erfüllt alle Wünsche“ gestellt. Mit passender Musik, einem kreativ gestalteten Schlitten und mit Schneegestöber im Oktober wurde der Tag abgerundet. Zudem nahmen mehrere Innungen des Oldenburger Handwerks teil. Die „fünfte Jahreszeit“ war somit standesgemäß eingeläutet.

Betriebe empfangen Kindergärten

Der Kita-Wettbewerb des Handwerks startet in eine neue Runde. In Hude hatten Kinder zuvor ein tolles Projekt zu Ende gebracht.

Dominik Bechtold hat vom Kita-Wettbewerb „Kleine Hände, große Zukunft“ gehört und dabei sofort an den Kindergarten gedacht, in dem seine Kinder waren. Der Augenoptikermeister aus Hude lief bei Petra Ahrens, Leiterin des katholischen Kindergartens St. Marien mit dem Vorschlag, sich mit dem Handwerk zu beschäftigen, in offene Arme. „Wir alle brauchen Handwerker“, sagt sie. Danach war es die Löwenzahn-Gruppe, die sich an die Arbeit machte.

Drei Monate lang haben sich die Löwenzähne mit dem Handwerk beschäftigt. „Wir waren beim Dachdecker, Tischler, Optiker, Maler und Maurer. Zu uns ist ein Elektriker gekommen“, zeigt sich Gruppenleiterin Nicole Dunker begeistert von der Offenheit der Betriebe. Unterstützung gab es auch in puncto Material für ein Hochbeet im Garten. Hierfür wurde fleißig gemauert und nun blicken die Kinder voller Stolz auf das Bauwerk. Wer seine örtliche Kita unterstützen möchte, kann die Lei-



Augenoptikermeister Dominik Bechtold freut sich mit den Kindern sowie den Erzieherinnen über das schöne Ergebnis.

tung auf den Wettbewerb der „Aktion Modernes Handwerk“ hinweisen.

Infos: www.amh-online.de/kita-wettbewerb/

Foto: Torsten Heidemann

Jugendliche online abholen

Berufsorientierung ist das wichtigste Instrument für zukünftige Fachkräfte. Ein Projekt unterstützt jetzt digital.

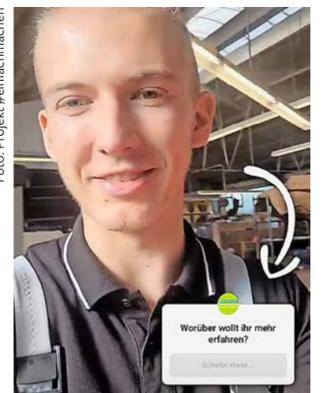
Die letzten zwei Jahre sind viele Angebote zur Berufsorientierung ausgefallen. Messen wurden abgesagt. Praktika fanden nicht statt. „Dabei ist es gerade jetzt so wichtig zu zeigen, welche tollen Berufe und Chancen es im Handwerk gibt“, so Kai Vensler im Hinblick auf die sinkenden Zahlen der neu eingetragenen Lehrverträge. Der Geschäftsbereichsleiter der beruflichen Bildung bei der Handwerkskammer hat deshalb das Projekt „#einfachmachen - Berufsorientierung geht auch digital“ ins Leben gerufen.

Unterstützt mit Mitteln des Landes Niedersachsen erzählen Auszubildende auf der Instagram- und Facebookseite des Projekts von ihrem Arbeitsalltag. Sie nehmen die Jugendlichen mit in die Werkstatt, zu Kundenterminen oder

zu Lehrgängen. Sie zeigen, wie stolz sie auf ihr Tagewerk sind und dass im Handwerk das Wochenende auch einmal kollegial mit einer Bratwurst und Brötchen eingeläutet wird. Außerdem stehen sie für Fragen der Schülerinnen und Schüler zur Verfügung.

„Hier wird direkt und auf Augenhöhe kommuniziert“, erklärt Vensler die Vorteile gegenüber normalen Berufsinformationstagen. „Einige Jugendliche fühlen sich vielleicht wohler damit, ihre Fragen online zu schreiben als sie persönlich zu stellen. Oder sie möchten erstmal ein wenig zuschauen, bevor sie sich für ein Praktikum in einem Betrieb entscheiden. Die holen wir mit diesem Projekt ab“, ist sich Vensler sicher.

