



Erfolg statt Stress

„New Work“ im Handwerk?
Malermeister Oliver Eckstein
hat seinen Betrieb mit seinem
Team umgebaut. **Seite 3**

Wir sind der
Versicherungspartner
fürs Handwerk.

Infos unter www.signal-iduna.de

SIGNAL IDUNA
gut zu wissen

WEITERE THEMEN



Azubis glücklich machen
Mit diesen Tipps kommen Ihre
Lehrlinge gern zur Arbeit. **Seite 4**

Schwerpunkt Digitalisierung
Wie auch Ihr Betrieb von digitalen
Prozessen profitiert. **ab Seite 6**

Top-Talente aus der Region
Ehrung der Landessiegerinnen und
-sieger in Celle **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



Meinungsstark ins neue Jahr!

2021 war ein erneut bewegtes Jahr und Sie haben uns die Meinung gesagt!

Ihre Handwerkskammer hat Sie vor einiger Zeit gebeten, diese Zeitung zu bewerten. Viele Leserinnen und Leser haben an dieser Befragung teilgenommen. Vielen Dank, dass Sie sich die Zeit genommen und uns Ihr ausführliches Feedback gegeben haben. Danke sagen wir auch für Ihre Treue und Ihre Anrufe, Mails und Posts. Bleiben Sie auch im neuen Jahr meinungsstark und lassen uns weiterhin daran teilhaben.

In dieser bewegten Zeit wünschen Ihnen Herausgeber, Verlag und Redaktion ein frohes Weihnachtsfest und einen guten Rutsch in ein erfolgreiches Jahr 2022! Bleiben Sie gesund! (FRÖ)

Hier lesen Sie die Ergebnisse der Befragung:
Kurzlink svg.to/leumnh

Gezielt die Wende steuern

Bremsen steigende Energiepreise die Wirtschaft aus oder treiben sie den Klimaschutz voran? Zwei Stimmen aus dem Handwerk.

Wenige Wochen ist es her, dass die führenden deutschen Wirtschaftsinstitute ihre Konjunkturprognose für 2021 nach unten korrigiert haben. Als Gründe nannten sie nicht nur Engpässe in den Lieferketten: Die Ökonomen rechnen für das laufende Jahr mit fast zehn Prozent teurerer Energie. 2022 erwarten sie, dass die Preise um rund sechs Prozent steigen.

Wissenschaft: Energiewende verhindert extreme Preissprünge
Noch immer wird ein Großteil der in Deutschland verbrauchten Energie aus Öl, Kohle und Gas gewonnen. Dass die Preiserhöhungen viel mit der Marktmacht der Rohstoffproduzenten und Energieversorger zu tun haben, betont Claudia Kemfert, Energieexpertin am Deutschen Institut für Wirtschaftsforschung (DIW). „Wer glaubt, man könne sich aus dieser Abhängigkeit befreien, indem man weitermacht wie bisher, irrt“, meint die Wirtschaftswissenschaftlerin. Nur mit der Energiewende könnten extreme Preissprünge, geopolitische Streitigkeiten und Versorgungsengpässe verhindert werden.

„Je teurer die fossilen Energien sind, desto mehr rechnen sich die Alternativen“, sagt Kemfert. Wer in einem gedämmten Haus wohne, mit Solarenergie Strom und Wärme erzeuge oder mit dem Elektrofahrzeug unterwegs sei, lebe günstiger.

Handwerk I: Gezielt fördern und entlasten
Dass Geld eine steuernde Wirkung hat, steht für Reiner Möhle außer Frage: „Mit höheren Preisen initiieren wir auch ein Umdenken und erreichen so Energieeinsparungen“, sagt der Geschäftsführer der Hermann Möhle GmbH in Osnabrück. Das sei die wirksamste Methode, um den CO₂-Ausstoß zu reduzieren. Ein Preisschock drohe nicht. „Jetzt sind die Energiepreise sprunghaft angestiegen, wir haben aber jahrelang von günstigen Energiepreisen profitiert“, betont Möhle, der auch Präsident der Handwerkskammer Osnabrück-Emsland-Grafschaft Bentheim ist. Der Ingenieur plädiert für ein gezieltes Entlastungssystem, gerade für energieintensive Betriebe. So müssten energiesparende Maßnahmen in und an Produktionsstätten stärker gefördert werden, genauso wie die Umstellung der Produktion auf erneuerbare Energien.

„
Mit
höheren
Preisen
erreichen
wir Energie-
einsparungen.“

Reiner Möhle,
Handwerksunternehmer

Handwerk II: Kein Treiber für Klimaschutz
„Steigende Energiepreise sind nicht der richtige Ansatz, um den Klimaschutz voranzutreiben. Denn wir sind auf die Umstellungen, die daraus resultieren würden, noch gar nicht vorbereitet“, meint Markus Röse, Inhaber der Werkstatt für Kraftfahrzeugtechnik in Bad Harzburg.

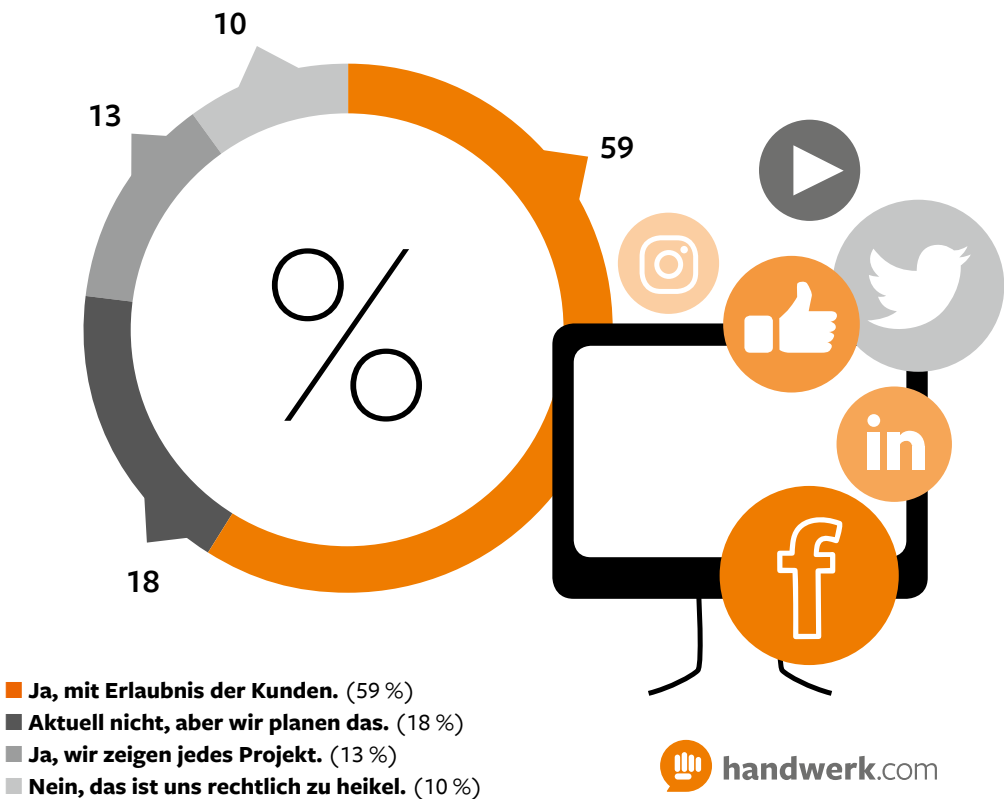
Gäbe es eine exponentielle Zunahme an Elektrofahrzeugen, würden die Stromnetze zusammenbrechen. „Die vorhandene Infrastruktur lässt jetzt schon kaum Spielräume. E-Mobilität ist sinnvoll, aber sie muss gezielt erfolgen. Sonst belasten wir unsere Umwelt mehr, als dass wir sie entlasten“, stellt Röse klar.

