Norddeutsches Handwerk

125. Jahrgang | Nr. 8 | 16. August 2021 **Wirtschaftszeitung der Handwerkskammer Oldenburg** www.hwk-oldenburg.de | Einzelpreis 1,50 €

Foto: stokkete - stock.adobe.com | Stuck-Belz

Korrekt kalkulieren

Welche Aufträge lohnen sich? Michael Christmann setzt auf klare Kalkulation – und auf Grenzen! **Seite 3**

Wir sind der Versicherungspartner **fürs Handwerk.**

Infos unter **www.signal-iduna.de**

SIGNAL IDUNA gut zu wissen

WEITERE THEMEN

Steuerberater wechseln
Worauf Sie beim Einstieg eines neuen Beraters achten sollten. **Seite 2**

Schwerpunkt: Strategie
Ziele leichter erreichen – mit diesen Tipps funktioniert's! **ab Seite 6**

Wohnangebot für Azubis
In Oldenburg gibt es Unterstützung für junge Menschen. **Seite 15**

INFOKANÄLE

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

Handwerkskammer Oldenburg

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

Hier könnte Ihr Name stehen.

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

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

E-Mail:
vertrieb@schluetersche.de

Internet:
www.norddeutsches-handwerk.de

Foto: Jörg Wiebking

Mit Bagger und Meißel

Seinen Rohstoff holt Frank Fiss selbst aus dem Boden – vor allem für Kunden aus den Niederlanden.

Gegenüber anderen Steinmetzbetrieben hat das Natursteinwerk Monser ein echtes Alleinstellungsmerkmal: den Bentheimer Sandstein. Das macht ihm so leicht auch niemand streitig, denn diesen Stein gibt es nur noch in zwei Steinbrüchen – und dort bauen Firmenchef Frank Fiss (Foto) und sein Team das Material mit Baggern exklusiv ab. Aus den bis zu 25 Tonnen schweren Felsen entstehen mittels Hightech und Handarbeit Fassaden, Waschtische, Küchenplatten, Grabsteine und Skulpturen. Doch auch als Experten für die Restaurierung historischer Bauten aus diesem Material sind die Handwerker gefragt, vor allem in den benachbarten Niederlanden. (JW)

Mehr über das Natursteinwerk Monser lesen Sie auf Seite 16.

Wenn der Neue nicht kommt

Erscheinen neue Mitarbeiter am ersten Arbeitstag nicht, um die Stelle anzutreten, spricht man von Ghosting. Als Arbeitgeber müssen Sie reagieren.

Das Vorstellungsgespräch lief gut, der Arbeitsvertrag ist unterschrieben, am nächsten Ersten soll der neue Kollege anfangen. Aber: Er kommt nicht und ist weder telefonisch noch auf anderen Wegen zu erreichen. Dieses Phänomen nennt man Ghosting: Eine Person, zu der schon ein gewisses Vertrauensverhältnis aufgebaut wurde, verschwindet spurlos wie ein Geist.

Melanie Bernhardt hat das schon mehrfach erlebt, „sicher fünf bis sechs Mal“, berichtet die Dachdeckermeisterin aus Frankfurt. „Nach dem Vorstellungsgespräch, einem Tag Probearbeit oder sogar, nachdem wir den Arbeitsvertrag geschlossen hatten, waren die Leute plötzlich nicht mehr zu erreichen.“ Nachvollziehen könne sie das nicht, über die Gründe könne sie nur Vermutungen anstellen. Vielleicht habe da „jemand nicht genug Mumm, um abzusagen, oder er ist vielleicht die ganze Zeit mehrgleisig gefahren“.

Tatsächlich ist Ghosting kein neues Phänomen. Laut einer Studie des Job-Portals Indeed 2019 in den USA haben dort schon 83 Prozent der Arbeitgeber erlebt, dass sich Bewerber während des Einstellungsprozesses oder zum ersten Arbeitstag in Luft auflösten. Auch in Deutschland, so meinen Experten, sei das Phänomen immer häufiger anzutreffen.

Wann müssen Arbeitgeber reagieren?

Wenn ein Kandidat im Bewerbungsverfahren nicht mehr erreichbar ist, sei wenig zu machen, sagt Dagmar Unger-Hellmich, Fachanwältin für Arbeitsrecht. „Es ist ja in der Regel noch kein materieller Schaden entstanden.“ Anders stelle sich die Sache dar, wenn bereits ein Arbeitsvertrag unterschrieben wurde: Das Nichterscheinen eines Mitarbeiters löse den Arbeitsvertrag nicht, sagt Unger-Hellmich. „Im schlimmsten Fall kann es passieren, dass ein solcher Geist-Mitarbeiter nach zwei Monaten auftaucht und wieder arbeiten will. Darauf hätte er dann auch ein Recht“, warnt die Anwältin.

Sie rät deshalb, schon am ersten Fehltag eine schriftliche Aufforderung an den Mitarbeiter zu schicken und die Zahlung des Gehalts einzustellen. „Diese Aufforderung kann als Abmahnung gewertet werden, wenn sie arbeitsrechtliche Konsequenzen, also die Kündigung, in Aussicht stellt“, so Unger-Hellmich. Rührt sich der Mitarbeiter dann nicht, muss die schriftliche Kündigung erfolgen. „In diesem Fall ist meiner Ansicht nach eine fristlose Kündigung gerechtfertigt“, sagt die Juristin. Wenig Aussicht auf Erfolg habe aber wohl auch hier eine Schadenersatzklage.

Foto: Heiner Siefken

> Ghosting ist fast gängige Praxis.
>
> **Melanie Bernhardt,** Bernhardt Bedachungen

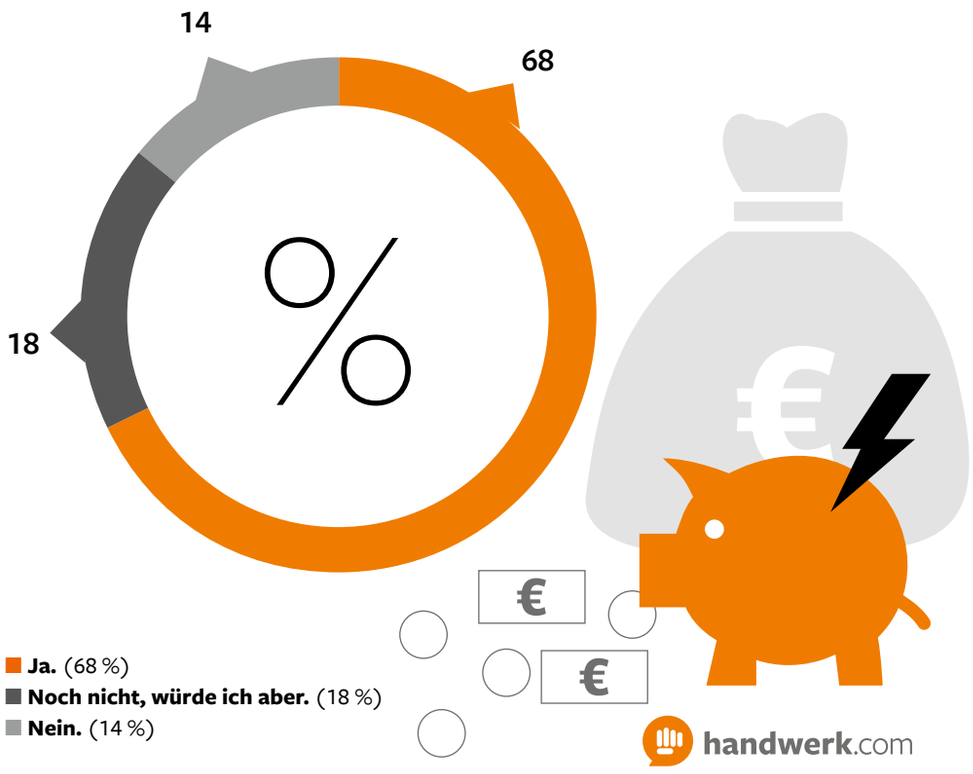
Vorbeugen könnten Arbeitgeber gegen Ghosting zunächst durch ein zügiges Bewerbungsverfahren, um ihr Interesse zu signalisieren, rät Unger-Hellmich. Danach könne es helfen, in der Zeit zwischen Vertragsunterschrift und Arbeitsbeginn Kontakt zu halten. Bei einer Fachkraft könnten Arbeitgeber im Arbeitsvertrag auch eine Vertragsstrafe aufnehmen, falls der Mitarbeiter den Vertrag nicht erfüllt.

Eine andere Strategie fährt inzwischen Dachdeckermeisterin Bernhardt: Anderen guten Bewerbern sagt sie jetzt so spät wie möglich ab, falls der Neue nicht auftaucht. Außerdem lade sie jeden Bewerber, bei dem das Profil passt, zum Gespräch und auch zum Probearbeiten ein. „Daher haben wir jetzt immer einen Plan B: Wenn ein neuer Mitarbeiter anfangen soll, teilen wir die Kolonne so ein, dass sie auch ohne ihn arbeiten kann und er erst einmal extra mitläuft.“ KATHARINA WOLF ■

UMFRAGE

Gewähren Sie Mitarbeitern Darlehen?

Darlehen vom Chef können eine willkommene Hilfe sein, manchmal sogar steuerfrei. Die Mehrheit der Leser auf **handwerk.com** bietet das Mitarbeitern an.



Ja. (68 %)
Noch nicht, würde ich aber. (18 %)
Nein. (14 %)

KDH: neuer Name, neue Ausrichtung, neue Partner

Seit dem 1. Juli 2021 hat das Kompetenzzentrum Digitales Handwerk (KDH) einen neuen Namen.

Es heißt nun „Mittelstand-Digital Zentrum Handwerk“. Doch nicht nur der Name hat sich geändert. Laut Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) gibt es auch eine neue Struktur, eine geschärfte inhaltliche Ausrichtung und ein größeres Team.
„Mit dem neuen Mittelstand-Digital Zentrum Handwerk knüpfen wir nahtlos an die erfolgreiche Aufbauarbeit des KDH an“, betont ZDH-Präsident Hans Peter Wollseifer. Im Rahmen der neuen Förderrichtlinie könnten weitere Informations-, Umsetzungs-, Vernetzungs- und Qualifizierungsangebote entwickelt werden, um Betriebe noch besser auf dem Weg ihrer digitalen Transformation zu begleiten.

Für das neue Förderprojekt des Bundeswirtschaftsministeriums im Rahmen der Förderrichtlinie „Netzwerk Mittelstand-Digital“ hat der ZDH die Konsortialleitung übernommen.

Das KDH war laut ZDH bislang an sieben Standorten vertreten. Das Anschlussprojekt ermögliche neben den bisherigen Angeboten eine Fokussierung auf gewerkespezifische sowie gewerkeübergreifende Lösungen.

Das Mittelstand-Digital Zentrum Handwerk umfasst nun zehn Partner an zehn Standorten. Neu dabei sind das Deutsche Zentrum für Luft- und Raumfahrt, die Zentralstelle für Weiterbildung im Handwerk und das Fraunhofer-InHaus-Zentrum.

Standorte Niedersachsen

Weitere Partner des Kompetenzzentrums sind das Heinz-Piest-Institut in Hannover und das Bundestechnologiezentrum für Elektro- und Informationstechnik in Oldenburg. (AML)

Weitere Infos zur Neuausrichtung:
www.handwerkdigital.de

Foto: Nomad_Soul - stock.adobe.com

Warten Sie nicht, bis das Geschäftsverhältnis vollkommen gestört ist, sondern klären Sie Konflikte frühzeitig.

Steuerberater: Das müssen Sie beim Wechsel bedenken

Manchmal ist der Einstieg eines anderen Steuerberaters sinnvoll. Ob es doch einen anderen Weg gibt und wie Sie im Fall der Fälle vorgehen, erfahren Sie hier.

Vor zu schnellen Wechseln aus emotionalen Gründen wie Ärger oder Enttäuschung warnt Isabel Klocke vom Bund der Steuerzahler Deutschland. „Versuchen Sie zunächst, Konflikte direkt anzusprechen und zu lösen." Als Beispiel nennt sie eine hohe Rechnung. „Statt sie zähneknirschend zu bezahlen und dann zu einem anderen Steuerberater zu gehen, bitten Sie ihn um eine Erläuterung." Vielleicht ist die Rechnung nur falsch ausgestellt und alles klärt sich auf.

Rechtsanwalt Knut Henze, Hauptgeschäftsführer der Steuerberaterkammer Schleswig-Holstein, ergänzt: „Auch bei einer nachgewiesenen Fehlberatung sollten Sie dem Steuerberater die Möglichkeit der Nachbesserung einräumen."

Gute Gründe für einen Wechsel sind laut Klocke betriebliche Umstrukturierungen. Das gelte in beide Richtungen. „Wenn Ihre Kanzlei immer mehr Konzerne betreut und sich international ausrichtet, könnte ein anderer Steuerberater besser zu Ihnen passen." Nach ihrer Einschätzung fühlen sich kleine familiengeführte Betriebe meistens auch bei ähnlich strukturierten Kanzleien wohl, wo zum Beispiel noch der Namensgeber persönlich berät.

Bei den meisten Steuerberatern erwarten Sie ähnliche Konditionen

Steuerberater Gerfried Tebben aus dem Vorstand der Steuerberaterkammer Schleswig-Holstein warnt davor, Honorare in den Vordergrund von Wechsel-Überlegungen zu stellen. „Wir rechnen alle nach der Steuerberatervergütungsverordnung ab." Nur bei den Rahmengebühren gebe es einen Ermessensspielraum. „Der genaue Satz ist beispielsweise abhängig von Umfang, Schwierigkeitsgrad sowie den Einkommens- und Vermögensverhältnissen des Mandanten." So könne ein Wechsel auch zu höheren Kosten führen.

Nutzen Sie mehrere Kanäle, um einen passenden Steuerberater zu finden

Die Internetseite, Branchenbucheinträge und Werbeanzeigen geben einen ersten Eindruck von Fachkenntnissen und Schwerpunkten der Steuerberater. Doch diese Informationen reichen als Grundlage für eine neue Geschäftsbeziehung nicht aus.

Zusätzlich sollten Sie Ihre Kontakte zu anderen Handwerksbetrieben nutzen. Wenn ein anderer Betriebsinhaber bereits gute Erfahrungen mit einer Kanzlei gemacht hat, könnte sie auch eine gute Anlaufstelle für Sie sein. „Empfehlungen von Innungskollegen sind vorgefiltert und deshalb aussagekräftiger als Werbeanzeigen", sagt Tebben.

Haben Sie durch Recherchen Steuerberater gefunden, die infrage kommen könnten? Dann ist es wichtig, dass die Chemie zwischen Ihnen und dem Neuen stimmt. Denn es soll ja ein Vertrauensverhältnis entstehen. Manche Kanzleien bieten deshalb Kennenlern-Termine für mögliche neue Mandanten an. Klocke: „Auch ein Tag der offenen Tür oder eine Veranstaltung können Gelegenheiten bieten, miteinander ins Gespräch zu kommen."

> Statt alles auf einmal zu beenden, ist die schrittweise Umstellung oft besser.
>
> **Isabel Klocke,** Bund der Steuerzahler Deutschland

Wechseln Sie erst nach abgeschlossenen Aufträgen

Klocke rät dazu, den Wechsel gut zu planen und dem aktuellen Steuerberater gegenüber mit offenen Karten zu spielen. „Statt alles auf einmal zu beenden, ist die schrittweise Umstellung oft besser." Als Beispiel nennt sie Lohnabrechnungen, die vielleicht zunächst noch weitergeführt werden könnten. „Es nützt Ihnen wenig, wenn Sie Ihren alten Steuerberater zwar los sind, aber Ihre Leute keine Lohnabrechnung bekommen."

Sinnvoll sei eine Veränderung zum neuen Jahr. Henze: „Insbesondere bei Lohnabrechnungen ist der Wechsel einfacher." Es sei meistens gut, Arbeiten auch von demjenigen beenden zu lassen, der sie begonnen hat. Das gelte allerdings nur dann, wenn das Geschäftsverhältnis nicht vollkommen gestört ist.

Vertraglich geregelte Kündigungsfristen sind Henzes Einschätzung nach in der Regel unwirksam. „Steuerberatungsverträge basieren auf gegenseitigem Vertrauen. Deshalb räumt der Gesetzgeber beiden Seiten eine Kündigungsmöglichkeit zu jeder Zeit ein."

Sorgen Sie mit für eine faire Übergabe

Viele Steuerkanzleien haben Checklisten für neue Mandanten, was bei einem Wechsel zu beachten ist. Fragen Sie danach, damit Sie wissen, was genau erforderlich ist. Tebben betont, dass die meisten Steuerberater kollegial miteinander umgehen, wenn einer den Mandanten des anderen übernimmt: Sie würden sich über Vorgänge abstimmen und für eine reibungslose Übergabe sorgen. „Das bezieht die Übermittlung von elektronischen und papierförmigen Unterlagen ein." Auch um die Meldung beim Finanzamt, was die Empfangsberechtigung von Steuerinformationen betrifft, würden sie sich kümmern.

Von „Strafaktionen" wie dem Aussetzen der Bezahlung von Rechnungen des alten Steuerberaters rät Rechtsanwalt Henze dringend ab. „Sofern alle Rechnungen bezahlt sind, müssen Unterlagen und Daten unmittelbar herausgegeben beziehungsweise übertragen werden. Es besteht dann kein Zurückbehaltungsrecht." Es handele sich in diesem Fall um kein Druckmittel, sondern um einen berechtigten gesetzlichen Anspruch. „Die Leistung, die Sie erhalten haben, müssen Sie bezahlen. Es ist dasselbe wie im Handwerk." BIRGIT LUTZER ■

Chaotische Buchführung ist strafbar

Eine ungenaue Buchführung kann strafrechtliche Folgen haben – auch ohne Absicht und trotz Steuerberater. Die Tat: mittelbare Steuerhinterziehung.

Der Fall: Ein Arzt erzielt freiberufliche Einnahmen, die er seinem Steuerberater nur unvollständig meldet. Bei einer Prüfung ermittelt das Finanzamt rund 34.000 Euro zu wenig gezahlte Steuern. Das Finanzgericht Niedersachsen bewertet den Fall als bedingt vorsätzliche Steuerhinterziehung. Das Amtsgericht Osnabrück verurteilt den Arzt zu 9.100 Euro Geldstrafe. Der Mediziner geht vor dem Landgericht Osnabrück in Berufung und erklärt, er habe es nicht auf Steuerhinterziehung angelegt. Ihm sei höchstens vorzuwerfen, nicht genau genug darauf geachtet zu haben, was sein Steuerberater in der Steuererklärung angegeben habe.

Das Urteil: Das Landgericht bestätigt die Entscheidung des Amtsgerichts. Der Arzt habe es billigend in Kauf genommen, zu wenig Steuern zu zahlen. Selbst wenn Steuerhinterziehung nicht sein Ziel gewesen sei, hätte er gewusst, dass die Unterlagen möglicherweise nicht vollständig waren und der Steuerberater auf deren Vollständigkeit vertrauen würde. Daher handele es sich um „bedingten Vorsatz" zur Steuerhinterziehung „in mittelbarer Täterschaft". Das sei eine Straftat. Das Urteil ist noch nicht rechtskräftig. (JW)

Foto: Studio Romantic - stock.adobe.com

Schuld ist nur das Chaos? Steuerhinterziehung ist strafbar, wenn man sie billigend in Kauf nimmt.

Landgericht Osnabrück: Urteil vom 4. März 2021, Az. 14 Ns 3/21

Keine Pflicht zur E-Bilanz

Das Erstellen einer elektronischen Bilanz kann für Kleinstbetriebe wirtschaftlich unzumutbar sein.

Ein Urteil des Finanzgerichts Münster zeigt die Grenzen bei der Pflicht zur E-Bilanz auf.