Foto: Projekt #einfachmachen



Fynn lädt ein, ihm Fragen zu seiner Ausbildung zum Karosserie- und Fahrzeugbaumechaniker zu stellen.

Zur Projekt-Seite:



Konkrete Hilfe bei digitalen Projekten

Egal ob auf der technischen Ebene, bei der Vernetzung mit Kooperationspartnern oder bei der Frage nach Fördergeldern: Kammern und Landkreise helfen!

Digitalisierung bedeutet nicht immer gleich Neuanschaffung von Maschinen: Das war die erste Botschaft, die rund 50 Gäste der Veranstaltung „Innovation in der Fertigung – aus Alt mach Neu“ mitgenommen haben. Die zweite Botschaft: Unternehmen können sich jederzeit an die Kammern oder Wirtschaftsförderungen wenden, um Unterstützung bei Digitalvorhaben zu bekommen.

Die Handwerkskammer und der Landkreis Ammerland hatten zu dem Treffen eingeladen. Gastgeber war die Firma Hedemann Technik in Westerstede. In einer künftigen Produktionshalle war denn auch gleich die Zukunft zu sehen – in der „Mobilen Fabrik“ vom Mittelstand-Digi-

Retrofit ermöglicht es, auch ältere Maschinen und Anlagen fit für die vernetzte Produktion zu machen.

tal Zentrum Hannover. „In diesem Roadshow-Anhänger befindet sich eine vollständig digitalisierte Produktionsstrecke. Anhand der Fertigung eines individuell konfigurierbaren Miniaturfahrzeugs werden intelligente Lösungen zur Digitalisierung von der Kommission über die Fertigung bis zur Montage und Qualitätskontrolle gezeigt“, erklärte Geschäftsführer Dr. Michael Rehe.

Rehe war es auch, der den Schwerpunkt „Sensorisches Retrofit“ referierte. Retrofit ermöglicht es, auch ältere Maschinen und Anlagen fit für die vernetzte Produktion zu machen. Die Hedemann Technik GmbH mit ihren 44 Mitarbeitern hat bereits von



Schneckenflügel in der Hand, Robotik im Hintergrund (v.li.): Dr. Michael Rehe, Geschäftsführer vom Mittelstand-Digital Zentrum Hannover, Dirk Leenderts, Geschäftsführer der Hedemann Technik GmbH und Eckhard Stein, Präsident der Handwerkskammer.

der Zusammenarbeit mit dem Mittelstand-Digital Zentrum profitiert. Eine Grundlage für Netzwerke schaffen Kay Lutz Pakula, Beauftragter für Innovation und Technologie bei der Handwerkskammer sowie Fred Carstens als Wirtschaftsförderer des Landkreises.

Die nächste Veranstaltung „Aus Alt mach Neu – Modernisierung der Produktion mit Retrofit“ findet am 23. November von 9 bis 16 Uhr bei der Kreishandwerkerschaft Ammerland in Westerstede statt. Anmeldung: <https://bit.ly/3yzEbyS>

Foto: Torsten Heidemann

Auf geht's nach Frankreich!

Acht Auszubildende im Handwerk haben die Chance auf ein Praktikum vom 12. bis zum 25. März 2023 an der französischen Atlantikküste. Das Praktikum wird durch das EU-Förderprogramm Erasmus+ finanziell unterstützt. Der Eigenanteil der Teilnehmenden liegt bei 150 Euro. Teilnahmevoraussetzungen sind, dass die Auszubildenden zum Zeitpunkt der Reise volljährig und im zweiten oder dritten Lehrjahr sind. Außerdem muss die Zustimmung des Betriebes und der Berufsschule vorliegen. Sprachkenntnisse werden nicht vorausgesetzt. Anmeldeschluss ist der 27. November.

Anmeldung: Kirsten Grundmann, grundmann@hwk-oldenburg.de, Telefon 0441 232-275



Foto: Torsten Heidemann

Sieger aus 42 Gewerken

Von Wilhelmshaven bis Vechta und vom Anlagenmechaniker über die Fotografin bis zum Zweiradmechatroniker: Die Kammersiegerehrung macht die Vielfalt im Handwerk deutlich.