Noch würden bei der Herstellung von E-Fahrzeugen mehr Rohstoffe verbraucht als bei konventionellen Autos. Auch die Entsorgung von Fahrzeugen belaste die Umwelt stark. „Daher plädiere ich für die Reparatur und den Erhalt von Fahrzeugen, solange die Technik es hergibt“, betont der Handwerksunternehmer. Und der Wasserstoffantrieb und künstlich hergestellte Kraftstoffe sollten viel stärker in den Fokus gestellt werden. **IRMKE FRÖMLING**

UMFRAGE

Nutzen Sie Baustellenfotos als Referenzen?

Mit Fotos von der Baustelle können Betriebe im Netz zeigen, wie sie arbeiten und welche Leistungen sie anbieten. Nutzen die handwerk.com-Leser Baustellenfotos als Referenzen?



Nachhaltigkeit: Praktikable Nachweispflichten gefordert

Das Handwerk dringt bei der geplanten Berichterstattung auf KMU-taugliche Regelungen.

„Neue umfangreiche Nachhaltigkeitsnachweispflichten für KMU würden in der Praxis dazu führen, dass zu den ohnehin schon bestehenden massiven bürokratischen Belastungen weitere hinzukommen“, sagt Holger Schwannecke, Generalsekretär des Zentralverbands des Deutschen Handwerks (ZDH). Seiner Einschätzung nach würde es Betriebe „endgültig an die Grenzen dessen bringen (...)“, was sie realistischerweise erfüllen können.“

Es sei richtig, dass Handwerksbetriebe derzeit von den umfangreichen Plänen auf EU-Ebene für eine systematische nachhaltige Berichterstattung ausgenommen sind. Die Nachhaltigkeitsnachweispflichten seien vom Aufwand her klar auf große Unternehmen zugeschnitten. Schwannecke fürchtet jedoch, dass Betriebe auf indirekte Weise betroffen sein werden. „Weil viele Handwerks-

betriebe als Zulieferer oder Dienstleister für originär berichtspflichtige Unternehmen tätig sind, könnten sie in die Situation geraten, doch entsprechende Nachhaltigkeitsnachweise erbringen zu müssen“, sagt er. Zum Beispiel, weil die berichtspflichtigen Unternehmen von ihnen Nachweise einfordern, um ihre eigenen Berichtspflichten erfüllen zu können.

Verteuerung von Darlehen?

In ähnlicher Art könnten die neuen Nachhaltigkeitsanforderungen laut Schwannecke im Bereich der Kreditgeschäfte auf das Handwerk ausstrahlen. „Damit könnten sich Darlehen für Betriebe spürbar verteuern, etwa wenn Banken die Geschäftstätigkeit eines Handwerksbetriebes nach den neuen Kriterien der Taxonomie als nicht hinreichend „grün“ einstufen“, sagt der Generalsekretär. (AML)



Ein teurer Lebensstil, zwielichtige Subunternehmer oder Darlehen vom Ehegatten: So einfach kommt das Finanzamt in Betrieben Schwarzgeld auf die Spur.

1. Zu geringe Privatentnahmen, die nicht zum Lebensstil passen
Wer seinen Lebensunterhalt zum Teil durch Schwarzgeld finanziert, macht den Betriebsprüfer neugierig: Entsprechen die Privatentnahmen in Ihrem Betrieb dem, was in vergleichbaren Unternehmen üblich ist? Falls nicht, wird der Prüfer vermuten, dass Sie einen Teil Ihrer Einnahmen nicht erfasst und nicht versteuert haben.

2. Vermögenszuwachs ohne Belege
Auch den privaten Vermögenszuwachs hat der Betriebsprüfer im Blick: Woher kommt das Geld für das neue Eigenheim? Passt das mit Ihren Privatentnahmen aus dem Betrieb zusammen? Selbst wenn Sie den Bau in Eigenleistung hochgezogen haben, wird der Prüfer wissen wollen, woher das verbaute Material stammt – und wie Sie es bezahlt haben.

3. Anhaltende Verluste
Wer mehrere Jahre in Folge Verluste erwirtschaftet, muss ebenfalls mit dem Besuch des Prüfers rechnen. Denn kein Unternehmer kann sich stetige Verluste leisten – es sei denn, er nimmt Schwarzgeld ein.

4. Hoher Wareneinsatz – kleiner Umsatz
Das Finanzamt kalkuliert den Umsatz nach und gleicht diesen mit dem Wareneinsatz ab. Wer den Wareneinkauf bucht, ohne dazu passende Umsätze nachzuweisen, steht schnell im Verdacht, Leistungen unter der Hand erbracht und Schwarzgeld vereinbart zu haben.

5. Ehegattendarlehen aus Schwarzgeld
Auf die Spur kommt der Prüfer auch, wenn Schwarzgeld als Ehegattendarlehen getarnt ins Betriebsvermögen eingeschleust wird. Der Fiskus nimmt die

”
Wer mehrere Jahre in Folge Verluste erwirtschaftet, muss mit dem Besuch des Prüfers rechnen.

einem Betrieb gewährten Privatdarlehen genau unter die Lupe: Woher hat der Ehegatte das Geld?

6. Umsätze über Internetplattformen?
Sie haben zu viel Material bestellt und verkaufen es weiter auf Ebay oder Sie machen Umsätze auf Amazon? Das Finanzamt kann von solchen Plattformen problemlos Kontrollmitteilungen anfordern. Tauchen die Umsätze nicht in der Buchhaltung auf, haben Sie ein Problem. Zudem durchsucht das Bundeszentralamt für Steuern mit einer Suchmaschine namens Xpider das Internet nach Unternehmen und Personen, die dort Waren und Dienstleistungen anbieten. Die Ergebnisse meldet das Amt den Finanzbehörden.

7. Gemeinsame Kontrollen
Seit einigen Jahren dürfen Finanzbeamte auch die Zöllner von der Finanzkontrolle Schwarzarbeit (FKS) bei

Einsätzen begleiten – zu einer Lohnsteuer-Nachschau. Der Unternehmer muss auf Verlangen alle Lohnunterlagen wie auch relevante Bankunterlagen, Bücher und Geschäftspapiere vorlegen. Weil FKS und Betriebsprüfer gemeinsam unterwegs sind, enttarnen sie schneller zwielichtige Vertragsverhältnisse: Wer arbeitet hier in wessen Auftrag – und wie wird bezahlt? Im Verdachtsfall können Betriebsprüfer ohne vorherige Prüfungsanordnung direkt zur Außenprüfung übergehen.