Der Fall: Ein Unternehmen mit 70.000 Euro Jahresumsatz und rund 300 Euro Gewinn hatte für das Jahr 2015 die Bilanz selbst erstellt und elektronisch an das Finanzamt gesendet. Für 2016 beantragte das Unternehmen beim Finanzamt die Befreiung von der elektronischen Übermittlungspflicht. Die Begründung: Die verwendete Software sei nicht GoBD-konform und ein Steuerberater mit 2.000 Euro jährlich zu teuer. Auch die Umstellung der Software würde zu hohe jährliche Kosten von 267 Euro sowie einen jährlichen Arbeitsmehraufwand von 60 Stunden verursachen. Das Finanzamt lehnte den Antrag ab und berief sich dabei auf Vorteile der E-Bilanz für die Finanzverwaltung.

Das Urteil: Das Finanzamt müsse auf die E-Bilanz in diesem Fall verzichten, entschied das Gericht. Für das Unternehmen sei die elektronische Übermittlung der Bilanz wirtschaftlich unzumutbar. Dabei sei zu berücksichtigen, dass es sich bei dem Unternehmen um einen Kleinstbetrieb handele, für den die Mehrkosten erheblich seien. Diese Kleinstbetriebe schütze der Gesetzgeber mit einer Härtefallregelung. Diese Regelung sei „großzügig" so auszulegen, dass wirtschaftliche Zumutbarkeit nicht mit wirtschaftlicher Leistbarkeit gleichzusetzen sei.

Für die Befreiung von der E-Bilanz müssen Sie beim Finanzamt einen Antrag nach § 150 Abs. 8 Abgabenordnung stellen. (JW)

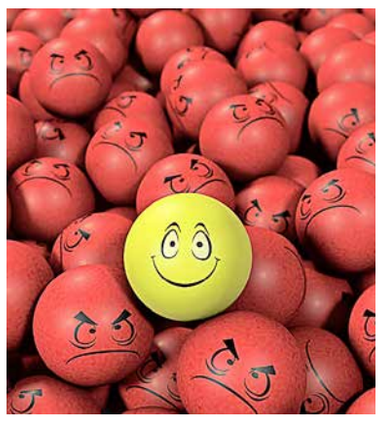


Foto: trahko - fotolia.com

Was kostet die E-Bilanz im Vergleich zu Umsatz und Gewinn?

Finanzgericht Münster: Urteil vom 28. Januar 2021, Az. 5 K 436/20 AO

Corona-Prämie: Frist verlängert

Arbeitgeber können die steuerfreie Corona-Prämie nun bis zum 31. März 2022 an ihre Arbeitnehmer auszahlen.

Maximal 1.500 Euro können Arbeitgeber steuer- und sozialabgabenfrei nun noch bis zum 31. März 2022 ihren Arbeitnehmern als Corona-Prämie gewähren. Mit dem am 8. Juni veröffentlichten „Gesetz zur Modernisierung der Entlastung von Abzugsteuern und der Bescheinigung der Kapitalertragsteuer" wurde die Frist damit um neun Monate verlängert. Diese Regeln müssen Arbeitgeber dabei laut Bundesfinanzministerium beachten:

- Die Prämie muss zusätzlich zum geschuldeten Arbeitslohn gezahlt werden und kann auch nicht Ansprüche auf Sonderzahlungen wie Weihnachts- oder Urlaubsgeld ersetzen.
- Steuerfrei kann die Corona-Prämie nur in der Zeit vom 1. März 2020 bis zum 31. März 2022 als Zuschuss oder Sachbezug gezahlt werden. Es handelt sich nicht um eine jährlich wiederholbare Zahlung.
- Aus einer vertraglichen Vereinbarung muss nach Angaben des Bundesfinanzministeriums hervorgehen, „dass es sich um steuerfreie Beihilfen und Unterstützungen zur Abmilderung der zusätzlichen Belastung durch die Corona-Krise handelt und die übrigen Voraussetzungen des § 3 Nummer 11a des Einkommensteuergesetzes eingehalten werden".
- Sie sind als steuerfreie Leistung im Lohnkonto aufzuzeichnen, „so dass sie bei der Lohnsteuer-Außenprüfung als solche erkennbar sind". (JW)

Foto: Kaesler Media - stock.adobe.com

Verlängert bis März 2022: Steuerfrei bleibt die Corona-Prämie aber nur als zusätzliche Zahlung zum Lohn.

Rückzahlungsklausel unwirksam

Ein Arbeitnehmer muss die Corona-Prämie nach einer Eigenkündigung nicht zurückzahlen.

Der Fall: Der Arbeitgeber hatte im November 2020 allen Mitarbeitern eine Corona-Prämie in Höhe von 550 Euro gezahlt. Kurz danach kündigte ein Mitarbeiter. Der Arbeitgeber verrechnete die Corona-Prämie daraufhin mit der nächsten Gehaltszahlung. Er berief sich dabei auf eine Rückzahlungs-Klausel im Arbeitsvertrag. Die sieht vor, dass der Arbeitgeber freiwillige Zahlungen zurückverlangen kann, falls ein Mitarbeiter innerhalb von zwölf Monaten von sich aus kündigt.

Das Urteil: Der Arbeitgeber hätte nach einem Urteil des Arbeitsgerichts (AG) den Lohn nicht kürzen dürfen und muss nun seinerseits dem Arbeitnehmer die Corona-Sonderzahlung plus Zinsen zurückzahlen. Die Rückzahlungsklausel im Arbeitsvertrag sei aus zwei Gründen unwirksam: Zulässig sei nach geltender Rechtsprechung nur eine Bindungsdauer, die nicht über das der Zahlung nachfolgende Quartal hinausgeht.

Zudem habe der Arbeitgeber mit der Corona-Prämie „offenbar auch erbrachte Arbeitsleistung honoriert". Daher dürfe die bereits ausgezahlte Sonderzahlung nach gängiger Rechtsprechung nicht vom weiteren Bestehen des Arbeitsverhältnisses nach der Auszahlung abhängig gemacht werden. Da der Arbeitgeber sein Team schriftlich informiert hatte, dass die Sonderzahlung „einmalig steuerfrei in Bezug auf die Corona-Pandemie" erfolge, sei das objektiv so zu verstehen, dass die Prämie die besonderen Belastungen durch die Pandemie auch während der Arbeit ausgleichen soll. (JW)

Foto: Watchara - stock.adobe.com

Die Corona-Prämie soll auch die erbrachte Leistung in der Pandemie honorieren.

AG Oldenburg: Urteil vom 25. Mai 2021, Az. 6 Ca 141/21

Welche Aufträge lohnen sich?

Erst wenn Sie pro Stunde mehr als die Preisuntergrenze erzielen, machen Sie Gewinn.

Foto: Hyejin Kang - stock.adobe.com

Nicht jeder Auftrag rechnet sich für Ihren Handwerksbetrieb. Drei Zahlen sollten Sie kennen, um unrentable Angebote auszusortieren.

Ein volles Auftragsbuch verschafft Ihnen eine gewisse Sicherheit. Trotzdem ist es keine Garantie dafür, dass es wirtschaftlich rund läuft. Das hängt davon ab, ob sich die Aufträge finanziell rechnen. Ob das der Fall ist, finden Sie laut Unternehmensberater Martin Herber leicht heraus, wenn Sie die Preisuntergrenze Ihres Betriebs kennen: „Wenn Sie bei einem Auftrag nicht mindestens die Preisuntergrenze erreichen, zahlen Sie drauf."

So ermitteln Sie Ihre Preisuntergrenze

Laut Herber benötigen Sie einen Überblick über die Vollkosten und die produktiven Stunden. „Die **Vollkosten** sind sämtliche Kosten, die in Ihrem Betrieb anfallen", erläutert er. Dazu gehören:

- Personalkosten,
- Unternehmerlohn inklusive Sozialabgaben, Altersvorsorge und Steuern,
- Sachkosten wie zum Beispiel Miete, Maschinen, Fuhrpark, Versicherungen und Steuerberater,
- Finanzierungskosten, sofern Zinsen und Tilgungen zu begleichen sind,
- Steuern,
- kalkulatorische Kosten, sofern der Betrieb über ein eigenes Gebäude verfügt.

Der Material- und Fremdleistungseinkauf gehört laut Herber nicht dazu, weil bei dieser Betrachtung nur der im Handwerksbetrieb geschaffene Eigenwert berücksichtigt wird.

„Die **produktiven Stunden** sind die Arbeitszeit, die Sie beim Kunden abrechnen", sagt Herber. Dazu zähle die Arbeitszeit auf der Baustelle und im Büro, die mit einem Auftrag verbunden ist. Nicht berücksichtigen dürfen Sie die Stunden für das Aufräumen des Lagers, Besprechungen oder Rüstzeiten der Firmenwagen. In gut organisierten Betrieben liegt der Anteil der produktiven Stunden pro Mitarbeiter nach Erfahrung von Herber zwischen 80 und 90 Prozent.

Mithilfe von Vollkosten und produktiven Stunden ermitteln Sie nun Ihre Preisuntergrenze. Die Formel lautet: Preisuntergrenze = Vollkosten / produktive Stunden.

Vorkalkulation: Lohnt sich das Angebot?

„Bei eingehenden Angeboten können Sie mithilfe der Preisuntergrenze herausfinden, ob der Auftrag lukrativ für Sie ist", sagt Herber. Dafür müsse das Angebot in der Branchensoftware kalkuliert und mit der Preisuntergrenze abgeglichen werden. Wie das funktioniert, erläutert der Betriebswirt am Beispiel eines SHK-Betriebs mit vier Mitarbeitern, der unter anderem Solaranlagen installiert:

1. **Berechnung der Preisuntergrenze**: Im Betrieb fallen pro Jahr Kosten von insgesamt 305.000 Euro an. Bei der Arbeitszeit stehen insgesamt 4.663 produktive Stunden zur Verfügung. Damit berechnen Sie die Preisuntergrenze: 305.000/4.663 = 65 Euro. Das bedeutet: Der Betrieb macht Verluste, wenn er bei Aufträgen nach Abzug aller Kosten auf weniger als 65 Euro pro Stunde kommt.
2. **Vorkalkulation eines Angebots**: Ein Kunde möchte eine Solaranlage haben, die inklusive Arbeitsstunden 10.000 Euro kosten darf. Der Einkaufspreis für das Material beträgt 3.000 Euro. Somit liegt die mögliche Wertschöpfung bei 7.000 Euro. Um den Auftrag zu realisieren, sind voraussichtlich 100 Arbeitsstunden nötig. Die Wertschöpfung pro Stunde beträgt bei diesem Auftrag voraussichtlich 70 Euro (7.000 Euro/100 Stunden). „Da die Preisuntergrenze bei 65 Euro liegt, macht der Betrieb pro Stunde ein Plus von 5 Euro", erläutert der Experte.

Nachkalkulation: Hat sich der Auftrag wirklich gelohnt?

Auch wenn die Vorkalkulation gut aussieht, kann es sein, dass sich ein Auftrag für den Betrieb doch nicht rechnet. Deshalb rät Herber immer zur Nachkalkulation. Für den SHK-Betrieb im Beispiel heißt das: Das Material kostete im Einkauf 2.500 Euro und war damit 500 Euro günstiger als im Angebot. Somit liegt die mögliche Wertschöpfung bei 7.500 Euro. Allerdings benötigte das Team 125 Arbeitsstunden, um den Auftrag fertigzustellen – also 25 Stunden mehr als geplant. Die Wertschöpfung pro Stunde betrug bei dem Auftrag daher 60 Euro. Das bedeutet: Der Betrieb machte bei dem Auftrag einen Verlust von insgesamt 625 Euro.

Aus Erfahrung weiß Herber, dass es viele mögliche Gründe gibt, warum Handwerker bei einem Auftrag draufzahlen. Dazu gehören neben Fehlern in der Kalkulation des Angebots Probleme auf der Baustelle durch defektes Material oder auch die „falsche" Zusammenstellung des Teams.

> Wer die Preisuntergrenze nicht erreicht, zahlt drauf.
>
> **Martin Herber,** Unternehmensberater

Lohnen sich manche Aufträge mehr als andere?

Die Ergebnisse der Nachkalkulation lassen sich dem Betriebswirt zufolge auch nutzen, um an der Positionierung zu feilen. Der SHK-Betrieb aus Herbers Beispiel bietet neben Solaranlagen weitere Leistungen an. Durch die Nachkalkulation stellt er fest, dass die Wertschöpfung pro Stunde bei den einzelnen Leistungen deutlich voneinander abweicht. Bei der Wartung einer Gasheizung kommt er auf 48 Euro, beim Kundendienst auf 64 Euro und bei der Installation einer Pelletheizung auf 94 Euro. Absoluter Spitzenreiter ist die Badsanierung im Altbau mit 110 Euro. Das bedeutet: Der Betrieb macht bei Gasheizung und Kundendienst Verluste, während sich Pelletheizung und Badsanierung finanziell lohnen. „Das Ergebnis bedeutet aber nicht zwangsläufig, dass sich der Betrieb auf Badsanierungen konzentrieren sollte", sagt Herber. Zuvor müsse er sich mit einer Reihe von Fragen auseinandersetzen. Zum Beispiel, ob er als Heizungs- oder als Badbetrieb wahrgenommen werden möchte und ob es genügend potenzielle Aufträge für Badsanierungen im Altbau gibt.

Egal, wie sich ein Betrieb entscheidet: „Positionierung erfordert immer Mut, und die Kalkulation kann dabei helfen, einen Betrieb zukunftsträchtig aufzustellen", so Herber. ANNA-MAJA LEUPOLD

So sortiert dieser Meister unrentable Angebote aus

Foto: Stuck-Belz

Auf sein Bauchgefühl hat sich Stuckateurmeister Michael Christmann noch nie verlassen. „Ich habe im Betrieb schon immer ein Kalkulationsprogramm eingesetzt", sagt der Chef von Belz Stuck Putz Trockenbau. Er kennt seine Preisuntergrenze genau. Einmal im Jahr nimmt er sich die Zeit, für seinen Betrieb die Preisuntergrenze mithilfe der produktiven Stunden und der Vollkosten zu ermitteln. Mit einer gut sortierten Buchhaltung sei die Berechnung kein Problem. Wenn bei ihm neue Angebote eingehen, macht der Meister grundsätzlich eine Vorkalkulation. Alles, was unrentabel sei, werde konsequent aussortiert. Mit einer Ausnahme: „Wenn ich bei einem prestigeträchtigen Projekt dabei sein kann, mache ich schon mal finanzielle Abstriche", sagt Christmann.

Mit Weitblick in die Zukunft

Sind die Klimaschutzziele zu erreichen? Nur wenn in berufliche Bildung investiert wird, stellt ZDH-Präsident Hans Peter Wollseifer im Sommerinterview klar.

Herr Wollseifer, die Flutkatastrophe hat gezeigt, wie elementar das Handwerk helfen kann. Aber hat das Handwerk vor Ort genügend Unterstützung?

» Wollseifer: Uns bedrücken natürlich die Auswirkungen von Katastrophensituationen wie jetzt bei Flut und Hochwasser. Das Handwerk hat tatkräftig geholfen und hilft immer noch. Absolute Priorität hat aktuell natürlich, die Grundversorgung mit Wasser, Strom oder Gas sicherzustellen, Telekommunikation zu ermöglichen und rasch dafür zu sorgen, dass es wieder nutzbare Verkehrswege gibt. Für den Wiederaufbau brauchen wir die Unterstützung der Kommunen. Sie müssen künftig in der Lage sein, etwa im Straßenbau Dringlichkeitsvergaben zu machen, um die Infrastruktur möglichst schnell wiederherzustellen. Allein im Ahrtal sind 62 Brücken zerstört. Da können wir uns keine langen Ausschreibungen und Planungsphasen erlauben, sondern die Verfahren müssen verschlankt und verkürzt werden.

Vor dem Hintergrund knapper Materialien und entsprechender Preissteigerungen reicht das alleine doch nicht aus?

» Wollseifer: Das stimmt, es gab im letzten halben Jahr exorbitante Preissteigerungen und Materialknappheit. Daher sollte es zumindest bei öffentlichen Aufträgen auch keine Vertragsstrafen geben, wenn es Handwerkern nicht gelingt, wegen fehlenden Materials einen Auftrag termin- und preisgerecht fertigzustellen. Auch Preisgleitklauseln gehören dazu. In den von der Flutkatastrophe betroffenen Gebieten geht es oft um die nackte Existenz der Menschen. Da noch mehr als anderswo muss man dann auch der Situation angepasst vorgehen und sich flexibel zeigen.

Wie sehr belastet die Materialknappheit die Betriebe?

» Wollseifer: Sie trifft besonders Betriebe, die sich in der Corona-Zeit als konjunkturstärkend erwiesen haben. Manchmal lohnt es sich nicht einmal, einen Auftrag anzufangen, weil der Betrieb am Ende draufzahlen muss. In so einer Situation kann es dann schwer sein, Beschäftigung zu sichern oder auszubauen oder sich dafür zu entscheiden, einen Auszubildenden zu nehmen. Auch wenn unsere Betriebe im Handwerk nach wie vor – wie unsere Umfragen zeigen – immer noch sehr ausbildungswillig sind.

Wie sieht denn die Situation auf dem Ausbildungsmarkt aus?

» Wollseifer: Wir haben kein Angebots-, sondern ein Nachfrageproblem. Ende Juni waren noch rund 31.000 Stellen frei. Und mit 62.251 neuen Lehrverträgen lagen wir schon 13,1 Prozent besser als 2020. Wir sind daher sehr zuversichtlich, dass wir mit unseren vielfältigen Maßnahmen im Sommer der Berufsbildung viele junge Menschen, aber auch deren Eltern ansprechen und sie überzeugen, dass es im Handwerk – unabhängig von Corona – immer sichere Arbeitsplätze und Karrierechancen gibt.

Sie zielen auf die Zukunftsfähigkeit des Handwerks ab.

» Wollseifer: Richtig, denn ob es sich um E-Mobilität und Infrastruktur, Gebäudesteuerung und Smart Home, Nachhaltigkeit, Klimaschutzmaßnahmen oder Überalterung der Gesellschaft dreht – das geht alles nur mit dem Handwerk. Schon heute arbeiten etwa 450.000 Handwerksbetriebe mit fast 2,5 Millionen Beschäftigten in knapp 30 Gewerken täglich in fast allen Bereichen an der Energiewende mit und setzen Umwelt- und Klimaschutz um, sei es im Ausbaubereich, an der Gebäudehülle, in der Anlagen- und Gebäudetechnik oder beim Netzausbau und bei der Mobilität. Und ganz sicher werden für die großen Zukunftsaufgaben noch mehr qualifizierte Handwerkerinnen und Handwerker gebraucht.

Müssen Sie nicht in der Lehrerausbildung ansetzen, damit schon Lehrer im Unterricht den Schülern die Zukunftsfähigkeit des Handwerks vermitteln können?

» Wollseifer: Wir brauchen eine generelle Offenheit gegenüber der Berufsbildung, um unsere Ausbildungsbotschaften überall zu vermitteln. In den allgemeinbildenden Schulen und vor allem in den Gymnasien müsste deutlich mehr über die tollen Chancen im Handwerk informiert werden. Handwerk ist in der Realität völlig anders als das eine oder andere immer noch verbreitete Klischee. Es ist modern, digital, innovativ und klimarelevant – und das ist mein Appell an die Fridays-for-Future-Generation: Belasst es nicht dabei, nur über die Zukunft zu diskutieren, sondern gestaltet Eure Zukunft aktiv mit.

Foto: ZDH/Boris Trenkel

Präsident des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH): Hans Peter Wollseifer

> Wir brauchen immer mehr qualifizierte Handwerkerinnen und Handwerker.
>
> **Hans Peter Wollseifer,** ZDH-Präsident

Was ist mit den Studienaussteigern?