Vorhang auf für die Prüfungsbesten: Die Handwerkskammer hat die diesjährigen Kammersieger gekürt. „Das ist ein besonderer Moment in vielerlei Hinsicht – für jeden einzelnen, für die Ausbildungsbetriebe und für das regionale Handwerk insgesamt“, sagte Kammerpräsident Eckhard Stein im Bundestechnologiezentrum für Elektro- und Informationstechnik. Stein ergänzte: „Hier wird bei einer Veranstaltung die gesamte Power des Handwerks sichtbar gemacht.“

Die Siegerinnen und Sieger 2022:

- Anlagenmechaniker** Tom Hasseler (Wilhelmshaven); KAI Getec Gebäude- und Energietechnik GmbH & Co. KG (Wilhelmshaven)
- Augenoptikerin** Janna Siefert (Vreschen-Bokel); Fielmann AG & Co. OHG (Westerstede)
- Automobilkaufmann** Mika Leon Wolking (Vechta); Aloys Klöker GmbH & Co. KG (Vechta)
- Bäcker** Tjorben Wöbse (Kirchlinteln); Holzofenbäckerei Ripken GmbH & Co. KG (Apen)

- Bestattungsfachkraft** Hannah Landsberg (Syke); Otto Osterthum Bestattungen & Trauerhilfe OHG (Oldenburg)
- Beton- und Stahlbetonbauer** Matti Erik Meyer (Brake); Joachim Tiesler Hoch- und Tiefbau GmbH & Co. KG (Elsfleth)
- Bootsbauer** Henry Helmcke (Jameln); Jade Yachting GmbH (Wilhelmshaven)
- Dachdeckerin** Lisa Sophie Schulz (Elsfleth); Uwe Thormählen GmbH (Elsfleth)
- Elektroniker für Maschinen- und Antriebstechnik** Adrian Spreckels (Bockhorn); Thiemann GmbH Elektromaschinen (Bockhorn)
- Elektroniker, Fachrichtung Automatisierungstechnik** Fabian Diekmann (Damme); Franz Holthaus Elektro GmbH (Lohne)
- Elektroniker, Fachrichtung Energie- und Gebäudetechnik** Janek Scholz (Wildeshausen); Harald Meyer Brandschutz-Elektro GmbH & Co. KG (Ganderkesee)
- Fachverkäufer im Lebensmittelhandwerk, Schwerpunkt Fleischerie** Maik Benjamin Baumann (Wiefel-

- stede); Meerpohl Spezialitäten-Fleischerei GmbH (Oldenburg)
- Fachverkäuferin im Lebensmittelhandwerk, Schwerpunkt Bäckerei** Michelle Antonik (Ganderkesee); Gerhard Meyer KG (Ganderkesee)
- Fahrzeugaackierer** Sabrina Hasel (Damme); Enneking Autolackiertechnik GmbH (Damme)
- Feinwerkmechaniker** Lukas Friedrichs (Edewecht); Enno Friedrichs Schlossermeister (Edewecht)
- Fleischer** Ben Bruns (Bockhorn); Die Landschlachtereier Johann Bruns e.K. Inhaber Jan Bruns (Bockhorn)
- Fliesen-, Platten- und Mosaikleger** Brian Wessels (Westerstede); Thorsten Schipper (Bad Zwischenahn)
- Fotografin** Celina Rickels (Westerstede); Rüdiger Dägling Fotografenmeister (Rastede)
- Friseurin** Lora Minderlen (Barßel); H2O Unternehmensgesellschaft (Apen)
- Gebäudereiniger** Laif Rüscher (Oldenburg); Tamminga Gebäudereinigung GmbH & Co. KG (Wardenburg)
- Gerüstbauer** Fabian Hoes (Achim); Bassenberg & Schwarting GmbH (Stadland)