8. Abdeckrechnungen durch Scheinfirma
Auch sogenannten Abdeckrechnungen kommen Betriebsprüfer regelmäßig auf die Spur: Abdeckrechnungen kommen ins Spiel, wenn ein Betrieb einen Auftrag übernimmt und die Arbeiten schwarz ausführen lässt. Damit Umsatz und Aufwände zueinander passen, beauftragt der Betrieb scheinbar einen Subunternehmer mit den Arbeiten. Doch die Scheinfirma erbringt keine Leistungen, sondern stellt nur eine Rechnung, kassiert eine Gebühr und gibt dem Auftraggeber den Rest des Rechnungsbetrags zurück.

9. Kontrollmitteilungen zum Steuerbonus
Eigentlich sollte der Steuerbonus auf Handwerkerleistungen keine Probleme bereiten: Den Bonus können Kunden nur in Anspruch nehmen, wenn ein Betrieb seine Leistungen sauber aufgeschlüsselt abrechnet und der Kunde den Rechnungsbetrag überweist. Die Handwerkerrechnung reicht der Kunde dann mit seiner Steuererklärung ein und kann so bis zu 20 Prozent der Arbeitsleistung steuermindernd ansetzen.

Doch nicht jedem Privatkunden ist das klar. Deshalb reichen Verbraucher mit ihrer Steuererklärung regelmäßig Quittungen von Handwerkern ein, die sie in bar gezahlt haben. Diese Information landet als Kontrollmaterial beim für den jeweiligen Handwerker zuständigen Finanzamt. Findet sich der Umsatz dort bei der nächsten Betriebsprüfung nicht in den Büchern, hat der Betrieb ein Problem.

10. Testkäufe durch den Fiskus
Mit der Kassen-Nachschau ohne Vorankündigung haben Prüfer zudem die Möglichkeit, bargeldintensiven Betrieben direkt auf die Finger zu schauen. Dabei dürfen die Finanzbeamten auch anonym Testkäufe durchführen. Zu erkennen geben müssen sie sich erst, wenn sie offiziell zur Nachprüfung schreiten – wenn sie kontrollieren, ob die Einnahmen aus dem Testkauf ordnungsgemäß in der Kasse gelandet sind.

JÖRG WIEBKING

Anerkennung trotz kleiner Mängel

Abkürzungen und unvollständige Angaben in einem Fahrtenbuch ärgern den Fiskus. In welchen Fällen er damit leben muss, hat nun ein Gericht geklärt.

Der Fall: Der geschäftsführende Gesellschafter einer GmbH nutzt einen Firmenwagen für Privatfahrten und führt Fahrtenbücher. Bei einer Betriebsprüfung entdeckt das Finanzamt jedoch eine Reihe von Mängeln:

- Abkürzungen statt voller Kundennamen und Ortsangaben,
- Hotelübernachtungen ohne Ortsangaben,
- fehlende Aufzeichnungen von Tankstopps,
- Abweichungen bei den Kilometerangaben zwischen Fahrtenbuch und Routenplaner.

Die Betriebsprüfer vermuten zudem, dass der Fahrer die Fahrtenbücher nachträglich geführt hat. Dafür sprächen das gleichmäßige Schriftbild und fehlende Gebrauchsspuren. Die Folge: Das Finanzamt erkennt die Fahrtenbücher nicht an und besteuert die private Nutzung nach der 1-Prozent-Methode.

Das Urteil: Das Finanzgericht (FG) Niedersachsen gibt dem Unternehmer recht. Es komme darauf an, ob

trotz der Mängel „eine hinreichende Gewähr für die Vollständigkeit und Richtigkeit der Angaben“ bestehe und der zu versteuernde Privatanteil nachweisbar sei. Das sei hier der Fall.

Dabei sei dem Finanzamt zuzumuten, fehlende Angaben zu Hotelübernachtungen aus vorliegenden Reisekostenunterlagen zu ermitteln, wenn es sich um vereinzelte Fälle handelt.

Dass der Geschäftsführer tatsächlich eine gleichmäßige Schrift habe, habe dieser durch Schriftproben belegt und so den Vorwurf nachträglicher Einträge entkräftet. Gegenüber dem Finanzamt wurde das Gericht deutlich: Die Anforderungen an ein Fahrtenbuch „dürfen nicht überspannt werden“. Sonst drohe eine nicht zu rechtfertigende Übermaßbesteuerung nach der 1-Prozent-Regelung. (JW)

FG Niedersachsen:
Urteil vom 16. Juni 2021, Az. 9 K 276/19

Gericht begrenzt Datenzugriff

Wenn das Finanzamt einen Datenträger bei Ihnen anfordert, muss es konkret sagen, welche Daten es will. Sonst können Sie die Herausgabe verweigern.

Der Fall: Vor einer Betriebsprüfung fordert das Finanzamt von einem Betrieb mit Einnahmenüberschussrechnung (EÜR) einen Datenträger



Auch zum Datenschutz muss das Finanzamt vor einer Prüfung Auskunft geben, wenn es einen Datenträger anfordert.

Foto: vegefox.com - stock.adobe.com

an. Es beruft sich dabei auf die „Grundsätze zum Datenzugriff und zur Prüfbarkeit digitaler Unterlagen“ (GDPdU). In der Prüfungsanordnung steht allerdings nicht, welche Daten das Finanzamt auswerten will. Zudem fehlen Angaben, wie und wo die Betriebsprüfer die Daten auswerten wollen und wie lange sie diese speichern werden. Nach Ansicht des Betroffenen ist die Prüfungsanordnung ohne diese Angaben rechtswidrig.

Das Urteil: Diese Einschätzung hat nun der Bundesfinanzhof (BFH) bestätigt. Die Aufforderung, einen Datenträger „nach GDPdU“ (heute: GoBD) zur Verfügung zu stellen, sei als unbegrenzter Zugriff auf alle elek-

tronisch gespeicherten Unterlagen zu verstehen und somit rechtswidrig. Stattdessen hätte das Finanzamt genau benennen müssen, auf welche Unterlagen es zugreifen will.

Zudem sei eine solche Aufforderung unverhältnismäßig, wenn nicht sicher sei, dass die Prüfer die Daten nur in den Geschäftsräumen des Steuerpflichtigen oder in den Diensträumen der Finanzverwaltung auswerten. In dem Fall hatte das Finanzamt beabsichtigt, die Daten außerhalb des Betriebs und der Dienststelle auf den Dienstlaptops der Prüfer auszuwerten. (JW)

BFH: Urteil vom 7. Juni 2021, Az. VIII R 24/18

Schenkung: Schneller Verkauf ist legal

Spekulationsfrist ausgetrickst: Wer eine Immobilie kurz vor dem Verkauf den Kindern schenkt, kann ganz legal Steuern sparen.

Der Fall: Eine Frau kauft ein Grundstück und will es ein Jahr später wieder verkaufen. Da der Mehrerlös nur bei einem Verkauf nach Ablauf der zehnjährigen Spekulationsfrist



Eine Schenkung ist nicht missbräuchlich, wenn die Beschenkten frei über die Immobilie verfügen können.

steuerfrei wäre, müsste sie den Gewinn als Einkommen versteuern. Diese Steuern vermeidet die Frau, indem sie den Verkauf vorbereitet und das Grundstück dann ihren beiden Kindern schenkt – die es noch am selben Tag verkaufen. Nun müssen zwar die beiden Kinder den Verkaufsgewinn versteuern. Die Steuerlast fällt jedoch geringer aus, weil sich die beiden den Gewinn teilen und geringere Einkünfte als die Mutter haben. Das Finanzamt hingegen hält die Schenkung für eine missbräuchliche Steuerstrategie und rechnet den vollen Gewinn der Mutter zu.