» Wollseifer: 27 Prozent aller Studenten hören vorzeitig mit ihrem Studium auf, bei den Ingenieurwissenschaften sind das sogar 35 Prozent. Dieses Potenzial ist natürlich bei uns hochwillkommen. Wir bieten Studienaussteigern erstklassige Karrieremöglichkeiten an. Wer schon einschlägige berufliche Kompetenzen im Studium erworben hat, kann seine Ausbildungszeit auch verkürzen.

Dann hätten Sie auch potenzielle Betriebsübernehmer!

» Wollseifer: Das stimmt, die Situation ist nicht zufriedenstellend. Schließlich geht es in den nächsten fünf Jahren um rund 125.000 Handwerksbetriebe, die altersbedingt an die nächste Generation übergehen müssen. Aber Betriebsübernehmer brauchen Unterstützung, etwa Bürgschaftsbanken, die Sicherheiten geben, über langfristige Förderkredite mit günstigen Konditionen bis hin zu Meistergründungsprämien, von denen Übernahmewillige profitieren können. Eine der wichtigsten Forderungen ist, dass die Meisterausbildung komplett kostenfrei ist.

Der ewige Streit um die Gleichwertigkeit der beruflichen mit der akademischen Bildung.

» Wollseifer: Genau, wir streiten für die Gleichwertigkeit! Denn Bildung muss in unserer Gesellschaft für die Bildungsteilnehmenden kostenfrei sein. Wenn jemand zum Beispiel Medizin bis zu einem Alter von 30 Jahren studiert und nichts zahlen muss, sollte das ebenfalls für die berufliche Bildung gelten. Wer die Meisterprüfung ablegt und damit auf Bachelor-Stufe landet, wer anschließend mit dem Restaurator im Handwerk seinen beruflichen Master ablegt, für den sollte das komplett kostenfrei sein. Die durchgängige Kostenfreiheit der beruflichen Bildung gibt es noch immer nicht, und die fordern wir ein.

Was auch ein Beitrag wäre, den Fachkräftemangel zu lindern.

» Wollseifer: Ein Thema, dessen Brisanz die Politik immer noch nicht so richtig erkannt hat oder jedenfalls nicht entschieden genug angeht. Fehlende qualifizierte Fachkräfte können zu einer richtigen Konjunkturbremse führen. Die technologischen Ansprüche werden immer größer. Die Betriebe müssen daher ihre Mitarbeiter qualifizieren, um zum Beispiel im Klimaschutz die hochkomplexen Aufgaben zu übernehmen. Dafür braucht es genügend beruflich qualifizierte und talentierte junge Menschen, die bereit sind, zu lernen. Aber schauen Sie mal in die Wahlprogramme der Parteien: Zum Klimaschutz findet sich viel, aber wenig bis gar nichts im Zusammenhang mit beruflicher Bildung. Das zeigt deutlich, dass die Politik noch nicht erkannt hat, wie wichtig berufliche Bildung zur Erreichung der Klimaschutzziele ist. Und ich fordere gerade in dieser Frage von der Politik mehr Weitblick. ■

Wie wäre es mit einem Praxis- oder Freiwilligenjahr im Handwerk? Das kann als Praktikum gewertet und, wenn die jungen Leute den Beruf komplett erlernen wollen, in Absprache mit dem Ausbildungsbetrieb auf die Ausbildung angerechnet werden.

Sprechen wir über das Gesamthandwerk?

» Wollseifer: Handwerk ist Praxis und sollte praktisch ausprobiert und erlebt werden. Ein Praxisjahr kann ich mir zumindest in allen klimarelevanten Berufen gut vorstellen. Energieeffizienz, Klimaschutz, Nachhaltigkeit gehen nur mit dem Handwerk, das muss ins Bewusstsein der Bevölkerung. Allein im weiten Feld Energie arbeiten mehr als 450.000 Betriebe mit rund zwei Millionen Mitarbeitern – sie installieren, warten, reparieren und sorgen dafür, dass alles läuft.

Lehrer als Multiplikatoren bleiben außen vor?

» Wollseifer: Auch ihnen muss die Rolle des Handwerks bewusst sein. Wir brauchen aber auch eine Lehrerausbildung an Fachhochschulen, die bislang fehlt. So eine Initiative für Berufsschullehrer möchte ich mit anstoßen. Die Ausbildung ist dann nicht so sehr akademisch, sondern mehr fachlich geprägt, und man bekommt eine ganz andere Sichtweise auf die beruflichen Dinge.

(DAS INTERVIEW FÜHRTEN DHB-CHEFREDAKTEUR STEFAN BUHREN UND IRMKE FRÖMLING, CHEFREDAKTEURIN NORDDEUTSCHES HANDWERK)

Gesetzesänderungen 2020 verdoppelt

Corona: Mehr als 280 gesetzliche Änderungen beschäftigten die Unternehmen in 2020 – doppelt so viel wie in den Vorjahren. Schnelle Hilfe leistete dabei die Datev.

Trotz des hohen Zeitdrucks hält die Datev mit dem Tempo gesetzlicher Änderungen in der Pandemie Schritt und versorgt Unternehmen mit Informationen und Programm-Updates.

Das schlägt sich auch in den Umsatzzahlen nieder. Während das Softwarehaus in 2020 insgesamt um 5,1 Prozent zulegte, betrug das Wachstum bei den Cloud-Dienstleistungen fast 20 Prozent.

„Mehr als stolz“ ist Robert Mayr, Vorstandsvorsitzender der Datev, auf die Leistungen des Softwarehauses in der Corona-Pandemie. Mehr als 280 gesetzlich veranlasste Änderungen hat die Datev in 2020 in den Programmen für Steuerkanzleien und Unternehmen vorgenommen. „Das waren mehr als doppelt so viele gesetzliche Änderungen wie im Durchschnitt der vergangenen Jahre“, berichtet Mayr anlässlich der Präsentation der aktuellen Geschäftszahlen.

Diese Menge sei weder absehbar noch planbar gewesen. Dennoch sei es der Datev gelungen, flexibel, „schnell und leistungsfähig“ auf Änderungen „teilweise quasi zeitgleich zu den Entscheidungen der Politik“ mit Online-Informationen und ständigen Programm-Updates zu reagieren. Der große Bedarf an aktuellen verlässlichen Informationen und gesetzeskonformen Lösungen in der Pandemie habe sich auch an den mehr als 1,9 Millionen Abrufen Corona-relevanter Informationen und Dokumente zwischen Juni 2020 und Mai 2021 gezeigt.

KI auf dem Vormarsch

Zudem habe das Unternehmen auch das normale Geschäft und insbesondere digitale Lösungen weiter vorangetrieben, so Mayr. Ein „Highlight“ sei dabei der seit April verfügbare, auf künstlicher Intelligenz (KI) basierende „Automatisierungsservice Rechnungen“. Der Service mache Buchungsvorschläge für in die Cloud hochgeladene Belege, wodurch Informationen in der Buchführung und Auswertungen zunehmend schneller verfügbar seien.

Zudem arbeite die Datev daran, die eigene Cloud weiter auszubauen und nun auch bestehende Softwarelösungen dorthin zu überführen. Ziel sei es, „noch besser ineinandergreifende Prozesse mit umfangreichen Kollaborationsszenarien und zunehmender Automatisierung“ zu verbinden.

Das Digitalisierungstempo der Datev schlägt sich auch in den Geschäftszahlen nieder: So haben Cloud-bezogene Dienstleistungen und Lösungen im Jahr 2020 um knapp 20 Prozent zugelegt, berichtet Finanzvorstand Diana Windmeißer. Insgesamt hat die Datev das Jahr 2020 mit einem Wachstum von 5,1 Prozent auf 1,156 Milliarden Euro abgeschlossen. Das Betriebsergebnis legte um rund 18 Prozent auf 71,6 Millionen Euro zu.

Ausblick 2021

Im ersten Halbjahr 2021 habe sich der positive Trend aus 2020 fortgesetzt, informiert Windmeißer. So sei der Umsatz gegenüber dem ersten Halbjahr 2020 um 4,4 Prozent auf 594,1 Millionen Euro gestiegen. Auch Cloud-bezogene Angebote verzeichneten demnach einen „kräftigen Wachstumsschub“. So sei etwa die Zahl der Betriebe, die „Unternehmen online“, die digitalen Lösungen für die Zusammenarbeit zwischen Kanzlei und Unternehmen, nutzen, um fast 15 Prozent auf mehr als 310.000 gestiegen. (JW)

Fotos: IckeT - stock.adobe.com | Datev

Aktuelle Infos und Updates: Trotz der drastischen Zunahme an Gesetzesänderungen hat die Datev 2020 Schritt gehalten.

> Mehr als stolz.
>
> **Robert Mayr,** Vorstandschef der Datev

Fotos: Firma V - stock.adobe.com | Wurst Stahlbau

Daumen rauf oder runter? Mitarbeiter beurteilen ihren Arbeitgeber.

Im Netz bewertet

Ist Arbeitgeberbeurteilung nur für große Betriebe wichtig? Nein – auch Handwerker können profitieren!

Bewertungsportale sind mit dem Internet groß geworden. Kein Wunder also, dass auch Portale für Arbeitgeberbewertungen im Netz wie Kununu, Meinchef oder Glassdoor immer mehr an Bedeutung gewinnen. Auch für Handwerksbetriebe können sie interessant sein. Sascha Theisen von der Unternehmensberatung Employer Telling beantwortet die wichtigsten Fragen zum Portal Kununu.

1. Was ist Kununu?

Kununu ist ein Bewertungsportal im Internet, auf dem Mitarbeiter ihre aktuellen oder ehemaligen Arbeitgeber bewerten. „Jeder kann dort anonym Unternehmen beurteilen", sagt Theisen. Es ist also nicht so, dass Arbeitgeber ein Profil anlegen, sondern mit der ersten Beurteilung ist das Unternehmen zu finden. Nach Angaben von Kununu finden sich dort 4.672.330 Erfahrungsberichte über Gehalt, Betriebsklima und Bewerbungsprozesse zu 975.714 Unternehmen.

2. Warum ist Kununu überhaupt wichtig?

Es wird immer selbstverständlicher, Bewertungen im Internet für eigene Entscheidungen heranzuziehen. Laut einer aktuellen Umfrage von Bitkom haben sich 47 Prozent der Internetnutzer schon einmal online über Bewertungen von Arbeitgebern informiert. Von ihnen gab fast die Hälfte an, dass das ihre Entscheidung für einen Jobwechsel beeinflusst hat. „Portale wie Kununu verifizieren das, was auf Ihrer Karrierewebsite steht", erklärt Theisen.

3. Ist das nicht nur etwas für große Unternehmen?

„Auch wenn die Wahrscheinlichkeit für kleine Betriebe geringer ist, dort bewertet zu werden, ist es nicht ausgeschlossen", sagt Theisen. „Für junge Leute ist es normal, Bewertungen im Netz abzugeben – es reicht ein frustrierter Azubi, der Dampf ablassen will."

4. Woran merke ich, dass mein Betrieb bewertet wurde?

Von allein merken Sie das zunächst nicht, denn Kununu informiert nicht automatisch, wenn eine Beurteilung abgegeben wird. „Wenn es noch gar keine Bewertung gibt, kann man nur in regelmäßigen Abständen schauen, ob das eigene Unternehmen zu finden ist", so Theisen.

Anders sehe es aus, wenn die erste Bewertung da ist: „Dann kann man als Arbeitgeber beantragen, dass die Antwortfunktion freigegeben wird." Meist sei das innerhalb von 48 Stunden möglich. „Danach kann man auf eine Beurteilung antworten und wird informiert, wenn eine neue Bewertung gekommen ist. Diese Funktion ist kostenlos."

5. Kann ich selbst aktiv um Bewertungen bitten?

Bitten Sie Ihre Kunden um Feedback? Dann sollten Sie das auch bei Ihren Mitarbeitern tun. Wichtig sei allerdings, dass ein solcher Aufruf immer neutral und authentisch erfolgt. „Es geht darum, ehrliches Feedback zu fördern", meint Theisen.

6. Sollte ich auf Bewertungen reagieren?

Ob positiv oder negativ, auf eine Bewertung sollte der Arbeitgeber antworten: „Bei einer positiven Bewertung können Sie sich freundlich bedanken." Auch bei negativen Bewertungen sollte man auf jeden Fall reagieren, so Theisen: „Gerade unzufriedene Mitarbeiter nehmen oft kein Blatt vor den Mund." Doch man solle keinesfalls zurückschießen, auch wenn die Bewertung ungerecht erscheint. Besser sei es, sachliche Fehler in ruhigem Ton richtigzustellen. Trifft ein Vorwurf zu, sollten Sie offen reagieren, sich für das Feedback bedanken und glaubhaft erklären, dass Sie sich der Sache annehmen.

7. Kann ich negative Bewertungen löschen lassen?

„Negative Bewertungen, die nachweisbar falsche Anschuldigungen oder Lügen enthalten, kann man löschen lassen", sagt Theisen. Doch: „Wer jede Bewertung löschen lässt, die ihm nicht gefällt, zeigt keine Kritikfähigkeit. Das fällt dann auf den Betrieb zurück." KATHARINA WOLF

„Bewerber sprechen uns auf die Kununu-Bewertungen an"

Die Bewertungen auf der Arbeitgeber-Bewertungsplattform Kununu werden bei Wurst Stahlbau in Bersenbrück ernst genommen – Mitarbeiterzufriedenheit ist ein wichtiges Thema im Familienbetrieb. Drei Fragen an Theresa Dorau (Foto), verantwortlich für das Personalmanagement.

Welche Bedeutung hat die Plattform Kununu für Ihr Unternehmen?

» **Theresa Dorau:** Wir möchten wissen, wie es unseren Mitarbeitern geht. Die Bewertungen auf Kununu sind dabei ein wichtiger Baustein. Wenn dort Kritik geäußert wird, antworten wir und laden zum Gespräch ein. Wir nutzen die Kritik als Anstoß für Veränderungen. Aber Kununu ist auch wichtig bei der Suche nach neuen Mitarbeitern. Einige Bewerber schauen auf die Bewertungen und erwähnen das im Vorstellungsgespräch. Deshalb sind die positiven Bewertungen wichtig für uns.

Wo sehen Sie Vorteile?

» **Dorau:** Kununu ist – auch durch die Vernetzung mit Xing – eine Möglichkeit, als Arbeitgeber bekannter zu werden, zum Beispiel über die Auszeichnungen, die man für positive Bewertungen erhält. Bei jungen Leuten ist die Plattform bekannt und wird genutzt.

Ist die Plattform auch für kleinere Betriebe interessant?

» **Dorau:** Meine Empfehlung wäre, Kununu auf jeden Fall zu nutzen. Handwerksbetriebe haben es nicht leicht, Nachwuchskräfte zu finden. Da insbesondere jüngere Bewerber viel Wert auf Social Media legen, bietet Kununu eine Möglichkeit, diese Bewerbergruppe mit dem Unternehmensauftritt zu überzeugen. (KW)

Foto: alphaspirit - stock.adobe.com

Lieber Klasse statt Masse – das gilt auch für Angebote.

Warum weniger oft mehr ist

Angebote, aus denen kein Auftrag wird, sind eine teure Angelegenheit. Mit diesen Tipps erhöhen Sie Ihre Erfolgschancen deutlich.

Ein Angebot für einen Kunden zu schreiben, kostet Zeit. „Fünf bis sechs Stunden sind da schnell weg“, sagt Business-Coachin Burga Warrings von der Agentur ErfolgsMeisterei. Für Unternehmer ist es eine teure Angelegenheit, wenn daraus kein neuer Auftrag wird. Warrings rät: „Schreiben Sie lieber weniger Angebote, werden Sie dabei aber persönlicher und verbindlicher.“

Tipp 1: Stellen Sie den Kunden gezielte Fragen

Warrings empfiehlt Handwerkern, den Angebotsprozess zu standardisieren und Anfragen mithilfe eines Fragebogens zu qualifizieren. Diesen Fragebogen sollten die Mitarbeiter beim Erst-Telefonat mit Interessenten konsequent einsetzen. Die Beraterin schlägt unter anderem folgende Fragen vor:

- Was soll genau gemacht werden?
- Welcher Zeitraum kommt infrage?
- Was ist dem Kunden besonders wichtig?
- Wollen die Kunden ein Angebot oder reicht eine Kostenschätzung?

Bevor die Mitarbeiter die Fragen durchgehen, sollten sie die Kunden um Erlaubnis fragen. Zum Beispiel so: „Darf ich Ihnen ein paar Fragen stellen, damit wir Sie bestmöglich beraten können?“ Angebotssammler wollen meist keine Fragen beantworten, erklärt Warrings.

Tipp 2: Der Chef muss entscheiden

Ist der Fragebogen ausgefüllt, ist laut Warrings der Chef am Zug: „Der kann nun abwägen, was er als Nächstes tun will.“ So könne er zum Beispiel absagen, ein Vor-Ort-Gespräch vereinbaren, in einem weiteren Telefonat Detailfragen klären oder gleich ein Angebot erstellen.

Tipp 3: Lassen Sie den Kunden die Wahl

„Menschen wollen wählen können“, meint Warrings. „Bestenfalls auch innerhalb eines Angebots.“ So könnten Handwerker ihren Kunden eine Leistung mit zwei oder drei Alternativen anbieten – zum Beispiel hinsichtlich des Materials. Im Angebot könnten die Varianten etwa Standard, Rundum-Paket oder Premium genannt werden. Die Mehrarbeit lohne sich: „Durch die Wahlmöglichkeiten vermeiden Sie, dass Ihre Kunden sich weitere Angebote vom Wettbewerb einholen.“

Tipp 4: Angebote nur mit persönlichem Begleitschreiben

Besteht das Angebot nur aus einer Materialauflistung, an deren Ende eine Summe steht, hat das eine abschreckende Wirkung auf Kunden. „Die meisten denken beim schnellen Blick auf die Angebotssumme, dass der Handwerker teuer ist“, sagt Warrings. Sie rät, Angebote mit einem Begleitschreiben zu versenden. Handwerker könnten so zeigen, dass sie dem Kunden beim Erstgespräch genau zugehört haben. Dabei könnten folgende Formulierungen helfen:

- Sie legen besonderen Wert auf …
- Diese Lösung ist optimal für Sie, weil …

Tipp 5: Kündigen Sie Abschlagsrechnungen im Angebot an

Die Unternehmensberaterin empfiehlt Handwerkern, im Angebot deutlich darauf hinzuweisen, dass sie mit Vorkasse, Anzahlung oder Abschlagsrechnungen arbeiten. „Ansonsten kann Betrieben ganz schnell Liquidität fehlen.“

> Angebotssammler wollen meist keine Fragen beantworten.
>
> **Burga Warrings,** Business-Coachin

Tipp 6: Sprechen Sie auch Emotionen an

Kaufentscheidungen werden laut Warrings überwiegend emotional gefällt. Deshalb rät sie Handwerkern, beim Angebot nicht allein auf Fakten zu setzen. Zu den wichtigsten emotionalen Gründen, warum Kunden eine Kaufentscheidung treffen, gehöre der Faktor Sicherheit. Ihr Rat: „Legen Sie Ihrem Angebot Referenzen bei, das gibt Kunden Sicherheit.“ Zusätzliche Sicherheitsanker könnten Garantien oder ein Wartungsgutschein sein.