„
Ein besonderer Moment in vielerlei Hinsicht.“

Eckhard Stein,
Kammerpräsident

- Goldschmiedin** Carlotta Pasqua Mastrangelo (Wildeshausen); D'OR Galerie und Goldschmiede (OL)
- Hörakustikerin** Rieke Quathamer (Oldenburg); Fielmann AG & Co. im Centrum KG (Oldenburg)
- Kauffrau für Büromanagement** Nicole Scheidler (Garrel); Heinrich Kühling Stahl- und Metallbau GmbH (Friesoythe)
- Konditorin** Jacqueline Frances Nienaber (Cappeln); Andreas Knappe (Emstek)
- Kraftfahrzeugmechatroniker** Ernestas Skuncikas (Bremen); V & V GmbH (Delmenhorst)
- Land- und Baumaschinenmechatroniker** Marvin Framme (Lönningen); Michael Größ (Lönningen)
- Maler und Lackierer** Blerim Toshi (Wiefelstede); Arben Toshi (Wiefelstede)
- Maßschneider, Schwerpunkt Herren** Ole Christian Steinhausen (Wilhelmshaven); Landesbühne Niedersachsen Nord GmbH (Wilhelmshaven)
- Maßschneiderin, Schwerpunkt Damen** Lara Krug (Sigmaringen); Oldenburgisches Staatstheater (Oldenburg)
- Maurer** Daniel Zietzen (Holdorf); Moorkamp Bauunternehmen GmbH (Steinfeld)
- Mechatroniker für Kältetechnik** Jonas Thomes (Essen); Kälte Klima Dörl GmbH & Co. KG (Cloppenburg)
- Metallbauer, Fachrichtung Konstruktionstechnik** Jan Reuter (Butjadingen); Heiko Hemme Stahl- und Metallbau GmbH (Stadland)
- Metallbauer, Fachrichtung Nutzfahrzeugbau** Tom Oltmanns (Garrel); A + T Nutzfahrzeuge GmbH (Garrel)
- Orthopädietechnik-Mechaniker** Benedikt Ziemba (Bösel); Sanitätshaus Bad Zwischenahn GmbH (Bad Zwischenahn)
- Raumausstatter** Peer Büsing (Delmenhorst); Hergen Otte (Hude)
- Schornsteinfeger** Julian Hicken (Oldenburg); Uwe Heuermann (Jade)
- Straßenbauer** Canice Oetken (Bockhorn); Lehde Straßen- und Tiefbau e.K. (Zetel)
- Systemelektroniker** Jan Krämer (Oldenburg); Leifert Induction GmbH (Oldenburg)
- Tischler** Marten Schultz (Brockum); Oldenburger Interior GmbH & Co. KG (Dinklage)
- Zimmerin** Lea Tellmann (Lönningen); Zimmerei Wilken GmbH (Lindern)
- Zweiradmechatroniker, Fachrichtung Fahrradtechnik** Florian Hampel (Großenkneten); Hermann Bild Mechanikermeister (Vechta)

Fotos: www.hwk-oldenburg.de

vr.de/weser-ems

**Überblick im Banking.
Weitblick im Business.
Morgen kann kommen.
Wir machen den Weg frei.**

Mit unserem OnlineBanking.

Verwalten Sie alle Konten und Zahlungen online. Behalten Sie den Überblick über Ihre Vermögenspositionen. Profitieren Sie rund um die Uhr von entscheidungswichtigen Informationen. Unser Banking für Ihr Business – hier informieren: vr.de/weser-ems

Volksbanken Raiffeisenbanken

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

Wie Investitionen entlasten

Optimierungen im Betrieb zahlen sich aus – für alle. Dieser Unternehmer kann jetzt auch mal abschalten, wenn er Urlaub hat. Und nachts arbeitet Kollege Roboter weiter.

Sieben Tage die Woche den Betrieb im Kopf zu haben, gehört zum Unternehmerdasein im Handwerk oft dazu. Metallbaumeister Lutz Langer ist da keine Ausnahme. Fünf Tage die Woche Tagesgeschäft, samstags erledigen, was liegenblieb, und sonntags den Blick über den Tellerrand schärfen. Für den Chef von Langer Metallbau ist das vor allem Passion. „Ich habe da richtig Bock drauf. Dieses Handwerk ist meine Berufung und mein Hobby“, sagt er. Wenn die Investitionen in den 38 Mitarbeiter starken Betrieb aber gleichzeitig die Work-Life-Balance des Chefs verbessern, sagt der Unternehmer nicht Nein. Der Aha-Effekt kam im letzten Urlaub: „Ich hatte nur zwei Anrufe in drei Wochen!“, erzählt Lutz Langer. „Das war der erste richtig entspannte Urlaub gewesen.“

Langer ist sicher: Die Entlastung ist ein Ergebnis kontinuierlicher Investitionen in seinen Betrieb und die Mitarbeitenden. Zwei Beispiele.

