



## Hilfe nach der Flut

Das Wasser im Ahrtal ist weg, der Schaden bleibt. Dominik Tietz bittet Handwerkskollegen um Hilfe. **Seite 3**

Wir sind der Versicherungspartner fürs Handwerk.

Infos unter [www.signal-iduna.de](http://www.signal-iduna.de)

**SIGNAL IDUNA**  
gut zu wissen

## WEITERE THEMEN



### So gelingt der Wechsel

Unzufrieden mit der Bank? Dann prüfen Sie Ihre Alternativen. **Seite 2**

### Schwerpunkt: Nachfolge

Betriebsübergabe – diese Fehler sollten Sie vermeiden. **ab Seite 6**

### Traum erfüllt

Marina Lattermann ist Malermeisterin und Künstlerin zugleich. **Seite 17**

## INFOKANÄLE



### App „Handwerk“

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



Wir sind auch online unter [www.hwk-oldenburg.de](http://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](mailto:vertrieb@schluetersche.de)

Internet:  
[www.norddeutsches-handwerk.de](http://www.norddeutsches-handwerk.de)

Fotos: Blutch - stock.adobe.com | Privat



Foto: Kevin Skusa / Central Studios

## Natürlich und schön

Malermeister Julien Stapel arbeitet am liebsten mit natürlichen Farben und Produkten.

Wie die an der Wand aussehen, zeigt der Unternehmer in seinem Hildesheimer Showroom. Dort können sich Kunden ein Bild davon machen, wie Lehmputz, geglätteter Kalkputz oder ein aus Leinöl gepresster Wandbelag auf einer größeren Fläche wirken. Materialien wie diese hat Stapel früh für sich entdeckt. Dadurch profitiert er nun vom Trend zu mehr Nachhaltigkeit. Doch nicht alle Kunden wünschen schadstoffarme und natürliche Produkte. Kommen Kunden ohne konkrete Vorstellungen zu ihm, setzt er auf Beratung. So gelingt es dem Meister meist, Kunden für natürliche Produkte zu begeistern.

**Mehr über den Betrieb aus Hildesheim lesen Sie auf Seite 18.**

# „Corona-Folgen nicht abwälzen“

Kostenlose Corona-Tests werden abgeschafft. Doch Arbeitgeber sollen Mitarbeitern weiterhin Tests anbieten. „Nicht akzeptabel“, meint das Handwerk.

Mitte August haben Bund und Länder die Verpflichtung zu Corona-Testangeboten für Mitarbeiter durch Unternehmen verlängert. Dem Beschluss zufolge soll der Bund „die bestehenden Maßnahmen der Arbeitsschutzverordnung an die aktuelle Situation anpassen und verlängern“. Dies gelte „insbesondere für die Pflicht zur Erstellung und Aktualisierung betrieblicher Hygienekonzepte sowie die Testangebotsverpflichtung“.

### Handwerk: Staat verlagert Verantwortung

Kein Verständnis für diesen Beschluss hat Hans Peter Wollseifer, Präsident des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH). Es sei „nicht akzeptabel und auch nicht nachvollziehbar“, dass Betriebe weiterhin zu Testangeboten für ihre Mitarbeiter verpflichtet würden, „wenn der Bund zeitgleich sein Angebot kostenloser Bürgertests Mitte Oktober einstellen will“, sagt Wollseifer. Testangebote könnten „sicherlich in den Betrieben aufrechterhalten werden“, allerdings sei „ihnen nicht zuzumuten, dann auch weiter voll die Kosten dieses Angebots

zu tragen“, so der Handwerkspräsident. „Eine solche Verlagerung staatlicher gesamtgesellschaftlicher Verantwortung auf die betriebliche Ebene ist nicht hinnehmbar.“

Davon unbeeindruckt hat das Bundeskabinett die Corona-Arbeitsschutzverordnung Anfang September verlängert und ergänzt. Arbeitgeber bleiben verpflichtet, allen Mitarbeitern mindestens zweimal pro Woche Schnell- oder Selbsttests anzubieten.

Zudem enthält die Arbeitsschutzverordnung nun eine weitere Verpflichtung für Arbeitgeber: Sie müssen Mitarbeiter „über die Risiken einer CoVid-19 Erkrankung und bestehende Möglichkeiten einer Impfung“ informieren und sie sollen „zur Wahrnehmung von Impfangeboten“ während der Arbeitszeit freistellen.

### „Warum sollen wir immer weiter zahlen?“

Schlossermeister Stefan Priesmeier aus Braunschweig wundert sich nicht über die politischen Entscheidungen und Pläne, die Arbeitgeber weiter in die Pflicht zu nehmen. „Das passt ins Bild, so läuft es ja schon die ganze Zeit“, sagt der 60-Jährige.

„Die Arbeitsschutzausstattung, die Lohnfortzahlung für amtlich angeordnete Quarantäne, die Testangebotspflicht – für all das dürfen im Zweifel wir als Arbeitgeber zahlen.“

Dabei leide das Handwerk schon mehr als genug unter den Corona-Folgen. Jetzt sieht der Unternehmer weitere Lasten durch die Test auf sich und seine Kollegen zukommen. „In den letzten Monaten hat ja kein Mitarbeiter mehr nach Tests gefragt, das wird sich ändern.“ Dafür würden die steigenden Infektionswerte, die Abschaffung der kostenlosen Bürgertests und die neue 3G-Regel sorgen, derzufolge nur noch Geimpfte, Getestete und Genesene ab einer gewissen Infektionslage Einlass in bestimmten Örtlichkeiten erhalten.

Fair sei das nicht, betont Priesmeier. „Warum sollen wir als Arbeitgeber einseitig immer weiter die Lasten tragen, wenn der Gesetzgeber doch die vierte Welle vorhersehen konnte und nichts unternommen hat?“, fragt der Chef eines 10-Mann-Betriebs. „Wenn der Staat diese Dinge vorgibt und selbst zu spät handelt, dann darf er die Folgen nicht auf die Betriebe abwälzen.“ **JÖRG WIEBKING**



Foto: Privat



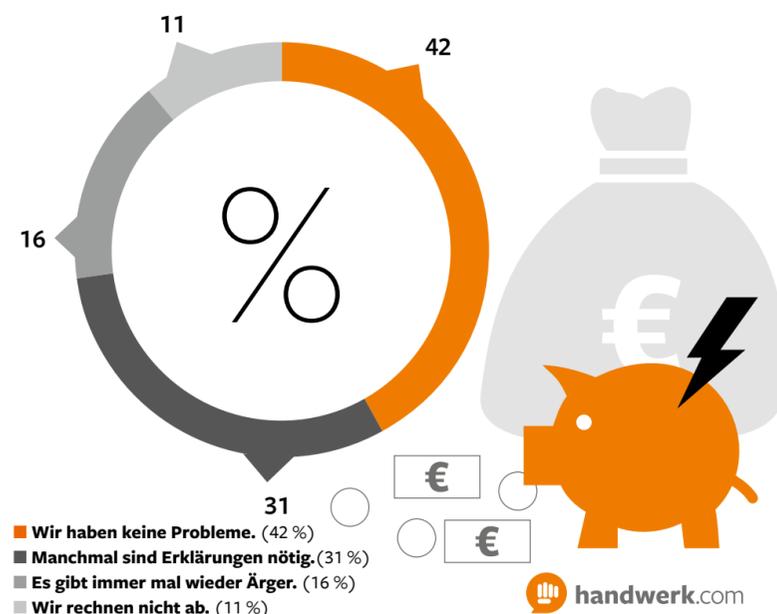
Das passt ins Bild.

**Stefan Priesmeier,**  
Schlossermeister

## UMFRAGE

### Anfahrtskosten: Wie reagieren Ihre Kunden?

Die Anfahrt zum Kunden kostet Geld und muss irgendwie abgerechnet werden. Wie reagieren die Kunden der handwerk.com-Leser auf diese Position in der Rechnung?



## Wen die weltweiten Hamsterkäufe hart treffen

Die Preise im Welthandel explodieren. Eine Studie zeigt, wen die Entwicklung besonders hart trifft.

Der konjunkturelle Boom nach der Corona-Rezession führt laut einer Studie des Kreditversicherers Euler Hermes weltweit zu Hamsterkäufen. Europäische und vor allem Deutsche Unternehmen hätten dabei oft das Nachsehen, während die USA im Rennen um die heiß begehrten Zulieferungen die Nase vorn hätten.

Seine Ursache habe das Missverhältnis vor allem in der ungleichzeitigen Erholung von den Folgen der Lockdowns. Die US-Konjunktur sei im laufenden Jahr deutlich früher und kraftvoller wieder in Gang gekommen als in Europa. Die Folge: Warenlieferungen aus China in die USA nähmen derzeit um rund 30 Prozent zu, nach Europa hingegen nur um etwa 10 Prozent.

„Unternehmen versuchen händelnd, ihre Lagerbestände aufzufüllen“, sagt Euler Hermes-Geschäftsführer Ron van het Hof. Angesichts

von anhaltenden Engpässen in den Versorgungsketten – insbesondere bei Schiffscontainern – sei das allerdings kein Selbstläufer. Die Preise und damit die Kosten des Welthandels kletterten „im Galopp auf neue Rekordhöhen“.

### Entspannung nicht in Sicht

Entspannung scheint nicht in Sicht. Laut van het Hof werden die Schiffskapazitäten kurzfristig weiterhin knapp bleiben. Das liege unter anderem an den unzureichenden Investitionen der letzten Jahre in der Seeschifffahrt.

Nach seiner Einschätzung wird die Beziehungsqualität zu den eigenen Lieferanten künftig eine größere Rolle spielen. Dabei dürfte sich eine partnerschaftliche Beziehung zu Lieferanten langfristig eher auszahlen, als aus diesen den letzten Cent herauszupressen, so van het Hof. (AML)



Vor dem Bankwechsel: Testen Sie die Kreditvergabe Ihrer Zweitbank.

# Bankwechsel: So gelingt's

Unzufrieden mit der Bank? Vor einem Bankwechsel sollten Sie einen kühlen Kopf bewahren: Lohnt sich das wirklich – und welche Alternativen haben Sie?

Eigentlich wollte Lutz W. Anfang des Jahres seiner Hausbank kündigen. So richtig zufrieden sei er schon länger nicht gewesen, erzählte der Handwerksmeister im Dezember. Endgültig die Nase voll hatte er schließlich, als ihm die Hausbank beim KfW-Schnellkredit Steine in den Weg legte: Den Schnellkredit hat er schließlich bei seiner Zweitbank bekommen – und seiner Hausbank hat er nicht gekündigt. „Ich habe mich zwar total geärgert, aber ein Bankwechsel war mir dann doch zu heikel. Bei meinen Kreditschulden ist ein Wechsel vielleicht nicht so einfach“, berichtet der 49-Jährige.

Tatsächlich sei ein spontaner Bankwechsel keine gute Idee bestätigt Finanzierungsexperte Carl-Dietrich Sander vom Verband Die KMU-Berater: „Man gibt keine bestehende Bankverbindung auf, ohne vorher eine zweite und dritte zu haben und seine Optionen zu prüfen.“

**3 Fragen, die Sie sich vorher stellen sollten**  
Bevor Sie über einen Bankwechsel nachdenken, rät Sander zur Beantwortung von drei Fragen:

- Welche Anforderungen haben Sie? Ihre derzeitige Hausbank erfüllt Ihre aktuellen Finanzierungsbedürfnisse vielleicht nicht. Aber würde



Foto: Privat

„Eine Zweitbank ist heute unverzichtbar.“

**Carl-Dietrich Sander,**  
Die KMU-Berater

das bei einer neuen Bank besser gelingen – und passt Sie auch zu Ihren Zukunftsplänen?

- Wie umfangreich ist Ihre Geschäftsbeziehung zur Bank? Geht es nur um einen Kredit? Oder haben Sie auch Einlagen? Nutzen Sie Dienstleistungen der Bank? Je intensiver die Geschäftsbeziehungen sind, desto riskanter ist ein abrupter Bankwechsel.
- Wohin wollen Sie wechseln? Viele Banken haben mit hohen Risiken bei sinkenden Einnahmen zu kämpfen. Darauf reagieren sie mit Negativzinsen und Gebührenerhöhungen, mit Kostensenkungen durch Digitalisierung, Filialschließungen und Fusionen – und teilweise auch mit Änderungen im Umgang mit Geschäftskunden.

Die Bankenlandschaft verändere sich derzeit gravierend, warnt Sander: „Die Auswahl an Kreditinstituten schrumpft und die Strategien in den einzelnen Kundensegmenten ändern sich.“ So sei schwer vorherzusagen, wie sich die Geschäftsbeziehung zu einer neuen Bank entwickeln wird.

**Vor dem Wechsel kommt die Zweitbank**  
Angesichts dieser Unsicherheit empfiehlt Sander, den Bankwechsel zurückzustellen – und zunächst eine zweite Bankverbindung aufzubauen:

- 1 Behalten Sie eine gewachsene Bankverbindung bei, auch wenn Sie unzufrieden sind. Die Beziehung können Sie zumindest einschätzen und damit planen.
  - 2 Suchen Sie sich eine Zweitbank, mit der sie schrittweise eine Beziehung aufbauen: Lassen Sie einen kleinen Teil Ihrer Umsätze auf das neue Konto fließen, verhandeln Sie über eine kleine Kreditlinie – und wenn es gut läuft, bauen Sie das aus. Wenn nicht, probieren Sie es mit einer neuen Zweitbank.
  - 3 Wenn Sie dann immer noch die Hausbank wechseln wollen, bauen Sie vorher noch eine dritte Bankverbindung auf. Denn wenn die bisherige Zweitbank zur neuen Hausbank wird, sollten Sie idealerweise schon einen Ersatz für die Zweitbank am Start haben.
- „Eine Zweitbank ist heute unverzichtbar, um die Abhängigkeit von einer einzigen Bank zu senken und die Verhandlungsposition zu stärken“, betont der Finanzexperte.

**Testen Sie den Kredit von der Zweitbank!**  
Wenn Sie herausfinden wollen, wie kreditfreudig das neue Kreditinstitut ist, müssen Sie dort Erfahrungen sammeln. Lange warten sollten Sie damit nicht, rät

Sander: „Fragen Sie gleich nach einer kleinen Kontokorrentlinie.“ Damit das funktioniert und Sie nicht nur auf Skepsis stoßen, müssen Sie das Gespräch gut vorbereiten, empfiehlt der Experte:

- Behalten Sie Ihren Ärger über Ihre Hausbank für sich.
- Präsentieren Sie stattdessen Ihren Betrieb, seine Ausrichtung und Besonderheiten, Ihre Pläne und Ihre Zahlen.
- Machen Sie deutlich, dass für Sie angesichts Ihrer Umsatzentwicklung und Pläne eine zweite Verbindung finanzstrategisch wichtig ist.

„Wenn die Zahlen und Pläne solide sind, kann eine Bank auf der Sachebene nur noch schlecht dagegen argumentieren“, sagt Sander. „Dann merken Sie sofort, wie die Bank tickt – und ob sie zu Ihren Plänen passt.“

**Verhandeln: Wie stark ist Ihre Position?**  
Doch nicht in jedem Fall ist ein Bankwechsel am Ende wirklich notwendig. „Je besser die Pläne und die Verhandlungsposition eines Kunden sind, desto eher wird eine Bank auf seine Wünsche eingehen“, sagt Sander. Das gelte auch für die Zweit- und Drittbank. Die Verhandlungsposition hänge von drei Werten ab:

- Rating: Wie bewertet die Bank die Bonität Ihres Unternehmens?
- Kapitaldienstfähigkeit: Verfügt Ihr Unternehmen über genügend Liquidität, um dauerhaft Zinsen und Tilgung aller derzeitigen und eventuell weiteren Kredite zu zahlen?
- Sicherheiten: Wie viel werthaltige Sicherheiten haben Sie – und wie hoch ist der Blanko-Anteil der Bank, also der Teil des Kreditvolumens, der nicht besichert ist?

„Wenn ich die drei Fragen beantworten kann, bekomme ich ein Gefühl für meine Verhandlungsposition gegenüber der Bank“, sagt Sander. Je besser Rating, Sicherheiten und Liquidität sind, desto attraktiver sei ein Kunde für die Bank.

Die Kapitaldienstfähigkeit können Sie selbst berechnen – allerdings kann die Bank zu anderen Ergebnissen kommen, abhängig von der Berechnungsmethode. Die Bewertung von Sicherheiten ist schon schwerer, da die Vorstellungen über deren Wert oft weit auseinandergehen. Und bei der Rating-Note ist endgültig die Bank am Zug.

Sanders Rat: „Fragen Sie Ihre Hausbank, die kennt die Antwort auf die drei Fragen in jedem Fall. Sie antwortet vielleicht nicht gerne, aber es sind ja Ihre Daten, um die es geht.“ **JÖRG WIEBKING**

## Teilnehmer zahlen Zeche der Abwesenden

Bei einer Betriebsfeier gilt ein Steuerfreibetrag von 110 Euro pro Mitarbeiter. Doch was passiert, wenn Kollegen kurzfristig absagen, die Kosten aber nicht weniger werden?

**Der Fall:** Zur Weihnachtsfeier eines Arbeitgebers hatten sich 27 Mitarbeiter angemeldet, zwei sagten kurzfristig wieder ab. Dennoch berechnete der Veranstalter dem Unternehmen die ursprünglich kalkulierten Kosten von 3.052,35 Euro. Der Arbeitgeber ermittelte den geldwerten Vorteil je Arbeitnehmer, indem er die Kosten zunächst durch 27 teilte. Der sich daraus ergebende Betrag von 113,50 Euro überstieg den Freibetrag damit um 3,50 Euro. Da nur 25 Mitarbeiter anwesend waren, setzte er auch nur für diese 25 die jeweils 3,50 Euro als steuerpflichtige Zuwendung an. Der Fall landete vor dem Finanzgericht Köln, das zugunsten des Arbeitgebers entschied: Die Teilnehmer hätten durch die Mehraufwendungen des Arbeitgebers keinen steuerpflichtigen Vorteil gehabt. Das Finanzamt klagte dagegen vor dem Bundesfinanzhof (BFH).

**Das Urteil:** Der BFH entschied gegen den Arbeitgeber. Zur Ermittlung des geldwerten Vorteils einer Betriebsfeier seien alle im unmittelbaren Zusammenhang stehenden Aufwendungen zu gleichen Teilen auf die anwesenden Teilnehmer aufzuteilen. Ob diese



Foto: Nizhnenova Elena - stock.adobe.com

Steuerrecht: Bei Absagen werden die Kosten der Betriebsfeier auf die Anwesenden umgelegt – auch wenn sie nichts davon haben.

Aufwendungen zu einem Vorteil für die Teilnehmer führen, spielen keine Rolle. Dieser vom Gesetzgeber festgelegte Bewertungsmaßstab diene der Vereinfachung. „Damit möglicherweise einhergehende lohnsteuerliche Unzuträglichkeiten“ seien „hinzunehmen“. (JW)

**BFH: Urteil vom 29. April 2021, Az. VI R 31/18**

## Keine Schätzung bei kleinen Fehlern

Das Finanzamt schätzt einen Betrieb auf 150.000 Euro Mehreinnahmen. Ein Finanzgericht kommt auf 100 Euro – und wirft dem Fiskus Rechenfehler vor.

Bei geringfügigen Fehlern in der Kasselführung darf das Finanzamt den Gewinn nicht schätzen. Das hat das Finanzgericht Münster entschieden.

**Der Fall:** Bei einer Außenprüfung stellte das Finanzamt fest, dass eine Imbissbude einzelne Barumsätze nicht in seiner elektronischen Registrierkasse erfasst hatte. Die Prüfer kamen für fünf Tage in drei Jahren auf einen Fehlbetrag von 93,73 Euro. Schuld waren einige nicht gebuchte Pfandgelder und Verkaufseinnahmen. Zudem stellten sie fest, dass der Betreiber an neun Tagen Einnahmen um ein bis zwei Tage verspätet gebucht hatte. Damit waren die Aufzeichnungen nach Auffassung des Finanzamts in dem

Zeitraum nicht ordnungsgemäß. Bei einer anschließenden Schätzung kalkulierten die Prüfer steuerpflichtige Mehreinnahmen von rund 150.000 Euro.

**Das Urteil:** Das Finanzgericht reduzierte die Hinzuschätzung auf 93,73 Euro aus den nachweislichen Barbeträgen. Diese seltenen und geringen Mängel fielen im Verhältnis zu den bis zu 30.000 Einzelbuchungen im Jahr nicht ins Gewicht. Das gelte auch für die Kassensturzfähigkeit in diesen wenigen, kurzen Zeiträumen. Trotz einzelner Mängel sei die Buchführung ordnungsgemäß. Daher gebe es keinen Anlass zur Schätzung. Darüber zeigte das Gericht eine Reihe



Foto: oilly - stock.adobe.com

Geringfügige Fehler in der Kasselführung sind kein Anlass für eine Hinzuschätzung.

von Schätzfehlern der Prüfer auf. Deren Kalkulation sei „derart fehlerhaft“, dass sie selbst bei bestehender Schätzbefugnis nicht für eine Schätzung getaugt hätte. (JW)

**FG Münster: Urteil vom 9. März 2021, Az. 1 K 3085/17 E,G,U**

## Diese Abgabefristen gelten für Ihre Steuererklärungen 2020

Haben Sie noch den Überblick, welche Abgabefristen für Ihre Corona-Steuererklärungen gelten: 2020? Hier die Termine.

Die Steuererklärungen 2020 müssen Sie beim Finanzamt bis zum 1. November 2021 einreichen. In den Bundesländern, in denen der 1. November ein gesetzlicher Feiertag ist, endet die Frist am 2. November 2021. Deutlich mehr Zeit haben Sie, wenn sich ein Steuerberater oder ein Lohnsteuerhilfe-Verein um Ihre Erklärungen kümmert: Dann ist die Abgabe am 31. Mai 2022 fällig. Diese Fristverlängerung gilt automatisch – Sie müssen keinen Antrag stellen.

Für die Verlängerung gibt es einen Grund: Überlastung. Steuerberater wie auch Finanzämter haben mit den Corona-Folgen zu kämpfen.

Unter normalen Umständen sind Steuererklärungen hingegen jeweils bis zum 31. Juli des Folgejahres einzureichen. Werden die Unterlagen von einem Steuerberater erstellt, verlängert sich die Frist automatisch

„Sie haben drei Monate mehr Zeit als normal. Grund für die Verlängerung: Überlastung.“

bis zum letzten Februartag des übernächsten Jahres. Fällt die Abgabefrist auf einen Samstag oder Sonntag, so verschiebt sie sich auf den darauf folgenden Montag.

Das Bundesfinanzministerium hat in einem Anwendungserlass (IV A 3 - S 0261/20/10001:014) geklärt, was bei den verlängerten Abgabefristen 2020 zu beachten ist. Eine weitere Verlängerung der Abgabefristen für das Jahr 2020 durch das Finanzamt ist demzufolge nur in Ausnahmefällen möglich. Sie müssen nachweisen, dass Sie ohne Verschulden verhindert waren.

Gute Gründe sind zum Beispiel ein Krankenhausaufenthalt oder eine länger andauernde Krankheit oder auch fehlende Unterlagen von anderer Stelle.

Arbeitsüberlastung des Steuerberaters ist hingegen kein guter Grund und kann laut Bundesfinanzministerium „für sich allein nur in besonders gelagerten Ausnahmefällen“ eine weitere Fristverlängerung rechtfertigen.

Versäumen Sie die Abgabefristen, sieht § 152 der Abgabenordnung einen Verspätungszuschlag vor: 0,25 Prozent der festgesetzten Steuer, mindestens jedoch 25 Euro für jeden angefangenen Monat der Verspätung. Allerdings gibt es eine Obergrenze von maximal 25.000 Euro.