Tipp 7: Verwenden Sie das Wort „Angebot“ besser nicht

„Kein Mensch trennt sich gerne von Geld“, sagt Warrings. Deshalb rät sie Bauhandwerkern, nicht von einem Angebot zu sprechen, sondern lieber Formulierungen wie „Investitionsübersicht“ oder „Investitionsaufstellung“ zu verwenden. „Damit weisen Sie den Kunden darauf hin, dass er für sein Geld einen Gegenwert bekommt und seine Immobilie beziehungsweise sogar sein Leben aufwertet.“

Tipp 8: Bei Angeboten gezielt nachfassen

Nachdem Sie das Angebot abgeschickt haben, sollten Sie oder ein Mitarbeiter einige Tage später telefonisch nachfassen: „Damit zeigen Sie Ihrem Kunden, dass er Ihnen wichtig ist“, sagt Warrings. Ziel sei dann, herauszufinden, wie der Kunde zu Ihrem Angebot steht und was ihn noch daran hindert, Ja zu sagen. **ANNA-MAJA LEUPOLD** ■

MARKTPLATZ

FUSO – Eine Marke der Daimler AG

Der Canter 7,49 t ist Ihr Spezialist für die schweren Jobs. 5 t Fahrgestelltragfähigkeit und 3,5 t Anhängelast, kombiniert mit extrem leichter Bauweise und hoher Variabilität, machen ihn zum Kraftsportler im Körper eines Zehnkämpfers – ganz der Canter eben. 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

FUSO

Anbieter: Daimler Truck AG, Mercedesstraße 120, 70372 Stuttgart

SONDERTHEMA
Ein zweites Leben für Baustoffe
8. bis 12. September 2021
Messe Holstenhallen Neumünster
Erleben Sie Nordeuropas größte Kompaktmesse rund ums Bauen
Neuheiten entdecken:
- Baumaschinen
- Dach und Fenster
- Heizung und Energie
- Werkzeuge
- Küche, Bad und Fliesen
- Nutzfahrzeuge
- E-Mobilität

NORD BAU 21
www.nordbau.de

BARTHAU ANHÄNGERBAU
Speditions-Anhänger

- Schiebeplane leicht zu öffnen
- Befestigen alle 10cm rundum
- Mehr Ladefläche
- patentiertes Zurrsystem

TopZurr® 21
BARTHAU ANHÄNGERBAU GMBH
74547 Untermünkheim-Brachbach
Tel. 0 79 44 63-0 · www.barthau.de

Ankäufe

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

Hier könnte
Ihre Anzeige stehen!
Tel. 0511/8550-2647

Hallenbau

NEUE HALLE?
www.elf-hallen.de

Mediadaten 2021 sehen Sie unter: www.handwerk.com

Visionen brauchen Planung mit Stahl!
JANNECK Stahlhallen & Stahlbau
T: 04475 92930-0
Zum Gewerbegebiet 23 49696 Molbergen
www.stahlhallen-janneck.de

SDH® GmbH
SERVICEGESELLSCHAFT DEUTSCHES HANDWERK
GÜNSTIGE FIRMENWAGEN FÜRS HANDWERK
JETZT KOSTENLOS REGISTRIEREN UND NACHLÄSSE EINSEHEN
Telefon: 089-92 13 00 530 · www.sdh.de

Besser führen mit Gefühl

Auch im Berufsalltag spielen Stimmungen eine große Rolle. Wir zeigen, wie Sie dadurch Ihre Geschäftsbeziehungen verbessern – und worauf Sie verzichten sollten!

Foto: stokkete - stock.adobe.com

Gute Laune verbreitet sich schnell im Betrieb: Bei diesem Maler springt der Funke auf jeden Fall schnell über!

Gefühle können anstecken – auch Mitarbeiter, Kunden, Kooperationspartner und Lieferanten. Umso besser, wenn diese Gefühle positiv sind und sich gut auf Ihren Betrieb auswirken.

1. Setzen Sie auf echte Gefühle statt auf gespielte gute Laune

Begeisterungs-Coach Ralf R. Strupat erläutert, warum es bei Gefühlen um Echtheit geht. „Wer wie ein Clown gekünstelt gute Laune verbreiten will, wird von anderen leicht als schlechter Schauspieler erkannt. Es geht um eine Begegnungsqualität." Diese könne entstehen, wenn ein Handwerker passend zur Situation auch mal über etwas anderes als die Auftragsabwicklung rede.

Strupat: „Nehmen Sie Bezug auf etwas Persönliches und achten Sie darauf, wie Ihr Gegenüber reagiert." Dafür sei es erforderlich, die eigene Wahrnehmung zu trainieren und den Gesprächspartner gut zu beobachten. „Die meisten Menschen sind eher auf sich selbst konzentriert. Doch Einfühlungsvermögen kann ich nur entwickeln, wenn ich dem anderen meine Aufmerksamkeit schenke. Und dadurch entstehen dann die echten positiven Gefühle."

2. Bringen Sie anderen aufrichtige Anerkennung entgegen

Ein passendes Beispiel für eine positive Bezugnahme auf das Gegenüber nennt Kommunikations-Coach Peter Rach: „Wenn Ihnen etwas Schönes im Haus des Kunden auffällt, sprechen Sie ihn darauf an." Mit hoher Wahrscheinlichkeit werde der Kunde erfreut darauf reagieren, dass sich der Handwerker über die eigentlichen Arbeiten hinaus gedanklich mit ihm befasst habe. Daraus könne sogar eine herzliche Geschäftsbeziehung entstehen.

Im Übrigen wirkten echtes Lob und ehrliche Anerkennung auch in anderen Zusammenhängen als „Beziehungs-Kitt." Rach: „Machen Sie und Ihre Mitarbeiter es sich zur Gewohnheit, nach positiven Aspekten beieinander und bei anderen zu suchen – und dies zu thematisieren." Er fügt hinzu: „Damit haben Sie sogar etwas, das Ihr Team positiv von anderen Betrieben unterscheidet."

3. Starten Sie positiv in den Tag – Ihre Mitarbeiter danken es Ihnen mit guter Laune

Miese Laune senkt nach Strupats Einschätzung die Produktivität. „Es ist folglich ein Kunstfehler, wenn ein Chef mit schlechter Stimmung in den Arbeitstag startet." Negative Meldungen beim Frühstück zu Hause oder zu Arbeitsbeginn können jegliche gute Laune im Keim ersticken. „Es fängt bei der Lektüre von Negativ-Schlagzeilen in der Zeitung morgens an. Auch Gespräche über nicht änderbare Probleme oder Streitereien am Frühstückstisch verhageln die Stimmung."

Strupat hat einen Tipp: „Wenn möglich, nehmen Sie Informationen zu Problemen, an denen Sie nichts ändern können, zu einem späteren Zeitpunkt an." Davon ausgenommen seien natürlich dringende Vorkommnisse, die der Chef beeinflussen könne. „Wenn bei einem Kunden ein Notfall ist, müssen Sie natürlich hin. Denn darauf können Sie einwirken."

Was die eigene Belegschaft betrifft, warnt der Stimmungs-Experte dringend vor Kritikgesprächen und Meckereien am frühen Morgen. „Wenn Sie Ihren Mitarbeitern noch vor dem ersten Termin auftischen, was sie alles falsch machen, fahren diese übellaunig zum Kunden." Er empfiehlt, solche Gespräche erst kurz vor Feierabend zu führen. „Dann können die betroffenen Teammitglieder eine Nacht darüber schlafen." Das schaffe Abstand und helfe dabei, die Verbesserungsvorschläge des Chefs zu akzeptieren.

> Sie sollten nicht schauspielern!
>
> **Ralf R. Strupat,** Coach

4. Legen Sie Unfreundlichkeit von anderen nicht vorschnell als Bösartigkeit aus

Rach beschreibt einen Denkfehler, der für nachhaltig schlechte Stimmung sorgt: „Ist jemand unfreundlich zu uns, unterstellen wir ihm schnell niedere Beweggründe." Anders sei es, wenn wir selbst uns so verhielten. Dann rechtfertigten wir uns mit „Ich hatte einen schlechten Tag" oder „Es lief gerade alles schief, deshalb war ich gereizt". Unfreundlichkeit kann auch bei anderen solche Ursachen haben, betont Rach. „Messen Sie deren Verhalten mit demselben Maß wie Ihr eigenes."

5. Nehmen Sie Negatives gedanklich vorweg

Manche Menschen werden laut Strupat von negativen Ereignissen überrollt, weil sie sich niemals vorher damit befasst haben. „Fragen Sie sich, welche Krisen auf Sie zukommen könnten, und überlegen Sie sich Lösungen." Als Beispiele nennt er Krankheiten, Todesfälle, wirtschaftliche Krisen und Mitarbeiterausfälle. „Auch wenn das tatsächliche Ereignis dann anders verläuft, es erwischt Sie niemals kalt. Und genau diese Sicherheit verschafft Ihnen das gute Gefühl, auch dem Fall der Fälle gewachsen zu sein."

6. Geben Sie sich selbst immer wieder positive Impulse

Insbesondere dann, wenn der Arbeitstag oder der private Alltag anders laufen als gewünscht: Konzentrieren Sie sich neben allen Problemen immer wieder auf Positives. Rach rät: „Essen Sie ein Eis in der Mittagspause, schauen Sie ein lustiges Video oder hören Sie Ihren Lieblingssong im Auto. Auch solche Kleinigkeiten helfen enorm gegen schlechte Stimmung." **BIRGIT LUTZER**

Foto: Aisha Lüer

Drei Fragen an ...

... Stefanie Finster, Inhaberin von Haarstudio 51 in Braunschweig

Gute Laune und gute Stimmung im Betrieb: Wie erreichen Sie das?

» Stefanie Finster: Ich habe oft gute Laune. Mein Mitarbeiter ist ein guter Freund, wir verstehen uns gut und lachen viel. Das überträgt sich auf unsere Stimmung und auf unsere Kunden.

Und wenn es mal nicht so gut läuft, wie motivieren Sie sich selbst?

» Finster: Wenn ich merke, dass ich nicht gut drauf bin, gönne ich mir eine Pause. Ist mein Mitarbeiter schlecht gelaunt, lasse ich ihn eine Weile in Ruhe. Das hilft uns beiden.

Wie gehen Sie mit Lob und Belohnung um?

» Finster: Wer gute Arbeit macht und Erfolge erzielt, wird gelobt. Wir sind Spezialisten auf unterschiedlichen Gebieten. Wenn eine Haarfarbe besonders gut geworden ist, lobe ich meinen Mitarbeiter. Es gibt aber auch ein Prämiensystem als Anreiz für gute Leistungen. Außerdem investiere ich in Weiterbildung – das sehe ich auch als Belohnung. (JA)

Kammer warnt vor Trittbrettfahrern

Neue Pflichten rufen oft Abzocker auf den Plan. Das fürchtet die Handwerkskammer Oldenburg auch beim neuen Unternehmensbasisregister und warnt.

Mitte Juli ist das Unternehmensbasisdatenregistergesetz in Kraft getreten. Auf Grundlage dieses Gesetzes sollen nun Unternehmensdaten, die in Registern wie dem Handelsregister erfasst sind, in einem Register zusammengefasst werden – dem sogenannten Unternehmensbasisregister.

Die Handwerkskammer Oldenburg warnt in diesem Zusammenhang vor Trittbrettfahrern. In der Vergangenheit seien wiederholt Anbieter von kostenpflichtigen Datenbankeintragungen an Handwerksbetriebe herangetreten. Diese erweckten den Anschein, ein behördliches Register zu betreiben. Hierfür seien hohe Gebühren verlangt worden.

Foto: Rawf8 - stock.adobe.com

Das Unternehmensbasisregister ist beschlossene Sache, wann es genau kommt, ist allerdings noch unklar.

Laut Kammer ist davon auszugehen, dass derartige Anbieter die Erstellung des Basisregisters zum Anlass nehmen, vermehrt Unternehmen anzuschreiben und auf das neue Gesetz zu verweisen.

Im Rahmen der Datenerfassung für das Basisregister sei die Mitwirkung der Unternehmen derzeit nicht erforderlich. „Sie müssen nichts unterschreiben, bestätigen oder bezahlen!", stellt die Handwerkskammer Oldenburg klar. Betrieben, die dennoch ein Schreiben wegen des Unternehmensbasisregisters erhalten, rät sie: „Prüfen Sie derartige Schreiben gründlich und erkundigen Sie sich im Zweifel bei Ihrem Steuerberatungsbüro, Ihrer Innung oder der Handwerkskammer!"

Wann das neue Register kommt, ist bislang unklar. Laut Bundeswirtschaftsministerium (BMWi) gebe es bislang keinen Starttermin. Fest stehe schon, dass das Statistische Bundesamt für die Errichtung und den Betrieb des neuen Registers zuständig sein wird. (AML)

Fünf Tipps für Ihr Zeitmanagement

Sie erreichen Ihre Ziele nicht? Das könnte daran liegen, dass Sie einen dieser Fehler begehen.

Ziele hat wohl jeder von uns. Aber mal ehrlich: Erreichen Sie Ihre Ziele auch? Falls nicht, könnte es daran liegen, dass Sie einen von fünf großen Fehlern machen. Maren Ulbrich, Inhaberin der Agentur Handwerksmensch, verrät, welche das sind und wie Sie es besser machen können.

Foto: gearstd - stock.adobe.com

Ziel verpasst? Dann haben Sie vielleicht auf dem Weg einen Fehler gemacht.

Fehler #1: Sie lassen sich von unvorhergesehenen Ereignissen überrollen

Wenn Sie morgens in den Betrieb kommen, wissen Sie, was am Tag ansteht. Doch dann meldet sich ein Mitarbeiter krank, ein Lieferant steht unangekündigt in der Tür und auf der Baustelle geht das Material aus. „Viele Chefs im Handwerk werden von den tagesaktuellen Ereignissen überrollt“, sagt Maren Ulbrich. „Sie kümmern sich um den, der am lautesten schreit.“ Das Problem: „Wenn erst mal der geplante Ablauf durcheinandergeraten ist, rutschen häufig auch alle anderen Dinge vom Tisch“, so Ulbrich. Auch Tagesziele, die eigentlich noch hätten eingehalten werden können, erreichen Sie dann nicht.

Sie rät, den Tag so zu planen, dass ein Puffer für Unvorhergesehenes bleibt. „Fragen Sie sich, was Ihren Tagesablauf regelmäßig durcheinanderbringt und wie Sie das ändern können“, so Ulbrich.

Auch wichtig: Entscheiden Sie, ob Sie sich tatsächlich sofort um den Störer in Ihrem Tagesplan kümmern müssen, ob die Aufgabe warten kann oder ob Sie sie delegieren können. Klar, auf der Baustelle muss sofort für Nachschub gesorgt werden, aber müssen wirklich Sie sich darum kümmern? Und ein Mitarbeiter, der seinen Urlaub besprechen will, kann warten.

Fehler #2: Sie planen keine Zeit für konzentrierte Arbeiten ein

Sie müssen Angebote und Rechnungen schreiben, Mitarbeitergespräche vorbereiten und sich entscheiden, welche neue Software Sie anschaffen. Aber das Telefon klingelt, Mitarbeiter und Kunden haben Rückfragen – und Ihre Konzentration geht zum Teufel.

„Chefs im Handwerk haben kommunikative Aufgaben, also Gespräche mit Kunden oder Lieferanten, das Verteilen der Arbeit und vieles mehr“, beschreibt Ulbrich. „Aber andere Aufgaben erfordern konzentrierte Einzelarbeit.“ Wer sich hier dauernd ablenken lässt, bekommt nichts fertig oder macht Fehler.

„Planen Sie feste Zeitfenster ein, in denen Sie sich um die Arbeiten kümmern, die viel Konzentration erfordern“, sagt die Handwerksberaterin. „Und natürlich müssen Sie auch kommunizieren, dass Sie in dieser Zeit nicht zu sprechen sind.“

Fehler #3: Sie schauen nicht voraus

Wissen Sie am Freitag, was in einer Woche auf Ihrem Terminplan steht? „Gerade wenn es darum geht, Zeiten für konzentriertes Arbeiten und kommunikative Aufgaben festzulegen, empfehle ich die Aufstellung eines Wochenplans“, sagt Ulbrich. Lassen Sie zum Beispiel keine Spontanbesuche von Lieferanten zu, sondern legen Sie ein Zeitfenster dafür auf einen Termin, der zu Ihren Arbeitsabläufen im Betrieb passt.

Dasselbe gilt für Fragen der Mitarbeiter. Auch hier können Sie Sprechstunden in der Woche festlegen, in denen Sie für Fragen zum Urlaub oder zu anderen Dingen zur Verfügung stehen.

Fehler #4: Sie sorgen nicht für sich selbst

Für jeden in Ihrem Betrieb ist gesorgt, aber für Sie selbst nicht? Dann sollten Sie das ändern. „Wenn immer alle Planungen durcheinandergeraten und Ziele verfehlt werden, sorgt das für Frust und ein Gefühl, getrieben zu sein“, beschreibt Ulbrich ihre Erfahrung mit vielen Chefs im Handwerk. Negativer Stress kann aber auf Dauer krank machen.

Sorgen Sie also für sich selbst. „Machen Sie sich klar, dass Sie die Störungen, die Sie nerven und die Ihre Ziele in Gefahr bringen, steuern dürfen“, betont Ulbrich. „Sie haben das Recht, zu entscheiden, ob Sie sich jetzt darum kümmern oder später.“ Wer immer auf alles reagiert, werde im turbulenten Alltag eines Handwerksbetriebs schnell aufgerieben. „Sorgen Sie für Pausen und vergessen Sie nicht die Dinge, die Ihnen guttun.“

Fehler #5: Ihre Ziele sind nicht smart

Doch es gibt natürlich auch Ziele im Handwerksbetrieb, die über einen Tag oder eine Woche hinausgehen. „Hier scheitern viele Handwerker daran, dass sie die Ziele nicht smart formuliert haben“, sagt Coachin Maren Ulbrich. Smart steht für: spezifisch, messbar, attraktiv, realistisch, terminiert.

Wenn also in Ihrem Betrieb das Thema Digitalisierung ansteht, dann genügt es nicht zu sagen: Wir wollen digitaler werden, so Ulbrich. „Man muss schon genau festlegen: Wir wollen eine Software anschaffen, die die Arbeitsabläufe digitalisiert und so Zeit einspart. Bis kommenden Monat wollen wir Angebote einholen, in einem Jahr soll das Projekt umgesetzt sein.“

Wenn eines der smarten Merkmale nicht berücksichtigt wird, lassen sich Ziele nicht erreichen, ist Ulbrich überzeugt: „Ein unattraktives Ziel strebe ich nicht wirklich an – in Handwerksbetrieben ist das oft der Vorsatz, Mitarbeitergespräche zu führen.“ Auch unrealistische Ziele („Bis nächste Woche haben wir eine neue Homepage“) oder das Fehlen eines Zeitpunkts, an dem das Ziel erreicht sein soll, sorgen für Frust. „Ebenso ist es mit der Messbarkeit. Wenn ich nur sage, meine Job-Seite im Internetauftritt soll attraktiver werden, aber nicht festlege, woran ich das messen kann, habe ich kein Erfolgserlebnis“, so Ulbrich. KATHARINA WOLF ■

> „Viele Chefs werden von den tagesaktuellen Ereignissen überrollt.“
>
> **Maren Ulbrich,** Handwerkscoachin

„Wer nicht delegiert, geht irgendwann unter“

Marianne Bothe, Geschäftsführerin der Inbau Tischlerei in Wilhelmshaven, berichtet im kurzen Interview, wie sie in ihrem Team das Thema Zeitmanagement angeht und kontrolliert.

Wie behalten Sie den Überblick über Ihre Tages- und Wochenplanung?

» Marianne Bothe: Wir erstellen Tages- und Wochenpläne, um mit den Kapazitäten, die wir haben, zu planen. Diese Pläne werden regelmäßig überarbeitet, weil täglich etwas geändert werden muss. Im Büro fallen Routinearbeiten an, für die Zeit vorgesehen ist. Mein Mann, unsere beiden Söhne und ich arbeiten uns gegenseitig zu.

Nehmen Sie sich bewusst Zeit für ungestörtes Arbeiten?

» Bothe: Ja, wenn ich etwas durcharbeiten muss, möchte ich nicht gestört werden. Ich mache die Tür zu, nehme keine Anrufe entgegen und sage im Nachbarbüro vorher Bescheid. Falls in der Zeit etwas Wichtiges passiert, rufe ich danach zurück. Manche Aufgaben erfordern Ruhe und Konzentration, wenn ich da immer wieder gestört werde, verbrenne ich Zeit oder mache unnötige Fehler.