Das Urteil: Der Bundesfinanzhof hat nun dem Finanzamt widersprochen. Die Mutter habe das Grundstück nicht verkauft und müsse folg-

lich den Gewinn nicht versteuern. Es liege kein Missbrauch rechtlicher Gestaltungsmöglichkeiten vor. Der Gewinn sei bei den Kindern entstanden und von diesen zu versteuern. Das entspreche den Regeln des Einkommensteuergesetzes, die gerade Missbrauch verhindern sollen. Wer sich daran orientiere, müsse sich nicht Missbrauch vorwerfen lassen. Zudem seien die Regelungen des Schenkungsvertrags nicht unangemessen: Die Kinder konnten frei über das geschenkte Grundstück verfügen, waren nicht zum Verkauf gezwungen und auch nicht verpflichtet, den Erlös ihrer Mutter zu überlassen. (JW)

Bundesfinanzhof:
Urteil vom 23. April 2021, Az. IX R 8/20

Streitkosten über Nachlass absetzbar

Schenkungen der Eltern führen nach deren Tod zum Streit unter Erben? Spätere Ausgleichszahlungen können rückwirkend die Schenkungssteuer senken.

Der Fall: Zwei Brüder führen nach dem Tod der Mutter einen Rechtsstreit über den Nachlass. Der Anlass für den Streit: Die Eltern hatten ihre Söhne im Testament als Nacherben nach dem zuletzt versterbenden Elternteil eingesetzt. Nach dem Tod des Vaters schenkte jedoch die Mutter einem der Söhne ein Grundstück aus jenem Vermögen, das die Brüder später gemeinsam erben sollten. Die Brüder einigen sich auf einen Vergleich, bei dem der eine dem anderen zur Abgeltung sämtlicher gegenseitiger Ansprüche eine Zahlung leistet.

Diesen Betrag will der zahlende Bruder darauf rückwirkend als Kosten zur Senkung der Schenkungssteuer geltend machen, die er elf Jahre zuvor für die Schenkung gezahlt hatte. Das Finanzamt lehnt ab.

Das Urteil: Nach Auffassung des Bundesfinanzhofes dienen die Zahlungen der Abwendung von Herausgabeansprüchen von Erben oder Nacherben. Solche Kosten, die dazu dienen, das Geschenk zu sichern, müsse das Finanzamt rück-

wirkend steuermindernd berücksichtigen und den Schenkungssteuerbescheid entsprechend ändern. (JW)

Bundesfinanzhof:
Urteil vom 6. Mai 2021, Az. II R 24/19



Auch wenn die Schenkung schon viele Jahre zurückliegt: Das Finanzamt muss den Steuerbescheid rückwirkend ändern.

Foto: Karanba Production - stock.adobe.com



Das „Neue Arbeiten“ verspricht höhere Zufriedenheit aller Mitarbeiter und eine größere Produktivität.

Fotos: Privat | STUDIO GRAND WEB - stock.adobe.com

Mehr Erfolg, weniger Stress

„New Work“ kann helfen, den Fachkräftemangel zu überwinden und das Hamsterrad der Überlastung zu verlassen. Wenn Sie es richtig angehen!

New Work! Das klingt spritzig, frisch, nach Kickertischen, Homeoffice und moderner Arbeit in großen Metropolen. Deutsches Handwerk, Pünktlichkeit und Zuverlässigkeit dagegen assoziiert man mit diesem Begriff eher weniger. Dabei ist dieses „Neue Arbeiten“ auch und gerade etwas für das Handwerk – denn dahinter stecken Veränderungen, mit denen Betriebe Stress reduzieren sowie Produktivität und Zufriedenheit aller Mitarbeiter steigern können.

Was ist New Work? Der Oxford Verlag definiert den Begriff als Gesamtheit moderner und flexibler Formen der Arbeit und der Arbeitsorganisation. Einfacher: New Work ist alles, was man nicht „immer schon so gemacht“ hat – von einer flachen Hierarchie im Betrieb bis zur Work-Life-Balance von Mitarbeitern und Chefs. Klingt kompliziert? Muss es nicht sein.

New Work geht von den Mitarbeitern aus

„Wer seinem Team ungefragt einen Obstkorb in den Pausenraum stellt oder ein Team-Event anordnet, handelt am Thema New Work vorbei“, weiß Alexander Strehl, Betriebsberater der Handwerkskammer Osnabrück-Emsland-Grafschaft Bentheim. Ganz anders sieht die Sache aus, wenn Gespräche ergeben haben, dass die Mitarbeiter mehr Obst und gemeinsame Freizeitaktivitäten wünschen. „New Work beginnt dort, wo Chefs ihre Mitarbeiter ehrlich nach ihren Bedürfnissen und Kritikpunkten fragen und aus den Antworten gemeinsame Maßnahmen entwickeln“, sagt der Betriebsberater.

Sind Sie in Ihrer Arbeitssituation zufrieden? Was würden Sie ändern? Mit solchen Fragen an die Mitarbeiter ließen sich laut Strehl Veränderungsprozesse im Unternehmen einleiten. So eine Befragung könnten Unternehmer selbst starten oder von Experten durchführen lassen. Externe Hilfe sei insbesondere dort sinnvoll, wo Chefs das Gefühl haben, keine hinreichend ehrlichen Antworten ihrer Mitarbeiter zu bekommen. Die Handwerkskammer Osnabrück-Emsland-Grafschaft Bentheim beispielsweise hat einen Personal-schwerpunkt in der Betriebsberatung und bietet Mitgliedsunternehmen Mitarbeiterbefragungen an. Wo die Handwerkskammern so einen Service nicht anbieten, können Unternehmen beispielsweise Unterstützung durch bundesweite Programme wie Unternehmenswert Mensch nutzen.

Weniger Stress, bessere Mitarbeiterbindung

„Bekommt man von seinen Mitarbeitern ehrliche Antworten, muss man ein Stück tapfer sein“, sagt Strehl. „Bestimmt hört man auch Kritik, die einem nicht gefällt.“ Wo es gelingt, auf Wünsche und Kritik professionell einzugehen, werde New Work dem Betrieb gut tun.

1 Beim Thema Personalknappheit: „New Work kann Betrieben helfen, den Fachkräftemangel zu überwinden“, sagt Strehl. „Maßnahmen, die die Mitarbeiterzufriedenheit erhöhen, stärken die Mitarbeiterbindung und sorgen dafür, dass der Betrieb als Arbeitgeber weiterempfohlen wird.“

2 Beim Thema Überlastung und Effizienz: „Richtig umgesetzt kann New Work den Betrieb vom einfachen Angestellten bis zum Chef entlasten und ihn profitabler machen“, sagt Strehl. Ergebnis einer Mitarbeiterbefragung kann etwa sein, dass das Unternehmen flexiblere Arbeitszeiten oder eine Vier-Tage-Woche einführt. „Da gibt es immer mehr Beispiele aus Handwerksbetrieben, wo das gelungen ist“, sagt Strehl. Oder es werden ganz andere Vereinbarungen getroffen, die es Mitarbeitern erlauben, ihren Beruf besser mit Familie und Freizeit in Einklang zu bringen.