Auf den Verspätungszuschlag kann das Finanzamt verzichten, wenn Sie oder Ihr Steuerberater nicht schuld sind an der Verspätung und das nachweisen können. Anders sieht es aus, wenn Sie die Steuererklärungen 2020 nicht bis 31. Mai 2022 abgeben: Dann wird der Fiskus den Verspätungszuschlag automatisch festlegen. Ermessensspielraum hat das Finanzamt hingegen,

- wenn Sie eine Fristverlängerung von der Finanzbehörde erhalten und auch diese nicht eingehalten haben,
- wenn das Finanzamt die Steuer auf null Euro oder einen negativen Betrag festsetzt,
- oder wenn die festgesetzte Steuer die Summe aus Vorauszahlungen und Steuerabzugsbeträgen nicht übersteigt.

**Vorzeitige Anforderung der Erklärung**  
Allerdings dürfen die Finanzämter Steuererklärungen auch für das Jahr 2020 vorzeitig anfordern.

Gründe können gemäß § 149 Absatz 4 AO zum Beispiel sein:

- wenn Sie Steuererklärungen schon mehrfach nicht oder verspätet abgegeben haben,



Foto: mifotro - stock.adobe.com

Trotz verlängerter Abgabefrist: Das Finanzamt kann Ihre Steuererklärungen 2020 auch früher anfordern, wenn es einen guten Grund nennt.

- wenn das Finanzamt eine Außenprüfung plant,
  - wenn Sie den Betrieb in 2020 geschlossen hatten,
  - wenn das Finanzamt mit Steuernachzahlungen von mehr als 10.000 Euro rechnet.
- Die Begründung darf jedoch nicht „formelhaft“ sein, entschied der Bundesfinanzhof 2017. Es genügt also nicht, wenn das Finanzamt mehrfach verspätete Abgaben anführt, sondern es muss diese genau benennen. (JW)



Foto: GordonGrand - stock.adobe.com

Foto: Christian - stock.adobe.com

## „Vergesst uns nicht“

Ob eingestürzte Brücken oder überflutete Häuser: Das Hochwasser hat im Ahrtal eine Spur der Zerstörung hinterlassen.

Nach der Flutkatastrophe im Ahrtal fürchtet Meister Dominik Tietz um die Zukunft der Region. Er ruft Handwerker aus ganz Deutschland dazu auf, beim Wiederaufbau zu helfen.



Foto: privat



Alleine können wir die Nachfrage nicht decken.

**Dominik Tietz,**  
Elektrotechnikermeister

### Niedersachsen helfen

Kurz nach der Flut im Juli waren Elektromeister Jannik Henken (Jannik Henken Elektrotechnik) und Sanitär- und Heizungsbauermeister Bastian Darsow (Eckel GmbH) für sieben Tagen im Ahrtal, um dort mitanzupacken. Doch nach dem Einsatz war den beiden Oldenburger Unternehmern klar, dass deutlich mehr passieren muss. Die Zerstörung und das Leid in der Region seien unfassbar groß, so Henken. Im Austausch mit Handwerkskollegen entstand schließlich die Idee zu einer Aktionswoche: Vom 13. bis zum 17. September werden Mitglieder der Oldenburger Innung für Sanitär- und Heizungstechnik sowie der Elektro-Innung Oldenburg nun ins Ahrtal fahren. „Allein werden die Handwerker der Region den Wiederaufbau nicht schaffen“, betont Darsow. Deshalb möchte er zusammen mit seinen Kollegen die Betriebe dort unterstützen: „Arbeit ist genug da.“ Darsow hofft, dass die Oldenburger mit ihrer Aktion ein Vorbild für andere Handwerker sind. Schon jetzt sind sie nicht die einzigen Helfer aus dem Norden. Auch das Elektro-Handwerk Cloppenburg war bereits mit einem 17-köpfigen Team vor Ort. Mit dabei war Martin Schuhmacher. Zum Hilfeinsatz sagt der stellvertretende Obermeister: „Es war ein Wochenende mit sehr vielen Eindrücken.“ So hätten sie „unheimlich dankbare Menschen“ kennengelernt und eine „wahnsinnige Solidarität“ (AML)

Starkregen verwandelte die Ahr im Juli in einen reißenden Strom und hat in Rheinland-Pfalz eine Spur der Zerstörung hinterlassen: Die Wassermassen haben Brücken eingerissen, Häuser überflutet sowie Autos und Menschen mit sich gerissen. Angesichts dieser Naturkatastrophe wollte Elektrotechnikermeister Dominik Tietz den Menschen in der Region helfen. Über Instagram startete der Unternehmer aus Königfeld (Eifel) einen Videoaufruf und appellierte an Handwerker in ganz Deutschland: „Wir brauchen Stromaggregate, wir brauchen Baustromverteiler. Wenn Ihr irgendwie helfen könnt, dann meldet Euch bitte bei mir.“

#### Nach der Notversorgung steht der Wiederaufbau an

Die erste Welle der Solidarität nach dem Unwetter war groß. „Bislang haben uns mehr als 1.000 Geräte aus ganz Deutschland erreicht“, sagt Tietz. Inzwischen ist er seit Wochen im Krisengebiet im Einsatz und koordiniert zusammen mit seinem Kollegen Frank Simonis und Obermeister Christian Müller die Hilfsmaßnahmen. Dank der Unterstützung aus dem Handwerk haben die drei Unternehmer eine Notversorgung auf die Beine gestellt. „Zumindest provisorisch haben die meisten Menschen in der Region jetzt wieder Strom“, berichtet Tietz. Er weiß, dass sie bislang nur einen kleinen Teil der Arbeit geschafft haben: „Es wird Jahre dauern, die Häuser und die Infrastruktur wieder aufzubauen.“

Der Unternehmer fürchtet allerdings, dass die Menschen in der Region das nicht ohne weitere Hilfe aus dem Rest des Landes schaffen werden. Das Ahrtal sei eine ländliche Region, in der es ohnehin schon nicht viele Handwerksbetriebe gab. Die Unwetterkatastrophe habe die Situation nun noch verschärft: „Hier will einfach jeder gerade einen Handwerker haben“, betont Tietz. „Alleine können wir die Nachfrage nicht decken, zumal viele Handwerker selbst betroffen sind.“

#### Dringend benötigt: Elektriker und SHK-Handwerker

In den Nachrichtensendungen wird dem Handwerksmeister zufolge kaum noch über die zerstörte Region berichtet, weil andere Themen im Fokus stehen. Das wirke sich auf das Engagement für den Aufbau aus: Die anfängliche Euphorie der ehrenamtlichen Helfer ebbe langsam ab und er fürchtet, dass sie noch weiter abnehmen könnte. Deshalb appelliert der junge Unternehmer an die Handwerkskollegen aus ganz Deutschland: „Vergesst uns nicht.“ Seiner Einschätzung nach wird aktuell vor allem Hilfe von Elektrikern sowie Installateuren für Gas, Wasser und Heizung benötigt. Nach und nach bräuchten die Menschen im Ahrtal aber auch Unterstützung von allen anderen Bau- und Ausbaugewerken wie zum Beispiel Malern oder Fliesenlegern.

Handwerkern, die sich ehrenamtlich engagieren möchten, bittet Tietz, die Plattform [www.baut-mit-auf.de](http://www.baut-mit-auf.de) von der Handwerkskammer Koblenz zu nutzen. Dort könnten sie Hilfsangebote einstellen oder sich auf ein Hilfesuchtes melden und Kontakt zu den Betroffenen aufnehmen. Doch bevor Handwerker ins Ahrtal kommen, sollten sie sich bewusst machen, worauf sie sich einlassen: „Es sieht hier aus wie in einem Kriegsgebiet, die Zerstörung ist unfassbar groß“, sagt Tietz. „Es gibt Leute, die fast alles verloren haben, ihr Haus und eventuell auch Angehörige.“ Ehrenamtliche Helfer im Ahrtal bekommen daher viel menschliches Leid und Tränen mit. Das müsse man aushalten können, meint Tietz.

Für ihn hat die Arbeit im Krisengebiet aber auch schöne Seiten: Wenn die Stromversorgung für eine Kirche wieder stehe und die Glocken nach Wochen erstmals wieder läuten, sei das ein Hoffnungsschimmer. Bewegend sei auch, wenn man von Kindern Bilder erhalte, die Danke sagen wollen.

#### Unterstützung wird noch lange nötig sein

Der Meister hat sich wochenlang in Vollzeit ehrenamtlich engagiert: „Dafür habe ich die Arbeit in meinem Betrieb ruhen lassen“, sagt er. Inzwischen nehme das Portal der Handwerkskammer viel Arbeit ab und das sei auch gut so: „Wir können das nicht ewig machen, weil wir uns auch wieder um unsere eigenen Betriebe kümmern und Geld verdienen müssen“, betont Tietz. Er wünscht sich deshalb, dass nun jemand seine Arbeit übernimmt, und sagt: „Die Menschen im Ahrtal werden für den Wiederaufbau noch lange Unterstützung brauchen.“ ANNA-MAJA LEUPOLD

# DIE FORD GEWERBE WOCHEN+



**z. B. Ford Transit Custom**  
**Ab € 199,-<sup>1</sup> mtl.**

**FORD FLATRATE+**  
EINFACH SORGLOS UNTERWEGS  
AB 20 € NETTO (23,80 € BRUTTO) IM MONAT<sup>2</sup>

**Die Ford Gewerbewochen – jetzt sorgenfrei durchstarten mit optionaler Ford Flatrate+<sup>2</sup>. Wir kümmern uns um Ihren Fuhrpark, damit Sie sich auf das konzentrieren können, was zählt: Ihr Unternehmen.**

Ford Transit Custom Basis ab € 199,- netto<sup>1</sup> (€ 236,81 brutto) monatliche Business Leasingrate.



**BEREIT FÜR MORGEN**

Beispielfotos von Fahrzeugen der Baureihe. Die Ausstattungsmerkmale der abgebildeten Fahrzeuge sind nicht Bestandteil des Angebotes. <sup>1</sup>Ein Leasingangebot der Ford Bank GmbH, Henry-Ford-Str. 1, 50735 Köln, für Gewerbekunden (ausgeschlossen sind Großkunden mit Ford Rahmenabkommen sowie gewerbliche Sonderabnehmer wie z. B. Taxi, Fahrschulen, Behörden). Z. B. der Ford Transit Custom Kastenwagen LKW Basis 280 LIH 2,0-I-TDCI Ford EcoBlue-Motor mit 77 kW (105 PS), 6-Gang-Schaltgetriebe, auf Basis einer unverbindlichen Preisempfehlung der Ford-Werke GmbH von € 28.120,- netto (€ 33.462,80 brutto), zzgl. Überführungs- und Zulassungskosten, Leasing mit km-Abrechnung, Laufzeit 48 Monate, Gesamtlauflistung 40.000 km, ohne Leasing-Sonderzahlung, 48 monatliche Leasingraten je € 199,- netto (€ 236,81 brutto). Details bei allen teilnehmenden Ford Partnern. Ist der Leasingnehmer Verbraucher, besteht nach Vertragsschluss ein Widerrufsrecht. <sup>2</sup>Ein Angebot der Ford-Werke GmbH. Gilt für Ford Nutzfahrzeug Neufahrzeuge bei einer jährlichen Laufleistung von 10.000 km und einer Laufzeit von 36 bzw. 48 Monaten (Barzahlungspreis € 720,- netto (€ 856,80 brutto) bzw. € 960,- netto (€ 1.142,40 brutto)). Gilt für Gewerbekunden (ausgeschlossen sind Großkunden mit Ford Rahmenabkommen). Detaillierte Informationen über die Bestandteile, Leistungen und Ausschlüsse der Ford Flatrate+ entnehmen Sie bitte den gültigen Bedingungen der Ford Flatrate+. Die Ford Flatrate+ ist, neben einem Barkauf, auch z. B. kombinierbar mit Leasing oder einer Ford Auswahl-Finanzierung der Ford Bank GmbH, Henry-Ford-Str. 1, 50735 Köln.

# So nehmen Sie Ihrem Team die Angst

Bei der Digitalisierung im Betrieb erweisen sich oft die Mitarbeiter als Bremsklötze, weil sie Angst vor Veränderungen haben. Drei Tipps, wie Sie sie ins Boot holen.

Ob digitale Erfassung der Arbeitszeit, Umstellung der Auftragserfassung auf Apps oder digitale Lagerverwaltung: In vielen Handwerksbetrieben geht die Digitalisierung nicht voran, weil das Team mauert. Persoblogger Stefan Scheller, Recruiting-Experte und Gründer des HR-Portals Persoblogger.de, der im Hauptberuf bei der Datev das Personalmarketing verantwortet, kennt die Angst von Mitarbeitern vor Veränderungen. Seine Tipps helfen Ihnen, Ihr Team zu ermutigen und mit ins Boot zu holen.

## Warum blockieren Mitarbeiter Digitalisierung?

Wenn Ihr Team Veränderungen blockiert, ist häufig Angst die Ursache. „Viele Mitarbeiter fürchten, dass ihnen durch Digitalisierung Aufgaben verloren gehen und sie schlimmstenfalls ihren Job verlieren“, sagt Scheller. „Vor allem, wenn gewohnte Routinetätigkeiten wegfallen, verunsichert das.“

Eine weitere große Angst ist die vor Überwachung. „Manchmal entsteht der Eindruck, dass Mitarbeiter durch Eintragungen in ein digitales System lediglich vom Chef genauer überwacht und kontrolliert werden sollen – das kann Misstrauen hervorrufen“, so Scheller.

Ein zusätzlicher Grund, warum Digitalisierungsprojekte scheitern, sei fehlende Einsicht in die Notwendigkeit. „Wenn das Team denkt, dass die Veränderungen für sie selbst keinen Vorteil bringen, sondern nur eine Laune des Chefs sind, zieht es nicht mit.“

Am schlimmsten sei es, wenn alle drei Gründe zusammenkommen, meint der Persoblogger. Umso wichtiger sei es, Veränderungen gezielt anzugehen und kommunikativ zu begleiten, um Ängsten zu begegnen.

## Tipp 1: Erklären Sie das Ziel, um Angst vor dem Weg abzubauen

Warum wollen Sie Arbeitsabläufe digitalisieren? Sie werden nachvollziehbare Gründe haben. Und

die sollten Sie Ihrem Team erklären. „Das Team muss wissen, dass die Digitalisierung nicht nur für den Chef gut ist, sondern für alle“, sagt Scheller. Je konkreter Sie die Vorteile erklären können, desto besser. Stellen Sie klar, dass niemandem gekündigt wird und nicht die Kontrolle der Mitarbeiter das Ziel ist, sondern bessere Abläufe.

Informieren Sie also ausführlich über Ihre Pläne auf einer Teamsitzung. „Bieten Sie Trainings an oder zeigen Lernvideos aus dem Netz“, empfiehlt Scheller. Möglicherweise haben auch die Anbieter der digitalen Lösung Fortbildungen im Angebot. „Je deutlicher Mitarbeiter spüren, dass sich ihr Arbeitsalltag erleichtern wird, desto größer wird die Akzeptanz.“

## Tipp 2: Gehen Sie in kleinen Schritten vor

Sie wollen am liebsten den ganzen Betrieb umkrepeln und das in möglichst kurzer Zeit? Dann könnten Sie den einen oder anderen Mitarbeiter auf der Strecke verlieren. „Besser ist es, einen kontinuierlichen Veränderungsprozess zu beginnen, der auf kleine Schritte setzt“, sagt Scheller. Das hat aus seiner Sicht drei Vorteile:

- In einem längeren Prozess gewöhnt sich Ihr Team an Veränderungen, sie werden dann als weniger bedrohlich empfunden.
- Große Projekte versanden schnell: Vor allem, wenn Sie sich als Chef nicht intensiv darum kümmern können. Beim Team bleibt dann hängen: Das klappt sowieso nicht.
- Wenn Sie auf mehrere kleine Projekte setzen, können Sie zwischendurch Rückschau halten: Was hat geklappt, was lief nicht so gut? Das Feedback Ihres Teams können Sie für den weiteren Prozess nutzen

## Tipp 3: Suchen Sie sich Verbündete

In jedem Team gibt es Alphas – sicher auch in Ihrem. Machen Sie sich das zunutze. „Überzeugen



Mitarbeiter, die Digitalisierung ablehnen, haben oft Angst vor Arbeitsverlust oder mehr Kontrolle.



Foto: Melanie Scheller



Sie brauchen Multiplikatoren, die mitziehen.

Stefan Scheller, Recruiting-Experte

Sie zuerst die Meinungsführung, beziehen Sie sie in Planungen ein und setzen Sie sich schon mal mit deren möglichen Bedenken auseinander“, empfiehlt Scheller. Zum einen können Sie so schon erste Überzeugungsarbeit üben und zum anderen haben Sie starke Verbündete an Ihrer Seite.

„Sie brauchen Multiplikatoren, die mitziehen, das macht vieles einfacher“, weiß der Personalexperte aus Erfahrung. „Diese können vom Team, ohne Ihre Beteiligung als Chef, vertraulich angesprochen werden und in Ihrem Sinne argumentieren.“

## Veränderung und neue Routinen brauchen Zeit

Digitalisierung ersetzt in der Regel Routinearbeit. Ihr gesamtes Team muss mit der neuen Technik alte Arbeitsabläufe erlernen und neue Routinen

entwickeln. „Das dauert seine Zeit“, meint Scheller und ermutigt Betriebsinhaber, nicht zu schnell die Flinte ins Korn zu werfen. Es sei wesentlich einfacher, etwas ganz Neues zu erlernen, als eine vielfach erprobte Routine umzustellen. „Deshalb sollten Sie sich und Ihrem Team ausreichend Zeit geben und nicht zu schnell aufgeben“, betont der Persoblogger.

## Das Tal der Tränen endet, sobald Routine einkehrt

Eine Faustregel, wie lange man durchhalten müsse, gebe es nicht, meint der Experte. So gut wie sicher sei aber, dass es zu Anfangsschwierigkeiten kommt: „Davon sollten Sie sich nicht abschrecken lassen. Wenn die neuen Routinen eingespielt sind, endet das sogenannte ‚Tal der Tränen‘ und auch die Produktivität steigt.“ KATHARINA WOLF

## Was Azubis wirklich wollen – Betriebe aber nicht bieten

Ob Informationen oder Online-Vorstellungsgespräche: Eine Umfrage zeigt, dass die Wünsche der Azubis und das Angebot der Betriebe weit auseinandergehen.

Wer gute Azubis finden will, sollte sich auf die Bedürfnisse der Bewerber einstellen. Eine Umfrage zeigt, dass dies bei weitem nicht alle Betriebe tun.

So zeigt die Studie „Azubi-Recruiting Trends 2021“: Nur 33 Prozent der 5.623 befragten Schüler und Azubis würden es begrüßen, wenn Betriebe auch nach der Pandemie Bewerbungsgespräche per Video anbieten. 51 Prozent der befragten 1.270 Ausbildungsverantwortlichen planen aber, genau dies zu tun.

Junge Bewerber wünschen sich verlässliche Informationen, und auch hier liefern die Betriebe kaum: So gab nur ein Drittel der Azubis an, dass die Arbeitsin-

„Nur ein Drittel der Azubis findet die Arbeitsinhalte vor, die ihnen angekündigt wurden.“

halte „voll und ganz“ dem entsprechen würden, was ihnen zuvor angekündigt wurde. Zudem möchten zwei Drittel bereits während der Bewerbungsphase über Verdienstmöglichkeiten nach der Übernahme informiert werden.

Zu wenig machen Betriebe aus der Chance, Schüler über Suchmaschinenwerbung zu erreichen: Nur 11 Prozent nutzen Google-Anzeigen.

Wie wichtig es ist, sich auf die Bedürfnisse der jungen Bewerber einzustellen, zeigt ein weiteres Ergebnis: 71 Prozent der befragten Azubis haben mehr als eine Lehrstelle angeboten bekommen. (KW)

## Drei Jahre Haft für den Chef

Die Mitarbeiter eines Gebäudereinigers erhielten 4 Euro und weniger pro Stunde, ihr Chef strich illegal 1,8 Millionen Euro ein. Jetzt bekam er die Rechnung.

Das Landgericht Münster hat den Geschäftsführer einer Sanitär- und Gebäudereinigungsfirma zu einer dreijährigen Haftstrafe ohne Bewährung verurteilt. Nach Angaben des Hauptzollamtes Münster hatte der 40-Jährige zwischen 2015 und 2020 rund 1,2 Millionen Euro Sozialabgaben nicht abgeführt. Hinzu kamen 500.000 Euro Steuerschaden und 120.000 Euro Kurzarbeitergeldbetrug.

Das Geschäftsmodell des Reinigungsunternehmens mit rund 150 Beschäftigten: Es mietete öffentliche Toilettenanlagen wie auch Sanitäranlagen in Einkaufszentren und Laden-

lokalen und reinigte sie mit eigenem Personal. Den Besuchern wurde ein „Entgelt“ in Höhe von 50 Cent pro Nutzung empfohlen. Bei diesem sogenannten Tellergeld handelte es sich allerdings nicht um ein Trinkgeld für die Mitarbeiter, sondern um den Umsatz des Unternehmens.

Die überwiegend bulgarischen Mitarbeiter warb das Unternehmen über eine Facebook-Seite an – mit einer Vergütung von 40 Euro pro Tag, bei einer Arbeitszeit von bis zu zwölf Stunden am Objekt von Montag bis Samstag.

„Hier haben wir es mit der Ausbeutung der Schwächsten unter den



Der Haftgrund: Sozialabgaben nicht abgeführt, Steuern hinterzogen, beim Kurzarbeitergeld betrogen.

Arbeitnehmern am unteren Ende der Lohn- und Beschäftigungsskala zu tun. Ein perfides Geschäftsmodell, das einzig und allein den Tätern als persönliche Bereicherung dient“, meint Astrid Scholz, Leiterin des Hauptzollamtes Münster. (JW)

## Dachdecker verliert die BU-Rente

Umgeschult? Das kann die Zahlungen aus der Berufsunfähigkeitsversicherung kosten. Der Einkommensverlust sei hinzunehmen, sagt ein Gericht.

**Der Fall:** Ein Dachdeckergeressele kann nach einer Operation an der Wirbelsäule seinen Beruf nicht mehr ausüben. Zunächst zahlte seine Versicherung für die Berufsunfähigkeit (BU) eine Rente. Drei Jahre später schloss er eine Umschulung zum Groß- und Einzelhandelskaufmann ab und arbeitet seitdem in dem neuen Beruf. In einem Nachprüfungsverfahren erfuhr die Versicherung von der neuen Berufstätigkeit und stellte die Zahlungen ein. Ihre Begründung: Der neue Beruf des Versicherungsnehmers stehe seiner früheren Tätigkeit in nichts nach.

**Das Urteil:** Das Oberlandesgericht Köln sah keinen weiteren Anspruch auf Zahlungen der Berufsunfähigkeitsversicherung. Es gebe zwischen seiner früheren und heutigen Tätigkeit keine wesentlichen Unterschiede bezüglich Qualifikation, Einkommen und sozialer Wertschätzung. Zudem sei eine Berufsunfähigkeitsversicherung keine Einkommensversicherung: Gewisse finanzielle Einbußen müsse ein



Keine BU-Rente gibt es nach der Umschulung, wenn alte und neue Tätigkeit vergleichbar sind.

Versicherter hinnehmen, wenn sie sich „in einem zumutbaren Rahmen bewegen“. (JW)

**Oberlandesgericht Köln: Urteil vom 15. Januar 2021, Az. 20 U 29/20**

## Neue Meldepflichten

Durch ein neues Gesetz ändern sich die Meldepflichten zum Transparenzregister. Welche Betriebe handeln müssen.