Wie wichtig ist es Ihnen, Aufgaben zu delegieren?

» Bothe: Es ist wichtig, Dinge abzugeben. Wer nicht delegiert, geht irgendwann unter. Alles im Blick zu haben oder allein zu machen, ist unmöglich. Deshalb haben wir die Führungsaufgaben gut auf mehreren Schultern verteilt.

Wie gehen Sie bei der Festlegung von Zielen vor?

» Bothe: Wir setzen uns regelmäßig zusammen und schauen auf die Betriebswirtschaftliche Auswertung und andere Kennzahlen. Bei der Festlegung von Zielen fragen wir uns beispielsweise, wie die Umsatzentwicklung aussehen soll, wo wir stehen und was wir erreichen wollen. Jedes Quartal überprüfen wir auch, ob wir unsere Ziele erreicht haben und wo wir nachsteuern müssen, zum Beispiel beim Nachfassen von Angeboten oder bei der Akquise. (JA)

Handwerker leben gesund

Eine Studie zeigt, dass sich Handwerker gesund ernähren. Die Folge: eine hohe Lebenszufriedenheit.

Von wegen Maurermarmelade, Currywurst, Pommes und Bier: Knapp 90 Prozent der Handwerker achten auf eine gesunde Ernährung und essen kaum Fast Food. Außerdem sind männliche Handwerker besonders häufig in der Küche zu finden. Sie kochen deutlich öfter als ihre männlichen Mitbürger, ergab eine aktuelle Studie, die die IKK classic und die Deutsche Sporthochschule Köln erstellt haben.

Insgesamt 2.000 Handwerkerinnen und Handwerker wurden zum Thema psychische und physische Gesundheit befragt. Daraus ergab sich, dass sich zwar mehr als die Hälfte der Teilnehmer gestresst fühlt, aber viele haben Strategien entwickelt, damit umzugehen. So treiben 41 Prozent aller Befragten nach der Arbeit Sport oder gehen spazieren.

Vom Ergebnis waren auch die Experten positiv überrascht: „Handwerkerinnen und Handwerker bewegen sich viel. Und sie nutzen Sport und Bewegung als Ausgleich zu ihrem bereits körperlich anstrengenden Alltag“, kommentiert Studienleiter Ingo Froböse die Resultate.

Vielleicht ergab sich auch deshalb, dass Handwerker eine höhere Lebenszufriedenheit als die Durchschnittsbevölkerung haben. Auf einer Skala von 0–10 gaben sie im Durchschnitt den Wert 8 bei der Frage nach ihrer Lebenszufriedenheit an. Im „Glücksatlas“, für den das Institut für Demoskopie Allensbach 2020 eine repräsentative Gruppe der deutschen Gesamtbevölkerung befragt hatte, lag dieser Wert nur bei 6,7. (KW)

Foto: Photographee.eu - Fotolia.com

Kochen nach der Arbeit? Für viele Handwerker selbstverständlich!

IMPRESSUM

Norddeutsches Handwerk

Organ der Handwerkskammern
126. Jahrgang

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

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

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

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

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

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

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

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

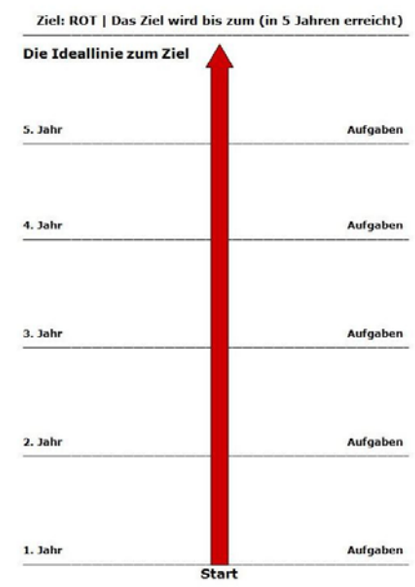
Regionalredaktionen
(verantw. f. Kammerseiten)
Braunschweig-Lüneburg-Stade:
Astrid Bauerfeld
Hannover: Peter Karst
Hildesheim-Südniedersachsen:
Ina-Maria Heidmann
Magdeburg: Burghard Grupe
Oldenburg: Heiko Henke
Osnabrück-Emsland-Grafschaft Bentheim:
Sven Ruschhaupt
Ostfriesland: Jörg Frerichs

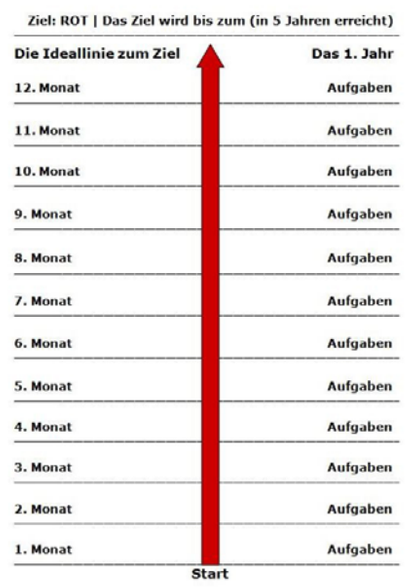
Verkauf:
Tanja Ehlerding
(Objektverantwortliche MediaSales)
Tel. 0511 8550-2647
ehlerding@schluetersche.de

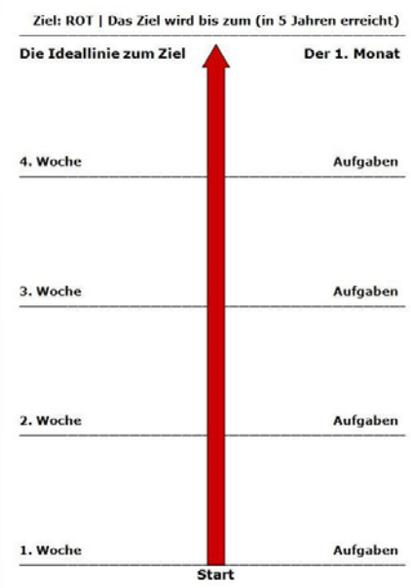
Marion Bäre
(Key Account Managerin Financial-Services)
Tel. 0511 8550-2645
baere@schluetersche.de

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

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.







Wohin soll die Reise gehen – welche Ziele wollen Sie in welcher Zeit erreichen?

Grafiken: Klaus Steinseifer | Foto: Privat

In 5 Schritten zu großen Zielen

Große Ziele müssen langfristig geplant und dann in kleinen Aufgaben terminiert und umgesetzt werden. So funktioniert es.

Große Ziele erreichen Sie nicht in einem Rutsch! Definieren Sie ein klares Ziel, teilen Sie den Weg zum Ziel in kleine Zwischenziele auf und planen Sie die Zeit dafür realistisch.

1. Nehmen Sie Ihre Ziele ins Visier – und ignorieren Sie alles andere

Zunächst einmal müssen Sie sich die Frage stellen, welche Ziele Sie gerne in der Ihnen verfügbaren Zeit und bis zu einem bestimmten Termin erreichen wollen. Verabschieden Sie sich dabei von der lapidaren Aussage: „Ich müsste irgendwann einmal …“! Das klappt nicht. Sagen Sie lieber konkret: „Ich werde bis zum (Datum) mein Wunschziel erreichen!“ Hier ist ein konkretes Datum wichtig!

Wenn Sie genau wissen, was Sie erreichen wollen, wissen Sie im Umkehrschluss auch ganz genau, was Sie nicht (mehr) wollen. Sie konzentrieren sich auf Ihre Wünsche, Ihre Ziele.

Ein schönes Beispiel dafür ist die Farbsuche: Suchen Sie in Ihrem Raum, in dem Sie sich gerade im Moment aufhalten, nach der Farbe Rot. Sofort beginnen Sie damit, sich auf diese Farbe zu konzentrieren und blenden alle anderen Farben aus. Ihr Ziel heißt Rot! Wenn jetzt jemand kommen mag und Ihnen die Farbe Gelb oder irgendeine andere Farbe verkaufen will, hat er oder sie keine Chance bei Ihnen. Ihr Ziel steht fest und darauf konzentrieren Sie sich. Den ersten wichtigen Punkt zu Ihrer Zielerreichung können Sie abhaken.

2. Legen Sie Zeitrahmen und Aufgaben zur Zielerreichung fest

Nehmen Sie sich jetzt einen Wunsch aus Ihrer Wunschliste heraus, formulieren Sie diesen Wunsch als konkretes Ziel und hinterlegen Sie ein realistisches Datum, einen Zeitrahmen, in dem dieses Ziel erreicht werden soll und kann.

Der nächste Schritt ist die Frage: „Wie erreiche ich dieses Ziel? Was muss ich tun, was eventuell verändern, was konkret erledigen, um mein Wunschziel zu erreichen?“

Und schon haben Sie eine Aufgabenliste vor sich liegen mit den Dingen, die zu tun sind, um Ihr Ziel zu erreichen. Sortieren Sie diese Aufgaben nun nach den Zeiträumen, in denen Sie umgesetzt werden können.

Konzentrieren Sie sich auf Ihre Wünsche!

Klaus Steinseifer, Seminarleiter und Berater im Handwerk

3. Kalkulieren Sie Umwege zum Ziel ein

Sie haben Ihr Ziel aus Ihrem Wunsch heraus formuliert und mit einem Datum versehen. Sie wollen Ihr Ziel in fünf Jahren erreichen.

Doch eine Ideallinie ist reine Theorie. Das schaffen Sie so nicht! Manchmal geht es schneller und oft geht es viel langsamer, als Sie es sich gewünscht haben. Bleiben Sie realistisch!

Mein Motto bei meinen Wunschzielen ist immer: Zwei Schritte vor und einen zurück, aber niemals das Ziel aus den Augen verlieren!

4. Entwickeln Sie einen Zeitplan für die Zwischenschritte

Nehmen Sie Ihre Aufgabenliste und sortieren Sie die Aufgaben in die Jahre ein, in denen sie erledigt werden sollen oder können. Legen Sie fest, welche Teilziele Sie in welchem Jahr erreichen wollen. Die vielen Schritte, die zu gehen sind, sind schon viel weniger geworden, weil Sie sich jetzt „nur noch“ mit den Aufgaben aus dem ersten Jahr Ihres Weges beschäftigen. Und so geht es weiter vom zweiten bis zum fünften Jahr (Grafik links).

Formulieren Sie das jeweilige Jahresziel und lassen Sie es in Ihren Jahreszielplan einfließen. Das erste Zieljahr besteht aus zwölf Monaten. Übertragen Sie die Aufgaben aus dem ersten Jahr in die Monatslisten und beginnen Sie mit den Aufgaben aus dem ersten Monat. Übertragen Sie die Ziele des ersten Jahres in die Monatsliste. So geht es dann weiter für den zweiten bis zwölften Monat des Jahres (Grafik Mitte).

Ordnen Sie die Aufgaben jedes Jahres in monatliche Teilaufgaben. Der erste Zielplanmonat besteht aus vier Wochen. Ihre Aufgaben aus dem Monat ein fließen in Ihre Wochenliste ein – usw. für die zweite bis zur vierten Woche (Grafik rechts).

Planen Sie Ihre wöchentlichen Aufgaben zur Zielerreichung ein. Die Woche besteht aus fünf Arbeitstagen und Sie haben eine Aufgabenliste dafür. Beginnen Sie mit dem ersten Tag!

Sie sehen, wie klein die Aufgaben geworden sind, um ein ganz großes Ziel zu erreichen. Jeden Tag nur ein paar Minuten. „Was muss ich heute tun, um in fünf Jahren mein Wunschziel zu erreichen?!“

5. Verlieren Sie das Ziel nicht aus den Augen!

Entscheidend ist nun, dass Sie vor lauter Aufgaben Ihr Ziel nicht aus den Augen verlieren. Wer täglich jede Menge dringende kleine und große Aufgaben zu erledigen hat, neigt eher dazu, weniger dringende Aufgaben aufzuschieben. Damit das nicht auch mit den Aufgaben passiert, die auf Ihr großes Ziel hinführen, sollten Sie sich bei diesen Aufgaben immer wieder klarmachen, welches große Ziel Sie damit verfolgen – und sie genau aus diesem Grund auf keinen Fall verschieben! So kommen Sie Ihrem Ziel Tag für Tag einen Schritt näher und werden es schließlich erreichen.

Fazit: Mit ganz kleinen Schritten erreichen Sie ganz leicht Ihre allergrößten Ziele! KLAUS STEINSEIFER ■

Der Autor: Klaus Steinseifer hatte als Maler- und Lackierermeister zunächst den Familienbetrieb übernommen. Seit 1989 arbeitet er als Seminarleiter und Berater im Handwerk, www.steinseifer.com.

Zusammen echt stark: Digitalisierung & Klimaneutralität.

EWE business macht Ihren Betrieb fit für die Zukunft.

Ob Telekommunikation, erneuerbare Energien oder E-Mobilität: Als regionaler Partner begleiten wir Sie auf Ihrem Weg zum digitalisierten, klimaneutralen Unternehmen. Mit guter Beratung, passenden Lösungen, fairen Preisen und vor allem mit viel Herzblut. Die Zukunft braucht Macher*innen. Machen Sie mit?

business.ewe.de

EWE TEL GmbH, Cloppenburger Str. 310, 26133 Oldenburg I EWE VERTRIEB GmbH, Cloppenburger Str. 310, 26133 Oldenburg

Wir Hier Jetzt 2035

EWE hat vor bis 2035 klimaneutral zu werden

EWE

Diese Autos stehen auf der IAA 2021

Anfang September startet die IAA Mobility – erstmals am neuen Standort München. Wir sagen schon heute, welche Neuheiten die Messe bietet.

Die Internationale Automobil-Ausstellung, besser bekannt als IAA, wagt 2021 einen Neustart. Der Standort Frankfurt ist passé, erstmals pilgern die Auto- und Mobilitätsenthusiasten nach München. Und auch der Name wurde an die neuen Mobilitätsanforderungen angepasst: Neuheiten und Innovationen, die sich in erster Linie an Fachbesucher wenden, präsentieren sich nun auf der IAA Mobility. Und zwar einerseits auf dem Münchner Messegelände, dem Summit. Andererseits soll aber auch die gesamte Innenstadt zur Bühne werden, um die Mobilität der Zukunft für die Bevölkerung in allen Formen erlebbar zu machen.

Miteinander verbunden werden City und Messe mit einer „Blue Lane“ genannten Teststrecke für Probefahrten der neuesten Low- und Zero-Emission-Modelle. Bleibt zu hoffen, dass die Corona-Pandemie nicht noch alle Pläne und Aktivitäten gründlich durcheinanderwirbelt.

Wie schon in den letzten Jahren ist die Liste der Hersteller, die nicht zur IAA kommen, allerdings lang. Der neue Großkonzern Stellantis tritt mit keiner einzigen Marke in der bayerischen Metropole an. Aus dem VW-Konzern fehlen Seat und Škoda. Auch Jaguar und Land Rover bleiben der Messe fern, ebenso alle japanischen Hersteller. Interessante Neuheiten wird es natürlich trotzdem geben. Ein Überblick.

Foto: VDA

Alles ändert sich: Im Vergleich zum alten Standort Frankfurt/Main (Bild) hat der VDA das Messekonzept für den Neustart der IAA in München stark verändert.

Daten zur IAA 2021

Pressetage:
- 6. bis 7. September 2021
  8 bis 18 Uhr

Öffnungszeiten Messegelände (Summit & B2B2C-Bereich):
- 7. bis 12. September
  9 bis 18 Uhr
  (am 12. September bis 17 Uhr)
- 10. September
  ab 14 Uhr
  Öffnung Summit für alle Besucher
  (vorher nur Fachpublikum)

Öffnungszeiten Open Space:
- 7. September
  ab 14 Uhr
- 8. bis 12. September
  von 10 bis 20 Uhr
  (am 12. September bis 17 Uhr)

Tickets:
- Fachbesucher
  ab 159 Euro
- Besucher
  ab 20 Euro

Alle Infos online:
www.iaa.de

Audi

Bei den Ingolstädtern feiert der RS3 als Sportback und Limousine seinen ersten großen Messeauftritt. Der 400 PS starke 2,5-Liter-Fünf-Zylinder mit 500 Newtonmeter Drehmoment ist durchzugsstärker denn je. Er lässt den kompakten Supersportler in nur 3,8 Sekunden von 0 auf Tempo 100 schießen. Die aufsehenerregende Designstudie Grand Sphere Concept wirft einen Blick in die Zukunft ab 2026, wenn Audi neue Modelle nur noch rein elektrisch anbieten will. Mit dem über fünf Meter langen Luxusstromer mit kurzer Haube und gegenläufig öffnenden Türen illustrieren die Ingolstädter ihre Vorstellungen von einer elektrisch angetriebenen und mit autonomem Fahrsystem ausgestatteten Oberklasselimousine.

BMW

Das Unternehmen mit Stammsitz in München präsentiert sich als größter Aussteller der diesjährigen IAA. Die Bayern rücken ihre Modelle i4 und iX ins Zentrum des Geschehens. Beide Vollelektriker sollen im November in die Schauräume der Händler rollen. Der i4 auf Basis des 4er Gran Coupé leistet zum Marktstart 340 und 544 PS, die Reichweite beträgt bis zu 590 Kilometer. Als Technologie-Flaggschiff will BMW den 4,95 Meter langen iX verstanden wissen. Das extrovertiert gezeichnete, aerodynamisch optimierte Elektro-SUV der Oberklasse verfügt über die neueste Generation an Elektromotoren und kommt stets mit Allradantrieb. 326 bis 523 PS, Batteriegrößen von 71 bis 105 kWh und bis zu 600 Kilometer Reichweite werden geboten. Weitere Highlights der Münchner sind das neu aufgelegte 2er Coupé, das 4er Gran Coupé sowie die gelifteten SUV-Modelle X3 und X4.

Cupra

Während Seat der IAA fernbleibt, debütiert bei der jungen Tochter Cupra das erste vollelektrische Modell der Marke. Der 4,32 Meter lange Cupra Born kommt extrovertierter und sportlicher daher als sein Technikbruder VW ID3. Der Elektromotor leistet wie im Wolfsburger 150 bis 204 PS, die Reichweite des stets heckgetriebenen kompakten Stromers beträgt nach WLTP 340 bis 420 Kilometer. Erste Auslieferungen sind für den Herbst geplant.

Dacia

Die rumänische Renault-Tochter verdeutlicht den Wandel der Marke mit einem aktualisierten Logo und dem neuen Marken-Claim „Einfach gut“. Als Weltpremiere hat Dacia ein brandneues, siebensitziges Familienauto im Gepäck. Hinzu kommt die komplette erneuerte Modellpalette vom Duster bis zum Spring, dem ersten Elektroauto der Marke. 15 Dacia Spring laden die IAA-Besucher zudem zu ausgiebigen Probefahrten zwischen Messegelände und Innenstadt ein.

Ford

Die Kölner präsentieren in München ausschließlich elektrifizierte Fahrzeuge wie den batterieelektrischen Mustang Mach-E, den Kuga Plug-in-Hybrid (PHEV) oder den Puma mit Mildhybrid. Im Mittelpunkt steht aber der Ford Mustang Mach-E GT, die mit 487 PS leistungsstärkste Version der rein elektrischen Mustang-Mach-E-Baureihe. Der GT übertrifft in puncto Drehmoment alle Serienmodelle, die Ford bisher in Europa angeboten hat. 860 Nm katapultieren den Elektro-Boliden in 3,7 Sekunden von 0 auf 100 km/h. Mit einer Batteriekapazität von 98,7 kWh sollen bis zu 500 Kilometer Fahrt möglich sein.

Hyundai

Die Koreaner legen den Fokus bei ihrem Messeauftritt auf emissionsfreie Mobilität und hier besonders auf Wasserstoff. Probefahrten gibt es aber auch mit den Elektromodellen Ioniq 5, Nexo und Kona Elektro.