Führung und Fehlerkultur: Für sich und seine Führungskräfte hat der Unternehmer eine Weiterbildung zum Business Coach gemacht und einen sogenannten kontinuierlichen Verbesserungsprozess eingeführt. „Das war die Initialzündung durch alle Abteilungen, sich einzubringen, damit wir angehen können, was nicht flüssig läuft“, sagt Langer. Eine wesentliche Verbesserung war die Einführung einer Fehlerkultur: Als Manko gilt seither nicht, einen Fehler zu machen, sondern nur, ihn zu verschweigen. Resultat: Fehler sind im Betrieb rechtzeitig bekannt und können behoben werden, anstatt zu teuren Problemen heranzuwachsen, die viel Kraft binden.

Digitalisierung: Schrittweise hat der Betrieb seine Prozesse optimiert und digitalisiert. Die Basis bildet ein Enterprise-Resource-Planning-System (ERP) zur Planung und Steuerung von Betriebsressourcen wie Kapital, Personal und Material. Seitdem hätten alle Aufträge eine Nummer, die im Bestellsystem und in jeder Rechnung auftaucht, was die Prüfung der Kalkulation im laufenden Projekt und die Nachkalkulation erleichtert. Mittlerweile ist ein Dokumenten-Management-System hinzugekommen. „Wir haben damit auch auf eine elektronische Rechnungsstellung umgestellt“, erklärt Lutz Langer. Alle neuen Aufträge werden digital abgebildet und die Wege zur Post sind deutlich weniger geworden. Die Arbeit mit den digitalen Systemen zwingt das Team, nach transparenten Standards zu arbeiten. Im Krankheitsfall kann ein Kollege einen Auftrag leichter übernehmen und hat alle nötigen Infos zentral verfügbar. Resultat: Die Selbstorganisation läuft reibungsloser, der Chef ist seltener gefragt, Probleme zu lösen.

Die stetigen Digitalisierungsschritte schaffen für Langer Metallbau die Grundlage für die jüngsten Großinvestitionen, die die Effizienz steigern und das Team zugleich entlasten sollen. Dazu zählt ein vertikales Kleinteilelager. „Suchzeiten sind tote Zeiten“, sagt Langer. Die Teilesuche ist seit dem ver-



Kleiner fachlicher Austausch. Als Problemlöser ist der Chef dank hoher Selbstorganisation inzwischen seltener gefragt.



Eigenkonstruktion: Diese Apparatur bringt Druckluft, Teile und Co. dahin, wo sie am Montageplatz gebraucht werden.



Kleiner Ausschnitt des vertikalen Teilelagers. Hier lagern Kleinteile in Gondeln. Staufläche: 240 Quadratmeter.

tikalen Lager Geschichte. Im Inneren der Maschine sind – ähnlich einem Riesenrad – dutzende Gondeln untergebracht, die auf 15 Quadratmetern Grundfläche 240 Quadratmeter Lagerfläche schaffen. Das gesuchte Teil wird am Monitor ausgewählt, schon fährt die passende Gondel zur Entnahmeebene und ein Laserpunkt zeigt die Zelle an, in der das gesuchte Teil liegt.

Nachtschicht macht der Roboter

Die zweite Großinvestition hat der Unternehmer zuletzt auch als Teilantwort auf den Fachkräftemangel getätigt: Seit Kurzem arbeitet ein Roboter zum Profilhandling Hand in Hand mit der CNC-Maschine

zur Profilbearbeitung: Der Schüco RX Load 500 führt die Aluminium- oder Stahl-Stangenware zur Profilierung der CNC-Maschine zu und legt sie nach der Bearbeitung auf einem Lagerplatz ab. „Der Roboter kann die Tätigkeiten von zwei Mitarbeitern übernehmen“, sagt Langer. Ersetzt soll er allerdings keine Fachkraft. Er übernimmt die Nachtschicht im sechsständigen Automatikbetrieb, „Tagsüber arbeitet er zwei bis drei Stunden autark, dann wird das Magazinregal kurz gedreht und er kann weitermachen.“