Das Transparenzregister wird zum 1. August 2021 zum Vollregister. Laut Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) ändern sich dadurch die Meldepflichten. Sämtliche deutschen Gesellschaften seien nun dazu verpflichtet, ihre wirtschaftlich Berechtigten an das Transparenzregister zu melden. Ausgenommen davon seien Gesellschaften bürgerlichen Rechts (GbR) und eingetragene Vereine.

Bislang reichte oft ein Eintrag in einem anderen öffentlich einsehbar Register wie dem Handelsregister aus, um auch die Meldepflichten zum Transparenzregister zu erfüllen.

Für Gesellschaften, die nun wirtschaftlich Berechtigte nach-

melden müssen, gibt es laut ZDH Übergangsregelungen:

- Aktiengesellschaften, Europäische Gesellschaften (SE) oder Kommanditgesellschaften auf Aktien (KGaA) müssen die Meldepflichten bis zum 31. März 2022 erfüllen.
- Gesellschaften mit beschränkter Haftung (GmbH), Genossenschaft, Europäische Genossenschaft oder Partnerschaften haben Zeit bis zum 30. Juni 2022.
- In allen anderen Fällen endet die Übergangsregelung am 31. Dezember 2022.

Auch Handwerksbetriebe seien verpflichtet, innerhalb dieser Fristen ihrer



Durch eine Änderung des Geldwäschegesetzes wird das Transparenz- zum Vollregister.

Meldepflicht nachzukommen.

Wirtschaftlich Berechtigte seien alle natürlichen Personen, die unmittelbar oder mittelbar mehr als 25 Prozent der Kapitalanteile halten oder mehr als 25 Prozent der Stimmrechte kontrollieren. (AML)



Leistungsplus für  
Innungsmitglieder:  
**50.000 €**  
bei Unfalltod

## Gibt Ihrem Betrieb Sicherheit: unsere **Inhaber-Ausfallversicherung**.

Mit der neuen Inhaber-Ausfallversicherung sichern Sie Ihren Betrieb gegen finanzielle Einbußen ab, wenn Sie oder Ihr Geschäftsführer langfristig krankheits- oder unfallbedingt arbeitsunfähig werden. Die Leistung, die dann Ihrem Betrieb zugutekommt, bewahrt Ihre Existenz und gibt Ihnen ein gutes Gefühl.

Nähere Informationen finden Sie unter: [www.handwerk-ist-zukunft.de/versicherung/inhaberausfall/](http://www.handwerk-ist-zukunft.de/versicherung/inhaberausfall/)  
oder schreiben Sie uns direkt an: [handwerk-ist-zukunft@signal-iduna.de](mailto:handwerk-ist-zukunft@signal-iduna.de)



Foto: wekiw - stock.adobe.com

# Woran die Betriebsnachfolge scheitern kann

Querelen mit Mitarbeitern, unterschiedliche Führungsstile, falsche Vorstellungen – es gibt viele Gründe, warum Übergaben platzen können.

Auch wenn Sie einen geeigneten Kandidaten für Ihren Betrieb gefunden haben, kann die Nachfolge noch scheitern. Sieben Fälle aus der Praxis – und wie sie sich vermeiden lassen.

Die Suche nach einem Betriebsnachfolger ist nicht einfach. Das zeigen sieben Fälle aus der Praxis, die die Nachfolgemoderatoren der niedersächsischen Handwerkskammern zusammengetragen haben. Jan Hobelsberger (Handwerkskammer Hannover), Annika Hörschemeyer (Handwerkskammer Osnabrück-Emsland-Grafschaft Bentheim) und Katharina Meier (Handwerkskammer Braunschweig-Lüneburg-Stade) verraten, wie sich Fehlschläge vermeiden lassen.

## Fall 1: Inhaber überschätzt den Betriebswert

Der Betrieb ist etwas aus der Zeit gefallen, doch mangelt es nicht an Nachfolgekandidaten. Der Inhaber hat einiges zu bieten: einen wirtschaftlich gut dastehenden Betrieb, ein großes Gebäude und ordentlich Lagerfläche. Wenig attraktiv sind die veralteten Strukturen und die fehlende Digitalisierung. Der Inhaber beharrt auf einer hohen Kaufsumme, die keiner der Kandidaten zahlen will.

**Tipp:** Inhaber sollten den Wert des Betriebs neutral ermitteln lassen – zum Beispiel von einem Betriebsberater der Handwerkskammer.

## Fall 2: Nachfolger mit Ehefrau gesucht

Inhaber und Nachfolgekandidat sind sich über Kaufpreis und Übernahmetermin einig. Vor Vertragsunterschrift will der Inhaber die Ehefrau des Nachfolgers kennenlernen. Sie soll das Ladengeschäft führen, so wie es seine Ehefrau getan hat. Die Partnerin des Nachfolgekandidaten hat jedoch andere Karrierepläne und so scheidet die Betriebsübergabe.

**Tipp:** Inhaber sollten für sich klären, warum ein mitarbeitender Partner so wichtig ist. Auch Mitarbeiter könnten ein Ladengeschäft führen.

## Fall 3: Kind schmeißt nach Jahren hin

Ein Vater übergibt den Betrieb an eines seiner Kinder, arbeitet aber noch mit. Nach seiner Einschätzung läuft das gut. Doch eines Tages kommt das Kind nicht mehr zurück in den Betrieb. Im Team löst das große Unruhe aus. Der Vater übernimmt die Führung wieder und sucht einen neuen Nachfolger. Er holt sich externe Hilfe und findet heraus, dass er sich bei der Betriebsführung weniger zurückgenommen hat als gedacht und die Mitarbeiter das Kind als Chef nicht akzeptiert hatten.

**Tipp:** Inhaber sollten sich fragen: Ist das Kind ein Unternehmertyp und möchte es die Nachfolge wirklich antreten? Ist das der Fall, sollten sie gemeinsam die Zuständigkeiten und den Zeitpunkt der Betriebsnachfolge klären und den Führungswechsel im Team frühzeitig und klar kommunizieren.

## Fall 4: Mitarbeiter stellen Chefs auf die Probe

Ein Meister steigt als Gesellschafter bei einem Handwerksbetrieb ein. Innerhalb von drei Jahren soll er den Betrieb vollständig übernehmen. Beim Kaufpreis und der Gestaltung der Betriebsübergabe sind sich die Gesellschafter einig. Doch bei der Mitarbeiterführung ziehen sie nicht an einem Strang. Die Mitarbeiter nutzen das aus und versuchen die Geschäftsführer gegeneinander auszuspielen.

**Tipp:** Geteilte Verantwortung und verschiedene Führungsstile bieten Konfliktpotenzial. Darum sollten sich Inhaber und Nachfolger klären:

- Wer hat welche Fähigkeiten und Kenntnisse?
- Wer übernimmt welche Aufgaben?
- Wie sichern die Geschäftspartner Einigkeit und gemeinsame Entscheidungen?

Kommt es bei der Führung dennoch zu Problemen, helfen gemeinsame Mitarbeitergespräche. Bringt das nichts, sind Coaching oder Mediation eine weitere Option.

## Fall 5: Tochter setzt auf neuen Führungsstil

Nach dem Studium steigt eine Tochter als leitende Angestellte in den Familienbetrieb ein. Sie soll den Laden eines Tages vom Vater übernehmen. Die junge Frau hat fundierte Management-Kenntnisse, aber keinen Handwerksberuf gelernt. Im bislang patriarchalisch geführten Betrieb setzt sie auf moderne Mitarbeiterführung, sorgt für mehr Austausch und fragt die Mitarbeiter nach deren Meinung. Sie will, dass alle mitdenken und sie entsprechend ihren Fähigkeiten einsetzen. Den neuen Führungsstil sieht der Vater kritisch, lässt sie aber gewähren. Doch bei der Betriebsübernahme gibt es kaum Fortschritte, weil der Vater sein Lebenswerk scheitern sieht. Schließlich schmeißt die Tochter frustriert hin.

**Tipp:** Bevor Betriebsinhaber einen Nachfolger für ihr Lebenswerk suchen, sollten sie folgende Fragen ehrlich beantworten:

- Welche Fähigkeiten und Ausbildung sollte die Person haben?
- Kommt ein Familienmitglied wirklich in Frage oder ist eine externe Lösung besser?
- Was für ein Unternehmertyp sollte der Nachfolger sein?
- Was brauche ich persönlich, damit ich mich mit der Betriebsnachfolge wohlfühle?
- Wie finde ich die Person, die meinen Betrieb übernehmen soll?

## Fall 6: Der Betrieb ist zu teuer für Einzelperson

Ein Handwerksbetrieb ist im Laufe der Jahre stetig gewachsen und immer erfolgreicher geworden. Der Inhaber hat sogar ein Auslandsgeschäft aufgebaut. Dennoch gelingt es ihm nicht, einen Betriebsnachfolger zu finden. Das Problem: Das Unternehmen ist mehrere Millionen Euro wert – eine Summe, die kaum jemand alleine stemmen kann.

**Tipp:** Nur weil ein Betrieb bislang inhabergeführt ist, muss das nicht so bleiben. Die finanzielle Last lässt sich auf mehrere Schultern verteilen – zum Beispiel durch eine neue Struktur mit mehreren Gesellschaftern. Damit das gelingt, müssen Inhaber allerdings frühzeitig planen.

## Fall 7: Nachfolger wird wie ein normaler Mitarbeiter behandelt

Der Inhaber eines Handwerksbetriebs findet einen externen Nachfolger. Die Männer einigen sich auf einen detaillierten Plan, wie die Nachfolge ablaufen soll. Demnach soll der Inhaber seinen Nachfolger Schritt für Schritt einarbeiten, bis der eines Tages vollständig übernehmen kann. Doch trotz des Plans passiert in Sachen Betriebsnachfolge kaum etwas. Der Inhaber hält sich nicht an seine Zusagen und behandelt den Nachfolger wie einen normalen Mitarbeiter. Nach einem Jahr schmeißt der junge Mann hin, weil er nicht mehr an die Betriebsübernahme glaubt.

**Tipp:** Den eigenen Betrieb zu übergeben, ist emotional nicht einfach. Falls Betriebsinhaber Probleme damit haben, Verantwortung abzugeben, kann möglicherweise ein Coaching helfen, eine für beide Seiten tragfähige Lösung zu erarbeiten.

ANNA-MAJA LEUPOLD

” Nur weil ein Betrieb bislang inhabergeführt ist, muss das nicht so bleiben. Die finanzielle Last lässt sich auf mehrere Schultern verteilen – zum Beispiel durch eine neue Struktur mit mehreren Gesellschaftern.



Sabrina Ahaus,  
Bäckermeisterin

## „Langsam in die Rolle wachsen“

Sabrina Ahaus hat den Familienbetrieb, die Vollkornbäckerei Ahaus GmbH in Hüven, übernommen. Hier berichtet die Bäckermeisterin über die Nachfolgeregelung.

### Sie sind gerade in den Familienbetrieb eingestiegen. Wie kam es dazu?

» **Sabrina Ahaus:** Ich habe mich zunächst im sozialen Bereich ausprobiert, beruflich konnte ich mir das aber nicht dauerhaft vorstellen. Mit 18 Jahren habe ich mich dann für eine Ausbildung zur Bäckerin entschieden. Nach zwei Wochen wusste ich, dass es das Richtige für mich ist. Daher war es für mich relativ früh eine Option, mal den Familienbetrieb zu übernehmen. Mir und meinen Eltern war es aber immer wichtig, dass ich auch anderswo Erfahrungen sammle. Deshalb habe ich zunächst in drei anderen Bäckereien gearbeitet, bevor ich in den Familienbetrieb eingestiegen bin.

### Noch führen Sie den Betrieb zusammen mit Ihren Eltern. Was tun Sie dafür, dass es nicht zu Konflikten kommt?

» **Ahaus:** Wir teilen die Verantwortung noch, damit ich langsam in meine Rolle reinwachsen kann. Wir kommen gut miteinander aus, weil wir auf gute Kommunikation und regelmäßigen Austausch setzen. Nachmittags trinken wir zum Beispiel immer gemeinsam Kaffee. Wenn sonst etwas Dringendes anfällt, setzen wir uns auch kurzfristig zusammen. Wir sind ein kleiner Betrieb mit 15 Mitarbeitern, da sind die Entscheidungswege kurz.

### Was ist die größte Herausforderung und wie meistern Sie die?

» **Ahaus:** Ich bin Geschäftspartnerin meiner Eltern und ich bin deren Kind. Das bringt eine besondere Dynamik mit sich. Als Kind nimmt man Dinge im geschäftlichen Kontext manchmal persönlicher als es nötig ist. Wenn ich einen Rollenkonflikt sehe, versuche ich, das bei meinen Eltern immer anzusprechen und das funktioniert gut. (AML)

Foto: HWK Osnabrück/Nickel

## Regeln für eine steuerfreie Schenkung

Steuerfrei geht die Übergabe in Familienbetrieben für den Nachfolger über die Bühne, wenn er einige Regeln einhält.

Nachfolger in der Familie können 85 bis 100 Prozent des Betriebsvermögens steuerfrei übernehmen. Um die Schenkungssteuer zu vermeiden, müssen sie jedoch einige Regeln beachten.

- Das nicht produktive Verwaltungsvermögen darf nicht mehr als 20 Prozent ausmachen.
- Bei Unternehmen mit bis zu zehn Mitarbeitern ist eine 85-prozentige Befreiung von der Schenkungssteuer möglich, wenn der Übernehmer den Betrieb fünf Jahre fortführt und in dieser Zeit eine Mindestlohnsumme von 250 Prozent erreicht. Alternativ könnte der Nachfolger sich für eine 100-prozentige Befreiung entscheiden. Dafür müsste er innerhalb von sieben Jahren eine Mindestlohnsumme von 500 Prozent erreichen. Bei Unternehmen mit maximal fünf Mitarbeitern entfällt diese Lohnsummenregelung.

20

**PROZENT** maximal darf das nicht produktive Verwaltungsvermögen ausmachen.

- In Unternehmen mit maximal 15 Mitarbeitern muss der Nachfolger für die 85-prozentige Befreiung innerhalb von fünf Jahren eine Mindestlohnsumme von 300 Prozent erreichen. 565 Prozent wären es für die 100-prozentige Befreiung.
- Geht es um mehr als 15 Mitarbeiter, liegt die Mindestlohnsumme für die 85-prozentige Befreiung bei 400 Prozent. Für eine 100-prozentige Befreiung sind es 700 Prozent.

**Beispiel:** Ein Betrieb mit sechs Mitarbeitern und der jährlichen Lohnsumme von 300.000 Euro, inklusive Steuern, Sozialabgaben und Sonderzahlungen wird übergeben. Der Nachfolger muss für die 85-prozentige Befreiung in den ersten fünf Jahren eine Mindestlohnsumme von 750.000 Euro (=300.000 x 250 %) zahlen.

Das wären durchschnittlich 150.000 Euro pro Jahr, die Hälfte der jährlichen Löhne im Ausgangsjahr. Für die 100-prozentige Befreiung müsste er durchschnittlich 300.000 Euro Lohnsumme zahlen.

Kurzarbeit während der Corona-Krise hat keinen Einfluss auf diese Regelungen. In einem gemeinsamen Erlass vom 14. Oktober 2020 haben die Finanzbehörden der Länder dazu mitgeteilt, dass das von der Bundesagentur für Arbeit ausgezahlte und gewinnwirksam gebuchte Kurzarbeitergeld nicht vom Lohnaufwand abzuziehen sei.

Berücksichtigen sollen die Finanzämter das Kurzarbeitergeld bei der Ermittlung der Lohnsumme auch in den Fällen, in denen es der Arbeitgeber bilanziell als durchlaufenden Posten behandelt. Dazu müsste der Arbeitgeber nur einen entsprechenden Kontennachweis vorlegen. (JW)



Entscheidend für die steuerfreie Übergabe ist die Lohnsumme in den nachfolgenden Jahren.



Unternehmenskauf:  
Für manche Betriebe eine lohnende  
Investition in die Zukunft

# Jetzt kauf ich mir einen Wettbewerber!

Hohe Auftragslage und Fachkräftemangel: Wie geht das zusammen? Eine Lösung könnte die Übernahme eines Wettbewerbers sein.

Die Gelegenheit für Wachstum ist günstig, vor allem in den Bau- und Ausbaugewerken: Die Auftragslage und die Zahlungsbereitschaft vieler Kunden bieten gute Voraussetzungen. Fehlen nur noch die neuen Mitarbeiter, mit denen Sie auf Wachstumskurs gehen. Zugleich stehen zahlreiche Handwerksbetriebe vor einem Nachfolgeproblem – und damit auch deren Fachkräfte. Warum also nicht einen Wettbewerber kaufen für die eigenen Wachstumspläne? Wie Sie dabei vorgehen, weiß Wilhelm Heidbrede aus Bielefeld, Experte für Betriebsübernahmen im Verband der KMU-Berater.

## 1. Gute und schlechte Gründe für einen Unternehmenskauf

Entscheidend für den erfolgreichen Kauf eines Wettbewerbers ist nach Heidbredes Einschätzung der Anlass: „Ein schlechter Grund wäre es, wenn ich mit meinem eigenen Betrieb unter Druck stehe, dann

fehlt mir die Basis für eine erfolgreiche Übernahme“, warnt der Berater. Damit meint er nicht einen Engpass bei den Fachkräften, sondern wirtschaftliche Probleme: knappe Liquidität und fehlende Umsätze.

**Tipp:** „Expansionspläne sollte man nur verfolgen, wenn man ohne Druck und ohne wirtschaftliche Not darüber nachdenken kann“, rät der Unternehmensberater. Eine Ausnahme gebe es allerdings – „wenn ich durch die Übernahme einen Wettbewerber vom Markt nehme, der mir das Leben schwer macht“.

## 2. Vorauswahl: Welcher Wettbewerber kommt für einen Kauf infrage?

Wer nach geeigneten Übernahmekandidaten sucht, kann sich von Fachleuten helfen lassen. In kleineren Unternehmen sei es jedoch eher üblich, Kandidaten selbst zu entdecken, berichtet Heidbrede: „Meistens kennt man ja die Wettbewerber im eigenen Einzugsbereich und weiß auch, wo zum Beispiel über kurz oder



Foto: Privat



Ein Unternehmenskauf ist kein Spontankauf.

Wilhelm Heidbrede,  
Nachfolgeexperte

lang eine Nachfolge ansteht.“ Bei einem solchen Betrieb sollten Sie sich fragen, wie gut er zu Ihnen passt: Wie ist das Unternehmen am Markt aufgestellt? Was für eine Struktur hat es? Wie weit ist die Entfernung – bräuchte ich dort einen zweiten Geschäftsführer?

**Tipp:** Prüfen sollten Sie in dieser Phase alle Ihnen zugänglichen Informationen über das Unternehmen. Dazu gehören Informationen über die Gesellschafter und die Bilanz – beides ist zum Teil kostenpflichtig im Unternehmensregister online abrufbar.

## 3. Der nächste Schritt: Vorgespräche und Absichtserklärung

Haben Sie einen Kandidaten identifiziert, ist es Zeit für ein vertrauliches Vorgespräch mit dem Inhaber: Ist er offen für eine Übernahme? Und ist er bereit, sich auf den Zahn fühlen zu lassen? Denn „ein Unternehmenskauf ist kein Spontankauf, da darf man sich nicht auf den äußeren Eindruck verlassen“, warnt der Berater.

Ist der Inhaber des Übernahmekandidaten interessiert, sollten Sie Ihr gemeinsames Vorhaben in einer Absichtserklärung (englisch: Letter of Intent) festhalten. Darin vereinbaren Sie das Ziel weiterer Gespräche, Vertraulichkeit – und den Zugang zu Informationen, die Ihnen eine genaue Überprüfung erlauben. „Das ist schon verbindlich, aber rechtlich nicht so bindend, dass es am Ende zum Kauf kommen muss“, erklärt Heidbrede.

## 4. Analyse: So überprüfen Sie den Übernahmekandidaten

Ans Eingemachte geht es dann bei der sorgfältigen Überprüfung der wirtschaftlichen, rechtlichen, steuerlichen und finanziellen Verhältnisse des zu kaufenden Betriebes. „Die muss ich von Fachleuten analysieren lassen, damit ich weiß, was auf mich zukommt und ob es versteckte Stolpersteine gibt“, sagt Heidbrede. Wie ist die Kapitalstruktur? Gibt es offene Forderungen? Wie sieht es mit dem Verhältnis von Forderungen und Verbindlichkeiten und deren Laufzeiten aus?

„Das springt einem nicht immer sofort ins Auge“, so der Experte: „Ich hatte zum Beispiel einen Mandanten, der fast keine offenen Forderungen hatte, weil er die alle über einen Factoring-Anbieter abgewickelt hatte. Die Probleme waren in den Lieferantenkrediten versteckt, über die er sich finanziert hat.“

Darum rät er, sich nicht nur die Bilanz anzuschauen. „Die zeigt ja das Bild, wie es war – die Zahlen sind dann vielleicht schon ein bis eineinhalb Jahre alt.“ Ebenso wichtig seien eine aktuelle BWA und eine aktuelle Summen- und Salden-Liste.

## 5. Finanzierung: Wirtschaftlich gesunde Käufer haben es leichter

Für die Finanzierung eines Unternehmenskaufs ist die Hausbank der erste Ansprechpartner. Die Bank werde als Erstes die finanzielle Situation des Käufers prüfen, berichtet Heidbrede: Rating, Bonität, Kapitaldienstfähigkeit, Eigenkapital und Sicherheiten. „Je besser meine Position bei meiner Hausbank ist, desto glatter sollte die Finanzierung über die Bühne gehen.“ Ebenso wichtig sei das Konzept, das Sie Ihrer Bank präsentieren: Ihr Businessplan inklusive Investitions- und Finanzplanung.

Ein Eigenkapital-Einsatz zwischen 15 und 20 Prozent sei üblich, in Einzelfällen sei aber auch eine Vollfinanzierung möglich, berichtet der Experte von seinen Erfahrungen. Finanzielle Unterstützung böten die Förder- und Bürgschaftsbanken der Länder in Form von Darlehen und Sicherheiten.

**Tipp:** Banken hätten eine Neigung, ihre Kredite umfassend abzusichern, sagt Heidbrede. Um eine persönliche Haftung werde der Käufer kaum herumkommen. „Aber man sollte auch bei einem Unternehmenskauf alle Versuche einer Übersicherung abwehren und es gegebenenfalls bei einer anderen Bank versuchen.“

## 6. Kommunikation: Informieren Sie die Teams zum richtigen Zeitpunkt

Sie sind sich mit dem Verkäufer des Unternehmens einig und die Finanzierung steht? Dann sei es an der Zeit, Ihre Übernahmepläne zu kommunizieren, rät Heidbrede, „ein heikles Thema für alle Beteiligten“:

- Sprechen Sie zu früh mit den Mitarbeitern, kann das zu so großen Ängsten führen, dass der laufende Betrieb in beiden Unternehmen Schaden nimmt.
- Sprechen Sie das Thema zu spät oder nicht richtig an, können die Mitarbeiter das Zusammenwachsen der Betriebe torpedieren.
- Das kann auch passieren, wenn Sie sich auf die Gespräche mit den Teams nicht penibel vorbereiten und keine glaubwürdigen Antworten auf alle zu erwartenden Fragen haben.