Mercedes

Mit acht Premieren, darunter fünf rein elektrischen Modellen und einem Performance-Hybridfahrzeug, will Mercedes zeigen, wie die Elektrifizierung des gesamten Portfolios über alle Marken hinweg weiter an Fahrt gewinnt. Genaueres lassen sich die Stuttgarter im Vorfeld der IAA nicht entlocken. Ob die All-Terrain-Version der soeben eingeführten C-Klasse auf der IAA präsentiert wird, stand bis Redaktionsschluss noch nicht fest.

Mini

Die BMW-Tochter bringt die Studie Vision Urbanaut mit auf die IAA. Minitypisch bietet der Urbanaut maximalen Raum auf möglichst kleiner Verkehrsfläche. Als digital animiertes Visionsfahrzeug wurde die Studie bereits Ende letzten Jahres vorgestellt. In München lassen sich das kreative Raumkonzept und die nachhaltigen Materialien jetzt an einem physischen Fahrzeugmodell anfassen und erleben.

Polestar

Das Joint Venture von Volvo und Geely bringt zwei preisgünstigere Varianten des Polestar 2 mit nach München, die auch für Probefahrten zur Verfügung stehen. Neben dem 408 PS starken Topmodell mit zwei Elektromotoren und großer 78-kWh-Batterie gibt es nun auch zwei Frontantrieb-Versionen mit 224 PS und 64-kWh-Akku sowie mit 231 PS und 78-kWh-Batterie.

Renault

Der einzige französische Automobilhersteller auf der IAA enthüllt erstmals den Mégane E-Tech Electric. Marktstart des 4,21 Meter langen kompakten Elektromodells mit 217 PS starkem E-Motor und 60-kWh-Akku ist im nächsten Jahr. Die Reichweite gibt Renault gemäß WLTP-Norm mit bis zu 450 Kilometer an. Darüber hinaus präsentieren die Franzosen den R5-Prototyp.

Smart

Möglicherweise wird Smart mit seinem neuen chinesischen Kooperationspartner Geely ein rund vier Meter langes, elektrisch angetriebenes SUV als Konzeptfahrzeug vorstellen.

Volkswagen

Die Wolfsburger werden gemäß ihrer konsequenten Ausrichtung auf Elektromobilität mit ID.3, ID.4 und ID.4 GTX ausschließlich batterieelektrische Fahrzeuge in München ausstellen. Des Weiteren werden der ID.5 in Camouflage sowie ein Showcar zu sehen sein, das aber bis zum 5. September geheim bleiben wird. **MARTINA GÖRES** ■

Foto: Renault

Renault ist einer der wenigen Importeure auf der IAA. Zu sehen ist unter anderem der Mégane E-Tech Electric.

Foto: Audi AG

Audi bringt neben dem hier gezeigten RS3 auch seine vollelektrische Oberklasse-Studie Grand Sphere Concept mit nach München.

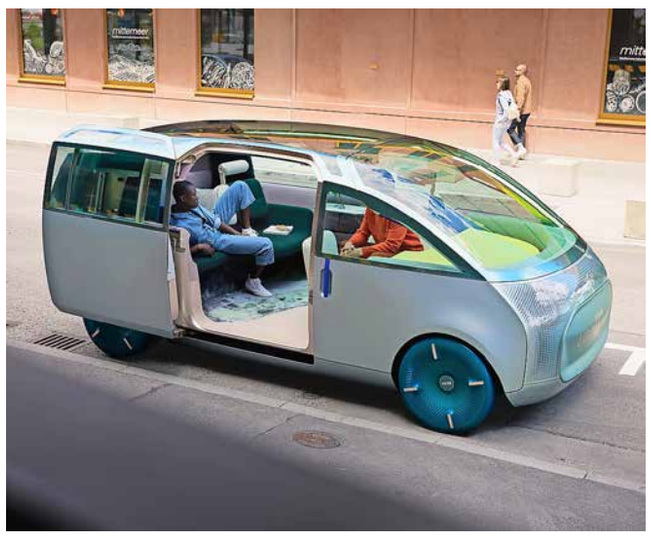


Foto: BMW Group

Die Studie Vision Urbanaut ist das Highlight auf dem Stand von Mini.

Foto: BMW AG

Bei BMW zählt das Elektro-SUV iX zu den Messe-Highlights.

Foto: Ford Werke GmbH

In München können die Besucherinnen und Besucher auch den Ford Mustang Mach-E GT bestaunen.

Fotos: Denny Gille

Hikoki hat mit dem Akku-Schlagbohrschrauber DV18DD ein Gerät für einen breiten Einsatzbereich entwickelt.

Kraftpaket im Zwergenformat

Klein, leicht und kraftvoll soll Hikokis Akku-Schlagbohrschrauber DV18DD sein. Diese Tischlerei hat getestet, ob der DV18DD Wort hält.

Der Akkuschrauber gehört zur Standardausrüstung des Tischlers. Der Betrieb Biesel aus der Wedemark bei Hannover macht da keine Ausnahme. Die Möbeltischlerei konzentriert sich auf Arbeiten im hochwertigen Bereich für Objektkunden und private Auftraggeber. „Wir arbeiten mit Holzwerkstoffen und Mineralwerkstoffen, die wir selbst in beliebige Formen pressen“, sagt Geschäftsführer Michael Biesel.

„Unsere Mitarbeiter greifen täglich zum Akkuschrauber. Er ist bei allen Montagetätigkeiten dabei, in der Werkstatt und auf der Baustelle“, erklärt der Holztechniker. Jeder Mitarbeiter hat bis zu zwei Akkuschrauber, die zu seiner persönlichen Ausrüstung gehören. Da sind viele bekannte Marken vertreten. Hikoki war bisher nicht dabei. Die Marke gehört zum japanischen Mischkonzern Hitachi und ist in Europa erst seit Ende 2017 mit eigenem Hauptquartier in Nordrhein-Westfalen vertreten.

Jetzt hat Hikoki eine Akku-Schrauberserie herausgebracht, die sich durch auffallend kompakte Geräte auszeichnet, die mit großer Leistung punkten sollen. Die Tischlerei Biesel hat aus dieser Serie den Akku-Schlagbohrschrauber DV18DD getestet.

Wie haben sie ihn eingesetzt? „Wir haben verschiedene Kollegen den Akkuschrauber ausprobieren lassen“, sagt Michael Biesel. So wurde die Maschine bei einer Schrankmontage eingesetzt, mit einem Forstnerbohrer genutzt und auch mit einem Kreisschneider ausprobiert. Die Tester ließen den Schlagbohrschrauber auf Tuchfühlung mit MDF-Platten, Spanplatten, Tischler- und Multiplex-Platten sowie manchem Massivholzstück gehen.

Ergebnis: „Die Reaktionen aus dem Team waren alle positiv“, sagt Biesel. „Das Bohrbild war gut und die Maschine hat sich keine Schwäche geleistet.“

Klein und handlich

Wie war der erste Eindruck beim Auspacken? „Vom Koffer bis zum Schrauber macht das Produkt einen wertigen Eindruck.“ Deutlich sichtbar und spürbar waren die kompakten Maße des Geräts. „Der schmalere Griff liegt erstaunlich gut in der Hand und mit der kurzen Gesamtlänge kommt man sicher leichter in manche Ecke als mit einem größeren Gerät“, sagt Biesel. Die Länge des Schraubers liegt laut Hersteller bei 17 Zentimetern. Besonders deutlich ist das geringe Gewicht den Testern aufgefallen. „Der Schrauber wiegt schon ein paar hundert Gramm weniger als unsere anderen Geräte. Das kann manche Arbeit spürbar angenehmer machen“, sagt Biesel. Laut Hikoki wiegt der DV18DD ohne Akku nur 900 Gramm. Im Test auf einer Briefwaage blieb er sogar noch etwas darunter. Zusammen mit dem großen 5-Ah-Akku wog er 1.430 Gramm – so viel wie manches Wettbewerbsgerät bereits ohne Akku auf die Waage bringt.

> Unser Ersteindruck ist, dass sich die Maschine nicht hinter bekannteren Marken verstecken muss.
>
> **Michael Biesel,** Geschäftsführer der Tischlerei Biesel

Daten

- Name: Hikoki DV18DD
- Maße L x B x H: 170 x 58 x 216 mm
- Max. Drehmoment: 55 Nm
- Gewicht ohne Akkus: 0,9 kg
- Bohrfutterspannweite: 1,5–13 mm
- Preis ohne Akku-Set: 149 Euro zzgl. MwSt.
- Preis Testausstattung: 389 Euro zzgl. MwSt.

Gutes Verhältnis von Kraft zu Größe

Doch Größe und Gewicht sind letztlich Sekundärmerkmale – vor allem muss die Leistung stimmen. „Das Verhältnis der Kraft des Schraubers zu seiner Größe ist wirklich gut“, sagt der Unternehmer. „Da steckt Power hinter.“ Bei einem laut Hersteller maximalen Drehmoment von 55 Newtonmeter zeigt der DV18DD, dass es sich bei ihm um ein ernstzunehmendes Handwerkzeug handelt. Die Technik basiert auf einem 18-Volt-Akkusystem, das einen bürstenlosen Motor antreibt.

„Im Test zeigte der Akku eine sehr gute Kapazität, die für den Montagealltag gut geeignet ist“, sagt Biesel. Zum Testsystem gehörten zwei 5-Ah-Akkus. Der Schrauber kann auch mit einem 3-Ah-System betrieben werden, wodurch sich Gewicht und Ausdauer des Akkus verringern.

Eine kleine Schwäche zeigt der DV18DD für Michael Biesel bei der Position der Arbeits-LED. Es sei gut, dass das Gerät den Bohr- und Schraubbereich ausleuchtet, aber „dadurch, dass die LED im Fußbereich des Schraubers steckt, kann sie in ungünstigen Montagesituationen zum Beispiel vom Werkstück verdeckt werden“, sagt Biesel. Besser wäre eine Position der LED in der Nähe des Bohrfutters.

Wie sieht das Fazit des Unternehmens aus? „Es war interessant, das Gerät mal gegen die Marktbegleiter zu testen“, sagt Biesel. Hikoki sei unter Handwerkern nicht unbedingt in aller Munde, wirke vom Preis-Leistungs-Verhältnis her aber überzeugend. Ohne Akku liegt der Nettopreis des Geräts bei 139 Euro. „Unser Ersteindruck ist, dass sich die Maschine nicht hinter bekannteren Marken verstecken muss“, sagt Biesel. Der Rest müsse sich im Dauereinsatz zeigen. „Bei uns liegt die durchschnittliche Arbeitsleistung von Akkuschraubern bei drei Jahren. So lange muss ein gutes Werkzeug durchhalten, ohne sich Schwächen zu leisten.“ DENNY GILLE

Leichtgewicht: Die Maschine bringt ohne Akku knapp unter 900 Gramm auf die Waage.

Kann nicht nur schrauben. Auch für den Betrieb mit einem Forstnerbohrer wie zum Beispiel hier in Douglasie eignet sich der DV18DD.

Foto: wsf-f - stock.adobe.com

Das Angebot ist beim Kauf von Berufskleidung größer und aktueller als beim Mietservice. Dafür müssen sich Betriebe selbst um die Logistik kümmern.

Mieten oder kaufen – wann lohnt sich was?

Meister Jörg van Ditzhuyzen setzt seit Jahren auf einen Miettextilanbieter. Jetzt erwägt er, die Kleidung für sein Team zu kaufen. Aber welche Vor- und Nachteile hätte das?

Elektromeister Jörg van Ditzhuyzen hat die Berufsbekleidung für sein Team fast 20 Jahre lang gemietet. „Damit bin ich lange gut gefahren“, sagt der Chef von acht Mitarbeitern. „Doch irgendwann ließen Service und Qualität nach.“ Weil Beschwerden nicht halfen, kündigte der Handwerker schließlich den Vertrag. Er erhielt die Schlussrechnung und staunte nicht schlecht: „Zum Vertragsende muss ich dem Dienstleister die gemietete Kleidung für 2.900 Euro abkaufen, selbst für verschlissene Kleidungsstücke werden pro Stück mindestens 5 Euro fällig.“ Obwohl van Ditzhuyzen für den Service des Dienstleisters die Jahresmiete von 4.200 Euro gerne zahlte, empfindet er das Mieten mittlerweile als teuer. Er überlegt nun, einen anderen Weg einzuschlagen.

Arbeitskleidung: Diese Optionen haben Betriebe

Die meisten Handwerker benötigen pro Jahr im Schnitt zwei neue Arbeitshosen und eine neue Jacke, so die Textilingenieurin und selbstständige Textilberaterin Sabine Anton-Katzenbach aus Hamburg. Für die Beschaffung sieht sie folgende Optionen:

- Mitarbeiter schaffen die Kleidung selbst an,
- Betriebe mieten oder kaufen die Mitarbeiter-Outfits.

Wer die erste Option wählt, wird unter Umständen mit gänzlich ungeeigneter Kleidung oder mit einem bunten Stilmix konfrontiert. Anders sieht es aus, wenn sich ein Unternehmen um die Beschaffung kümmert oder sich für eine Mietlösung entscheidet.

Diese Vorteile bietet der Kauf von Berufsbekleidung

Unternehmer, die Wert auf bestimmte Materialien, Funktionen und Optik legen, müssen die Kleidung für ihre Mitarbeiter in der Regel kaufen: „Das Angebot ist beim Kauf einfach viel größer und aktueller als im Mietservice“, erläutert Anton-Katzenbach. Ihrer Erfahrung nach schätzen viele Handwerksbetriebe diese Unabhängigkeit und Gestaltungsmöglichkeiten bei der Zusammenstellung ihrer Firmenoutfits.

Allerdings müssten bei der Wäsche die Pflegehinweise genau beachtet werden: „Je nach Machart dürfen die Kleidungsstücke nicht bei hohen Temperaturen gewaschen werden. Daher können hartnäckige Verschmutzungen zurückbleiben.“ Dieser Umstand sollte bei der Ausstattungsmenge berücksichtigt werden, rät die Expertin.

Hinzu kommt, dass die Kosten beim Kauf meist niedriger sind: „Eine einfache Arbeitsjacke ist schon für rund 25 Euro zu haben“, sagt die Expertin. Doch es könne auch teurer werden – vor allem, wenn Kleidung besonders modisch, robust und mit tollen Features ausgestattet ist.

Welche Nachteile birgt der Kauf von Berufsbekleidung?

Ein einheitliches Erscheinungsbild der Mitarbeiter macht in der Öffentlichkeit optisch etwas her. Doch das kann mit selbst gekaufter Kleidung umständlich sein, warnt Anton-Katzenbach – vor allem, wenn Betriebe Wert auf bestimmte Farben, das Firmenlogo und gleiche Outfits für Männer und Frauen legen. Denn:

- Beim Kauf von Berufsbekleidung müssen sich Betriebe selbst um die Logistik kümmern: Sie recherchieren selbst, wählen Outfits aus und besorgen sie in den benötigten Größen, kümmern sich um die Logo-Aufbringung und ersetzen verschlissene Kleidung. All das kostet Zeit und Geld.
- Wer Outfits bei einem Hersteller aussucht, muss sichergehen, dass die Kleidungsstücke auch in den kommenden Jahren auf dem Markt verfügbar sind. Die Kollektionslaufzeiten variieren jedoch, sodass ein Sortiment manchmal vom Markt genommen wird.
- Nicht alle Mitarbeiter waschen im gleichen Rhythmus, haben denselben Sauberkeitsanspruch oder bügeln ihre Kleidung. Selbst bei gleicher Arbeitskleidung gibt es keine Garantie, dass das Erscheinungsbild der Mitarbeiter tatsächlich einheitlich ist.

Mieten von Berufsbekleidung: Was sind die Vorteile?

„Wer Berufsbekleidung mietet, entscheidet sich auch für diverse Serviceleistungen“, sagt Anton-Katzenbach. Die Leistungen kosten zwar Geld, sparen jedoch Aufwand:

- Fachliche Beratung ist in jedem Mietservice dabei. Sie sei besonders hilfreich, wenn Betriebe spezielle Anforderungen beim Arbeitsschutz haben. Denn die Miettextilanbieter haben in der Regel ausgebildete Berater, die sich mit den Anforderungen in den Gewerken auskennen.
- Sondergrößen: Miettextilanbieter beschaffen Sondergrößen und passen Kleidung bei Bedarf an.
- Sauberkeit und Hygiene: Die Berufsbekleidung wird vom Dienstleister regelmäßig gewaschen, sodass für die Mitarbeiter immer saubere Arbeitsoutfits verfügbar sind. Bei der Wäsche werden nicht nur Flecken und Schweiß entfernt: „Durch die eingesetzten Waschverfahren geht auch jeder Mikroorganismus in die Knie“, sagt Anton-Katzenbach.
- Personalisierung der Outfits: Wer möchte, dass auf den Kleidungsstücken die Namen der Mitarbeiter oder das Firmenlogo zu sehen sind, kann das beim Dienstleister in Auftrag geben.
- Reparatur und Ersatz: Ob defekte Reißverschlüsse oder Risse im Stoff – bei einem Miettextil kümmert sich der Dienstleister um Reparaturen oder Austausch kaputter Kleidungsstücke.

Foto: Privat

> Irgendwann ließen Service und Qualität nach.
>
> **Jörg van Ditzhuyzen,** Elektromeister

Welche Nachteile hat das Mieten von Berufsbekleidung?

Die verfügbaren Kollektionen sind bei Mietlösungen stark eingeschränkt. „Im Programm sind nur robuste Kleidungsstücke, die die industriellen Waschverfahren unbeschadet überstehen“, erläutert Anton-Katzenbach. Wer Kleidung für sein Team mietet, bindet sich für einen längeren Zeitraum. „Die Verträge laufen in der Regel mindestens über drei Jahre“, sagt die Textilingenieurin. Deshalb rät sie Handwerkern, den Vertrag zu prüfen und sich vom Dienstleister erklären zu lassen, damit sie keine Überraschungen erleben.

So ist beispielsweise der Ausstieg aus dem Mietservice nicht zum Nulltarif zu haben: „Betriebe müssen üblicherweise immer etwas für den Restwert der Kleidung zahlen“, so die Expertin. Das bedeutet: Sie müssen dem Dienstleister die Kleidung zum Schluss abkaufen. Der Wert richtet sich laut Anton-Katzenbach nach dem Alter der Kleidung. Ihr Tipp für Handwerker: „Passen Sie auf, dass die Kleidung zum Vertragsende hin nicht unnötig gegen neuwertige Ware ausgetauscht wird, sonst kann es teuer werden.“

ANNA-MAJA LEUPOLD

ARBEITSKLEIDUNG

Vom Logo bis zur eigenen Kollektion

Die Marke Schöffel ist Outdoor-Liebhabern seit Langem ein Begriff. Unter der Marke Schöffel Professional Wear bietet das Unternehmen zudem Arbeitskleidung an. Auch individualisierte Bekleidung und Sonderanfertigungen seien möglich – etwa spezielle Verstaumöglichkeiten in der Kleidung oder besondere Materialeigenschaften. Das betreffe auch die Umsetzung der jeweiligen Corporate Identity, und zwar in jedem Detail von der individuellen Farbgebung bis zum spezifischen Design.

Nachhaltigkeit ist für das Familienunternehmen ebenfalls ein Thema. Ein Beispiel dafür sei der Bereich Wartung. So sei am Hauptsitz in Schwabmünchen eine „Service Factory“ geschaffen worden, die Kleidungsstücke aufarbeite und repariere. Die Lebensdauer der Bekleidung, die auf eine lange Haltbarkeit ausgelegt sei, werde somit nochmals verlängert. Dem Unternehmen zufolge ist das ein Beitrag, Abfallmengen aus der Bekleidungsindustrie zu reduzieren. (AML)

Weitere Infos: www.professional-wear.com

Berufsbekleidung als optisches Statement

Ob Zugehörigkeit zu einem Beruf, zum Betrieb oder die Professionalität – über die Kleidung lassen sich so manche Botschaften nach außen tragen.