Verantwortung bewusst abgeben

Viel zu gewinnen ist für den gesamten Betrieb bei der Prozessoptimierung. Die kann ebenfalls ein Ergebnis der Befragung sein, wenn Mitarbeiter etwa kritisieren, dass viel Zeit unnötig verloren geht. „Unternehmer sollten sich die Frage stellen: Läuft das hier rund oder läuft das nur irgendwie?“, sagt Strehl. Manches Hemmnis ließe sich so identifizieren und könne mit den Erfahrungen der Mitarbeiter abgeglichen werden. Um die passenden Unterstützer zu finden, rät der Berater Chefs, sich im Betrieb umzusehen: Wer zeigt die Qualitäten, die ihn qualifizieren, mehr Verantwortung zu übernehmen?

Wurde die Unterstützung personell geklärt, muss der Weg für flachere Hierarchien bereitet werden: Nur wenn die Mitarbeiter jederzeit Zugriff auf die Informationen haben, die sie zur Erfüllung ihrer Aufgaben benötigen, können sie ihrer Verantwortung gerecht werden. „Betriebe müssen Strukturen schaffen, die eine breitere Ver-

„
Läuft das hier rund oder läuft das nur irgendwie?“
Alexander Strehl, Betriebsberater

teilung der Verantwortung zulassen“, sagt Strehl. Häufig gehe New Work daher auch mit einer Digitalisierung mancher Prozesse einher. Inzwischen würden laut dem Betriebsberater viele Betriebe daran arbeiten, eine zweite Führungsebene zu etablieren, um Verantwortung zu delegieren. Häufig genüge es bereits, an kleinen Stellschrauben zu drehen, um den Betrieb insgesamt reibungsloser laufen zu lassen. „Reden Sie mehr miteinander, beobachten Sie, wo es hakt, und erarbeiten Sie gemeinsam Lösungen. Das reduziert Stress und schafft die Basis für die Integration weiterer New-Work-Inhalte in den Betrieb.“ Denny Gille

WIR BRINGEN TRADITIONELLES HANDWERK IN DIE GEGENWART. UND MIT DATEV IST UNSERE BUCHHALTUNG UP TO DATE.

In der Holzmanufaktur Rottweil kümmert man sich mit ganzem Herzen darum, historische Holzobjekte zu restaurieren. Mit den digitalen DATEV-Lösungen für das Rechnungswesen hat das Unternehmen jederzeit den Überblick über die aktuellen Geschäftszahlen und eine optimale Verbindung zu seiner Steuerberatung.

Hermann und Adelina, Inhaber und Prokuristin
HOLZMANUFAKTUR Rottweil

GEMEINSAM-BESSER-MACHEN.DE

Zukunft gestalten.
Gemeinsam.

So machen Sie Azubis glücklich

Zufriedene Mitarbeiter erbringen gute Leistungen. Mit diesen Tipps sorgen Sie dafür, dass Ihre Lehrlinge gern zur Arbeit kommen.

Gute Auszubildende zu finden, ist nicht leicht. Umso größer sollte das Interesse des Betriebs daran sein, dass sie sich bei der Arbeit wohl fühlen. Das gelingt allerdings nicht immer: Laut dem „Azubi Report 21“ sind nur noch 59 Prozent der jungen Leute mit ihrer Ausbildung zufrieden – gegenüber 2019 ein Rückgang um 6 Prozent. Als Hauptgründe gaben die Befragten mangelnden Respekt und fehlende Betreuung an. Sabine Bleumortier, selbstständige Ausbilderberaterin aus München, kennt die Gründe, warum Lehrlinge bei der Arbeit Frust schieben. Mit ihren fünf Tipps machen Sie Ihre Azubis glücklich.

Tipp #1: Bieten Sie eine gute Ausbildung
Es klingt nach einer Selbstverständlichkeit, aber leider ist es das nicht: „Sorgen Sie für eine gute Ausbildung“, lautet der wichtigste Tipp von Bleumortier. „Die Azubis wollen nicht nur Hilfsarbeiten machen oder Kaffee kochen. Sie sind sich bewusst, dass sie am Ende der Ausbildung eine Prüfung zu bestehen haben.“ Deshalb ist es Ihre Aufgabe, sie darauf vorzubereiten und ihnen die prüfungsrelevanten Inhalte zu vermitteln. Falls nicht alles in Ihrem Betrieb zu leisten ist, buchen Sie ein Seminar oder einen Workshop. Entscheidend ist die klare Botschaft: Deine Ausbildung ist uns wichtig.

Tipp #2: Wertschätzung für Azubis
Früher sagte man noch: „Lehrjahre sind keine Herrenjahre.“ Aber diese Zeiten sind vorbei. „Junge Leute haben eine andere Erwartungshaltung als früher“, sagt Bleumortier. „Sie möchten, dass man ihnen mit Wertschätzung und auf Augenhöhe begegnet.“ Müssen Sie also Ihren Azubi in Watte packen? Nein, sagt die Ausbildungsberaterin. „Es reicht, wenn Sie fair sind und den Lehrling so behandeln wie die anderen Mitarbeiter.“ „Wertschätzung zeigt sich aber auch in der Kommunikation und an Vertrauen“, sagt Bleumortier.



Wertschätzung motiviert viele Auszubildende, gute Arbeit zu leisten.

Sorgen Sie für einen wertschätzenden Umgangston, nehmen Sie sich Zeit für Fragen und Nöte und übertragen Sie dem Nachwuchs auch mal interessante Aufgaben. „Wenn beim Azubi ankommt, dass Sie ihm nichts zutrauen, macht er ganz schnell zu.“

Tipp #3: Bereiten Sie sich und Ihr Team vor
„Was, ein Azubi kommt?“ Diese Frage sollte in Ihrem Betrieb besser nicht zu hören sein. Deshalb: Bereiten Sie sich vor. „Das gilt natürlich am ersten Ausbildungstag, für den eine Begrüßung vorbereitet sein muss, aber auch für die restliche Zeit der Ausbildung“, betont Bleumortier. Für die Ausbilder heißt das, sich Zeit für gut geplante Feedback-Gespräche zu nehmen, aber auch das Team auf den Nachwuchs vorzubereiten. Wenn Ihr Azubi mehrere Stationen durchläuft oder von verschiedenen Kollegen betreut wird, sollten diese rechtzeitig davon erfahren, um sich darauf einzustellen. „Auf Zuruf funktioniert das nicht“, warnt Bleumortier.



”
Wer Freude an der Arbeit vermittelt, kann auch vermeintlich passive Azubis begeistern.