Handelt es sich bei Ihrem Unternehmen um einen kleinen Betrieb, dann sollten Sie als Chef ihre bisherigen und die neuen Mitarbeiter informieren, sobald der Kauf beschlossen ist. Machen Sie sich vorher klar, welche Veränderungen es geben wird und sprechen Sie diese offen an. So zu tun, als ob alles beim Alten bleibt, schadet Ihrer Glaubwürdigkeit in beiden Teams. **JÖRG WIEBKING**



**Gute Beratung entsteht im Dialog. Und noch besser im Dialekt.**

**Morgen kann kommen.**  
Wir machen den Weg frei.

Wer aus derselben Region kommt, spricht die gleiche Sprache. Genau wie unsere Mitglieder, Kundinnen und Kunden sind wir tief in der Region verwurzelt und kennen als mittelständische Banken die Bedürfnisse der regionalen Unternehmen besonders gut. Wir beraten authentisch und auf Augenhöhe und bringen gemeinsam den Fortschritt dorthin, wo er am schönsten ist: direkt vor die eigene Haustür.



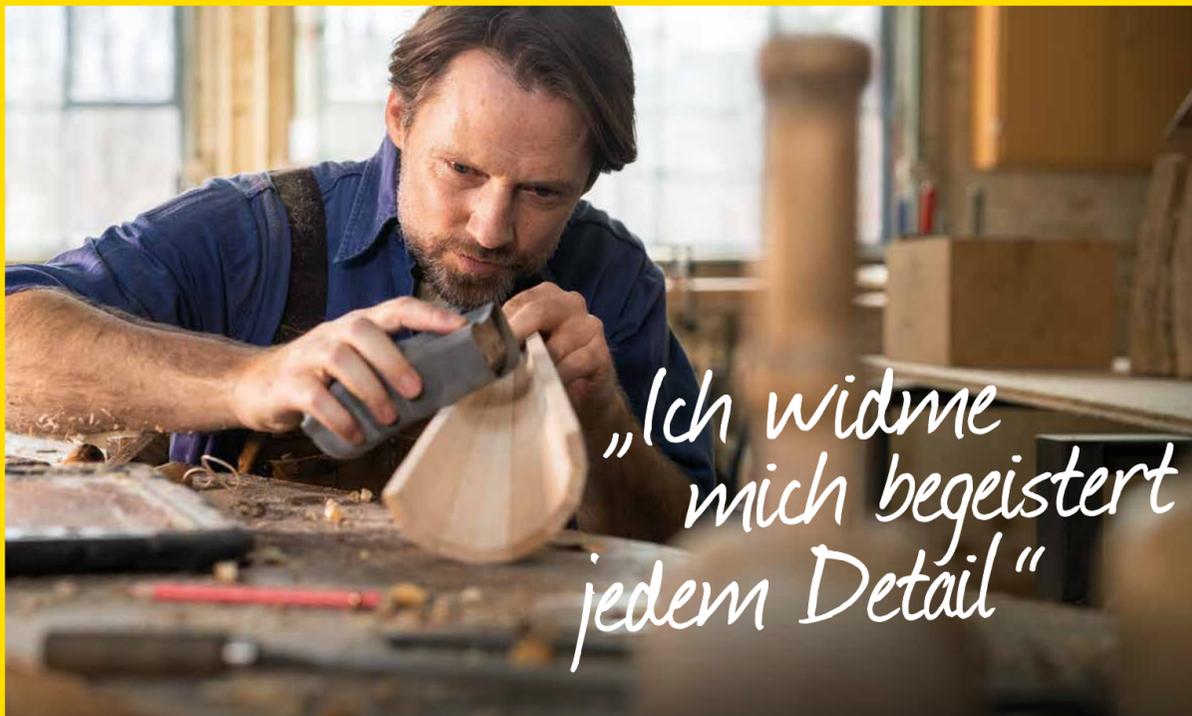


Fast 25 Prozent aller Inhaber wollen ihre Handwerksbetriebe an Mitarbeiter, Existenzgründer oder Wettbewerber verkaufen.

Foto: Kzenon - stock.adobe.com

# Betriebsübergabe: Was versteuert der Senior?

## Gelbe Seiten



### Wir geben Ihrem Angebot den richtigen Schliff:

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

Leidenschaft erreicht mehr mit Gelbe Seiten.

Jetzt beraten lassen:  
Tel. 0511/8550-8100

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

schlütersche Ihr Gelbe Seiten Verlag

Sie wollen Ihren Handwerksbetrieb verkaufen? Wann Sie welche Steuern auf den Veräußerungsgewinn zahlen, hängt von den Übergabekonditionen ab.

Wer im Handwerk die Betriebsnachfolge durch Betriebsverkauf plant, sollte das Thema Steuern mit im Blick haben: Denn was nach Steuern vom Gewinn übrigbleibt, könnte für die Altersvorsorge eine Rolle spielen. „Sobald mit der Übergabe Zahlungen verbunden sind, ist fast immer auch das Finanzamt mit im Boot“, weiß Steuerberater Ulf Knorr von der Kanzlei Ecovis in Bentwisch bei Rostock.

#### Versteuert wird der Veräußerungsgewinn

Ob der Übernehmer den Preis komplett, in Raten oder als Leibrente bezahlt: Entscheidend für die Steuerlast des Übergebers ist der Veräußerungsgewinn, also die Differenz zwischen Kaufpreis und Anschaffungskosten.

Welche Anschaffungskosten der bisherige Betriebsinhaber ansetzen kann, hänge von der Rechtsform des Unternehmens ab, sagt Knorr:

- Bei einer Kapitalgesellschaft muss der Verkäufer seinen Kapitalanteil mit den jeweiligen Anschaffungskosten vom Kaufpreis abziehen. Handelt es sich zum Beispiel um eine vor 20 Jahren gegründete GmbH mit einem einzigen Gesellschafter, der damals mit 25.000 Euro Stammkapital begann? Dann sind diese 25.000 Euro die abzugsfähigen Anschaffungskosten.
- Bei einem Einzelunternehmen komme es hingegen darauf an, was als Eigenkapital in der Steuerbilanz stehe, also der Saldo aus Vermögen und Schulden zum Zeitpunkt der Übergabe.

Auf den Veräußerungsgewinn werde dann die Ertragssteuer fällig, bei einem Einzelunternehmer also die Einkommensteuer.

#### Steuerliche Entlastungen möglich

Allerdings sieht das Steuerrecht einige Entlastungen bei der Versteuerung des Veräußerungsgewinns vor, erläutert Knorr:

- **Freibetrag:** Ist der Betriebsinhaber zum Zeitpunkt des Betriebsverkaufs mindestens 55 Jahre alt oder dauerhaft berufsunfähig, hat er einmalig Anspruch auf einen Freibetrag. Den maximalen Freibetrag von 45.000 Euro gibt es, wenn der Betriebsaufgabegewinn nicht mehr als 136.000 Euro beträgt. Je weiter der Gewinn diese Grenze überschreitet, umso stärker sinkt der Freibetrag im gleichen Umfang. Bei einem Gewinn von zum Beispiel 150.000 Euro sinkt der Freibetrag auf 31.000 Euro. Ab einem Veräußerungsgewinn von 181.000 Euro entfällt der Freibetrag.
- **Fünftel-Regelung:** Durch den Verkauf des Betriebs kann es für den Verkäufer im Jahr des Verkaufs zu einer Zusammenballung steuerpflichtiger Einkünfte kommen. Damit diese nicht übermäßig besteuert werden, wendet das Finanzamt automatisch die sogenannte Fünftel-Regelung an, falls diese für den Verkäufer günstiger ist. Dabei setzt es 20 Prozent des Veräußerungsgewinns an, berechnet dafür die Einkommensteuer und multipliziert diese Steuerschuld mit 5. Davon profitieren alle, die im Jahr des Verkaufs mit ihrem Einkommen ohne den Veräußerungsgewinn deutlich unter dem Spitzensteuersatz liegen.
- **Ermäßigter Steuersatz:** Alternativ zur Fünftel-Regelung können Betriebsinhaber einmalig die Anwendung des ermäßigten Steuersatzes beantragen. Voraussetzung ist hier wiederum, dass der Verkäufer mindestens 55 Jahre alt oder dauerhaft berufsunfähig ist. Der ermäßigte Steuersatz liegt bei 56 Prozent des durchschnittlichen persönlichen Steuersatzes. Mindestens wird jedoch der Eingangssteuersatz von derzeit 14 Prozent fällig.

#### Welche Steuern fallen bei einer Leibrente unter Angehörigen an?

Vereinbaren Betriebsinhaber und Nachfolger eine lebenslange Leibrente statt eines Kaufpreises, dann hängen die steuerlichen Folgen für den Übergeber von der Gesamtsituation ab.

Ist der Nachfolger ein erbberechtigter Angehöriger, dann ist die Übergabe steuerfrei möglich. Voraussetzung dafür: Der Barwert der lebenslänglichen monatlichen Leistungen darf in der Summe den doppelten Unternehmenswert nicht übersteigen.

„Dazu berechnet das Finanzamt die statistische Lebenserwartung des Übergebers anhand der amtlichen Sterbetafel und kalkuliert so die Summe seiner voraussichtlichen Einnahmen aus der Leibrente“, erläutert Knorr das Verfahren. „Dieser Betrag wird dann auf den heutigen Barwert abgezinst und ist so vergleichbar mit dem Unternehmenswert.“ Liegt der Barwert der Leibrente unter dem doppelten Unternehmenswert, müsse der Übergeber keine Einkommensteuer auf die Leibrente zahlen.

#### Leibrente oder Ratenzahlungen von Dritten

Übernimmt ein Mitarbeiter oder ein anderer „fremder Dritter“ den Betrieb gegen eine Leibrente, dann setzt das Finanzamt laut Knorr den Barwert der Leibrente abzüglich der Anschaffungskosten beziehungsweise des Buchwertes als Veräußerungsgewinn an.

Die Zahlungen behandelt der Fiskus jedoch wie die Ratenzahlungen eines Darlehens und teilt sie in einen Tilgungs- und einen Zinsanteil auf. Den Tilgungsanteil muss der Übergeber sofort versteuern, kann aber dafür den Freibetrag und den ermäßigten Steuersatz in Anspruch nehmen. Den Zinsanteil muss er hingegen monatlich nach Zahlungseingang versteuern.

Alternativ kann der Übergeber beim Finanzamt monatliche Zahlungen der Ertragssteuer nach Zahlungseingang beantragen. „Dann wird die Steuer aber in voller Höhe ohne Ermäßigungen fällig“, betont Knorr.

Kein Wahlrecht hat der Übergeber hingegen, wenn er statt einer Leibrente zeitlich klar befristete Ratenzahlungen mit einer Laufzeit von weniger als zehn Jahren für den Verkaufspreis mit dem Käufer vereinbart, erklärt der Steuerexperte. „Der Tilgungsanteil wird dann sofort versteuert, und der Zinsanteil jeweils bei Zahlungseingang der Raten.“ JÖRG WIEBKING

# So finanzieren Sie Ihre Nachfolge

Was sollte jeder Betriebsinhaber bedenken, der übergeben will? Die begrenzten finanziellen Möglichkeiten (fast) jedes Übernehmers. Fünf Tipps für eine gelungene Finanzierung.

**W**er für seinen Betrieb einen Käufer als Nachfolger sucht, sollte sich bei der Finanzierung in dessen Lage versetzen. Kaum ein Gründer hat das Eigenkapital, um Ihr Unternehmen einfach so zu bezahlen. Selbst mit einer Mischfinanzierung aus Eigenkapital, Krediten und Förderprogrammen kann es eng werden. Wie es dennoch klappen kann, weiß Harald Schyja, Experte für Unternehmensnachfolge im Bundesverband der KMU-Berater.

## 1. Machen Sie Ihren Betrieb übernahmefähig!

Übergeber haben nach Schyjas Erfahrungen häufig überzogene Preisvorstellungen. Entscheidend für die Finanzierung der Betriebsübernahme sei jedoch, ob der Nachfolger die Kredite für den Kauf in den nächsten Jahren mit dem Unternehmen erwirtschaften kann. „Die Banken und auch die Förderbanken prüfen das Übernahmekonzept und die Kapitaldienstfähigkeit sehr genau“, warnt der Experte. Auch die privaten Verpflichtungen des Käufers und der dafür notwendige Unternehmerlohn würden berücksichtigt.

**Tipp:** „Machen Sie sich am besten schon mindestens fünf Jahre vor der Übergabe Gedanken über die Übernahmefähigkeit Ihres Betriebs“, empfiehlt der Berater. Kreditgeber würden auf die Erträge der letzten drei Jahre vor der Übernahme schauen, um daraus die Plausibilität der Planung und die Kapitaldienstfähigkeit zu überprüfen. Zudem sei das ein guter Zeitraum, um das Rating des Betriebs zu verbessern – denn das übernimmt der Übernehmer gleich mit.

## 2. Nutzen Sie Sicherheiten von der Bürgschaftsbank!

Kennt Ihr potenzieller Käufer die Möglichkeiten, die eine Bürgschaftsbank bietet? Die Bürgschaftsprogramme der Bundesländer unterscheiden sich zwar im Detail. Doch bieten sie zusätzliche Sicherheiten für Übernahmefinanzierungen. Diese versorgen den Übernehmer mit zusätzlichen Sicherheiten für die Hausbank und verbessern so die Chancen für die Finanzierung.

**Tipp:** Der Übernehmer brauche eine ausreichende Kontokorrentlinie bei seiner Hausbank, warnt Schyja. „Auch dafür kann die Bürgschaftsbank Sicherheiten gewähren.“

## 3. Werden Sie zum Kreditgeber!

Banken wollen ihr Risiko begrenzen. Sogar wenn eine Förderbank einen Kredit mit teilweiser Haftungsfreistellung für den Käufer spendiert, kann der Bank das Risiko noch zu groß sein. „Dann gibt es die Möglichkeit, dass der Übergeber dem Übernehmer ein Darlehen gewährt“, berichtet Schyja. Einen Teil Ihres Kaufpreises bekommen Sie dann zwar erst später – und auch das nur ratenweise. Doch es könnte die einzige Möglichkeit sein, einen Käufer zu finden und Ihr Lebenswerk abzusichern.

## 4. Mehrere Käufer = geteiltes Risiko

Sie denken über die Übergabe Ihres Betriebs an einen Mitarbeiter nach? Sein Sie offen für eine Übergabe an eine Käufergruppe. Denn nicht jeder Gründer kann oder will den Wechsel auf den Chef-

sessel alleine vollziehen. Wenn mehrere Mitarbeiter einen Betrieb gemeinsam übernehmen, könne das bei der Finanzierung sogar von Vorteil sein, sagt Schyja: „Weil jeder der Käufer seinen Anteil selbst finanzieren muss, ist das Risiko für deren Banken entsprechend geringer.“ Einer Teilfinanzierung durch Förderkredite stehe so eine Partnerschaft nicht im Weg.

## 5. Absagen von der Hausbank? Nicht gleich aufgeben!

Die Bank Ihres potenziellen Nachfolgers winkt bei der Finanzierung ab? Kein Grund, gleich einen neuen Kandidaten zu suchen: Bank ist nicht gleich Bank. Wenn ein Kreditinstitut bei der Finanzierung absagt, kann immer noch ein anderes zusagen. Der Absagegrund muss auch nicht immer betriebswirtschaftlicher oder finanzieller Art sein. „Ich hatte mal einen Fall, in dem eine Bank abgesagt hat, weil sie Zweifel an der Qualifikation des Übernehmers hatte“, berichtet Schyja. „Wir haben uns dann eine andere Bank gesucht, bei der es geklappt hat. Die hatte diese Bedenken nicht.“ **JÖRG WIEBKING**



Übernehmer sollten bei der Betriebsnachfolge nicht zu knapp kalkulieren und ausreichend Kontokorrent einplanen. Absichern kann den eine Bürgschaft von der Bürgschaftsbank.

Anzeige



## Sechs Prozent Steuerzinsen sind ab dem Jahr 2014 verfassungswidrig – eigentlich -

Die Richter am Bundesverfassungsgericht haben nach jahrelangem Streit entschieden, dass 6 Prozent Zinsen angesichts der andauernden Niedrigzinsphase nicht mehr zeitgemäß sind. Bereits in der Vergangenheit waren zahlreiche Finanzgerichte zu dem Entschluss gekommen, dass die aktuelle Regelung verfassungswidrig ist. Seitens der Bundesregierung wurde aber die Entscheidung des Bundesverfassungsgerichtes abgewartet.

Das Urteil bringt jedoch nicht nur Vorteile für den Steuerzahler mit sich, denn die Verzinsung wirkt nicht nur zuungunsten (im Fall der Steuernachforderung) sondern auch grundsätzlich zugunsten (im Fall der Steuererstattung).

Die Zinsregelung betrifft die in § 233a Abs. 1 Satz 1 AO abschließend aufgezählten Steuerarten der Einkommensteuer, Körperschaftsteuer, Vermögensteuer, Umsatzsteuer und Gewerbesteuer. Die Steuerzinsen werden 15 Monate nach Ablauf des Kalenderjahres fällig, in dem die Steuer entstanden ist. Durch die Verzinsung sollen Liquiditätsverschiebungen ausgeglichen werden, sodass im Grundsatz alle Steuerzahler gleichmäßig belastet werden.

Wegen der unklaren Rechtslage hatten die Finanzämter die Steuerzinsen seit Mai 2019 aufgrund eines BMF-Schreibens vom 2.5.2019 (IV A 3 – S 0338/18/10002) nur vorläufig festge-

setzt. Durch den Vorläufigkeitsvermerk erfolgt eine Aufhebung oder Änderung der Steuerfestsetzung von Amts wegen; ein Einspruch ist also insoweit nicht erforderlich.

Für die Verzinsungszeiträume von 2014 bis 2018 bleibt die Zinsregelung jedoch – trotz Unvereinbarkeit mit dem Grundgesetz – weiter in Kraft. Hier bestehe für den Gesetzgeber lt. Bundesverfassungsgericht keine Verpflichtung, rückwirkend eine verfassungsgemäße Regelung zu schaffen, da in diesem Zeitraum die Vollverzinsung noch keine evident überschießende Wirkung entfalte.

Auch für den Staat waren die verfassungswidrigen Steuerzinsen ein gutes Geschäft. In den Jahren 2010 bis 2018 überstiegen die Einnahmen aus Nachzahlungszinsen regelmäßig die Ausgaben für Erstattungszinsen. Teilweise machte die Differenz mehr als eine Milliarde Euro aus. Wie aus der Antwort der Bundesregierung auf eine Kleine Anfrage hervorgeht zahlte der Staat nur 2019 rund 550 Millionen Euro mehr aus als er eingenommen hatte.

Der Gesetzgeber ist nun in der Pflicht, bis zum 31. Juli 2022 eine verfassungsgemäße Neuregelung zu treffen, die sich rückwirkend auf alle Verzinsungszeiträume ab 2019 erstreckt und alle noch nicht bestandskräftigen Bescheide erfasst. Die Höhe eines verfassungsgemäßen

Zinssatzes hat das Bundesverfassungsgericht indes nicht festgelegt. Der Bund der Steuerzahler setzt sich derzeit für einen flexiblen Zinssatz ein, der sich an dem aktuellen Zinsniveau zu Beginn eines Kalenderjahres orientiert.

Bei Fragen sprechen Sie uns gern an!



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



## „Momentan schauen die Banken sehr genau hin“

Drei Fragen an Nicole Schmidt-Hager, Inhaberin der Kosmetikpraxis Thronicke in Hannover.

### Sie haben mitten im Lockdown einen Betrieb übernommen: Wie kam es dazu?

» **Nicole Schmidt-Hager:** Ende 2018 hat mich meine damalige Chefin gefragt, ob ich mir vorstellen könnte, ihren Betrieb zu übernehmen. Ich habe ja gesagt und wir haben angefangen, zu planen. Doch dann kam Corona und wir mussten die Kosmetikpraxis pandemiebedingt insgesamt drei Mal schließen. Im Lockdown kamen schon viele Zukunftsängste hoch. Aber letztendlich habe ich mich dann doch entschieden, weiterzumachen.

### Was war für Ihre Entscheidung ausschlaggebend?

» **Schmidt-Hager:** Mich haben vor allem drei Dinge bestärkt: Dazu gehören der feste Kundenstamm des Betriebs, das eingespielte Team und das gute Verhältnis zu Frau Thronicke.

### Hat Corona die Finanzierung der Betriebsübernahme erschwert?

» **Schmidt-Hager:** Auf jeden Fall. Momentan schauen die Banken sehr genau hin. Aber das ist auch gut so. Ich habe die Betriebsübernahme über die Hausbank finanziert. Das war sicher ein Vorteil, denn dort waren die Zahlen der letzten 35 Jahre bekannt. Ich selbst habe dort einen Businessplan für die nächsten fünf Jahre vorgelegt. Außerdem konnte ich nachweisen, dass es im Betrieb nach dem ersten und zweiten Lockdown wirtschaftlich gut lief. (AML)

Foto: bednarek photography

www.obic.de

**Die Berater.**

**OBIC SteuerRecht** **VOSS SCHNITGER STEENKEN BÜNGER & PARTNER** **OBIC REVISION GMBH** **Revision**  
 STEUERBERATER • RECHTSANWALT • VEREIDIGTER BUCHPRÜFER • WIRTSCHAFTSPRÜFER • PARTG MBB WIRTSCHAFTSPRÜFUNGSGESELLSCHAFT

26129 Oldenburg · Ammerländer Heerstr. 231 · Telefon: 0441 - 9716 - 2302 | Beratungsbüros in Oldenburg · Bremen · Remels (Ostfriesland) · Twist (Emsland)



# Was tun, wenn einer geht?

Nicht gelöschte Daten ehemaliger Mitarbeiter können Schadensersatzforderungen und ein Bußgeld zur Folge haben.

Personenbezogene Daten Ihrer Mitarbeiter dürfen Sie speichern. Wenn die Mitarbeiter aus Ihrem Betrieb ausscheiden, sieht das wegen der DSGVO schnell anders aus.

**N**amen, Adressen, Kontonummern, AU-Bescheinigungen oder Abmahnungen – als Arbeitgeber haben Sie jede Menge personenbezogene Daten von Ihren Mitarbeitern gespeichert. Datenschutzrechtlich ist das im laufenden Arbeitsverhältnis unproblematisch. Das sieht anders aus, wenn Mitarbeiter Ihren Betrieb verlassen. „Wegen der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) dürfen Sie personenbezogene Daten nur speichern, solange Sie ein berechtigtes Interesse haben“, sagt Nathalie Oberthür, Fachanwältin für Arbeitsrecht in Köln und Vorsitzende des Arbeitsrechtsausschusses im Deutschen Anwaltverein. Speichern Betriebe die Daten trotzdem weiter, kann es unangenehm werden: „Die DSGVO wird von Arbeitnehmern zunehmend als Druckmittel gegen Arbeitgeber verwendet“, sagt die Juristin, „zum Beispiel, um die Position in der Abfindungsverhandlung zu verbessern.“

**Mitarbeiterfotos im Netz vollständig löschen**  
Viele Betriebe verwenden Fotos von ihren Mitarbeitern auf der Website. Dafür benötigen sie laut Oberthür in der Regel eine Einwilligung gemäß Artikel 6 Abs. 1 lit.a, Art 7 DSGVO in Verbindung mit § 26 Abs. 2 BDSG: „Die gilt bis zum Widerruf und endet nicht automatisch mit dem Ende des Beschäftigungsverhältnisses.“ Doch der Juristin zufolge müssen Sie die Bilder als Arbeitgeber zeitnah löschen, sobald ein Mitarbeiter sein Einverständnis widerruft.