Der Blaumann ist ein wahrer Klassiker. Neben dem verbreiteten Royalblau sind in der Berufsbekleidung laut Miettextilanbieter DBL die mit ihren Gewerken verbundenen Farben dominant. Wie etwa der Schreiner in Beige oder der Maler in Weiß.

„Als textiler Mietdienstleister merken wir aber schon länger, dass sich viele moderne Betriebe heute deutlich freier von solchen Kategorisierungen einkleiden möchten“, sagt Thomas Krause von DBL. Bei ihrer Kleidung wählten sie Farben, die zum Beispiel die eigene Unternehmensidentität unterstreichen. Damit setzten sich Betriebe ganz bewusst vom Wettbewerb ab. „Hier machen wir mit unserer Kollektion einiges möglich“, sagt Krause.

Mit einheitlicher Berufskleidung, auch Corporate Fashion genannt, würden deutliche optische Statements gesetzt. So werde Kunden mit einem optisch gleichen Auftritt des Teams Professionalität vermittelt. Zugleich würden durch die einheitliche Kleidung auch für das Team visuell das Image, der Anspruch und die Kompetenz des Arbeitgebers zum Ausdruck gebracht, ergänzt Krause.

Nicht zuletzt sind Logos und Embleme laut DLB ein wichtiger Aspekt, um den Betrieb nach außen zu vertreten und den eigenen Namen sichtbar zu machen. (AML)

Foto: DBL

Moderner Klassiker: ein Outfit aus der Premiumkollektion DBL meisterhaft

---

SICHERHEITSSCHUH

Pflegeleicht und schwarz?

Einen Sicherheitsschuh aus braunem Nubukleder gibt es von Haix schon länger. Doch aus der Handwerker-Community sei das Unternehmen oft mit dem Wunsch nach einem Schuh aus pflegeleichtem schwarzem Glattleder konfrontiert worden. Deshalb gebe es jetzt den Airpower XR 26 black.

Laut Haix ist der Schuh mit einer Goretex-Membran ausgestattet. Dadurch sei er wasserdicht und atmungsaktiv und eigne sich für die Arbeit im Freien. Eine Zehenschutzkappe aus faserverstärktem Kunststoff, ein Durchtrittschutz und eine rutschfeste Sohle mit Geländeprofil sollen für den nötigen Schutz sorgen. Ein in die Sohle eingearbeiteter Dämpfungskeil federe die Schritte ab. (AML)

Weitere Infos: www.haix.com

Digitalisierung ist Teamarbeit

Wie treibt ein Handwerksbetrieb die Digitalisierung voran? Indem man das gesamte Team mitnimmt, sind sich Katrin und Frank Ripken einig.

Foto: Privat

Starkes Team: Katrin und Frank Ripken haben ihren Fleischereibetrieb neu aufgestellt.

Wie sieht die Fleischerei Ripken der Zukunft aus? Diese Frage stellten Katrin und Frank Ripken 2018 ihren Mitarbeitern und sich selbst, als sie sich umfassend im Förderprogramm „unternehmensWert:Mensch“ beraten ließen. „Die Themen waren Mitarbeiterbindung und -führung, neue digitale Prozesse und die Auflösung von Konflikten im Team“, erläutert Katrin Ripken, die für das Büro, das Thema Marketing und das Personalmanagement zuständig ist. Eine häufige Antwort der 20 Mitarbeiter auf die Eingangsfrage sei gewesen: „Wir wollen moderner werden.“ Auf dieses Ziel arbeitet der Fleischereibetrieb in Augustfehn seitdem hin.

„Wir wollen moderner werden.“

EINE ANTWORT der 20 Mitarbeiter auf die Frage, wie die Zukunft für die Fleischerei Ripken aussieht.

Wunschliste: Neue Website und Online-Shop

Ein neuer Online-Auftritt stand ganz oben auf der Wunschliste der Mitarbeiter. Und auch Frank Ripken, der den Handwerksbetrieb 2002 von seinen Eltern übernommen hat, trieb den Auftritt mit dem neuen Erscheinungsbild voran. „Wir wollen zeigen, dass das Handwerk modern und vielseitig ist und dass wir Spaß bei der Arbeit haben“, betont der 53-Jährige. Deshalb sind auf der neuen Website auch Fotos von allen Mitarbeitern in ihren Einsatzbereichen zu sehen.

Doch die Website war noch nicht alles: Aus den Workshops zum Thema Digitalisierung erstellte der Betrieb eine To-do-Liste mit konkreten Themen und Terminen für die Umsetzung. Dass die Corona-Krise diesen Zeitplan durcheinanderbringen würde, ahnte das Unternehmerpaar damals noch nicht.

Corona als Digitalisierungsmotor

„Durch die Corona-Auflagen hatten wir Umsatzeinbußen, mussten Kurzarbeit anmelden und spontan reagieren“, berichtet Katrin Ripken. Es folgte die Einrichtung des Online-Shops. Sie wurde aus der Not heraus vorgezogen. „Wir wussten gar nicht, ob überhaupt jemand bestellen würde“, sagt Frank Ripken rückblickend. Doch durch die Werbung auf den etablierten Social-Media-Kanälen nahm der Shop schnell Fahrt auf. „Mittlerweile bestellen über 90 Prozent neue Kunden, vorrangig überregional“, berichtet er.

Schnell umgesetzt hat das Team auch einen Whatsapp-Bestelldienst. „Auf den neuen Tablets gingen die Bestellungen ein. Eine Mitarbeiterin hat sie bearbeitet und gepackt und den Kunden am Fenster überreicht“, sagt Katrin Ripken. Dadurch verkürzte sich die Warteschlange vor dem Geschäft und der Umsatz pro Stunde stieg wieder an. Für stark nachgefragte Produkte schaffte der Betrieb den „Ripkomaten“ an: einen Automaten mit Wurst- und Fleischwaren für Kunden, die schnell etwas kaufen wollen.

Das Team als Fundament

Doch die Umstellung auf digitale Angebote und Prozesse wäre ohne ein starkes Team nicht möglich gewesen, da sind sich Katrin und Frank Ripken einig: „Das Projekt vorab hat das Fundament gelegt: Es hat uns zusammengeschweißt und für Corona gerüstet.“ Jeder Mitarbeiter sei Schritt für Schritt mitgenommen worden. „Nicht alle waren Feuer und Flamme für die neue Technik“, erinnert sich Katrin Ripken. Paketscheine bearbeiten, ausdrucken, die Nutzung von Tablets im Alltag – das seien Lernprozesse gewesen. Aber lohnend: „Wir haben erfahrene Kräfte gehalten und sie haben Spaß bei der Arbeit“, sagt das Unternehmerehepaar. Ein weiteres Ergebnis der Neuerungen: Mitarbeiter äußern Kritik jetzt offen und trauen sich mehr zu.

Die Leistung des Teams, dem Betrieb in dieser kurzen Zeit ein neues digitales Fundament zu geben, hat sich herumgesprochen. Die Fleischerei Ripken wurde nun vom niedersächsischen Wirtschaftsministerium und der Demografieagentur mit dem Zertifikat „Zukunftsfest“ des Landes Niedersachsen belohnt – eine Auszeichnung für den innovativen Charakter des Betriebs, die Umstellung der Prozesse und die Einbindung der Mitarbeiter in digitale Neuerungen.

Die Auszeichnung sei „eine tolle Motivation für Projekte, die jetzt anstehen“, sagt Katrin Ripken. Das Unternehmerpaar hat jetzt mehr Zeit für neue Projekte und sich schrittweise aus dem Alltagsgeschäft rausgezogen – das sei vor drei Jahre noch undenkbar gewesen. **MARTINA JAHN**

NAMEN UND NACHRICHTEN

Foto: Franz Fender

Hohe Ehrung für Steinmann

Dem Vorsitzenden der Landesvertretung der Handwerkskammern Niedersachsen (LHN), **Karl-Wilhelm Steinmann** (Foto), ist von Wirtschaftsminister **Bernd Althusmann** das Verdienstkreuz 1. Klasse des Niedersächsischen Verdienstordens verliehen worden. Das Land ehrt mit dieser Auszeichnung Persönlichkeiten, die sich mit großem Einsatz für die Förderung wichtiger staatlicher und gesellschaftlicher Belange ehrenamtlich engagiert haben. Mit dieser hohen Ehrung von Steinmann „wird einem leidenschaftlichen Ehrenamtsträger im Handwerk Anerkennung und Respekt entgegengebracht“, betont der stellvertretende LHN-Vorsitzende **Detlef Bade**. Steinmann engagiert sich seit mehr als 20 Jahren ehrenamtlich in den niedersächsischen Handwerksorganisationen, auch als Präsident der Handwerkskammer Hannover. Dass sich der geschäftsführende Gesellschafter eines Bauunternehmens als LHN-Vorsitzender „mit fundierter Sachkenntnis und Beharrlichkeit“ für kleine und mittlere Betriebe ebenso eingesetzt habe wie für eine hohe Ausbildungsqualität und den Erhalt von Beschäftigungs- und Einkommenschancen im ländlichen Raum, stellt Bade ebenfalls klar. (JW)

Mehr neue Azubis

Zum 30. Juni verzeichnen die sechs niedersächsischen Handwerkskammerbezirke bei den neu abgeschlossenen Ausbildungsverträgen ein landesweites Plus von rund 15,5 Prozent gegenüber dem krisengeprägten Jahr 2020, berichtet die LHN. Mit den Lockdown-Maßnahmen und dem Verbot von Schulpraktika sowie geschlossenen Schulen waren die wichtigen Kanäle der beruflichen Orientierung 2020 weitgehend verschlossen. Doch mit virtuellen Ausbildungsmessen, digitalen Speeddatings, Beratungschats und telefonischer Beratung von Eltern und Jugendlichen seien die Kammern und andere Akteure der beruflichen Bildung erfolgreich neue Wege gegangen. (JW)

Foto: Torsten Heidemann

Hauptgeschäftsführer Heiko Henke (li.) und Kammerpräsident Eckhard Stein vor ihrem gemeinsamen Bericht: Sie informierten die Vollversammlung zu Themen aus Verwaltung und Handwerkspolitik.

„Besondere Anstrengungen“

Bei der Vollversammlung der Handwerkskammer haben Präsident Eckhard Stein und Hauptgeschäftsführer Heiko Henke einen gemeinsamen Bericht abgegeben.

Was die Corona-Pandemie alles auf den Kopf gestellt hat, wurde bei der Vollversammlung in gebündelter Form deutlich: Kammerpräsident Eckhard Stein schilderte die Ergebnisse der Konjunkturumfrage und ging auf die politische Arbeit der Kammer ein. Hauptgeschäftsführer Heiko Henke erläuterte die Auswirkungen der Krise auf die Arbeit der Kammer für ihre 13.000 Mitgliedsbetriebe sowie für die Kurs- und Prüfungsteilnehmer.

Sowohl rückblickend als auch vorausschauend waren sich beide einig, dass in vielen Bereichen „besondere Anstrengungen“ nötig waren beziehungsweise sein werden. „Der Sommer steht im Zeichen der Berufsbildung“, kündigte Stein mehrere Initiativen an. Zusammen mit den Kreishandwerkerschaften hat die Kammer das Projekt „Allerhand Ausbildung!“ auf die Beine gestellt. Das gemeinsame Ziel: Möglichst vielen jungen Menschen die Chance bieten, 2021 ihre Berufsausbildung im Handwerk beginnen zu können - auch bis in den Herbst hinein.

Bei der Weiterbildung erhofft sich Eckhard Stein politische Anreize zur Stärkung der Fortbildungsbereitschaft. „Nur mit Weiterbildung können die Betriebe die anstehenden Transformationen bewältigen“, sagte der Kammerpräsident.

Zuvor hatte die Vollversammlung beschlossen, ein Gebäude am Verwaltungsstandort Theaterwall energetisch zu modernisieren. Unter dem Motto „Starke Kommunen – starkes Handwerk“ verabschiedete das Gremium zudem ein Positionspapier zu den Kommunalwahlen in Niedersachsen am 12. September. Es enthält eine Zusammenfassung der mittelstandspolitischen Forderungen beispielsweise zur Stärkung der beruflichen Bildung, Förderung des Handwerks durch regionale Auftragsvergabe, einer Aufforderung, die energetische Gebäudesanierung schneller voranzutreiben oder einer handwerksfreundlichen Ausgestaltung der kommunalen Steuern, Abgaben und Gebühren.

TORSTEN HEIDEMANN

AMTLICHE BEKANNTMACHUNG

Neue Rechtsvorschriften

Die nachfolgenden Rechtsvorschriften treten am Tag nach ihrer Bekanntmachung auf der Internetseite der Handwerkskammer Oldenburg am 16.08.2021 in Kraft:

- Satzung zur Änderung der Gebührenordnung der Handwerkskammer Oldenburg
- Satzung zur Änderung des § 14 (3) „Jahresabschluss, Anhang und Lagebericht, Rücklagen“ des Finanzstatuts der Handwerkskammer Oldenburg
- Vierte Satzung zur Änderung der Satzung der Handwerkskammer Oldenburg

Die Rechtsvorschriften sind auf der Homepage der Handwerkskammer Oldenburg unter www.hwk-oldenburg.de/ueber-uns/amtliche-bekanntmachungen einzusehen.

Oldenburg, den 27.07.2021
Handwerkskammer Oldenburg
gez. Eckhard Stein, Präsident
gez. Heiko Henke, Hauptgeschäftsführer

Uwe Kliemisch neuer Kreishandwerksmeister

Uwe Kliemisch ist neuer Kreishandwerksmeister der Kreishandwerkerschaft Delmenhorst/Oldenburg-Land. Der Zentralheizungs- und Lüftungsbauermeister aus der Innung für Gebäude- und Informationstechnik tritt die Nachfolge von Britta Franke (Maler- und Lackierer-Innung) an, die sechs Jahre lang an der Spitze stand. Als Würdigung ihrer Verdienste wurde ihr während der Mitgliederversammlung durch den Präsidenten der Handwerkskammer, Eckhard Stein, der Silberne Meisterbrief verliehen.

Der Diplom-Ingenieur Jörg Kruse aus der Metall-Innung wurde als stellvertretender Kreishandwerksmeister wiedergewählt. Melanie Heuer (Friseur-Innung) wurde als neue stellvertretende Kreishandwerksmeisterin gewählt. Wilhelm Haferkamp (Bäcker- und Fleischer-Innung) und Martin Wessels (Baugewerken-Innung) bleiben ordentliche Vorstandsmitglieder.

Aus alten Kleiderbügeln Neues kreieren

Tischler zeigen zum Thema Upcycling im Meistervorbereitungskurs, was man aus alten Kleiderbügeln alles machen kann.

Nachhaltigkeit ist eines der wichtigen Themen unserer Zeit und hat auch im Handwerk einen hohen Stellenwert. Was liegt also näher, als diesen Aspekt aufzugreifen und zum Thema eines Designprojektes im Meisterlehrgang für Tischler zu machen? Gebrauchte Kleiderbügel sollten weiterverarbeitet und in neuem Design aufgewertet werden. „Ich war sehr gespannt, welche Ideen die Kursteilnehmenden entwickeln und wie sie das Thema umsetzen würden“, erklärt Projektleiterin und Dozentin Oliva Maitra. „Vor allem, weil das Projekt diesmal gleich zu Beginn des Kurses durchgeführt wurde“.

Innerhalb von sechs Wochen mussten neben Entwurfsskizzen und Ideensammlungen in Form einer Mindmap auch Fotos zur Dokumentation relevanter Fertigungsschritte eingereicht werden. Wer wollte, konnte zusätzlich eine technische Zeichnung/Skizze beifügen. Nach weiteren zwei Wochen wurden die fertigen Stücke aufgebaut, in der Teilnehmerrunde vorgestellt und untereinander bewertet. Am Ende gab es einen ersten sowie zweimal den zweiten Platz.

> „Das war ein ziemlich cooles Projekt.“
>
> **Marina Kuhlmann,** Teilnehmerin

„Die Ergebnisse konnten sich sehen lassen“ freut sich Oliva Maitra über die Kreationen der Meisterschüler. Ob als Lampe, Nachttisch fürs Kinderzimmer, Tablett oder Schrankvariationen – es war alles dabei. Und ein besonderer Nachhaltigkeitsgedanke war hierbei auch, dass die Tischler sich bei ihrer Ideenfindung überlegt hatten, was sie gerade für sich im eigenen Haushalt gebrauchen können. Teilweise wurden sogar Kleiderbügel verarbeitet, die sie schon als Lehrling in der Ausbildung gefertigt hatten. „Das nenne ich mal konsequente Themenumsetzung“, fasst die Diplom-Ingenieurin das gelungene Projekt zusammen.

Foto: Oliva Maitra

Das Spiel „Mensch ärger Dich nicht“ im neuen Design. Integriert sind zwei Schubladen zum sicheren Verstauen der Spielfiguren und unbenutzt wird es einfach weggehängt.

Mehr Bilder: www.facebook.com/hwkoldenburg und www.instagram.com/hwk_oldenburg

Aufruf zum Mitmachen

Der Tag des Handwerks war vor Corona immer ein buntes Event. In etwas abgespeckter Form möchte die Handwerkskammer am Sonnabend, 18. September, von 14 bis 17 Uhr bei famila in Wechloy feiern. Der Grundgedanke, handwerkliche Tätigkeiten einer breiten Öffentlichkeit zu zeigen, soll unter den dann gültigen Bestimmungen wieder aufgegriffen werden.

Wer sein Gewerk darstellen möchte, kann sich bis zum 31. August um einen Platz auf der Aktionsfläche bewerben. Es geht um Mitmachangebote, bei denen in relativ kurzer Zeit Spaß und Belohnung die Hauptrollen für die Besucher spielen sollten.

HWK-Ansprechpartner: Torsten Heidemann, Telefon 0441 232-215

- **Fotowissen und -workshops im Kartenformat, optimal zum Mitnehmen und für die Jacken- oder Fototasche**
- **Individualisierbar: Die Fotokarten lassen sich herausnehmen und zu neuen Sets zusammenstellen**
- **Kreative Herausforderungen und Anleitungen zum Nachmachen, Lernen und Spaß haben**

Die neue und leichte Art, Fotografieren zu lernen!

30 Karten
ISBN 978-8426-5532-4
€ 14,99 [D] · € 15,40 [A]

30 Karten
ISBN 978-8426-5531-7
€ 14,99 [D] · € 15,40 [A]

30 Karten
ISBN 978-8426-5543-0
€ 14,99 [D] · € 15,40 [A]

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

humboldt
…bringt es auf den Punkt.

Dipl.-Kfm. Joachim Hagedorn,
Betriebswirtschaftliche Beratung
0441 - 232-236, hagedorn@hwk-oldenburg.de

Sicherer digitaler Alltag

Die Digitalisierung ist heute ständiger Begleiter im Alltag. Doch oft werden die Gefahren bei der Nutzung des Internets und digitaler Endgeräte unterschätzt. Das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (bsi.bund.de) gibt in fünf neuen Leitfäden kurz und kompakt hilfreiche Tipps zur sicheren Nutzung des Internets, Sozialer Netzwerke sowie von Smartphones und Tablets, weiterhin zur sicheren Nutzung von Cloud-Diensten sowie von „smarten" Geräten im Haushalt und im Betrieb.

Mitarbeitergewinnung

Gute Mitarbeiter werden knapper und Handwerksbetriebe haben oft Schwierigkeiten, offene Stellen mit qualifizierten Fachkräften zu besetzen. Für sie ist daher wichtig, das eigene Arbeitsplatzangebot von denen der Wettbewerber abzuheben, um neue Mitarbeiter zu finden und zu binden. Dabei sind die Erwartungen und die Bedürfnisse der jeweiligen Zielgruppe entscheidend für den Aufbau einer attraktiven Arbeitgebermarke. Somit sind umfassende und systematisch angelegte Maßnahmen erforderlich. Wie dabei vorgegangen werden kann und welche Möglichkeiten es für Ihren Betrieb gibt, kann die Betriebsberatung Ihrer Handwerkskammer aufzeigen.