Sabine Bleumortier, Ausbilderberaterin

Tipp #4: Seien Sie glaubwürdig
Es klingt altmodisch, ist aber immer noch richtig: Sie müssen mit gutem Beispiel vorangehen. „Wer Wert auf Pünktlichkeit bei den Lehrlingen legt, sollte selbst pünktlich sein“, nennt Bleumortier ein Beispiel. Bestehen Sie hingegen auf punktgenauem Erscheinen bei den Azubis, nehmen es aber bei sich selbst nicht so genau, machen Sie sich unglaublich. „Dasselbe gilt beim Dauerthema Handy“, so Bleumortier. „Wenn der Chef immer am Handy ist, wirkt es wenig authentisch, wenn er es dem Azubi verbietet.“ Auch andere Werte, die Sie in Ihrem Betrieb hochhalten, sollten Sie vorleben. „Für die jungen Leute der Generation Z ist Authentizität ein wichtiges Kriterium“, sagt die Expertin. „Wer über die Arbeit und die Kunden schimpft, kann nicht erwarten, dass der Azubi motiviert ist.“ Allerdings funktioniere das auch im Umkehrschluss: „Wer Freude an der Arbeit vermittelt, kann auch vermeintlich passive Azubis begeistern.“ KATHARINA WOLF



„Abbruch ist bei uns kein Thema“

Wer gute Azubis hat, möchte sie auch halten. Was Elektro Große-Wördemann aus Georgsmarienhütte dafür tut, verrät Alina Otto (Foto) aus der Personalabteilung des Unternehmens.

Welchen Stellenwert hat die Ausbildung bei Ihnen?
» Alina Otto: Wir sehen in unseren Azubis unsere Zukunft und bilden für den eigenen Betrieb aus. Deshalb fördern und fordern wir sie.

Gibt es Vergünstigungen speziell für Azubis?
» Otto: Zunächst bekommen die Azubis dasselbe wie alle anderen auch: Am ersten Arbeitstag erhalten sie ihre personalisierte Arbeitskleidung, ihren Werkzeugkoffer und ihre persönliche Schutzausrüstung. Aber es gibt auch ein paar Extras, etwa eine Prämie, wenn Prüfungen mit drei oder besser abgeschlossen werden. Wichtig ist uns auch der Spaß in der Ausbildung: Einmal im Jahr gibt es einen Azubi-Tag, an dem wir etwas unternehmen, was sie sich wünschen.

Und zahlt sich das aus?
» Otto: Auf jeden Fall. Von dem Jahrgang, der jetzt abgeschlossen hat, konnten wir alle übernehmen. Und Ausbildungsabbruch ist bei uns kein Thema. (KW)

Fotos: Elisabeth Pfähler-Scharf | Elektro Große-Wördemann

Kleine Betriebe schlecht positioniert

Karrierewebsite? Fehlanzeige! Eine Studie zeigt: Kleine Betriebe werben im Kampf um Fachkräfte zu wenig als attraktive Arbeitgeber.

Kleine und mittlere Betriebe positionieren sich im Kampf um Fachkräfte zu selten als attraktive Arbeitgeber, obwohl sie gute Arbeitsplätze bieten. Dies ist ein Ergebnis des Personalarbeitsindex 2021, den das Kompetenzzentrum Fachkräftesicherung (Kofa) am Institut der deutschen Wirtschaft (IW) vorgelegt hat. Viele Betriebe verpassten die Chance, sich über Stellenausschreibungen zu profilieren, sagt Studienautorin Sibylle Stippler. „Unsere Studienergebnisse belegen zudem, dass nur knapp 15 Prozent der befragten Unternehmen auf einer eigenen Karrierewebsite über sich als Arbeitgeber informieren. Dabei können Betriebe von einer starken Arbeitgebermarke im Rekrutierungsprozess auf dem Arbeitsmarkt sehr profitieren.“ Grundsätzlich befanden sich kleine Unternehmen wegen ihrer persönlicheren Unternehmenskultur eigentlich in einer guten Startposition, um ihre Personalarbeit zukunftssicher aufzustellen, ermittelte



Foto: MEV-Verlag, Germany

Nur ein Zettel als Werbung? Kleine Betriebe machen im Kampf um Fachkräfte zu wenig auf sich aufmerksam.

die Studie. Es fehle aber an Ressourcen: So sei in 91 Prozent der kleinen und 61,9 Prozent der mittleren Betriebe die Geschäftsführung neben anderen Aufgaben auch für das Personalwesen zuständig. Gerade diese Betriebe könnten von einer klaren Strategie profitieren, so die Kofa-Experten. (KW)

Neukunden für Handwerker

Die Suche nach Handwerkern über Gelbe Seiten boomt, ergibt eine Studie. Davon profitieren auch die Betriebe – mit zusätzlichen Umsätzen.

Mehr als 651 Millionen Suchanfragen gehen pro Jahr über ein Branchenverzeichnis der Gelben Seiten ein. Davon führt jede fünfte Anfrage zu einem Handwerker. Nur nach Ärzten und Heilberufen wird öfter gesucht, ergibt eine aktuelle GfK-Studie. Knapp 16.000 Personen wurden dafür befragt. Im Handwerk sind die aus den Suchanfragen resultierenden Aufträge demnach am lukrativsten. Ein Abschluss über Gelbe Seiten bringe Betrieben im Schnitt etwa 1.700 Euro ein. Weitere Ergebnisse der Studie:
• Durch einen Eintrag bei Gelbe Seiten erweitern Handwerker ihren Kundenkreis: 64 Prozent der Nutzer, die nach der Recherche über Gelbe Seiten etwas kaufen, sind Neukunden.
• Die mobile Nutzung von Gelbe Seiten ist im Vergleich zum Vorjahr um fünf Prozent gestiegen. Nutzer schätzen die leichte Verfügbarkeit des Angebots besonders.
• Jede zweite mobile Suche führte zu einer Kontaktanfrage und 83 Prozent der Anfragen enden mit dem Kauf eines Produkts oder einer Dienstleistung.
• Der Hauptgrund der Nutzung von Gelbe Seiten ist die „Suche nach einem seriösen und qualifizierten Anbieter“.



Foto: Andrey Popov - stock.adobe.com

Neue Kunden über die Gelbe-Seiten-Suche: Handwerker bekommen viele Anfragen und Aufträge.

Handwerker und Kunden profitieren laut der Studie von dem Vermittlungsservice für Handwerker, den Gelbe Seiten anbietet. Verbraucher hinterlegen dafür die Eckdaten ihres Projekts und erhalten daraufhin ein Angebot von einem Handwerker in ihrer Nähe. Für Betriebe sei das eine gute Gelegenheit, an zusätzliche Aufträge zu kommen. (JA)

Bauhauptgewerbe: Diese Löhne gelten

Nach zähen Tarifverhandlungen stehen die neuen Löhne für die Baubranche fest. Beschäftigte erhalten mehr Geld und Corona-Zahlungen, Azubi-Vergütungen steigen.