Zudem kann die konkrete Art der Darstellung – etwa eines Mitarbeiters als Ansprechpartner für Kunden – nach dem Ende des Beschäftigungsverhältnisses von der Einwilligung nicht mehr gedeckt sein. Deshalb kann es sinnvoll sein, die Bilder zu löschen, bevor es der ehemalige Mitarbeiter verlangt. „Achten Sie darauf, dass Sie wirklich alle Fotos löschen, auch in Broschüren oder weitergehend verlinkte Medien“, rät Oberthür.

**Personalisierte E-Mail-Adresse nicht weiter verwenden**

Online-Bewerbungen sind heute in vielen Betrieben Standard. Stellenausschreibungen enthalten daher meist eine E-Mail-Adresse. Das sollte laut Oberthür auf keinen Fall eine personalisierte E-Mail-Adresse sein, die einem ehemaligen Mitarbeiter gehört: „Sie verarbeiten sonst personenbezogene Daten, die nicht mehr aktuell sind und die Sie wegen § 26 Abs. 1 Satz 1 BDSG nicht mehr verwenden dürfen.“

**Mitarbeitern keine Grußkarte schicken**

Einem ehemaligen Mitarbeiter zum Geburtstag zu gratulieren, mag eine nette Geste sein. Doch datenschutzrechtlich ist es heikel, wenn Sie Name, Adresse und Geburtsdatum ehemaliger Mitarbeiter für solche Zwecke speichern. „Das ist eine von Artikel 6 DSGVO nicht gedeckte unberechtigte Datenverarbeitung.“



Wer Daten verarbeitet, braucht ein Verzeichnis von Verarbeitungstätigkeiten.

**Nathalie Oberthür,**  
Fachanwältin für  
Arbeitsrecht

**Mitarbeiter aus der Whatsapp-Gruppe löschen**

Trotz seines schlechten Rufs in Sachen Datenschutz nutzen viele Betriebe und Teams den Messenger. Nach Einschätzung von Oberthür ist dabei äußerste Vorsicht geboten: Sobald ein Mitarbeiter aus dem Betrieb ausscheidet, habe dessen Telefonnummer nichts mehr im Handy des Chefs und auch nicht in der Whatsapp-Gruppe zu suchen, betont die Juristin.

**Mitarbeiterdaten rechtzeitig löschen**

Wer Daten verarbeitet, braucht nach Artikel 30 DSGVO ein Verzeichnis von Verarbeitungstätigkeiten. „Das muss immer ein Löschkonzept enthalten, wann Sie welche Daten löschen“, erläutert Nathalie Oberthür. „Das gilt auch für Daten, die in Personalakten gespeichert werden.“ Verlässt ein Mitarbeiter den Betrieb, bestehe meist Handlungsbedarf. Betrieben fehle dann bei einigen Daten das berechtigte Interesse an der weiteren Speicherung: „Bei einem unstrittig beendetem Arbeitsverhältnis brauchen Sie zum Beispiel AU-Bescheinigungen und Abmahnungen nicht mehr.“

Speichern Sie diese Daten weiterhin, kann das auffliegen. Denn laut Oberthür haben Mitarbeiter auch nach dem Ausscheiden aus dem Betrieb gemäß Artikel 15 DSGVO Anspruch auf Auskunft, welche ihrer Daten gespeichert sind. Mögliche Folgen seien auch hier Schadensersatzansprüche oder ein Bußgeld.

**Nicht alle Daten dürfen gelöscht werden**

Nach dem Ausscheiden eines Mitarbeiters sollten Sie nicht alle Daten aus der Personalakte löschen:

- Steuerrelevante Gehaltsunterlagen müssen Sie wegen der gesetzlichen Aufbewahrungsfristen bis zu zehn Jahre aufbewahren.
- Information über frühere Tätigkeiten: Bei Neueinstellungen mit Befristung muss der Juristin zufolge überprüfbar sein, ob der Mitarbeiter schon einmal im Betrieb gearbeitet hat. Wenn ja, sei keine sachgrundlose Befristung mehr möglich.
- Unterlagen, die Sie für Rechtsstreitigkeiten brauchen, dürfen Sie ebenfalls speichern. „Haben Sie dem Mitarbeiter gekündigt, sollten Sie Abmahnungen und AU-Bescheinigungen aufbewahren, sofern diese für den Kündigungsgrund von Bedeutung sind“, erläutert Oberthür. „Und wenn Sie mit der Krankenkasse um Lohnfortzahlung streiten, dann sollten Sie die AU-Bescheinigungen aufbewahren.“ ANNA-MAJA LEUPOLD

## Gelbe Seiten



„Meine Projekte sind mein Leben.“

**Wir sind da, um es Ihnen leichter zu machen.**  
Jetzt telefonisch beraten lassen: 0800 6611600

**schlütersche** Ihr Gelbe Seiten Verlag

# Führung durch Fragen

Vertrauensvolle und gute Führung im Betrieb gelingt über Fragen. Aber wie frage ich am besten? Unsere 5 Tipps sagen's Ihnen.

**G**ute Führung durch Fragen? Muss ein guter Chef nicht schon alles wissen? Nein! Nur durch Fragen finden Sie heraus, wie es Ihren Mitarbeitern geht, wie die Stimmung im Team ist oder welche guten Ideen Ihr Team im Betrieb beisteuern kann. Und nur so können Sie Ihren Betrieb auch im Sinne Ihrer Mitarbeiter führen und ein Vertrauensverhältnis aufbauen.

Nicht jede Frage kommt allerdings beim Mitarbeiter richtig an. Eine gute Antwort bekommen Sie nicht, wenn Sie mit bohrenden Fragen Angst und Schrecken verbreiten. Bevor Sie also Ihr Team ins Verhör nehmen, lesen Sie unsere 5 Tipps für richtiges Fragen.

## Tipps #1: Suchen Sie das Gespräch

„Eine Führungskraft muss Vertrauen aufbauen und das gelingt am besten durch Fragen im Gespräch“, sagt Bernd Geropp, Coach mit dem Schwerpunkt Mitarbeiterführung. Dafür seien nicht nur Jahresgespräche wichtig, sondern vor allem die tägliche Kommunikation zwischen Chef und Mitarbeiter.

„Suchen Sie regelmäßig das Gespräch mit Ihren Mitarbeitern“, sagt Geropp. Der erste Schritt muss von Ihnen kommen. „Für Mitarbeiter ist die Hemmschwelle höher, den Chef anzusprechen, weil er den höheren Status hat.“

Gelegenheiten lassen sich finden, ist der Coach überzeugt: Ob vor der Arbeit, in der Mittagspause oder an der Kaffeemaschine – es müsse nicht immer das formale „Mitarbeitergespräch“ sein, um von Ihrer Seite ein paar gezielte Fragen loszuwerden.

## Tipps #2: Stellen Sie offene Fragen

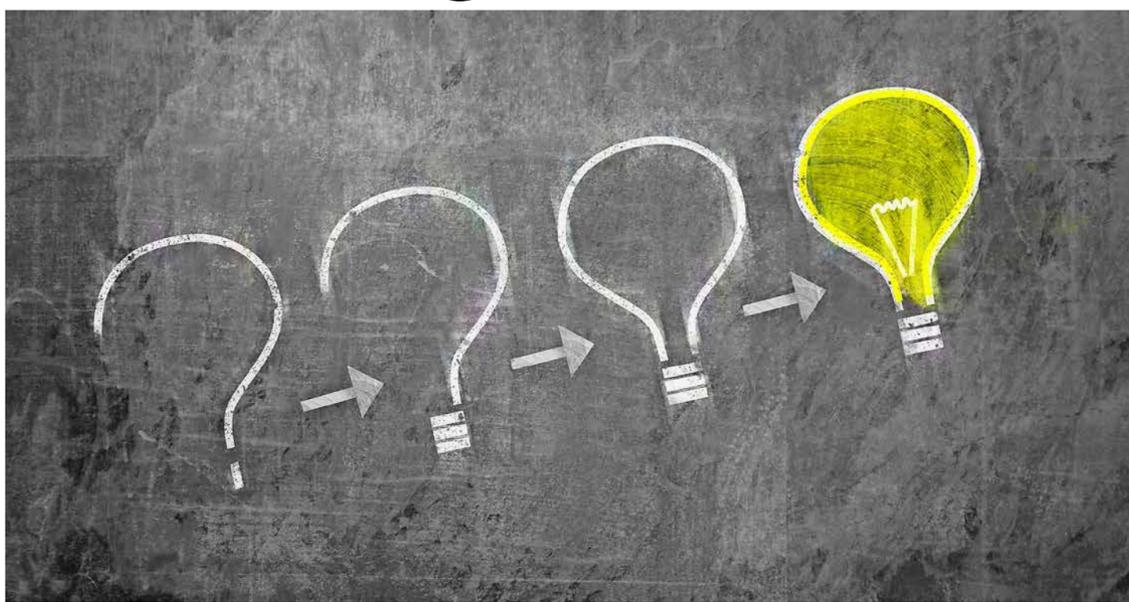
„Es gibt zwei Typen von Fragen“, sagt Coach Geropp. „Geschlossene und offene Fragen.“ Wer etwas über sein Gegenüber erfahren will, sollte offene Fragen stellen, die man nicht mit Ja oder Nein beantworten kann.

Auf eine geschlossene Frage wie: „Hattest Du ein schönes Wochenende?“, wird das Gegenüber im Regelfall nur mit Ja oder Nein antworten. „Viel mehr erfährt man, wenn man offene Fragen stellt“, so Geropp: „Was hast Du denn am Wochenende gemacht?“

Das funktioniert genauso, wenn es um betriebliche Angelegenheiten geht. Auf die Frage: „War alles in Ordnung mit Kunde X?“, wird ein Mitarbeiter weniger ausführlich antworten als auf die Frage: „Wie lief es denn beim Kunden X?“

## Tipps #3 Signalisieren Sie echtes Interesse

Sie haben es geschafft und eine längere Antwort aus einem einsilbigen Mitarbeiter herausbekommen.



Fragen hilft – vor allem, wenn Sie offene Fragen stellen, die Ihre Mitarbeiter nicht nur mit ja oder nein beantworten können.

„Nun müssen Sie, wenn Sie Vertrauen aufbauen und mehr erfahren wollen, in ein Gespräch kommen“, sagt Geropp. Und das sei ganz einfach: „Nehmen Sie also einen Teil der Antwort auf und fragen Sie nach: Es lief gut beim Kunden X? Der ist doch aber sonst auch mal schwierig. Wie habt Ihr das hingekriegt?“

„Das Wichtigste beim Fragen ist, echtes Interesse an der Antwort zu signalisieren“, betont der Berater. „Nur wenn mein Gesprächspartner Interesse erkennt, fühlt er sich ernst genommen und erzählt mehr.“ Nach und nach werde so ein Vertrauensverhältnis aufgebaut, das für eine gute Führung unabdingbar sei.

## Tipps #4: Hören Sie zu

Auch wenn Sie selbst gern reden, im Gespräch mit Ihrem Mitarbeiter sollten Sie zuhören. „Es heißt Mitarbeitergespräch, weil der Mitarbeiter redet“, sagt Geropp. „Sonst hieß es Chefgespräch.“ Vermeiden Sie also, auf die erste Antwort Ihres Mitarbeiters mit einem Monolog zu antworten. „Es geht ja darum, dass Sie etwas über den Mitarbeiter erfahren wollen.“

## Tipps #5: Führen durch Fragen: Vermeiden Sie die Verhör-Taktik

Mit Fragen können Sie allerdings auch Druck ausüben und Macht demonstrieren. „Vielen Chefs ist das gar nicht bewusst“, sagt Geropp. „Sie merken nicht, wie dominant und bedrohlich sie durch ihre Fragen auf ihre Mitarbeiter wirken.“

Vermeiden Sie deshalb die Verhör-Taktik: Kurze bohrende Fragen, die Ihrem Mitarbeiter gar keine Chance lassen, einen Sachverhalt in Ruhe zu erklären. „Obwohl vom Chef nicht gewollt, fühlt sich der Mitarbeiter im Laufe des Gesprächs zunehmend bedroht und in die Enge gedrängt“, so Geropp.



Viele Chefs merken nicht, wie dominant und bedrohlich sie durch ihre Fragen auf ihre Mitarbeiter wirken.

Bernd Geropp, Coach

Gerade wenn es um heikle Themen geht – ein Projekt ist schiefgelaufen – sollten Sie die Verhör-Taktik unbedingt vermeiden. „Eine Frage ist genug. Lassen Sie Ihrem Mitarbeiter Zeit zum Nachdenken und geben Sie ihm die Ruhe, die richtige Antwort zu finden“, sagt der Coach.

Außerdem: „Je kürzer die Frage, desto bedrohlicher kann sie wirken“, betont Geropp. Statt „Warum haben Sie so entschieden“, sollten Sie besser eine längere Frage formulieren: „Ich verstehe, dass Sie da in einer schwierigen Situation waren. Was führte denn dazu, dass Sie die Entscheidung so getroffen haben?“

„Diese Art der Frage löst weniger Angst und Abwehr aus“, weiß der Coach aus Erfahrung. Schließlich wollen Sie Informationen, Sie wollen helfen oder verstehen – aber nicht erschrecken, demotivieren oder Angst verbreiten.“ KATHARINA WOLF

Foto: lasseidesign - stock.adobe.com



## Drei Fragen an ...

... Erol Pakca (Foto), Maler- und Lackierermeister aus Braunschweig.

### Haben Sie immer ein offenes Ohr für Ihre Mitarbeiter?

» **Erol Pakca:** Ja, das betone ich seit Beginn meiner Selbstständigkeit immer wieder. Meine Mitarbeiter können mich jederzeit ansprechen – bei fachlichen oder persönlichen Anliegen.

### Wie schaffen Sie es, echtes Interesse an Ihren Mitarbeitern zu zeigen?

» **Pakca:** Durch genaues Zuhören: Ich merke mir persönliche Dinge, beispielsweise über die Kinder oder die Freizeitgestaltung der Mitarbeiter. Bei Gelegenheit frage ich gezielt nach und knüpfe an diese Informationen an.

### Wie fragen Sie in Situationen nach, in denen etwas schief läuft?

» **Pakca:** Ich suche ein Gespräch unter vier Augen. Ich frage nach, was genau passiert ist und gebe Raum für Erklärungen. Wenn das nichts bringt, frage ich weiter, was die Gründe sind, dass es gerade nicht rundläuft. Da kommen oft wichtige Themen auf. (JA)

Foto: Geropp Leadership GmbH | Privat



Für kurzfristige Minijobber gelten jetzt flexiblere Zeitgrenzen.

## Flexible Zeiten für Minijobs

Nach einem Urteil des Bundessozialgerichts spielen die wöchentlichen Arbeitstage keine Rolle mehr. Arbeitgeber können flexibler entscheiden.

Ein kurzfristiger Minijob ist von vornherein auf einen bestimmten Zeitraum begrenzt. Die Zeitgrenzen, die festlegen, ob eine kurzfristige Beschäftigung als Minijob gilt oder nicht, sind jetzt flexibler geworden. Wie ein Urteil des Bundessozialgerichts (BSG) festlegt, ist seit dem 1. Juni nicht mehr die Anzahl der wöchentlichen Arbeitstage entscheidend. Das teilt die Minijobzentrale mit.

Bislang war es so, dass ein kurzfristiger Minijob auf maximal 70 Arbeitstage oder drei Monate innerhalb eines Kalenderjahres begrenzt war. Welche Zeitgrenze galt, richtete sich nach den Arbeitstagen pro Woche: Bei mindestens fünf Tagen pro Woche galt die Grenze von drei Monaten. Waren es weniger als fünf Tage, waren 70 Arbeitstage maßgeblich.

Dies hat sich durch das Urteil des Bundessozialgerichts geändert. Die beiden Zeitgrenzen sind seit dem 1. Juni gleichwertige Alternativen. Der Arbeitgeber könne den Zeitraum wählen, der für den Arbeitnehmer günstiger ist, so die Minijobzentrale. Diese Regelung gilt auch für die bis 31. Oktober gültige Ausweitung der Arbeitszeiten (vier Monate beziehungsweise 102 Arbeitstage) aufgrund der Corona-Krise.

Bei einem kurzfristigen Minijob gilt – anders als beim klassischen Minijob – keine Verdienstobergrenze. Allerdings darf die Tätigkeit nicht berufsmäßig ausgeübt werden, das heißt sie muss für den Mitarbeiter von „untergeordneter wirtschaftlicher Bedeutung“ sein. (KW)

Für Profis wie Dich.  
Der HORNBACH ProfiService.

Geballter Service

für Handwerk, Gewerbe und öffentliche Institutionen

Schnelle Abwicklung

und Unterstützung bei allen Anliegen

Eigener Ansprechpartner

persönlich im Markt und mobil erreichbar

Kauf auf Rechnung

mit der HORNBACH ProfiCard

Mehr Infos in Deinem HORNBACH Markt oder auf [hornbach-profi.de](http://hornbach-profi.de)

Es gibt immer was zu tun.



Foto: Daniel Vincek - Fotolia.com

Bunt, lecker, gesund: Schadstoffe vermeiden Sie durch Bioprodukte.

# Stressfrei durch gesunde Ernährung

Wer sich gesund ernährt, hilft seinem Körper, Stress besser zu verarbeiten. Diese fünf Tipps helfen Ihnen dabei, auch wenn die Zeit knapp ist.

**B**ratwurst, Pommes frites und dazu eine große Cola – eigentlich wissen wir ganz genau, dass diese Art der Ernährung unserem Körper nicht gut tut. Doch es gibt noch einen weiteren Grund, das Essverhalten zu ändern: Wer sich gesund ernährt, kommt mit Stress besser klar und bewahrt einen klaren Kopf, auch wenn es im Unternehmen hektisch wird.

### Warum gesundes Essen gegen Stress hilft

Unser Körper stammt aus der Steinzeit – und damit auch unsere Verdauung. „Sie ist so angelegt, dass wir zuerst Kohlenhydrate, dann Fett und zuletzt Eiweiß verdauen“, sagt Antje Eggers, Ernährungsexpertin und Gärtnerin aus Hannover. Der Grund: Mit Kohlenhydraten schafft sich der Körper Fettpolster für schlechte Zeiten. Doch was in der Steinzeit gefragt war, ist heute eher unerwünscht, zumal Kohlenhydrate, anders als vor 10.000 Jahren, in Form von Zucker, Brot und Nudeln jederzeit leicht zu haben sind.

Die Folge: „Unser Körper beschäftigt sich mit den Kohlenhydraten, was den Blutzuckerspiegel stark ansteigen lässt. Zum

Ausgleich produziert die Bauchspeicheldrüse Insulin, der Blutzucker geht in den Keller, wir bekommen wieder Hunger – und essen noch mehr Kohlenhydrate“, erklärt Eggers. Zur Verdauung von Fett und Eiweiß komme der Körper so kaum. „Ungesättigte Fettsäuren und Eiweiß sind aber reines Gehirnfutter. Wir sind leistungsfähiger und werden ruhiger, wenn wir sie ausreichend zu uns nehmen.“

Sie empfiehlt deshalb eine kohlenhydratarme Ernährung aus viel frischem Gemüse und Obst, ungesättigten Fettsäuren und Eiweiß. „Die Umstellung ist nicht leicht“, weiß sie aus eigener Erfahrung. „Doch der Erfolg stellt sich nach wenigen Wochen ein.“

Doch kann das auch klappen, wenn zum Einkaufen und Kochen wenig Zeit ist? Die Ernährungsexpertin ist davon überzeugt und hat fünf Tipps:

### Tipps #1: Finger weg von hochverarbeitetem Essen

Käse aus der Tube oder quietschbunte Softdrinks? Solche hochverarbeiteten Lebensmittel enthalten viele chemische Zusatzstoffe, Salz, gesättigte Fettsäuren und Zucker, die Körper und Gehirn nicht gut tun. „Es hilft, beim Einkaufen die Packung umzudrehen und sich



Die Umstellung ist nicht leicht. Doch der Erfolg stellt sich nach wenigen Wochen ein steht ein Zitat oder ähnliches.

**Antje Eggers,**  
Ernährungsexpertin

die Liste mit den Zutaten anzuschauen“, sagt die Ernährungsexpertin. Dort findet sich auch eine Tabelle mit Zucker- und Fettgehalt, aufgeschlüsselt nach Gesamtfettgehalt und gesättigten Fettsäuren. Je geringer der Anteil an gesättigten Fettsäuren, desto besser!

Wem das zu aufwendig ist, für den hat Eggers eine Faustregel: „Nur das kaufen, was die Großmutter noch als Lebensmittel erkennen würde.“

### Tipps #2: Vermeiden Sie Schadstoffe

Mit unserem Essen nehmen wir neben erwünschten Vitaminen und Ballaststoffen auch Schadstoffe zu uns – Rückstände von Pestiziden oder sogar Schwermetalle können sich in der Nahrung finden. „Um das zu vermeiden, sollte man möglichst zu Bioprodukten greifen“, sagt Eggers. Damit sei garantiert, dass keine Pestizide verwendet werden. Auch die Verwendung von Nitritpökelsalz oder künstlichen oder naturidentischen Farb- und Aromastoffen sei bei Bioprodukten nicht zulässig.

### Tipps #3: Nutzen Sie Lieferdienste

Wer wenig Zeit zum Einkaufen hat, greift oft zu haltbar gemachten Lebensmitteln. Frisches Obst und Gemüse fliegen da schnell vom Einkaufszettel oder werden so lange im Kühlschrank gelagert, bis sich auch die letzten Vitamine verflüchtigt haben.

„Man muss nicht jeden Tag einkaufen gehen, um frische Lebensmittel zu bekommen“, sagt Eggers. „Viele Supermärkte bieten einen Lieferservice an, der einem den Einkauf bis vor die Tür bringt.“ Eine andere Möglichkeit sind Gemüseboxen, die oft von regionalen Landwirten angeboten werden. „Da bekommt man frisches regionales und saisonales Obst und Gemüse, oft sogar in Bioqualität“, lobt Eggers. Außerdem seien meist noch Rezeptvorschläge enthalten, so dass man sich keine Gedanken ums Kochen machen müsse.

Wer die Gemüseboxe in den Betrieb bestellt, kann seinen Mitarbeiter etwas Gutes tun: entweder durch frisches Obst auf Firmenkosten oder durch das Angebot, gleich für sich selbst mitzubestellen.

### Tipps #4: Kochen Sie einfache Rezepte

Unter der Woche muss es mit dem Kochen schnell gehen? Dann planen Sie kein aufwendiges Gericht, sondern wählen Sie Rezepte, die nicht viel Zeit brauchen. „Mittlerweile gibt es viele Kochbücher mit solchen Rezepten“, so Eggers.

Immer eine Möglichkeit: Frisches Gemüse schnippeln und braten. Damit Ihre Gemüsepfanne nicht immer gleich schmeckt, lassen Sie sich helfen. „Es gibt Gewürzmischungen oder Pestos, die Gerichte schnell aufpeppen“, sagt Eggers. „Allerdings sollte man auch hier auf Bioqualität und Zutatenliste achten, weil sonst schädliche Rückstände oder Zucker enthalten sein können.“

### Tipps #5: Omega 3-Fettsäuren und Eiweiß liefern Kraft gegen Stress

Nudeln, Brot, Kuchen – aber nicht unbedingt ein Powerfood für unseren Körper. „Besser ist es, sich eiweißreich und mit vielen ungesättigten Fettsäuren zu ernähren“, sagt die Ernährungsberaterin. „Ein Frühstück aus Magerquark mit Leinöl, frischem Obst und Haselnüssen hält lange satt und liefert dem Gehirn mit Omega 3-Fettsäuren und Eiweiß die nötige Energie. „Wem das zu wenig ist, kann noch Haferflocken ergänzen, die ebenfalls viel Eiweiß enthalten.“

Außerdem auf dem Speisezettel als Lieferanten für Omega 3-Fettsäuren und Eiweiß: Mandeln, Fisch und Garnelen aus nachhaltiger Zucht sowie Olivenöl. Auch Huhn, Pute und dunkles Fleisch sind in Maßen erlaubt. „Wer dann bei Zwischenmahlzeiten zu Gemüsesticks oder einem Apfel greift, statt zu Keksen und Kartoffelchips, hat schon viel richtig gemacht“, sagt Eggers.