Gewerbeimmobilien

Das Standortportal komsis ist eine Datenbank, über die Unternehmen Grundstücke, Hallen, Lagerflächen, Büros & Ladenlokale in Niedersachsen kostenfrei anbieten können. Das etablierte zentrale Standortportal Niedersachsens nutzen monatlich tausende Interessenten. komsis-Angebote werden zusätzlich in weiteren kommunalen und regionalen Portalen angezeigt, was für eine große Verbreitung und Auffindbarkeit der Anzeigen sorgt. Interessierte können sich bei Fragen an ihre regionale Wirtschaftsförderung wenden oder direkt auf komsis.de informieren.

Foto:Fenja Gralla

Wohnangebot für Azubis

Gut zu wissen: In direkter Nähe zum Oldenburger Bahnhof gibt es Unterstützung für junge Menschen - das Azubiwohnen.

Foto: Torsten Heidmann

Celina Löschen, Mechthild Hoffhaus und Joana Rieken (v.l.) informierten über das Azubiwohnen Oldenburg. Unterstützer haben sie unter anderem in (hinten v.l.) Wolfgang Jöhnk, Eckhard Stein, Klaus Higgen und Norbert Kötters.

Celina Löschen ist ein gutes Beispiel für das Azubiwohnen Oldenburg. Die Bäckereifachverkäuferin hatte vor drei Jahren ihre Ausbildungsstelle in der Stadt gefunden. „Da habe ich noch in Huntlosen gelebt", erzählt die junge Frau. Eine Mitarbeiterin des Ausbildungsbetriebes empfahl ihr das Wohnangebot. Für Celina Löschen war es genau das Richtige: „Hier konnte ich auch mal mein Herz ausschütten", lobt sie indirekt das sozialpädagogische Konzept und ganz konkret die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Hauses an der Kaiserstraße.

Mittlerweile ist Celina Löschen ausgezogen, genau wie andere aus ihrem Jahrgang. Da sich mit der Corona-Pandemie die Ausbildungszahlen verringert hatten, sind auch die belegten Zimmer zurückgegangen. Mechthild Hoffhaus, Einrichtungsleitung des vom Kolping Jugendwohnen betriebenen Hauses, möchte mit ihrem Team wieder durchstarten. „Wir haben 30 von 48 Betten belegt. Aus dem Handwerk sind Elektroniker, Zweiradmechaniker oder auch Anlagenmechaniker dabei." Aufsichtsratsmitglied Wolfgang Jöhnk ergänzt: „Hier gibt es Hilfe, hier kann man sich austauschen. Das ist auch für die Eltern und die Ausbildungsbetriebe wichtig."

Mehr als nur ein Dach über dem Kopf

Geschäftsführer Norbert Kötters erklärt, dass Kolping Jugendwohnen ein Unterstützungsangebot für junge Menschen im Alter von 18 bis 27 Jahren ist. „Wer sich in schulischer oder beruflicher Ausbildung oder im Studium befindet, soll sich hier wohlfühlen. Wir bieten mehr als nur ein Dach über dem Kopf." Das bestätigt Eckhard Stein, Präsident der Handwerkskammer: „Jungen Menschen wird dank der Konzeption ein Rundum-Sorglos-Paket geboten." Das Handwerk unterstütze die Einrichtung seit Beginn - das war vor sieben Jahren. Stein weiter: „Das Azubiwohnen bringt Betriebe und Auszubildende zusammen. Es trägt zu mehr Selbstständigkeit bei und fördert das Erreichen eines Berufsabschlusses."

Bei der täglichen Arbeit kommt dem pädagogischen Team eine große Bedeutung zu. „Jedem neuen Bewohner bieten wir ein ausführliches Aufnahmegespräch an", sagt Joana Rieken. „Dann bekommt er oder sie einen Ansprechpartner, der als Koordinator für die unterschiedlichsten Bereiche wie Behörden, Betriebe, Eltern, Einrichtungen oder Schule fungiert." Die Sozialpädagogin betont zudem die Begleitung in der Freizeit: „Das Erlernen des sinnvollen Umgangs mit seiner Freizeit ist eine wichtige Komponente, um eigenständig zu werden. Manchmal müssen wir auch beim Thema ‚Haushalt' Nachhilfe geben und Mülltrennung erklären."

Neben dem eigenen Zimmer mit Kühlschrank, Nasszelle und WLAN haben die jungen Menschen reichlich Gelegenheit, in den Austausch mit den anderen zu kommen. Im Souterrain befinden sich mehrere Beschäftigungsmöglichkeiten wie ein Billardtisch, Kicker, Darts und eine Lounge mit Playstation und Blu-Ray-Player. Zudem gibt es einen festen Computerplatz, wo Berichte oder andere Dinge für die Schule oder Arbeit vorbereitet werden können. Vor allem in den Prüfungsphasen ist der Seminarraum, der von Lerngruppen genutzt werden kann, interessant.

Celina Löschen weiß das alles zu schätzen. Nun darf die nächste Generation Auszubildender kommen. **TORSTEN HEIDEMANN** ■

Adolph Kolping

1853 gründete der Schustergeselle Adolph Kolping das erste Gesellenhaus. Nach seiner Idee ist die Kolping Jugend heutzutage ein Angebot auf Grundlage des Leitbildes des Kolpingwerkes Deutschland.
Im Kolping Jugendwohnen leben junge Menschen bis 27 Jahre, unabhängig von Herkunft, Religion, sexueller Orientierung und körperlicher Befähigung, die sich in unterschiedlichen Situationen ihrer Entwicklung befinden.

Info: www.kolpingjugend.de

Informationen: www.jugendwohnen-oldenburg.de

Es geht mit großen Schritten voran

Der neue Dachstuhl über dem Chorraum ist unter dem Schutzdach bereits fertiggestellt und die Dacheindeckung ist in vollem Gange.

Seit nun mehr knapp zwei Jahren verbirgt sich die Golzwarder St.-Bartholomäus-Kirche aus dem Jahre 1263 unter einer Wettereinhausung, nachdem die Taufkirche des berühmten Orgelbauers Arp Schnitger (1648–1719) am 4. Juli 2019 durch ein Feuer stark beschädigt wurde. Nicht nur ein großer Teil des Dachstuhls wurde zerstört, sondern auch das Innere der Kirche mit ihren wertvollen Schätzen wurde in Mitleidenschaft gezogen.

Der Wiederaufbau des Gotteshauses, dessen Planung und Abwicklung durch das Architekturbüro Angelis & Partner erfolgt, schreitet jedoch sehr gut voran. Der ursprünglich aus dem Jahr 1450 stammenden Dachstuhl ist bereits wiederhergestellt. Glücklicherweise konnten die 26 Sparrenpaare aus massivem Eichenholz im Kirchenschiff erhalten werden. Verkohlte Schichten wurden mit einem speziellen Verfahren durch die Fima aRTUS mit Granulat von den Balken abgestrahlt. Nur an einigen Stellen, wo die Querschnitte der Hölzer zu stark dezimiert waren, mussten Teilstücke ausgetauscht werden.

> Es ist am Ende wichtiger, dass es gut und nicht, dass es schnell geht.
>
> **Dirk Jährig,**
> Pastor Golzwarden

Hier haben die Dachdeckerfirmen Wiggers und Stallkamp ganze Arbeit geleistet, die neuen Teilstücke fügen sich wunderbar ein. Der Dachstuhl über dem Altarraum, hier war das Feuer ausgebrochen, musste vollständig erneuert werden, die Tragfähigkeit war nicht mehr gegeben. „Mit Fertigstellung des Dachstuhles ist eine wichtige Etappe erreicht", betont Pastor Dirk Jährig. Im kleinsten Kreis wurde hier Ende Juni Richtfest gefeiert. Auch die Dacheindeckung ist bald fertiggestellt.

Für Ende September ist dann der Abschluss des ersten Bauabschnittes geplant. Dann soll auch das Gerüst vollständig entfernt werden. „Wir sind sehr gut in der Zeit und werden vielleicht auch etwas früher fertig", verrät Diplom-Ingenieurin Lieve Runge.

Im zweiten großen Bauabschnitt folgt dann die Instandsetzung des Innenraumes. Auch die Elektrik und Heizung werden komplett erneuert. Wann die Kirche wieder vollständig genutzt werden kann, ist aktuell schwer einzuschätzen. „Vielleicht klappt es Anfang 2023. Aber am Ende ist wichtiger, dass es gut wird und nicht, dass es schnell geht", sagt Pastor Jährig.

Weitere Firmen sind für die jeweiligen Gewerke bei der Instandsetzung der Kirche tätig:

- Gerüstbauarbeiten: Bassenberg & Schwarting
- Bauhauptarbeiten: Bernd Kruel Bauunternehmen GmbH
- Glaserarbeiten: Derix Glasstudios GmbH & Co. KG
- Malerarbeiten: Neemann Ideen + Farbe GmbH
- Tischlerarbeiten: Johann Sommer Tischlerei
- Blitzschutzarbeiten: Hans Thormählen GmbH & Co. KG
- Heizungsbau (vorh. Heizung): Peter Koch GmbH
- Elektriker (vorh. Wartung): Kuhlmann GmbH
- Metallbauarbeiten (Dachreiter): Metallbau Kotelnikow

Foto: Sabine Müller

Unter der Wettereinhausung wird die neue Dacheindeckung der St.-Bartholomäus-Kirche bald fertiggestellt.

Die neue App „Handwerk":

Holen Sie sich alle relevanten Informationen für Ihren Betrieb auf Ihr Smartphone.
handwerk.com/app

Handwerkskammer Oldenburg

Bleibende Werte **SCHAFFEN**

Vom Abbau des Sandsteins bis zur Restaurierung historischer Bauten: Steinmetzmeister Frank Fiss hält die gesamte Wertschöpfung in der Hand – Steinbruch inklusive.

Fotos: Kai Steinkühler (2), Jörg Wiebking

Vielfalt: Die Kunden haben die Wahl zwischen geschliffenen, polierten und satinierten Oberflächen.

Restaurierungsarbeiten an einer antiken Konsole: Denkmalpflege ist nur eine Aufgabe des Steinmetzes, die Verarbeitung von Naturstein zu neuen Produkten eine andere.

Handarbeit in der Sandstein-Werkstatt: Hier entsteht eine Kamineinfassung aus Gildehauser Sandstein.

Letzter Schliff: Auch Grabsteine gehören zum Leistungsspektrum des Betriebs.

Hightech: CNC-gesteuert werden große Sandsteinplatten für die weitere Verarbeitung zugeschnitten.

Grabsteine aus schwedischem Granit, Küchenplatten aus italienischem Marmor – das Material, das im Natursteinwerk Monser in Nordhorn verarbeitet wird, kommt aus aller Welt. Doch der Sandstein stammt direkt aus der Nachbarschaft. Denn den holen Firmenchef Frank Fiss und sein Team selbst aus dem Boden, aus zwei Steinbrüchen im nahegelegenen Bad Bentheim.

Abgebaut wird Sandstein in der Grafschaft Bentheim bereits seit dem 11. Jahrhundert. „In den Hochzeiten gab es über 20 Steinbrüche in der Region“, berichtet Steinmetzmeister Fiss. Heute sind es nur noch die beiden von ihm bewirtschafteten Gruben. Langjährige Pachtverträge mit dem Fürsten zu Bentheim und Steinfurt sichern seinem Betrieb die Abbaurechte.

Im Bentheimer Ortsteil Gildehaus bauen Monser-Mitarbeiter den beigefarbenen Gildehauser Sandstein ab. Der Steinbruch mit seinen bis zu 40 Meter mächtigen Steinformationen versorgt die Steinmetze ganzjährig mit Material. Seltener gefragt ist der rötlich gefärbte Bentheimer Sandstein aus einem kleineren Steinbruch nahe der Bentheimer Freilichtbühne. „Diesen Bruch reaktivieren wir alle vier bis fünf Jahre und bauen bis zu 150 Kubikmeter auf Vorrat ab“, sagt Fiss. Anschließend füllt sich die Grube wieder mit Wasser.

Sandsteine für die Niederlande

Gefragt sei dieser Sandstein vom Ruhrgebiet bis an die Nordseeküste, vor allem aber in den nahegelegenen Niederlanden, berichtet Fiss. Das liege an der hohen Festigkeit und Witterungsbeständigkeit des Steins.

Bei der Nachfrage aus den Niederlanden spielen aber auch historisch gewachsene Beziehungen des Bentheimer Adels im Nachbarland eine Rolle: Dort wird seit Jahrhunderten Sandstein aus der Grafschaft verbaut – was heute Restauratoren eine Menge Aufträge beschert. Deswegen sind dort das Material und das Know-how des Monser-Teams gefragt. „Wir haben zum Beispiel die ehemalige japanische Botschaft in Den Haag restauriert und den Hauptbahnhof in Amsterdam“, erzählt Fiss, der selbst staatlich geprüfter Techniker für Altbausanierung und Denkmalpflege ist. Balustraden, Treppen, Außenanlagen, Fensterbänke, Bögen und Ornamente fertigte sein Betrieb für diese Aufträge.

Die Niederlande sind noch aus einem anderen Grund ein wichtiger Absatzmarkt für den Betrieb: Denn dort sei schon seit Jahrzehnten die Verarbeitung von Sandstein wegen der Staubentstehung nur mit Sondergenehmigung erlaubt, berichtet Fiss. Also bestellen niederländische Baubetriebe, Architekten und Privatkunden fertige Sandstein-Podukte jenseits der Grenze.

Zwischen Hightech und Handarbeit

Die Wünsche der Kunden erfüllt das 35-köpfige Monser-Team in Handarbeit, mit schwerem Gerät und CNC-gesteuerten Maschinen.

So heben Bagger die bis zu 25 Tonnen schweren Sandsteinquader an die Oberfläche, die zuvor mit Quellzement aus dem Boden gebrochen wurden. Im Nordhorner Werk werden die Blöcke dann maschinell zersägt, bevor sie computergesteuert weiter zugeschnitten und gefräst werden. Rund die Hälfte der Arbeit in seinem Unternehmen werde maschinell erledigt, sagt der Firmenchef. Handarbeit komme vor allem bei Restaurierungsaufträgen ins Spiel, aber auch bei der Gestaltung von Skulpturen und Grabsteinen.

Der heimische Sandstein ist dabei zwar wichtiges Standbein und Markenzeichen für das Handwerksunternehmen, macht jedoch nur rund 40 Prozent der Produktion aus. Denn das Monser-Team verarbeitet auch andere Natursteine und Composite-Werkstoffe, zum Beispiel zu Küchen-Arbeitsplatten. Die Aufträge kommen in erster Linie von Küchenstudios, von denen es eine ganze Menge in der Region gebe, sagt Steinmetzmeister Fiss.

„Wir schaffen etwas für nachfolgende Generationen“

Verantwortlich zu sein für die ganze Wertschöpfungskette vom Steinbruch über neue Produkte und Baustellen bis zur Restaurierung – das ist eine zeitintensive Aufgabe „Das ist schon herausfordernd“,

Frank Fiss,
Steinmetzmeister

räumt der 53-Jährige ein. „Etwas Verstärkung wäre gut im Baubereich.“

Einen Steinmetzmeister, der ihm die Bauleitungen abnehmen könnte, suchte er bislang vergeblich. „Ich habe auch in Meisterschulen gefragt, aber wer in unserem Beruf den Meister macht, ist meistens schon im eigenen Familienbetrieb verplant.“

Das war bei Frank Fiss allerdings anders: Nach dem Abschluss der Meisterschule habe er noch nicht an die Selbstständigkeit gedacht. Das kam erst 2011, als sein Chef den Betrieb verkaufen wollte. Lange gezögert habe er damals aber nicht, dafür liebe er sein Handwerk zu sehr: „Das ist doch eine großartige Arbeit, die wir hier machen“, sagt der Steinmetzmeister. „Wir schaffen etwas für nachfolgende Generationen. Das ist etwas, das bleibt.“

JÖRG WIEBKING

VIER FRAGEN AN

Foto: Sandra Eckardt

Renate-Katrin Zimmermann

FIRMENNAME Unikate Buchwerkstatt
WEBSEITE www.unikate-buchwerkstatt.de
ORT Göttingen
GEWERK Buchbinderin
MITARBEITERZAHL 1
FUNKTION Inhaberin

1. Was war Ihre wichtigste Entscheidung als Unternehmerin?
Mit anderen fünf Kunsthandwerkern einen Laden in der Göttinger Innenstadt zu mieten – als zweites Standbein für den Verkauf und für unsere „Sichtbarkeit“.

2. Was bieten Sie Kunden, das Ihre Mitbewerber nicht haben?
Fachkundige Beratung aus einer Hand: von der Papierauswahl, dem Layout über die Einbandgestaltung bis hin zum Druck.

3. Welches Ziel wollen Sie als Unternehmerin noch erreichen?
Meinen jetzigen Azubi weiterbeschäftigen, damit die Werkstatt und den Laden sichern und nicht zuletzt den talentierten Nachwuchs in dem Gewerk sichern.

4. Wie halten Sie sich und Ihren Betrieb leistungsfähig?
Ich überdenke meine Arbeit, beziehe neue Techniken und Materialien mit ein.

ZU GUTER LETZT

Heiße Werbeaktion: Betrieb wirbt auf Pizzakartons

Auf den meisten Pizzakartons ist ein Pizzabäcker zu sehen. Doch lässt sich die Verpackung nicht auch kreativer nutzen? Dennis Ühlein kam beim Anblick einer Pizzaschachtel eine Idee, um für seine Produkte zu werben: Der Meister für Sonnenschutztechnik konnte nicht nur seinen Geschäftspartner überzeugen, sondern auch einen befreundeten Gastronomen. So ließ der Handwerksbetrieb aus dem baden-württembergischen Bruchsal kurzerhand 1.000 Pizzakartons bedrucken. Mit den Logos beider Betriebe, deren Kontaktdaten, dem Foto eines Einfamilienhauses mit Terrasse sowie dem Spruch: „Genießen Sie Ihre Pizza bequem im Schatten“.

Die Pizzeria nutzte die Kartons im Lockdown für das To-go-Geschäft: „So waren wir in der Corona-Zeit bei vielen Leuten zu Hause auf dem Küchentisch präsent“, berichtet Ühlein. Und was hat es bisher gebracht? „Wir haben dafür viel positives Feedback von Kollegen und Kunden bekommen“, sagt der Meister.

Pro Karton habe der Handwerksbetrieb rund einen Euro gezahlt. Ühlein geht davon aus, dass mit der Werbeaktion rund 600 Haushalte erreicht wurden: „Wenn einer von denen bei uns Kunde wird, dann rechnet sich das schon.“ **(AML)**

Foto: Schattenvielfalt

Foto: angrylittledwarf - stock.adobe.com

Handwerker entdecken Schatz

Mit dem Auftrag, ein Haus zu sanieren, trafen Ulrich Lippert und sein Mitarbeiter laut wa.de auf einer Baustelle in Lüdenscheid (Nordrhein-Westfalen) ein. Nachdem die Männer einen Waschtisch abgerissen hatten, entdeckten sie, dass unter den unteren Schubladen ein zweiter Sockel eingelassen war, den man von außen nicht sehen konnte. Darin befand sich ein Fach mit einem Beutel, den die beiden Männer erst für Müll hielten. Zum Glück entsorgten sie ihn nicht ungeprüft. Denn: In der Verpackung verbargen sich zwei Schatullen, gefüllt mit Schmuck. Der ehrliche Finder meldete den Fund dem Hausbesitzer, der wiederum den Vorbesitzer informierte. Ein Juwelier schätzte den Wert des Schmucks auf 10.000 Euro, der Handwerker erhielt einen Finderlohn von 500 Euro. **(KW)**