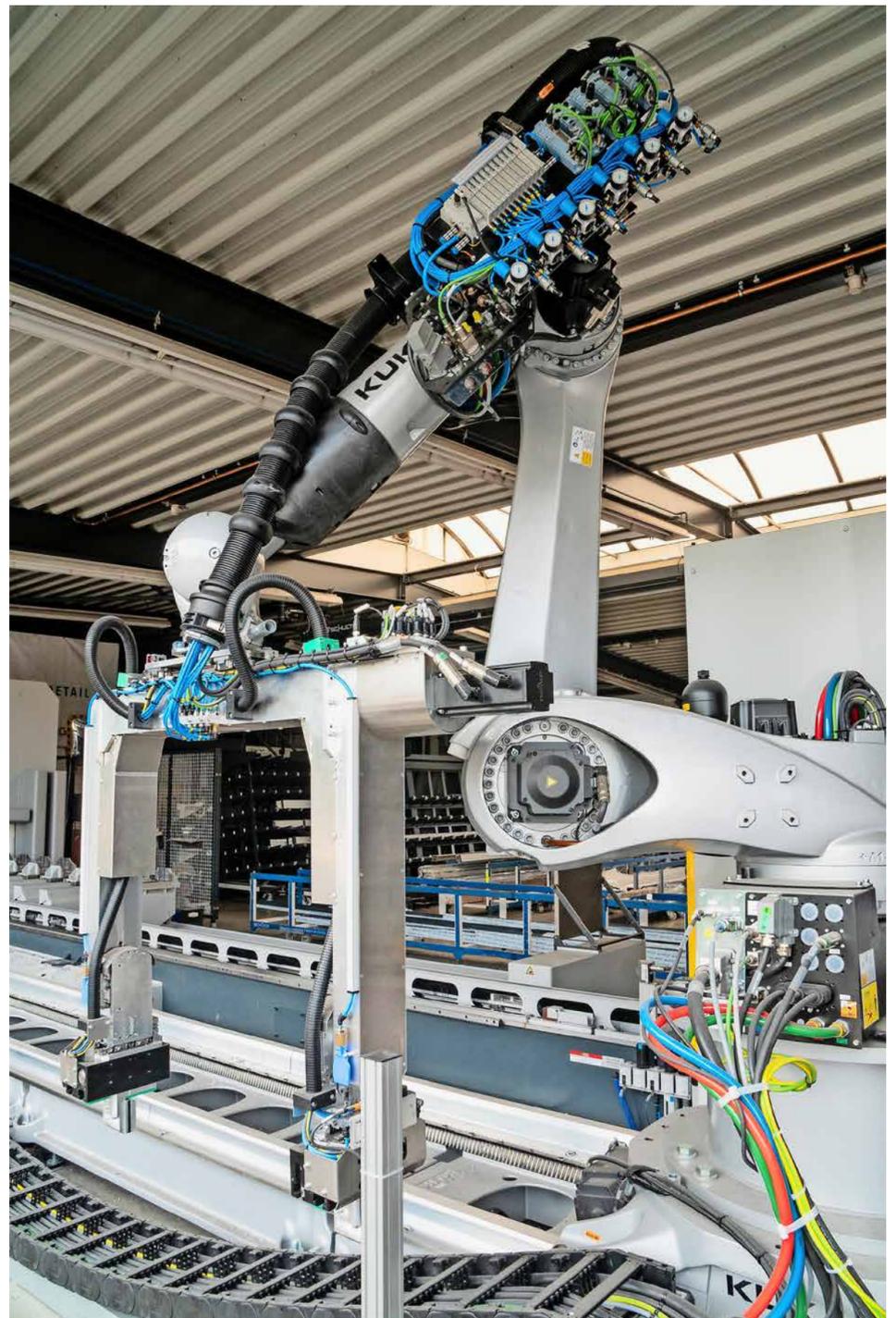
Wo findet der Unternehmer Ideen für die ständige Modernisierung? „Ich schaue regelmäßig in Handwerks- und Branchenzeitungen, lese Newsletter,



Lutz Langer, Metallbaumeister und Geschäftsführer von Langer Metallbau

besuche Messen und informiere mich online“, sagt Langer. Den RX Load hat der Unternehmer eines Sonntags auf Youtube entdeckt – und als Schüco-Partnerbetrieb direkt bei seinem Ansprechpartner nachgefragt. „Wir haben dann einen Termin gemacht und sind zu fünft für zwei Tage zur Prototyp-Besichtigung nach Süddeutschland gefahren“, sagt Langer. Der Maschinenbediener des Betriebs hat mit dem System vor Ort direkt probegearbeitet. Nachdem am zweiten Tag das Kaufmännische geklärt war, hat der Chef sein Team konsultiert. „Was machen wir jetzt?“ Antwort: „Lutz: geil! Wenn möglich, nehmen wir die.“

DENNY GILLE



Effizienter Kollege: Mit diesem Roboter macht Langer Metallbau einen großen Sprung bei der Produktivität. Nachts arbeitet die Maschine autark durch. Die Anschaffung war auch eine Teilantwort auf den Fachkräftemangel.