Wer vorübergehend oder dauerhaft ganz auf Kohlenhydrate verzichten will, sollte das besser nicht allein in Angriff nehmen. „In einer Gruppe mit professioneller Anleitung lässt sich das besser durchhalten, denn die ersten Wochen sind oft nicht leicht“, rät Eggers.

Doch der Erfolg zeige sich dann schnell: mit weniger Gewicht auf der Waage und mehr Power im Kopf. **KATHARINA WOLF**

## MARKTPLATZ

**STADTEROBERER.**  
DER CANTER 3,5 t

FUSO - Eine Marke der Daimler AG

Der Canter 3,5 t – Dynamik und Komfort eines Pkws treffen auf die Tragfähigkeit eines Lkws. Sein Einsatzgebiet: enge Gassen und zugesperrte Straßen. Hier trumpft er mit dem kleinsten Wendekreis seiner Klasse auf. Jetzt informieren bei Ihrem FUSO Partner Osnatruck Nutzfahrzeugservice GmbH.

**Osnatruck.**  
Nutzfahrzeugservice

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



Anbieter: Daimler Truck AG, Mercedesstraße 120, 70372 Stuttgart

**BARTHAU**  
SIE SUCHEIN...  
TOPZURR® 21  
EG-typisiert

Über 120.000 Anhänger sprechen für Qualität!

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

Wir vergeben:  
Werkstattvertretungen mit Gebietsschutz  
Wir fertigen Anhänger für...  
\* PKW und LKW  
\* Bau, Gewerbe und Industrie  
\* Tiertransporte, Freizeit und Hobby

Ankäufe

Suchen ständig gebrauchte  
**MSH** land second machines  
**SCHREINEREMASCHINEN**  
auch komplette Betriebsaufstellungen  
MSH-nrw GmbH · Tel. 02306 941485  
info@msh-nrw.de · www.msh-nrw.de

Verkäufe

**KNUTH 450, 2-Säulen Horizontal Bandsäge mit Gehrungseinstellung.**  
Spannbereich 450 mm Durchmesser, Bauj. 2003, EURO 3.750,00 zzgl. MwSt.  
Telefon 0173 962 1407

Hallenbau

**NEUE HALLE?**  
**www.elf-hallen.de**

Sie möchten eine Anzeige schalten? Telefon 0511 8550 2647

Visionen brauchen Planung mit Stahl!

**JANNECK**  
Stahlhallen & Stahlbau

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

**Anzeigenschluss**  
für die nächst erreichbare Ausgabe vom Norddeutschen Handwerk vom 15. Oktober 2021 ist am **27. September 2021**

**Mediadaten 2021**  
sehen Sie unter: [www.handwerk.com](http://www.handwerk.com)

**SDH**<sup>®</sup>  
SERVICEGESELLSCHAFT DEUTSCHES HANDWERK

**GÜNSTIGE FIRMENWAGEN FÜRS HANDWERK**

**JETZT KOSTENLOS REGISTRIEREN UND NACHLÄSSE EINSEHEN**  
Telefon: 089-92 13 00 530 · [www.sdh.de](http://www.sdh.de)

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

**Wir machen's einfach.**

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

## Aktuelles für Betriebsinhaber und Versicherte

### Tipps und Tricks

#### So gelingt das Kundengespräch am Telefon

Viele Betriebe legen zu Recht großen Wert auf ein professionelles Erscheinungsbild nach außen, immerhin wiegt der erste Eindruck schwer. Das Firmenschild können Betriebe polieren, die Webseite modern gestalten oder die Visitenkarten hochwertig drucken lassen – doch hinterlässt der erste Kundenkontakt am Telefon einen schlechten Eindruck, ist die Kundin oder der Kunde meist langfristig verloren. Im schlimmsten Fall hinterlässt die Person einen negativen Kommentar bei einer Online-Bewertung oder rät anderen Personen ab, den Betrieb zu beauftragen.

Ein kompetenter Erstkontakt am Telefon hingegen kann Kundinnen und Kunden dauerhaft binden. Da das Aussehen und die Körpersprache beim Telefonieren nicht sichtbar sind, sind hier die sogenannten paraverbalen Botschaften wichtig: Stimmlage, Lautstärke und Gefühle, die Sie beim Sprechen vermitteln. Doch welche Regeln gelten dabei? Wie kann man im telefonischen Kundengespräch mit Kompetenz und Freundlichkeit überzeugen?

Im IKK Onlinemagazin *Gesund.Machen.* finden Sie Tipps für die erfolgreiche Kundenbindung per Telefon: [ikk-classic.de/kundengespraech-am-telefon](http://ikk-classic.de/kundengespraech-am-telefon)

#### Online auf dem neusten Stand

Im hektischen Berufsalltag fehlt häufig die Zeit, um sich regelmäßig auf den neusten Stand der Dinge zu bringen. Dabei sind aktuelle Informationen für Betriebsinhaber, Führungskräfte und Mitarbeiter von entscheidender Bedeutung. Informativ, flexibel und immer aktuell: Mit den kostenfreien Online-Seminaren der IKK classic können sich Arbeitgeber und Fachleute aus den Personalabteilungen systematisch und bequem vom Büro oder von Zuhause aus weiterbilden.

#### Die nächsten Termine:

**21.09.2021, 15 Uhr: Azubimotivation:** So führen und entwickeln Sie erfolgreich die junge Generation in Ihrem Betrieb. Wie Sie Ihre Auszubildenden souverän mit zeitgemäßen Methoden führen, ihre Ressourcen und Lernbereitschaft optimal aktivieren, Lernprozesse aktiv gestalten und Feedback zielorientiert als Führungs- und Motivationsinstrument einsetzen.

**23.09.2021, 11 Uhr: Flexirente:** Beschäftigung älterer Arbeitnehmer. Arten der Beschäftigung, versicherungsrechtliche Beurteilung, sowie Hinzuverdienstmöglichkeiten von älteren Beschäftigten

**28.09.2021, 11 Uhr: Erfolg steigern, Mitarbeiter binden – Möglichkeiten des BGM.** Chancen und Möglichkeiten des betrieblichen Gesundheitsmanagements **Einfach anmelden unter:** [ikk-classic.de/seminare](http://ikk-classic.de/seminare)

#### Sonne tanken – aber richtig

Sonnenschein setzt Glückshormone frei und macht gute Laune. Doch wer schon einmal einen Sonnenbrand hatte, kennt auch die Schattenseiten: Die Haut ist heiß, rot und extrem empfindlich, der Spaß am Sommer erst einmal verdorben. Und nicht nur das: Mit jedem Sonnenbrand erhöht sich auch das Risiko, an Hautkrebs zu erkranken. Das macht sich oftmals nach vielen Jahren bemerkbar. Wir haben den Sonnenbrand dann längst vergessen, unsere Haut jedoch nicht.

Wichtig ist daher ein geeigneter Sonnenschutz – und die richtige Anwendung. Beim Eincremen mit einem Sonnenschutzprodukt zählt die Devise „viel hilft viel“. Ob Sie sich für eine Creme, einen Spray oder eine Lotion entscheiden haben, ob das Produkt teuer oder günstig war, ist dabei nebensächlich. Tragen Sie ungefähr eine Handvoll des Sonnenschutzmittels Ihrer Wahl auf dem gesamten Körper auf. Am einfachsten geht das, wenn Sie Ihren Körper in die Bereiche Kopf und Hals, Arme, Brust und Bauch, Rücken, Oberschenkel, Unterschenkel und Füße unterteilen und für jeden Bereich zwei Finger voll Creme einplanen.

Cremen Sie sich etwa 30 Minuten vor dem Sonnenbad ein und erneuern Sie Ihr Pflegeprodukt regelmäßig. Wichtig: Sonnenschutz ist nicht nur am Strand ein Muss. Drücken Sie auch bei Spaziergang oder Radtour, Gartenarbeit oder kleiner Auszeit auf dem Balkon auf die Tube. Schützen Sie Ihre Haut auch bei langen Autofahrten. Denn UV-Strahlen können auch durch Glas dringen, zum Beispiel die Windschutzscheibe.

Übrigens: Reste der Sonnenpflege vom letzten Jahr bieten nicht mehr den vollen Schutz, lassen sich aber noch wie eine einfache Bodylotion verwenden. Prüfen Sie aber vorher, ob das Produkt tatsächlich noch einwandfrei ist. Hat es sich in Konsistenz und Geruch verändert, dann entsorgen Sie es besser.

Das müssen Arbeitgeber wissen

# Diabetes als Herausforderung für Unternehmen

**In Deutschland leben laut International Diabetes Federation mehr als 9,5 Millionen Menschen mit Diabetes (Stand: 2019). Und es werden immer mehr.**

Unter allen Diabetes-Erkrankten leiden laut Bundesministerium für Gesundheit 90 bis 95 Prozent an Typ-2-Diabetes. Die Erkrankung mindert nicht nur die Lebensqualität der Patienten, sondern stellt auch Unternehmen vor immense Herausforderungen.

Denn ein Unternehmen, das langfristig Erfolg haben will, ist auf gesunde und leistungsstarke Mitarbeiter angewiesen. Die gute Nachricht: Auch Arbeitgeber können mit gezielten Präventionsmaßnahmen dazu beitragen, das Risiko für ihre Mitarbeiter, an Diabetes Typ 2 zu erkranken, zu senken.

#### Die größten Risikofaktoren

Neben genetischer Veranlagung zählen nachweislich Stress, schlechte Ernährung, Übergewicht, mangelnde Bewegung und übermäßiger Alkoholkonsum zu den größten Risikofaktoren. Da sich die chronische Erkrankung des Stoffwechsels meist schleichend im Laufe des Lebens entwickelt, nannte man sie früher auch „Altersdiabetes“. Mittlerweile erkranken aber auch immer häufiger junge Menschen.

Mit gravierenden gesundheitlichen Folgen: Diabetiker sind häufig müde, unkonzentriert und besonders anfällig für Infekte. Gleichzeitig schädigt ein erhöhter Blutzuckerspiegel langfristig Nerven, Gefäße und Organe und führt zu lebensbedrohlichen Herz-Kreislauf-Erkrankungen wie Herzinfarkten, Schlaganfällen und Durchblutungsstörungen.

#### Prävention im Berufsalltag

Durch gezielte Maßnahmen können Arbeitgeber das Risiko ihrer Angestellten, an Diabetes Typ 2 zu erkranken, deutlich senken.

#### 1. Betriebliche Gesundheitstage

Gesundheitstage sind eine gute Maßnahme, um Mitarbeiter über Diabetes zu informieren und in ihnen das Bedürfnis zu wecken, den eigenen Gesundheitszustand langfristig im Auge zu behalten – und im besten Fall zu optimieren.

#### 2. Betriebssport

Immer mehr externe Anbieter wie Fitnessstudios, Physiotherapeuten und Sportvereine bieten günstige und flexible Sport-Pakete für Firmen an. Wer über ausreichend Platz verfügt, kann zusätzlich auch Yoga- oder Gym-



Sowohl Gesundheitstage als auch Gesundheitschecks im Betrieb können Mitarbeitern helfen, ihren Körper im Auge zu behalten.

nastikstunden direkt im Unternehmen anbieten, zum Beispiel während der Mittagspause. Besonders leicht zu organisieren sind außerdem Lauf- oder Walking-Gruppen.

#### 3. Regelmäßige Gesundheitschecks

Oft kommen Vorsorgeuntersuchungen im stressigen Arbeitsalltag zu kurz, werden verschoben oder vergessen. Viele Unternehmen setzen darum auf mobile Gesundheitschecks. Dafür kommen Fachärzte in die Firmen und untersuchen die Mitarbeiter. Der Vorteil: Da

die medizinischen Check-ups am Arbeitsplatz stattfinden, werden lange Wege und Wartezeiten vermieden – und die Mitarbeiter müssen die Zeit nicht extra frei nehmen.

Weitere Stellschrauben könnten beispielsweise das Thema Ernährung im Betrieb oder Blutzuckerscreenings sein. Mehr dazu finden Sie im IKK Onlinemagazin unter: [ikk-classic.de/diabetes-vorbeugen](http://ikk-classic.de/diabetes-vorbeugen)

Unternehmen haben also eine Vielzahl an Möglichkeiten, ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bei der Prävention zu unterstüt-

zen. Das hilft nicht nur der Belegschaft und der Produktivität, sondern fördert auch eine positive Außenwirkung. Gesundheitsleistungen können dabei helfen, neue Talente anzuwerben.

Welche Maßnahmen in Unternehmen darüber hinaus denkbar sind, erfahren sie mithilfe der IKK BGM-Angebote für Betriebe – die IKK classic unterstützt Betriebe bei der Analyse, Entwicklung und Prüfung von Maßnahmen des betrieblichen Gesundheitsmanagements: [ikk-classic.de/bgm](http://ikk-classic.de/bgm)

Makuladegeneration erkennen und behandeln

## Wenn die Welt unscharf wird

**In der Zeitung schmökern, ein bekanntes Gesicht auf der Straße erkennen, Verkehrsschilder lesen – für all jene, die an einer altersbedingten Makuladegeneration, kurz AMD, leiden, werden diese alltäglichen Dinge zu einer Herausforderung.**

Denn bei ihnen sind die Zellen, die an der Stelle des schärfsten Sehens kontrastreiche Bilder, Farben und kleinste Details vermitteln, in ihrer Funktion gestört. Dieses Areal der Netzhaut wird in der Medizin Makula lutea („gelber Fleck“) genannt, da es durch die hohe Dichte an Lichtsinneszellen gelblich erscheint. Durch die Beschädigung der Makula sehen Menschen mit einer AMD im Zentrum des Gesichtsfeldes verschwommen oder verzerrt, im fortgeschrittenen Stadium nur noch einen dunklen Fleck. Das periphere Sehen in den Randbereichen ist dagegen meist intakt, sodass Betroffene sich noch im Raum orientieren und bewegen können.

Heilung gibt es derzeit nicht. Frühzeitig erkannt, können moderne Therapieverfahren jedoch helfen, die AMD aufzuhalten oder zu verlangsamen.

#### Erkrankung zu Beginn oft unbemerkt

In Deutschland leiden Schätzungen zufolge rund sieben Millionen Menschen an einer altersbedingten Makuladegeneration. Etwa jede fünfte Person zwischen 65 und 74 Jahren und jede dritte ab 75 Jahren ist betroffen, Frauen tendenziell häufiger als Männer.

Da die altersbedingte Makuladegeneration ohne Symptome beginnt, bemerken viele Patientinnen und Patienten zunächst gar nichts von ihrer Erkrankung. Ein Grund mehr, regelmäßig zur augenärztlichen Vorsorge zu gehen. Mit Fortschreiten der Erkrankung leidet das Sehvermögen zunehmend. Auf diese Symptome sollten Sie achten:



Die altersbedingte Makuladegeneration gehört zu den häufigsten Augenerkrankungen bei älteren Menschen. Betroffene haben im Alltag mit erheblichen Einschränkungen zu kämpfen, denn das Sehvermögen schwindet.

- Verminderte Sehschärfe: verschwommenes Sehen, zum Beispiel beim Lesen
- Gestörte Lichtenpassung: zum Beispiel geblendet sein bei plötzlichem Lichteinfall, erhöhter Lichtbedarf tagsüber
- Verringertes Kontrast- und Farbpfinden: Farben erscheinen zunehmend blasser, bis hin zu schwarz-weiß
- Verzerrtes Sehen: gerade Linien, etwa das Gittermuster von Fliesen, wirken verbogen

- Skotom (im fortgeschrittenen Stadium): grauer oder schwarzer Fleck in der Mitte des Blickfelds

#### Rauchen als Risikofaktor

Die Entstehung einer altersbedingten Makuladegeneration kann verschiedene Ursachen haben. Fest steht, dass die genetische Veranlagung eine große Rolle spielt. So haben Personen, die in ihrer nahen Verwandtschaft bereits

Fälle von AMD haben, ein erhöhtes Risiko, im Alter selbst eine AMD zu entwickeln. Neben einer genetischen Veranlagung und einem fortgeschrittenen Lebensalter haben sich folgende weitere Faktoren als risikosteigernd herausgestellt:

- Nikotin behindert den Stoffwechsel und die Durchblutung im Auge und erhöht so das Risiko für eine Makuladegeneration.
- Diabetes, Bluthochdruck und andere Herz-Kreislauf-Erkrankungen können die Gefäßgesundheit im Auge beeinträchtigen.
- UV-Strahlung kann die Netzhaut ebenfalls schädigen.
- Ungesunde Ernährung wirkt sich negativ auf den Stoffwechsel aus.
- Eine Katarakt-Operation gegen Grauen Star kann das AMD-Risiko erhöhen.

Eine gesunde Lebensweise ist also das A und O, um einer altersabhängigen Makuladegeneration vorzubeugen. Denn: Heilung gibt es bislang nicht. Früh erkannt, lässt sich das Fortschreiten des Sehverlustes jedoch aufhalten.

Lesen Sie mehr dazu im IKK Onlinemagazin *Gesund.Machen.* Dort erfahren Sie auch, wie sich die trockene und feuchte Form der Makuladegeneration unterscheiden: [ikk-classic.de/makuladegeneration-erkennen](http://ikk-classic.de/makuladegeneration-erkennen)

#### Mehr Wissen rund ums Auge

Täglich verbringen wir viel Zeit vor dem Smartphone, Tablet oder PC. Das schadet nicht nur der Augenmuskulatur, sondern kann auch Nacken- und Rückenschmerzen auslösen. In der neuen IKK Videoserie „Einfach entspannt sehen“ erklärt der Visual- und Schnellesetzer Friedrich Hasse, wie Sie dem mit ein paar Übungen ganz einfach entgegenwirken können: [www.youtube.com/ikk-classic](http://www.youtube.com/ikk-classic)

# Der Mercedes fürs Grobe

Das Gleiche in Orange? Nicht ganz: Im Fahrbericht nehmen wir uns die Doppelkabine des Mercedes Sprinter 317 CDI vor – hier wird es windiger.

**D**oppelkabine – ein Wortkompositum, das nur im Nutzfahrzeug Sinn ergibt. Mit viel Beinfreiheit können im Mercedes Sprinter als Doka-Pritsche vier Leute Platz nehmen. Der Test-Transporter in Verkehrs-orange legt die örtliche Baustelle als Einsatzort nahe. Auch durch unwegsames Gelände gelangt man dorthin, wenn man den Allradantrieb mitbestellt.

Trotz des modern gestalteten Innenraums samt Ghettoblaster-Zeile im Armaturenbrett täuscht dieser Sprinter nicht über seinen gewerblichen Fokus hinweg. Das Grundfahrzeug (Fahrgestell mit Doppelkabine) kostet 41.680 Euro (alle Preise netto zzgl. USt.), unser Testfahrzeug stolze 60.089 Euro.

## Trotz Pritsche 160 km/h

Mit offenem Rahmen ab der Fahrzeugmitte und darauf montierter Pritsche (2.150 Euro) steigt der Luftwiderstand des Fahrgestells im Vergleich zum Transporter merklich. Tapfer kämpft sich der schnurrende 170-PS-Selbstzünder des 317 CDI durch ein eng übersetztes Sechsgang-Getriebe und tritt gar etwas schnittig auf: Immerhin 160 km/h konnten wir vom Tacho ablesen. Die Wohlgefühlgeschwindigkeit dürfte etwa 50 km/h darunter liegen.

Kein Wunder, dass unser 170-PS-Selbstzünder sich gern eine Karaffe mehr einschenken lässt: Mit elf Litern Diesel auf 100 Kilometer übertrifft er sein Transporter-Pendant im Realverbrauch um etwa zwei Liter. Dafür liefert der drehmomentstarke OM-654-Turbodiesel aber auch einen Gegenwert: Mit kurz übersetztem und knackigem Sechsgang-Schaltgetriebe lässt sich der Sprinter im Innenstadverkehr gut anschieben. Der moderne Diesel ist kultiviert und angenehm zu fahren. Der 93-Liter-Tank (303 Euro) sorgt für lange Reichweiten.

## Viel Platz auf dem Leiterraum

Aber Pritsche fahren heißt auch Aufpassen: Unbeladen ist die Hinterachse wenig geerdet, sodass der Hinterradantrieb an Abbiegungen schon mal ins Leere greift. Bei höherem Tempo fährt sich die Doppelkabine weniger dynamisch als die Transporter-Variante. Wir lassen es ohnehin ruhig angehen: Die Komfort-Sitze mit einstellbarer Lordosenstütze (237 Euro) vermitteln ein angenehmes Fahrgefühl, Schalthebel und Lenkrad sind optimal positioniert.

Hinter dem Fahrerhaus prangt das wichtigste Merkmal dieses Sprinters: Die Pritsche mit Alu-Bordwänden (2.113 Euro), Staukästen (192 Euro), Leiterträger am Pritschenende (358 Euro) und hinter dem Fahrerhaus (675 Euro). Sie ist etwa 5,5 Quadratmeter groß und von allen Seiten zu beladen. Ob mit drei starken Männern, Ameise oder Kran – hier lässt sich jedes verzurrbare Gut verstauen.

## Moderne Bedienung mit Sandfingern?

In unserer Doppelkabine sind Sensorfelder eingesetzt, die normale Tasten ersetzen. Speziell am Lenkrad will diese Pkw-Moderne im Nutzfahrzeug nicht gefallen. Denn die Vorstellung, mit schmutzigen oder sandigen Fingern über das glatte Bedienfeld zu fahren, erscheint paradox. Kratzer und Fehlbedienungen sind die Folge. Wir empfehlen die bekannten Kunststofftasten, auch wenn der Bordcomputer dann weniger Funktionen bietet.

Beim Sound kann Daimler ebenfalls nachbessern: Er bleibt hinter mancher Bluetooth-Box zurück. Tür-Lautsprecher sind aufpreispflichtig, ohne sie entsteht lediglich eine dünne Soundkulisse an der Windschutzscheibe. Selbst die deutlich preisgünstigeren Konkurrenten aus Frankreich, Italien und Köln können das besser.

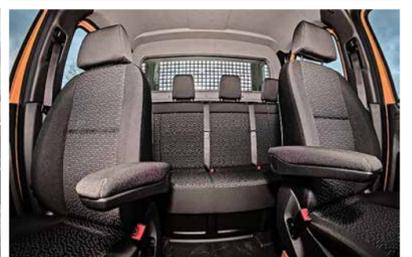
Mit dem schicken MBUX-Infotainmentsystem (1.947 Euro) lässt es sich aber wie gewohnt gut arbeiten, Sprachbefehle werden zuverlässig umgesetzt. Ein vergleichbares System gibt es aktu-

**11** LITER Diesel genehmigte sich der Mercedes Sprinter durchschnittlich auf unseren Testfahrten.

ell nur bei den Hannoveranern. Mit denen misst sich Mercedes auch bei der Verarbeitung. Robuste Kunststoffe, widerstandsfähige Sitzbezüge und der Verzicht auf Softlacke geben dem Sprinter eine gute Langzeitprognose.

Der Sprinter ist und bleibt ein gern gesehener Gast in der Redaktion. Unter den 3,5-Tonnern ist er nicht umsonst der Klassiker. Positiv fallen der Sitzkomfort und die Ergonomie auf. Auch der Turbodiesel und das Getriebe gefallen uns gut.