Die Tarifrunde 2021 im Bauhauptgewerbe ist beendet – die Arbeitgeberverbände Hauptverband der Deutschen Bauindustrie und Zentralverband Deutsches Baugewerbe (ZDB) haben dem Tarifpaket zugestimmt. Für die Beschäftigten bedeutet das:
• Im „Tarifgebiet West“ sieht der Tarifvertrag eine Lohnerhöhung in drei Schritten vor: Zum 1. November steigen die Löhne um 2 Prozent, zum 1. April 2022 um 2,2 Prozent und zum 1. April 2023 legen sie noch einmal um 2 Prozent zu.
• Eine Corona-Zahlung in Höhe von 500 Euro wurde zudem für die Monate Juli bis Oktober 2021 vereinbart.
• Auch Einmalzahlungen in Höhe von 400 Euro zum 1. April 2022 und 450 Euro zum 1. April 2023 soll es für Beschäftigte im Westen geben.
• Ab dem 1. November 2021 erhalten Beschäftigte im „Tarifgebiet Ost“ 3 Prozent mehr Lohn sowie eine Corona-Zahlung von 220 Euro. In weiteren



Foto: Gina Sanders - Fotolia.com

Der neue Tarifvertrag für das Bauhauptgewerbe steht. Beschlossen wurden unter anderem Lohnsteigerungen in drei Schritten bis 2023.

zwei Schritten steigt ihr Entgelt: zum 1. April 2022 um 2,8 Prozent und zum 1. April 2023 um 2,7 Prozent.
• Es wurde auch eine stufenweise Erhöhung der Ausbildungsvergütungen vereinbart und eine Änderung der Wegestreckenentschädigung. (JA)

Flexibler und preisbewusster

Handwerker aus der Baubranche kaufen preisbewusster ein und öffnen sich neuen Vertriebswegen, vor allem auch Online-Einkäufen, ergibt eine neue Studie.

Sie achten auf den Preis, sind flexibel bei der Händlerauswahl und nutzen zunehmend das Internet: Das Einkaufsverhalten von Bauhandwerkern hat sich verändert, ergibt eine Studie von BauInfoConsult. 480 Handwerker aus den Branchen Bau, Dachdecker, Zimmerer, Maler, Trockenbauer und SHK-Installateure wurden dafür befragt. Laut der Käufertypen-Analyse dominiert der Preis das Einkaufsverhalten: 46 Prozent der Befragten seien „preisfokussiert“. Gründe dafür seien auch die Preis- und Konkurrenzkämpfe der vergangenen Monate. Käufertypen aus diesem Segment – sie gibt es in

allen Branchen und Betriebsgrößen – zeichne eine hohe Flexibilität aus und die Offenheit bei der Produktauswahl, Anbietern und Einkaufsorten. Etwa jeder dritte Befragte (32 Prozent) gehört zu den „Progressiven“ – das sind Käufer, die auf der Suche nach innovativen Lösungen sind und auf hohe Qualität setzen. Laut Studie gehören viele große SHK-Betriebe zu diesem Segment. Weniger geworden sind die „traditionellen“ Einkäufer (21 Prozent): die Betriebe, die sich im stationären Fachhandel orientieren, gegenüber Marken loyal sind und mit bekannten Herstellern und Produkten arbeiten.



Foto: DDBRockstar - stock.adobe.com

Das Einkaufsverhalten im Bauhandwerk hat sich verändert.

Dies sind meist Bauunternehmen, Dachdecker- und Zimmereibetriebe mittlerer Größe. Auch für berufliche Einkäufe nutzt die Gruppe der „digitalen“ Käufer Webshops – laut Studie 12 Prozent der Befragten. Unternehmer aller zuvor genannten Gruppen kaufen teilweise online ein – meist sind sie aus dem SHK-Handwerk. (JA)

**WEIL IHRE HÄNDE
WICHTIGERES ZU TUN
HABEN, ALS ALLES
SELBST IN DIE HAND
ZU NEHMEN.**

Gemeinsam anpacken.

Stärken Sie Ihre Mitarbeiter und Ihr Unternehmen mit dem betrieblichen Gesundheitsmanagement der IKK classic. Zusätzlich gibt es 500 Euro Bonus. Mehr Infos unter www.ikk-classic.de/bgm

Aktuelles für Betriebsinhaber und Versicherte

Tipps und Tricks

BMI und seine Alternativen: Bedeutet dick gleich ungesund?

Wer laut Body-Mass-Index zu viel auf die Waage bringt, soll ein höheres Risiko für Bluthochdruck, Diabetes und Herz-Kreislauf-Erkrankungen haben. Doch heißt übergewichtig wirklich gleich ungesund? Rund zwei Drittel der Männer und die Hälfte der Frauen in Deutschland sind übergewichtig – zumindest, wenn man nach ihrem Body-Mass-Index, kurz BMI, geht. Errechnet wird er, indem man das Körpergewicht in Kilogramm durch die Körpergröße in Metern zum Quadrat teilt. Anhand dieses Quotienten will man abschätzen, ob der Körperfettanteil im gesunden Bereich liegt. Dabei berücksichtigt der BMI allerdings nicht das Verhältnis von Muskeln zu Fettmasse. Durchs Raster fallen etwa sehr schlanke, aber untrainierte Menschen, auch „skinny fat“ genannt: Sie befinden sich laut BMI meist im Normalgewicht, trotz eines hohen Körperfettanteils. Sehr muskulösen Menschen attestiert der BMI dagegen Übergewicht. Was kann die Formel also leisten? Und lebt man mit ein paar Kilos mehr auf den Hüften wirklich ungesünder? Lesen Sie mehr oder berechnen Sie Ihren BMI direkt selber im IKK Onlinemagazin Gesund.Machen.: ikk-classic.de/bmi

Online auf dem neuesten Stand

Immer up-to-date in Sachen Sozialversicherung, Gesundheit im Betrieb oder Management im Handwerk? Das ist im Betriebsalltag ganz schön stressig. Häufig fehlt die Zeit, um sich selbst auf den neuesten Stand der Dinge zu bringen. Mit unseren kostenfreien Online-Seminaren geht das ganz bequem im Büro oder von zu Hause aus.



Foto: © Nenad Aksic / 123RF.com

Sie benötigen dazu nur: PC, Laptop, Tablet oder Smartphone mit Internetzugang. Während der Seminare können Sie Fragen im Online-Chat stellen. Im Anschluss werden alle Fragen beantwortet. Die Seminare richten sich gleichermaßen an Einsteiger und Fortgeschrittene. Weitere Informationen und aktuelle Termine: ikk-classic.de/seminare

Wer ist im Homeoffice? Wann sind Schulferien und wie viele Tage Resturlaub haben Ihre Mitarbeiter? Behalten Sie den Überblick mit dem digitalen IKK-Urlaubsplaner. Jetzt herunterladen: ikk-classic.de/urlaubsplaner

Und mit unserem Newsletter für Firmenkunden bleiben Sie zu aktuellen Themen aus der Welt der Gesundheit topaktuell informiert – für regelmäßige News einfach abonnieren: ikk-classic.de/newsletter-firmenkunden

Mobbing am Arbeitsplatz: Was tun, wenn die Stimmung im Team toxisch wird?

Wo viele Menschen zusammenkommen, gibt es Konflikte – das gehört auch im Arbeitsalltag dazu. Problematisch wird es jedoch, wenn einzelne Mitarbeitende bewusst schikaniert oder ausgeschlossen werden. Dann spricht man von Mobbing. Und dieses Phänomen ist weit verbreitet. Das zeigt auch die aktuelle Statista-Umfrage in Kooperation mit YouGov zum Thema Mobbing am Arbeitsplatz: 29 Prozent der Befragten geben an, schon einmal am Arbeitsplatz gemobbt worden zu sein. 17 Prozent haben Mobbing demnach bei Kolleginnen und Kollegen oder Vorgesetzten miterlebt. Vier Prozent gaben zu, selbst schon einmal am Arbeitsplatz gemobbt zu haben. Hören die Schikanken nicht auf, können sie psychosomatische Beschwerden und manifeste Krankheiten auslösen. Dazu gehören depressive Verstimmungen, Schlafstörungen, Herz-Kreislauf-Probleme oder Magen-Darm-Erkrankungen.