■ VIER FRAGEN AN

Florian Schön

FIRMENNAME claus+claus – möbel fürs büro
WEBSITE www.clausundclaus.de
ORT Oldenburg
GEWERK Tischler
MITARBEITERZAHL 2
FUNKTION Geschäftsführer



1. Was war Ihre wichtigste Entscheidung als Unternehmer?

Wir setzen auf Kreislaufwirtschaft. Das heißt, dass wir Produkte aus Materialien fertigen, die andere einfach wegschmeißen würden.

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

Unsere Kunden können bei uns zum Beispiel ausrangierte Möbel oder Spanplatten abgeben. Wir designen und fertigen daraus für sie dann neue Möbelstücke.

3. Welches Ziel wollen Sie als Unternehmer noch erreichen?

Ich möchte mit meinem Betrieb zu einer Transformation der Wirtschaft beitragen, hin zu einem ökologischen und sozialen Unternehmertum.

4. Was war Ihre härteste Bewährungsprobe?

In einem Start-up sind die personellen und finanziellen Ressourcen begrenzt. Daher muss ich oft viele Dinge gleichzeitig machen, das ist manchmal eine echte Herausforderung.

Foto: Privat

■ ZU GUTER LETZT

Tauschgeschäfte beim Konditor

„Wenn Geld nichts mehr wert ist, müssen wir zurück zum Tauschgeschäft!“, beginnt der Facebook-Post, mit dem der thüringische Handwerksbetrieb Torten Tuning auf eine ungewöhnliche Aktion aufmerksam macht. Die Idee: An jedem Öffnungstag des Torten Tuning Cafés Gotha können Kunden von 17:30 bis 18:00 Uhr die übrigen Kuchen aus der Theke im Tausch gegen Rohstoffe erhalten. Als geeignete Tauschware gelten ungekühlt haltbare Schlagsahne, Mehl, Zucker, Speisestärke, Rapsöl, Kaffeebohnen, Zuckerstreusel, Schokolade und Süßigkeiten. „Zum Beispiel bekommt ihr ein Stück Kuchen eurer Wahl für 1 kg Mehl“, heißt es in dem Post. Einschränkungen: Die Zutaten müssen originalverpackt sein und dürfen das Mindesthaltbarkeitsdatum nicht überschritten haben. „Es gibt ja ganz viele, die in der Corona-Zeit gehamstert haben, gerade mit Mehl und Öl“, erklärt die Tor-

ten-Tuning-Chefin Nicole Zschemisch gegenüber der Nachrichtenseite Thüringen24. „Und da kam mir eben die Idee, man könnte doch einfach die Rohstoffe tauschen – so wie das ganz früher einmal war.“ Das kommt gut an: Allein der Facebook-Beitrag wurde über 160-mal geteilt, erhielt 300 Likes und gut 40 Kommentare begeisterter Leser. (DEG)



Foto: New Africa - stockadobe.com

Foto: Anna-Maja Leupold



Magische Handwerker

Minna und die magische Stadt – so heißt das Fantasy-Abenteuer von Carina Zacharias. Darin geht es um die Ausbildung im Handwerk. Allerdings ist in der magischen Stadt alles ganz anders als im wahren Leben. Minna bekommt eine Lehrstelle bei einem alten Buchbinder zugeteilt. Doch der ist überhaupt nicht begeistert. Nur unter einer Bedingung stimmt er der Ausbildung zu: Er sagt, dass er selbst keine Bücher binden könne, weil das zu gefährlich sei. Warum, das verrät er Minna nicht. Doch das Mädchen versucht herauszubekommen, was mit ihrem Lehrmeister nicht stimmt. Genauso wie alle anderen Handwerker in der magischen Stadt hat er eine magische Gabe. (AML)