DENNIS GAUERT



Bequem zum Bau: Auf den Komfortsitzen mit Armlehne und Lordosenstütze lässt es sich aushalten. Autor Dennis Gauert fühlt sich sichtlich wohl. Im Fokus stehen beim Transporter aber vor allem die Lademöglichkeiten. Und die sind beachtlich: Die Pritsche mit Leiterhalterungen vorne und hinten ist praktisch und lässt sich von allen Seiten beladen.

Baumeister: Der Sprinter findet als Doppelkabine mit Pritsche häufig den Weg zum Lieferanten oder direkt auf die Baustelle.

Kommod und stark: Über 160 km/h schaffte der Sprinter im Fahrtst auf der Autobahn. Angesichts der vorteilhaften Aerodynamik des Aufbaus eine reife Leistung für den 170-PS-Selbstzünder.

## BETRIEBSKOSTEN

FABRIKAT/MODELL:	MERCEDES-BENZ SPRINTER PRITSCHEN 317 CDI DOPPELKABINE STANDARD	
Laufleistung jährlich:	40.000	
Laufzeit/Monate:	36	48
Restwert von UPE €:	19.322,52	16.789,36
Listenpreis UPE netto €:	44.055,00	44.055,00
<b>Kosten pro Monat €:</b>	<b>1.172,93</b>	<b>1.082,44</b>
<b>Kosten je km €:</b>	<b>0,7038</b>	<b>0,6495</b>
<b>Kosten gesamt €:</b>	<b>42.225,55</b>	<b>51.957,01</b>

Quelle: fuhrpark.de; Stand: Mai 2021

## ZFK setzt auf neue Marke

E-Antriebe verändern auch die Karosserieinstandsetzung. Der ZKF will seine Partnerbetriebe sichtbar positionieren.

2020 hat sich die Zahl der neu zugelassenen E-Autos in Deutschland verdreifacht. Durch die neuen Antriebskonzepte steigen für Betriebe rund um die Unfallinstandsetzung von Fahrzeugen die Herausforderungen etwa durch besondere Anforderungen an die Mitarbeiterqualifikation. Der Zentralverband Karosserie- und Fahrzeugtechnik e. V. (ZKF) reagiert darauf mit der Erweiterung eines nach außen sichtbaren Serviceangebots „Elektromobilität“, damit Karosserie- und Fahrzeugbauer vom wachsenden Reparaturbedarf profitieren. „Gemeinsam mit dem BVDp hat der ZKF die Qualifizierung zum Fachbetrieb für E-Mobilität in Form der neuen Marke umgesetzt, und in Karosseriefachbetrieben Standards in der Reparatur von Elektrofahrzeugen aller Fabrikate sicherzustellen“, sagt ZKF-Hauptgeschäftsführer Thomas Aukamm.

Voraussetzung für das Führen der neuen Marke ist die Eintragung mit dem Karosserie- und Fahrzeug-



Das neue Logo soll die Qualifikation der Betriebe nach außen sichtbar machen.

bauerhandwerk in der Handwerksrolle. Eine Mindestanforderung in jeder Werkstatt ist unter anderem, dass ein Mitarbeiter beschäftigt sein muss, der eine Ausbildung für Arbeiten an Hochvoltssystemen im spannungsfreien Zustand (FHV) absolviert hat.

Für die Werkstattausrüstung ist eine Reihe von Spezial-Werkzeugen und -Ausrüstung notwendig. Sind alle Anforderungen erfüllt, wird der Betrieb als Fachbetrieb für E-Mobilität anerkannt und darf das entsprechende das Verbandssiegel führen. Die Unterlagen sowie Informationen über die Voraussetzungen erhalten Betriebe über den ZKF sowie den BVDp. (S18)

## IMPRESSUM

### Norddeutsches Handwerk

Organ der Handwerkskammern  
126. Jahrgang

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

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

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

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

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

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

**Regionalredaktionen**  
(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  
(Objektverantwortliche MediaSales)  
Tel. 0511 8550-2647  
ehlerding@schluetersche.de

Marion Bäre  
(Key Account Managerin Financial-Services)  
Tel. 0511 8550-2645  
baere@schluetersche.de

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

**Druckunterlagen:**  
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:  
€ 45,50 inkl. Versand und MwSt.  
Studenten erhalten einen Rabatt von 50 Prozent.  
Einzelheft € 1,50 zzgl. Versandkosten.  
Für die in der Handwerksrolle eingetragenen  
Handwerker ist der Bezugspreis durch den  
Mitgliedsbeitrag abgegolten.  
ISSN 0029-1617

**Druck:**  
NOZ Druckzentrum, Weiße Breite 4,  
49084 Osnabrück

In Teilen der aktuellen Ausgabe sind Beilagen  
von: SIGNAL IDUNA Gruppe Versicherungen und  
Finanzen, Dortmund und der Handwerkskammer  
Ostfriesland, Ostfriesland. Wir bitten unsere  
Leser um Beachtung.

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

# Sicherheit geht vor

Bei Jürgen Hoppe dreht sich seit 20 Jahren fast alles um Einbruchschutz. Dafür bildet sich der Tischlermeister weiter und engagiert sich in Branchen-Netzwerken.

Es vergeht fast keine Woche, in der Jürgen Hoppe nicht zu einem Einsatzort gerufen wird. Der Tischlermeister hat sich auf Einbruchschutz spezialisiert und hilft der Polizei, entweder Türen zu öffnen oder Kunden, aufgebrochene Türen und Fenster zu reparieren.

Bevor Hoppe den Familienbetrieb in Rinteln 1999 übernommen hat, lag der Schwerpunkt auf dem Fensterbau. Doch das wurde durch die Konkurrenz aus der Industrie zum Verlustgeschäft. Deshalb suchte der Unternehmer nach einer anderen Ausrichtung. „Das Thema Einbruchschutz passte gut zu unserem Wissen und unserem Kundenstamm“, betont Hoppe, der in seiner Tischlerei auch individuelle Möbel fertigt.

## Durch Qualifizierung neue Zielgruppen erschlossen

Über die Innung und die Handwerkskammer bildeten sich Hoppe und sein Geselle weiter. Mit dem neuem Wissen kamen auch neue Kunden: Denn mit der neuen Qualifizierung hat sich Hoppe beim Landeskriminalamt (LKA) Niedersachsen als Referenzbetrieb beworben und ist seit über zehn Jahren als Betrieb für den Einbau von mechanischen Sicherungseinrichtungen gelistet. „Wer auf der Liste steht, muss dem LKA regelmäßige Weiterbildungen nachweisen“, betont der Unternehmer. Das bringe im Gegenzug aber neue Kunden.

Nicht nur auf Landesebene, auch regional wollte Jürgen Hoppe das Thema Einbruchschutz vorantreiben. Deshalb gründete er 2010 gemeinsam mit Unternehmern anderer Gewerke, wie Glasern und Elektrikern, eine regionale Schutzgemeinschaft unter dem Dach des bundesweiten Netzwerks „Zuhause sicher“ in Hannover. Der Verein will Hausbesitzer und Wohnungseigentümer für das Thema Sicherheit sensibilisieren. Dafür arbeitet das Netzwerk eng mit der Polizei zusammen. Seit Kurzem ist der 50-Jährige öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger für das Tischlerhandwerk – der einzige mit dem Schwerpunkt Einbruchschutz im Netzwerk „Zuhause sicher“ in Niedersachsen. „Auf Bauherrenmessen zeigen wir, wie schnell herkömmliche Fenster aufgehebelt werden können“, berichtet Hoppe. Vorbeugen und aufklären sind nicht nur die Ziele auf Messen, sondern auch wichtig für die tägliche Arbeit des Tischlermeisters. „Viele Kunden wissen nicht, welche Sicherheitsanforderungen Türen und Fenster erfüllen sollten, um Einbrechern standzuhalten“, betont er. Gerade bei Neubauten würden oft noch Standardfenster verbaut, die nicht der Sicherheitsklasse RC2 oder höher entsprechen.

## Aufrüsten für mehr Sicherheit

Dadurch, dass Jürgen Hoppe landesweit und regional als Fachbetrieb für den Einbruchschutz gelistet ist, entfällt für ihn ein Teil der Kundenakquise. Denn durch die Zusammenarbeit kommt er an viele Aufträge, auch durch Empfehlungen. Was den 50-Jährigen an seinem Beruf reizt? „Die Mischung aus Handwerk und Technik“, sagt er. Er sei froh, dass er diesen Schwerpunkt gewählt habe. Denn Kunden seien sehr dankbar, wenn sie sich zuhause sicherer fühlen.

MARTINA JAHN ■

## NAMEN UND NACHRICHTEN

### Baugewerbe mit leichtem Minus

Das erste Halbjahr ging für das Bauhauptgewerbe mit einem leichten Minus von zwei Prozent zu Ende. Das berichtet das Landesamt für Statistik Niedersachsen (LSN). Die Betriebe des niedersächsischen Bauhauptgewerbes mit 20 und mehr Mitarbeitern erwirtschafteten bis Ende Juni einen baugewerblichen Umsatz von 4,77 Milliarden Euro. Auf die einzelnen Bauparten verteilte sich der Umsatz im ersten Halbjahr 2021 so:

- Im Bereich Wohnungsbau lag der Umsatz von 1,20 Milliarden Euro bei einem Minus von 2,9 Prozent.
- 941 Millionen Euro Umsatz erwirtschaftete der gewerbliche Hochbau – ein Rückgang von 2,2 Prozent.
- Im gewerblichen Tiefbau gab es einen Anstieg um 5,2 Prozent auf 1,27 Milliarden Euro Umsatz.
- 13,4 Prozent Einbußen verzeichnete der öffentliche Hochbau mit 243 Millionen Euro Umsatz.
- Ebenfalls einen Rückgang verzeichnete der Straßenbau: Bei knapp 642 Millionen Euro Umsatz waren es 2,4 Prozent.
- Der öffentliche Tiefbau ohne Straßenbau erzielte mit 9,6 Prozent Einbußen einen Umsatz von 470 Millionen Euro.

Die Auftragseingänge lagen laut LSN mit einem Minus von 7,6 Prozent unter dem Vorjahreswert. Der Hochbau verzeichnete einen Zuwachs von 6,9 Prozent. Im Tiefbau sank der Auftragseingang gegenüber 2020 um 18 Prozent. (JA)

### Weniger gebrauchte Pkw verkauft

Nach dem Minus bei Neuwagen lagen auch die Verkaufszahlen für gebrauchte Pkw im Juli im Minus. Im Vergleich zum Vorjahr wurden rund 13.000 weniger Gebrauchtwagen verkauft, meldet das Kfz-Gewerbe Niedersachsen-Bremen. Als „schwachen Start in das 2. Halbjahr“ bezeichnete Verbandspräsident **Karl-Heinz Bley** das Ergebnis. Der Juli 2020 sei jedoch kein echter Vergleichsmonat, da im vergangenen Jahr die Mehrwertsteuersenkung deutlich höhere Nachfragen ausgelöst habe.

Das Segment der alternativen Antriebe sei „auf kleinem Niveau auf dem Vormarsch“, sagte Bley. Dort hätten im Vergleich zum Vorjahr knapp 49 Prozent mehr Fahrzeuge den Halter gewechselt. Das Segment der Alternativen habe am Gesamtergebnis des Gebrauchtwagenmarktes im Land einen Anteil von knapp fünf Prozent. Verbrenner hingegen bilanzierten gut 95 Prozent. (JA)

”

Ein einfaches Fenster ist nicht sicher und leicht aufzuhebeln.

Jürgen Hoppe,  
Tischlermeister

Foto: Martina Jahn



Jürgen Hoppe hat eine kleine Ausstellung mit Sicherheitselementen neben seiner Werkstatt in Rinteln.



**PROFIS WIE SIE**

## SCHWERE ARBEIT LEICHT GEMACHT DER NEUE FIAT DUCATO



4 JAHRE GARANTIE

#1

40 JAHRE DUCATO

**IHR ZUVERLÄSSIGER PARTNER SEIT 40 JAHREN IST JETZT NOCH BESSER. FORTSCHRITTLICHE FAHRERASSISTENZSYSTEME, HOCHMODERNES INFOTAINMENT, INNOVATIVE DETAILS FÜR MEHR KOMFORT AN BORD UND LEISTUNGSSTARKE MULTIJET<sub>3</sub> MOTOREN: MIT DEM NEUEN FIAT DUCATO IST IHR BUSINESS FIT FÜR DIE ZUKUNFT.**

ENTDECKEN SIE JETZT DEN NEUEN FIAT DUCATO

ALS EASY ANGEBOT  
SCHON AB

17.490 €

ZZGL.  
MWST.<sup>1</sup>

ODER  
AB

222 €

LEASEN<sup>2</sup>

INKLUSIVE 4 JAHRE FIAT  
PROFESSIONAL GARANTIE<sup>3</sup>

ANGEBOT NUR FÜR GEWERBLICHE KUNDEN.

<sup>1</sup> UPE des Herstellers i. H. v. 28.140 € abzgl. Fiat Professional- und Händler-Bonus i. H. v. 10.650 €, zzgl. MwSt. und Überführungskosten, für den Fiat Ducato Kastenwagen LIH1 2,8t 120 Multijet, (Diesel) 88 kW (120 PS) (Version 290.SLM.8). Nachlass, keine Barauszahlung.  
<sup>2</sup> Unverbindliches Leasingbeispiel mit Kilometerabrechnung für Gewerbekunden der FCA Bank Deutschland GmbH, Salzstraße 138, 74076 Heilbronn, für den Fiat Ducato Kastenwagen LIH1 2,8t 120 Multijet, (Diesel) 88 kW (120 PS) (Version 290.SLM.8): UPE des Herstellers i. H. v. 28.140 € exkl. MwSt., Laufzeit 48 Monate, Gesamtleistung 40.000 km, Monatsrate 222 € exkl. MwSt., zzgl. konkret zu beziffernder Überführungskosten. In den Monatsraten sowie dem Gesamtbetrag ist eine GAP-Versicherung (Differenzkaskoversicherung) enthalten, deren Abschluss nicht Voraussetzung für das Zustandekommen eines Leasingvertrages ist. Diese unterliegt nicht der MwSt.  
<sup>3</sup> 2 Jahre Fahrzeuggarantie und 2 Jahre Funktionsgarantie „Maximum Care Flex 100“ der FCA Germany AG bis maximal 100.000 km gemäß deren Bedingungen. Optional als „Maximum Care Flex“ auf bis zu 250.000 km Gesamtleistung und um das 5. Fahrzeugjahr erweiterbar.

Angebot nur für gewerbliche Kunden, gültig für nicht bereits zugelassene Neufahrzeuge bis 30.09.2021. Nicht kombinierbar mit anderen Aktionen. Nur bei teilnehmenden Fiat Professional Partnern. **Beispielfoto zeigt Fahrzeug der Baureihe, die Ausstattungsmerkmale des abgebildeten Fahrzeugs sind nicht Bestandteil des Angebots.**

\*Quelle: Dataforce, 2021.

# BIM-Planung spielerisch erlernen

Handwerker können unter Realbedingungen proben. Am Ende muss eine „Jury“ überzeugt werden.

Die Digitalisierung im Handwerk schreitet immer weiter voran. Im Bereich des Bauwesens wird viel über die IT-gestützte Planungsmethodik Building Information Modeling (kurz BIM) gesprochen. Um BIM für das Handwerk greifbar und erlebbar zu machen, hat die Technologietransferstelle der Handwerkskammer Kontakt zur Innovativen Hochschule Jade-Oldenburg! (IHJO) aufgenommen. „Wir wollen ein lösungsorientiertes Angebot entwickeln und bieten im November zusammen ein zweitägiges Planspiel an“, sagt Kay Lutz Pakula. Der Innovationsberater der Kammer erläutert grundlegend:

**Die Vorteile liegen auf der Hand:**

- Baukonstruktionen werden im Detail für jeden visuell in 3D-Bauwerksmodellen dargestellt und bis zur Ausführungsreife von den Planenden gemeinsam abgestimmt.
- Kollisionen werden am Modell (noch vor dem Baubeginn) behoben.
- Anschlussdetails, Zeitpläne und Kosten können aus dem Modell heraus abgelesen werden.
- Angebote können somit, ohne auf der Baustelle ein Aufmaß zu nehmen, in Ruhe (beispielsweise von zu Hause aus) erstellt werden.

**Initiative BIM2USE gegründet**

BIM bietet allen Beteiligten eine juristisch sichere Planungsgrundlage. „Um den Betrieben bei der Einführung von BIM zu helfen, hat die IHJO die Initiative BIM2USE gegründet. Das Ziel ist es, die gängigsten BIM-Schlüsseltechnologien in einem wissenschaftlichen Umfeld zu testen, bevor investiert wird“, sagt Professor Gregor Grunwald. Für den Experten in Sachen Planungs- und Baumanagement ist klar: „Die Vorteile von BIM können angelesen, aber



Christian Heins (li.) und Kay Lutz Pakula vor dem 3D-Modell der Jade-Hochschule. Im November bieten die beiden ein zweitägiges Planspiel für Handwerker an.

nicht ohne weiteres angewendet werden. BIM muss vielmehr erlebt werden und dafür steht BIM2USE.“

In Form eines zweitägigen Planspiels wird ein interdisziplinärer Ausschreibungswettbewerb mithilfe der BIM-Methodik spielerisch vermittelt. Handwerksgruppen (zusammengesetzt aus unterschiedlichen Gewerken) messen, berechnen und arbeiten gleichzeitig am 3D-Modell. Dies geschieht virtuell - das heißt, die Teilnehmer analysieren und dokumentieren, führen Planungen zusammen und überprüfen Kollisionen vom Büro oder von zu Hause aus.

Die Modellerstellung erfolgt im Vorfeld des Planspiels. Das für die Handwerker zu bearbeitende Bauwerksmodell, der architektonische Entwurf, besteht demnach schon als IFC (Industry Foundation Classes)-Modell. Die Teilnehmer führen die individuellen Gewerksplanungen in einer Kollaborationsplattform zusammen und dokumentieren mithilfe von BCF



BIM muss erlebt werden.

Prof. Dr.-Ing. Gregor Grunwald, Innovative Hochschule Jade-Oldenburg!

(BIM Collaboration Format) etwaige Unklarheiten. Durch die visuellen Markierungen der „fehlerbehafteten“ beziehungsweise fragwürdigen Bauteile optimieren die Handwerker gemeinsam mit ihren Partnern und mit den Auftraggebern die fachliche Ausgestaltung des Bauwerks direkt am digitalen Modell.

Ziel ist es, einer „Jury“ (Bauherren/Betreuer) die überzeugendste Angebotsgrundlage vorzuschlagen und aus dem Wettbewerb als Sieger hervorzugehen. Die Jury bewertet individuell die Bearbeitungsabläufe, die Lernkurven und natürlich das Ergebnis.

Grundsätzlich erhalten alle Teilnehmer eine Bescheinigung über die erfolgreiche praktische Umsetzung der erlangten Kenntnisse in einer Testumgebung. **TORSTEN HEIDEMANN**

Homepage: [www.ihjo.de/innovationsmanagement/bim2use/](http://www.ihjo.de/innovationsmanagement/bim2use/)



**Kay Lutz Pakula,** Beauftragter für Innovation und Technologie der Handwerkskammer

**Mitmachen!**

**Frage:** Herr Pakula, wer organisiert das BIM-Planspiel?

**Kay Lutz Pakula:** Organisation und Durchführung liegen bei Prof. Dr.-Ing. Gregor Grunwald und Christian Heins von der Innovativen Hochschule Jade-Oldenburg! (IHJO). Die Kammer baut die Brücke zwischen Handwerk und Wissenschaft.

**Frage:** Haben sich schon Teilnehmer angemeldet?

**Kay Lutz Pakula:** Nach einer ersten Auftaktveranstaltung im Juni zur allgemeinen Erläuterung durch Christian Heins haben sich bereits ein Bauunternehmen, ein Malerbetrieb, ein Sanitär- und Heizungstechniker sowie eine Zimmererei in die Liste eingetragen.

**Frage:** Wer kann sich noch anmelden?

**Kay Lutz Pakula:** Das Planspiel im November steht jedem Mitgliedsbetrieb der Handwerkskammer offen. Mitmachen lohnt sich!

**Kontakt:** [pakula@hwk-oldenburg.de](mailto:pakula@hwk-oldenburg.de)

## Kosmetiker gründen Innung

Die Kosmetik-Innung Oldenburg agiert zukünftig als regionale Interessenvertretung für die Selbstständigen der Branche. „Die Pandemie hat Spuren hinterlassen“, berichtet der zum Obermeister gewählte Stephan Stitterich. Der Kosmetikmeister war auch Initiator der Gründung.

Sabine Brandt wurde zur stellvertretenden Obermeisterin gewählt. Weitere Vorstandsmitglieder sind Tanja Wintermann als Lehrlingswartin, Luisa Stein und Heide Huch als Beisitzerinnen sowie Carolin Buchsbaum als Kassenwartin. Geschäftsstelle ist die Kreishandwerkerschaft Oldenburg.



### Junge Sterne Transporter.

Rundum gecheckt.

Citan 109 CDI Tourer Edition lang, EZ 11/17, 44.200 km, Klima, Rückfahrhilfe, Sitzheizung, Chrom-Interieurpaket, Alufelgen, Schiebetür links und rechts u. v. m. **12.966,- €**

Sprinter 316 L3H2 Mixto, EZ 11/19, 47.531 km, Parkpaket mit 360° Kamera, MBUX, Navi, Tempomat, Sitzheizung, Holzfußboden, Multifunktionslenkrad u. v. m. **32.888,- €**

Vito 124 CDI BRABUS Mixto 4x4 lang 265 PS, EZ 05/21, 5.000 km, THERMOTRONIC, LED, Spurhalteassistent, Navi, PARKTRONIC mit Kamera u. v. m. **50.336,- €**

Alle Preise zzgl. der gesetzlichen Umsatzsteuer.



Mercedes-Benz

Anbieter: Mercedes-Benz AG, Mercedesstraße 120, 70372 Stuttgart



Partner vor Ort: Egon Senger GmbH · Lilienthalstraße 6 · 49835 Wietmarschen  
E-Mail: [lohne@auto-senger.de](mailto:lohne@auto-senger.de) · Tel.: 05908 9343-0 · [www.auto-senger.de](http://www.auto-senger.de)



Austausch in der Handwerkskammer: Baugewerke-Obermeister Mathias Suhr (Mitte) spricht mit Kammerpräsident Eckhard Stein (r.) und Hauptgeschäftsführer Heiko Henke.

## „Holz bleibt auf Dauer teuer“

Mathias Suhr, Obermeister der Baugewerke-Innung Oldenburg, sieht auch bei weiteren Materialien eine sorgenvolle Entwicklung.

Der Dachlattenpreis, der vor Jahresfrist bei 74 Cent lag, zieht den Betrieben mittlerweile 2,40 Euro aus der Tasche. „Wir können gerne noch ein paar weitere Beispiele durchgehen“, sagt Mathias Suhr. „UA-Profile 75mm sind von 2,85 Euro auf 6,10 Euro gestiegen. Zudem werden im Trockenbau für den Gipskarton 40 Prozent mehr gezahlt. Bei den Mauern hat der Stahlpreis um 25 Prozent zugelegt“, gibt der Obermeister der Baugewerke-Innung Oldenburg konkrete Einblicke in das Thema, das die Branche seit Monaten beschäftigt: die Knappheit des Materials.

Dass die Lieferzeit zwölf Wochen beträgt, ist mehr zur Regel denn zur Ausnahme geworden. „Dämmung ist schwierig, Fassadenmaterialien stellen sogar große Probleme dar“, berichtete Suhr bei einem Treffen in der Handwerkskammer. Gegenüber Präsident Eckhard Stein und Hauptgeschäftsführer Heiko Henke prog-



Fassadenmaterial stellt ein großes Problem dar.

Mathias Suhr, Obermeister

nostizierte er: „Die Preise steigen noch bis Jahresende weiter an, fallen dann leicht, werden aber nicht wieder das Niveau von 2020 erreichen. Holz bleibt auf Dauer teuer.“

Die Problematik, die sich durch alle Materialien zieht, hat für Zwangspausen auf einigen Baustellen gesorgt. Die meisten Betriebe aus dem Innungsgebiet hätten aber schnell reagiert, ihre Bedarfe nachkalkuliert und bei weiteren Lieferanten nachgefragt. „Fast alle Lieferanten schützen ihre Kunden, obwohl sie mit schmalen Kontingenten nicht viel anzubieten hatten und die Nachfrage extrem hoch war“, lobt der Obermeister.

Bauvorhaben werden länger dauern, später beginnen und teurer. Pauschale Festpreise stehen auf dem Prüfstand. Bei Verzug erhöhen sich für die Betriebe die Personal- und Vorhaltekosten, so Suhr.



Hussein Kerri  
Integrationsberater

0441 232-240, kerri@hwk-oldenburg.de

## BERATER INFORMIEREN

### Nachwuchs gewinnen!

Das Handwerk in Niedersachsen benötigt Nachwuchs! Geflüchtete Menschen bringen unterschiedliche Talente und Qualifikationen mit und sind motiviert, sich eine Zukunft in Niedersachsen aufzubauen. Das niedersächsische IHAF-Projekt, das bereits 2015 bei der Handwerkskammer Oldenburg gestartet ist, bringt Handwerksbetriebe und neu Zugewanderte zusammen und zielt darauf ab, offene Ausbildungsplätze mit Geflüchteten zu besetzen. IHAF steht für „Integrationsprojekt Handwerkliche Ausbildung für Flüchtlinge und Asylbewerber“. Es vermittelt im Bereich Praktika, Einstiegsqualifizierung und Ausbildung. IHAF berät und begleitet Flüchtlinge, Unterstützer sowie die regionalen Handwerksbetriebe.

### Erfolgreiche Integration

Viele Betriebe im Kammerbezirk Oldenburg kennen das IHAF-Projekt schon und zusammen konnten bereits viele Erfolgsgeschichten geschrieben werden. So individuell wie die Anfragen der Betriebe, so individuell sind auch die Bewerber. Es wird versucht, gemeinsam eine Brücke in die Berufswelt zu schlagen und noch bestehende Vermittlungshemmnisse oder Unschlüssigkeiten abzubauen. Durch die große Erfahrung der Integrationsberater konnte in den letzten Jahren ein großes Vertrauensverhältnis zu Betrieben und Teilnehmenden aufgebaut und eine erfolgreiche Kooperations- und Netzwerkpartnerschaft gewonnen werden.

### Zukunft gemeinsam gestalten

Ich freue mich auf die nächsten Monate und blicke zuversichtlich in die Zukunft. Ich stehe Ihnen, den Handwerksbetrieben aus unserem Kammerbezirk, mit Rat und Tat zur Seite und freue mich auf Ihren Anruf!

Foto: Fenja Gralla

## AMTLICHE BEKANNTMACHUNG

### Neue Rechtsvorschriften

Die nachfolgenden Rechtsvorschriften treten am Tag nach ihrer Bekanntmachung auf der Internetseite der Handwerkskammer Oldenburg am 15.09.2021 in Kraft:

- Satzung der Handwerkskammer Oldenburg zur Anordnung der überbetrieblichen Lehrlingsunterweisung für den Ausbildungsberuf „Fachverkäuferin oder Fachverkäufer im Lebensmittelhandwerk Schwerpunkt Fleischer“ vom 17.08.2021
  - Satzung der Handwerkskammer Oldenburg zur Anordnung der überbetrieblichen Lehrlingsunterweisung für den Ausbildungsberuf „Fleischerin oder Fleischer“ vom 17.08.2021
  - Satzung der Handwerkskammer Oldenburg zur Anordnung der überbetrieblichen Lehrlingsunterweisung für den Ausbildungsberuf „Gebäudereinigerin oder Gebäudereiniger“ vom 17.08.2021
  - Satzung der Handwerkskammer Oldenburg zur Anordnung der überbetrieblichen Lehrlingsunterweisung für den Ausbildungsberuf „Steinmetzin und Steinbildhauerin oder Steinmetz und Steinbildhauer Fachrichtung Steinmetzarbeiten“ vom 17.08.2021
- Die Rechtsvorschriften sind auf der Homepage der Handwerkskammer Oldenburg unter [www.hwk-oldenburg.de/ueber-uns/amtliche-bekanntmachungen](http://www.hwk-oldenburg.de/ueber-uns/amtliche-bekanntmachungen) einzusehen.

Oldenburg, den 31.08.2021  
Handwerkskammer Oldenburg  
gez. Eckhard Stein, Präsident  
gez. Heiko Henke, Hauptgeschäftsführer

## BETRIEBSJUBILÄEN

Die Handwerkskammer gratuliert ihren Mitgliedsbetrieben zum

### Jubiläum im Oktober 2020:

Friederich Düßmann und Carl Willem Düßmann GbR, Ganderkesee (75 Jahre)  
Frank Möhl, Ganderkesee (25 Jahre)

### Jubiläum im Januar 2021:

Heike Geditzky (Friseurmeisterin), Bösel (25 Jahre)

### Jubiläum im April:

Sigrid Meyer-Seegeer (Friseurmeisterin), Wardenburg (25 Jahre)  
Daniel Dörrbecker (Maler- und Lackierermeister), Nordenham (10 Jahre)  
Kay-Uwe Baak, Berne (25 Jahre)

**Info: Geben Sie uns bitte Ihr Jubiläum für eine Veröffentlichung bekannt unter [fischer@hwk-oldenburg.de](mailto:fischer@hwk-oldenburg.de) oder Tel. 0441 232-200.**

# Traum vom Atelier erfüllt

Marina Lattermann ist Malermeisterin und Künstlerin zugleich. Den Meistertitel hat sie mit 43 Jahren erworben.

Wenn es stimmt, dass die Deutschen sich wieder mehr Kreativität an den Wänden wünschen, dann dürfte Marina Lattermann mit ihrer Existenzgründung alles richtig gemacht haben. Mit der Firmierung „Emotion Art“ ist die Delmenhorsterin im vergangenen Jahr an den Start gegangen. Kurz zuvor hatte sie im Alter von 43 Jahren die Meisterprüfung abgelegt. „Ich war die Klassen-Mutti“, lacht Marina Lattermann, die auch wirklich Mutter ist – zweifache, um genau zu sein.

Ob es nun Hingucker in Wohnzimmern, außergewöhnliche Bilder in Fluren oder ganze Hausfassaden mit illustren Motiven sind: Das Besondere übt seit jeher starke Reize auf Marina Lattermann aus. Dabei spielt Bremen eine gewichtige Rolle. „Vor meiner Malerausbildung habe ich dort an der Kunstschule das Fachabitur gemacht“, erzählt sie. Später hat sie als Gesellin unter anderem für Betriebe gearbeitet, die Aufträge in den schönen Altbauten der Hansestadt bekommen hatten. Badezimmer mit Gewölbendecke, venezianische Spachteltechniken und vieles mehr sind positiv in Erinnerung geblieben.

### Gewerbeflächen auf Nordwolle-Areal

Als die Kinder größer werden und Marina Lattermann die Teilzeitbeschäftigung in Frage stellt, macht ihr Mann Jens sich im Elektrohandwerk selbstständig. „Als ich gesehen habe, wie gut das anliegt, wuchs mein Interesse, den Meister zu machen“, blickt sie zurück. Mittlerweile hat das Ehepaar benachbarte Gewerbeflächen auf dem Nordwolle-Gelände in Delmenhorst angemietet. Zusammenarbeit kommt auch vor – schließlich müssen aufgestemmte Wände auch wieder schön gemacht werden.

Das Industriedenkmal „Nordwolle“ beeindruckt heutzutage mit der unterschiedlichen Nachnutzung der Gebäudekomplexe. Marina Lattermann blickt von ihrem Schreibtisch hoch zum Lichtschacht, als sie sagt: „Ich habe früher von einem Atelier geträumt.“ Dann ist dieser Traum jetzt erfüllt, oder? „Ja“, strahlt sie.

In diesem kreativen Umfeld kann sie Wand- und Illusionsmalerei ausleben. Bei jedem Auftrag entwirft sie ein Muster. „Die Kunden können sich ein Motiv erst so richtig gut vorstellen, wenn ich es auf Papier oder Platte mitbringe. Nicht nur die Optik, sondern auch die Haptik kann ich damit erklären.“ In der Meistervorbereitung habe sie sehr viel Wissen in Bezug auf Farben, Stoffe und Bauchemie aufgebaut. Hinzu kommt ihr künstlerisches Vorstellungsvermögen. Beim Rundblick im Atelier zeigt sich: Die Tier- und Pflanzenwelt ist auf den Werken von Marina Lattermann sehr präsent. Ein Flamingo, den sie in Originalgröße als Muster auf Platte gemalt hat, wird demnächst einen Flur mit Blick in Richtung Wohnzimmer verschönern.

Zurzeit ist die Malermeisterin und Künstlerin größtenteils alleine unterwegs und kauft sich bei Bedarf externe Hilfe ein. „Emotion Art“ könnte aber auch bald den ersten Angestellten haben. „Man kann ja nicht alles alleine schaffen“, sagt die Unternehmensgründerin, die eine aufregende Startphase hinter sich hat und für weitere Aufträge aus der Kategorie „ausgefallene Wünsche“ bereit ist.

TORSTEN HEIDEMANN

Homepage: [www.emotion-art-malerei.de](http://www.emotion-art-malerei.de)

## Karriere mit mächtig viel Tempo

Gesellin, Meisterin und Sommelière: Diesen „Dreisprung“ hat Emma Bley aus Edewecht hingelegt. Die 22-Jährige ist in einer Fleischerfamilie groß geworden.

Ursprünglich wollte sie studieren. Aber schnell erkannte Emma Bley, dass ihre eigentliche Leidenschaft dem Fleischerhandwerk gilt. Also ging die Edewechterin nach dem Abitur in die Ausbildung, die sie dank herausragender Leistungen verkürzen konnte. Nach bestandener Gesellenprüfung ging sie ihren eigeschlagenen Weg ungebremst weiter. Sie entschied sich für einen Meister-Vollzeitkurs in Frankfurt am Main.

Doch damit nicht genug: Dieses Jahr ließ Emma Bley sich zum Fleischsommelier weiterbilden. Dabei handelt es sich um eine anerkannte Qualifikation, um das umfassende Vorwissen der Ausbildung gezielt auszubauen. In dem Sommelierkurs traf sie renommierte Dozenten und Kollegen aus dem gesamten Bundesgebiet zum Austausch über alles rund um unterschiedliche Rassen, Tierhaltungen, Herkunft, und Fütterungen und wie diese sich auf das Fleisch auswirken. Diese Erkenntnisse erachtet sie als besonders wichtig, denn seit einigen Jahren engagiert sich die Familie (Bley Fleisch- und Wurstwaren GmbH; 160 Mitarbeiter) für die artgerechte Haltung ihrer „Bley Moorschweine“. Ebenfalls Teil des Lehrplanes waren



Foto: Bley

Emma Bley beim Sommelierkurs. Die 22-Jährige ist stolz, die Familientradition fortzuführen.

besondere Cuts, Zubereitungsarten und Würzungen. „Dadurch lassen sich ganz neue Geschmackserlebnisse erreichen!“, berichtet sie.

Emma Bley plant bereits den nächsten Karrieresprung: Im September beginnt sie in Kulmbach ihr zweijähriges Studium zum Fleischtechniker. Was sie wohl danach in Angriff nimmt? Das wird die Zeit zeigen. Mit ihren 22 Jahren hat sie jedenfalls bereits ordentlich Tempo aufgenommen.



Hohe Räume bieten viele Möglichkeiten: Marina Lattermann arbeitet auf dem Nordwolle-Gelände in Delmenhorst.



Mit Farbkombinationen oder Motiven gestaltet Marina Lattermann Fassaden sehr individuell.



## Junge Sterne Transporter.

Rundum gecheckt.

eVito 111 CDI KA/L, EZ 06/19, 4.500 km, Klima, Elektro-Antrieb, Werkstatteinrichtung u. v. m.

24.760,- €

Vito 116 CDI MIX/E, EZ 12/18, 30.600 km, Klima, AHK, 2,5 t., Alufelgen 17 Zoll, 5 Sitze u. v. m.

27.630,- €

Sprinter 514 CDI Pritsche Plane, EZ 01/18, 85.200 km, 7 GTRONIC, AHK, 2,8 t., Plane/Spiegel u. v. m.

28.760,- €

V 250d Avantgarde, EZ 10/19, 3.150 km, Leder, Allrad, Panorama-Dach, Navi, Standheizung, LED, AHK u. v. m.

65.450,- €

Alle Preise zzgl. der gesetzlichen Umsatzsteuer.



Mercedes-Benz

Anbieter: Mercedes-Benz AG, Mercedesstraße 120, 70372 Stuttgart

**SENGER**

Partner vor Ort: Egon Senger GmbH · Ammerländer Heerstr. 166-176 · 26129 Oldenburg  
E-Mail: [info.oldenburg-nfz@auto-senger.de](mailto:info.oldenburg-nfz@auto-senger.de) · Tel.: 0441 7707-0 · [www.auto-senger.de](http://www.auto-senger.de)

# Meister bringt NATUR AN DIE WAND

Malermeister Julien Stapel setzt auf schadstoffarme und natürliche Produkte. Die hat er früh für sich entdeckt und begeistert damit nun seine Kunden.

Nur ein Jahr lang hat Julien Stapel in einem Restaurationsbetrieb gearbeitet, doch diese Zeit hat ihn „nachhaltig geprägt“. Denn kurz nach seiner Lehre zum Maler und Lackierer hat er dort mineralische Putze und Farben für sich entdeckt. „Diese Materialien haben im Vergleich zu konventionellen Produkten einige Vorteile“, sagt Stapel. Dazu gehören für ihn die hohe Leuchtkraft, die UV-Stabilität, die geringe Schadstoffbelastung und die Fähigkeit, die Raumluft zu regulieren.

Für den Handwerker war damals schnell klar, dass er mehr mit solchen Produkten arbeiten möchte. Das Angestelltenverhältnis füllte ihn allerdings nicht aus. „Ich wollte kreativ arbeiten, planen und mit Kunden sprechen“, berichtet der 40-Jährige. Daher entschied sich Stapel, den Meister zu machen und wagte schließlich den Sprung in die Selbstständigkeit. Seit 2013 führt er einen Betrieb mit drei Mitarbeitern und zwei Auszubildenden in Hildesheim und arbeitet nun vor allem für Privatkunden. Seine Spezialität: kreative Innenarbeiten. Wenn Kunden es wünschen, setzt er dabei nachhaltige und natürliche Produkte ein.

## Nachfrage nach Nachhaltigkeit wächst

„Anfangs haben nur etwa zehn Prozent der Kunden explizit nach solchen Materialien gefragt“, erinnert sich der Meister. Doch in den vergangenen Jahren habe ein Wandel stattgefunden: „Nachhaltigkeit ist inzwischen ein Renner und immer mehr Kunden legen großen Wert auf schadstoffarme und natürliche Produkte.“

Doch nicht alle Kunden kommen mit konkreten Vorstellungen zu Stapel: „Erstaunlich viele wissen nicht, was sie wirklich zu Hause an der Wand haben wollen.“ Dieses Problem löst der Unternehmer durch ausführliche Beratung. In seinem Showroom – einer etwa 60 Quadratmeter großen Wohnung – zeigt er seinen Kunden die Produkte, von denen er selbst begeistert ist. „Meist gelingt es mir so automatisch, die Kunden ebenfalls für nachhaltige und natürliche Produkte zu gewinnen“, sagt der Malermeister.

Zusätzliche Argumente dürfte der Showroom selbst liefern, denn Stapel hat dort die Wände durchgestaltet. Das Ausstellungsbad ist fugenlos und die Wände sind dort in einem warmen Grau gestrichen. Im Duschbereich schillert eine wasserdichte Designtapete in Türkistönen. Außerdem können sich Kunden ein Bild davon machen, wie Lehmputz mit Stroh oder geglätteter Stuccolustro-Kalkputz in Umbra auf einer großen Fläche aussehen. An einer Wand hat Stapel eine Lincrusta-Tapete mit Metalleffekt und Rost verklebt. „Lincrusta ist ein aus natürlichem Leinöl gepresster historischer Wandbelag, der schon auf der Titanic verklebt wurde“, erläutert der Unternehmer.

Mit seinen Arbeiten weiß Stapel zu überzeugen, er hat sich einen festen Kundenstamm aufgebaut. Doch auch Neukunden finden den Weg zu ihm – die meisten von ihnen gewinnt er im Netz. „Etwa 40 Prozent werden über meine Website auf mich aufmerksam“,



Im Ausstellungsbad hat der Meister eine wasserdichte Designtapete verklebt, die in Türkistönen schillert.



Im 60 Quadratmeter großen Showroom, wo er alle Wände selbst gestaltet hat, berät Julien Stapel seine Kunden.



Kunden können sich dort auch diverse Muster ansehen, wie diesen Fächer mit farbigem Lehmputzputz.

berichtet der Handwerker. Neben zahlreichen Infos finden sie dort eine Auswahl seiner Projekte.

Kunden gewinnt Stapel auch über Empfehlungen. Dafür sind aber nicht nur seine Kunden verantwortlich, denn er hat sich bei vielen Herstellern von Naturfarben als Verarbeiter listen lassen. „Ich kann das Kollegen nur empfehlen“, sagt Stapel.

Von seinen Kunden wird Stapel oft gefragt, ob Anstriche mit natürlichen Farben teurer sind. Dem Meister zufolge sind die Preise mit einfachen Renovierungsarbeiten vergleichbar: Kunden müssten für einen Anstrich mit einer Silikatfarbe nicht tiefer in die Tasche greifen als bei einer Dispersionsfarbe. Teurer werde

es, wenn Kunden kreative Gestaltungen mit Lehmputzputzungen oder Glättetechniken auf Kalkbasis wünschen. Aber auch da sieht der Unternehmer kaum Unterschiede zwischen natürlichen und konventionellen Produkten: „Etwas Besonderes hat immer seinen Preis, das ist auch bei konventionellen Produkten so.“

## Arbeit erfordert besonderes Wissen

Wände mit natürlichen Materialien zu gestalten, kann laut Stapel nicht jeder. „Die Produkte erfordern spezielles Fachwissen, das in der Malerausbildung nicht vermittelt wird“, sagt er. So müssten die Farben aus Lehmputz, Farbpigmenten, Wasser und Zuschlagstoff-



Julien Stapel ist seit 2013 selbstständig. Der Unternehmer legt großen Wert auf gute Beratung. Mit seiner Begeisterung für natürliche Produkte steckt er die Kunden an.



Julien Stapel, Malermeister

fen immer selbst gemischt werden. Außerdem seien bei der Untergrundvorbereitung und bei der Applikation der Farben einige Besonderheiten zu beachten.

Stapel selbst hat deshalb zahlreiche Fortbildungen besucht. Sein Wissen gibt er an sein Team weiter. „Es ist immer ein Prozess, bis Mitarbeiter eigenständig beim Kunden arbeiten können“, sagt er. Damit das gut klappt, setzt er neben einer intensiven Einarbeitung auf Fortbildungen für seine Mitarbeiter. Stapel selbst hat auch noch nicht ausgerechnet. Er überlegt derzeit, ob er noch die Weiterbildung zum Restaurator im Handwerk macht. „Das würde vermutlich gut zur Ausrichtung meines Betriebs passen.“ ANNA-MAJA LEUPOLD

## VIER FRAGEN AN

Carina Tank

**FIRMENNAME** Ey Meister!  
**WEBSITE** www.eymeister.de  
**ORT** Oldenburg  
**GEWERK** Fotografin  
**FUNKTION** Inhaberin



### 1. Was ist Ihr wichtigster Marketing-Kanal?

Instagram. Kunden können sich dort einen Überblick über unsere Arbeit verschaffen, leicht Kontakt aufnehmen und finden authentische Kundenstimmen.

### 2. Welchen Stellenwert hat die Webseite für Ihren Betrieb?

Sie ist unsere Visitenkarte im Netz. So können Kunden uns finden.

### 3. Wie wichtig ist Ihnen eine einheitliche Außenwirkung?

Sehr wichtig! Meine Geschäftspartnerin Lilli Glade und ich arbeiten in einem visuellen Berufsfeld, daher möchten wir ein einheitliches Gesamtbild zeigen und einen Wiedererkennungswert schaffen.

### 4. Wie hat sich Marketing in den letzten Jahren verändert?

Marketing ist nicht mehr rein informativ, sondern viel persönlicher, näher und authentischer geworden. Es geht nicht mehr nur um Produkte und Dienstleistungen, sondern um den Menschen dahinter.

Foto: EY MEISTER (Lilli Glade)

## ZU GUTER LETZT

### Stellenanzeigen: Mit Humor herausstechen

Diese Stellenanzeige ist anders: „Puppen und keiner riechts. An deinem neuen Arbeitsplatz, denn...du bist Schlosser/Metallbauer für Kläranlagen“. Was zunächst etwas befremdlich klingt, ist für den Ideengeber dieser Anzeige klares Kalkül: „Wir versuchen, uns durch etwas Humor von der Masse der Stellenanzeigen abzuheben“, sagt Paul Dührkopp, Junior-Geschäftsführer der Dührkopp Energieanlagenbau im brandenburgischen Premnitz.

Es ist nicht das erste Mal, dass der Handwerksbetrieb mit außergewöhnlichen Texten um Mitarbeiter wirbt. „Wir machen das schon länger und entwickeln Anzeigen für verschiedene Zielgruppen“, berichtet der 30-jährige Betriebswirt. Das Brainstorming übernehme er selbst und entwickle gemeinsam mit seiner Freundin Vorschläge, die er dann dem Team präsentiert. „Das Feedback unserer



Foto: Dührkopp-Energieanlagen

Mitarbeiter ist bei der Entwicklung der Anzeigen wichtig“, sagt Dührkopp. So kriege er ein besseres Gespür dafür, was möglicherweise bei potenziellen Bewerbern ankommt oder nicht.

Ein zentrales Thema in den Anzeigen ist die Ausbildung in dem Handwerksbetrieb. Seitdem es wegen Corona keine Ausbildungsmessen mehr gebe, seien aussagekräftige Stellenanzeigen und geringe Hürden bei der Kontaktaufnahme für Jugendliche besonders wichtig, weiß Dührkopp. (JA)

Foto: Jochen Reifens



### Das sind Miss und Mister Handwerk

Elf Kandidaten haben es bei der Wahl zu „Miss und Mister Handwerk 2021“ ins Finale geschafft: Durchsetzen konnten sich schließlich die Elektronikerin Alena Schneider (Alpirsbach) und der Zweiradmechaniker Sebastian Tenius (Ingolstadt). „Von der Bewerbung bis jetzt war es eine unglaublich schöne Reise“, freut sich Schneider über den Titel. „Das vorangegangene Fotoshooting hat richtig viel Spaß gemacht. Ich bin stolz, dass ich mit dem Foto im Handwerkskalender vertreten bin“, sagt die 22-Jährige, die das Handwerk nun ein Jahr lang von seiner schönsten Seite zeigen möchte. Dieses Ziel hat auch der neue Mister Handwerk. (AML)