Im IKK Onlinemagazin lesen Sie, was hinter dem Phänomen steckt und was Führungskräfte und Mitarbeitende dagegen tun können: ikk-classic.de/mobbing-arbeit

Krankenstand und Fehlzeiten-Analyse

IKK-Bericht: Gesundheit im Handwerk

Beschäftigte im Handwerk fühlen sich mehrheitlich glücklich und gesund. Zu diesem erfreulichen Ergebnis kommt eine repräsentative Studie der IKK classic und der Deutschen Sporthochschule Köln.

Rund 80 Prozent der Handwerkerinnen und Handwerker gaben an, sich rundum wohlzufühlen; auch ein gesundheitsbewusster Lebensstil, abwechslungsreiche Ernährung und körperliche Aktivitäten sind den Befragten wichtig. Diese positive Selbsteinschätzung der Branche stimmt optimistisch und bietet wichtige Ansatzpunkte für eine gesundheitsgerechte Gestaltung des Arbeitslebens in den Betrieben.

Als größte deutsche Innungskrankenkasse unterstützt die IKK classic seit vielen Jahren die Unternehmen durch speziell abgestimmte Maßnahmen des betrieblichen Gesundheitsmanagements. Im aktuellen Langbericht „Gesundheit im Handwerk 2021“ liefert die IKK classic auch das notwendige Hintergrundwissen über die Entwicklung des Arbeitsunfähigkeitsgeschehens im Handwerk.

Der Bericht bietet umfangreiche Daten, Fakten und Analysen zum Handwerk und seinen sieben Gewerbegruppen und wird alle zwei Jahre aktualisiert. Die Fehlzeiten-Analyse ist ein wichtiges Instrument des betrieblichen Gesundheitsmanagements. Denn wer die Ursachen für die Fehlzeiten in seinem Unternehmen kennt, kann durch entsprechende Maßnahmen systematisch für die Gesundheit seiner Mitarbeiter sorgen.

Krankenstand im Jahr 2020

Der Krankenstand im Handwerk liegt beständig über dem Durchschnitt der IKK classic. Nach einem Rückgang des Krankenstands im Jahr 2014 auf 5 Prozent ist er in den letzten Jahren wieder gestiegen und liegt 2020 bei 5,5 Prozent. Im Durchschnitt erkrankt 2020 jeder Beschäftigte 1,3-mal und fehlt im Laufe des Jahres 20,3 Tage an seinem Arbeitsplatz.

Die durchschnittliche Dauer einer Erkrankung im Handwerk nimmt weiter zu und liegt im Jahr 2020 mit 17,8 Tagen ganze 3 Tage höher als im Jahr 2018. Hier schlägt der allgegenwärtige demografische Wandel voll zu. Verursacht wird die erhöhte Falldauer hauptsächlich durch einen Anstieg der Langzeiterkrankungen mit einer Dauer von über 42 Tagen. Von den Langzeiterkrankungen sind wiederum hauptsächlich die älteren Arbeitnehmer betroffen.

Muskel- und Skeletterkrankungen fordern die meisten Krankheitstage

Ein Blick auf die Diagnosen zeigt, dass mit 35,4 Prozent Muskel- und Skeletterkrankun-



Foto: © Lyndon Stratford / 123RF.com

Wer die Ursachen für die Fehlzeiten in seinem Betrieb kennt, kann die gesundheitlichen Bedingungen im Betrieb aktiv verbessern.

gen die Hauptursache für Arbeitsunfähigkeitstage im Handwerk sind. Rückenschmerzen, Schulterläsionen und Co. sind vor allem im Bau- und Ausbaugewerbe mit 42,3 Prozent für den Großteil der Krankheitstage im Jahr 2020 verantwortlich. Bereits für die Altersgruppe der 30–39-Jährigen in Handwerk sind Krankheiten des Muskel- und Skelettsystems die häufigste Krankheitsart, deren Anteil sich mit zunehmendem Alter immer weiter absetzt.

Bei den unter 30-Jährigen liegen Verletzungen und Vergiftungen dagegen auf dem ersten Platz der Krankheitsarten, im Handwerk insgesamt sind sie mit 16,6 Prozent die zweithäufigste Diagnosegruppe. Auch hier ist das Bau- und Ausbaugewerbe besonders betroffen: Der Anteil der Verletzungen und Vergiftungen liegt bei 20,3 Prozent.

Weniger Krankheitstage aufgrund Atemwegserkrankung

Erkältungen und andere Atemwegserkrankungen machen einen Anteil von 12,8 Prozent aller Krankheitstage aus, das ist weniger als in 2018. Tatsächlich war im Jahr 2020 der Anteil an Atemwegserkrankungen in allen

Gewerbegruppen rückläufig. Die Coronapandemie mit den einhergehenden Hygienestandards (z. B. Tragen eines Mundschutzes) trägt sicher deutlich zu diesem abnehmenden Trend bei.

Mehr psychische Erkrankungen bei jungen Menschen

Auf psychische Erkrankungen entfallen im Jahr 2020 insgesamt 13,8 Prozent aller AU-Tage. Sie stehen bei fünf Gewerbegruppen im Handwerk an vierter Stelle. Im Gewerbe für Gesundheits- und Körperpflege sowie Reinigung und im Nahrungsmittelgewerbe nehmen sie sogar Rang drei ein. Im Bau- und Ausbaugewerbe dagegen liegt der Anteil der psychischen Erkrankungen mit 8,5 Prozent immer noch am niedrigsten. Die Studie der IKK classic „Wie gesund ist das Handwerk?“ bestätigt, dass sich Arbeiten im Handwerk positiv auf die psychische Gesundheit auswirkt. Versicherte, die nicht in handwerklichen Betrieben tätig sind, sind mit 18,3 Prozent wesentlich stärker von psychischen Erkrankungen betroffen.

Bei jungen Menschen im Handwerk lässt sich in Bezug auf psychische Erkrankungen

allerdings ein ungünstiger Trend feststellen: Bei den 20- bis 29-Jährigen weisen die psychischen Erkrankungen bereits einen Anteil von 15,1 Prozent an allen AU-Tagen auf, Betroffenen fallen im Schnitt 28,4 Tage pro Krankheitsfall aus. Der Vergleich zu 2018 zeigt, dass diese Kennzahlen in beiden Fällen angestiegen sind.

Im Langbericht „Gesundheit im Handwerk 2021“ werden weitere Details zum Gesundheitsgeschehen im Handwerk beschrieben. Dort finden sich auch interessante Kennzahlen für typische Berufsgruppen aus den jeweiligen Gewerken. Den ausführlichen Bericht finden Sie online: ikk-classic.de/fehlzeiten-analyse

Service-Angebot

Wie steht es um die Fehlzeiten in Ihrem Unternehmen? Einzelinnungen sowie Unternehmen mit mehr als 15 IKK-versicherten Mitarbeitern können bei Interesse per E-Mail einen individuellen Bericht anfordern: bgm@ikk-classic.de

Wettbewerb der IKK classic: „Topfit im Handwerk“

Starke Gewinne für fitte Betriebe

Die Teilnahme an der neuen Runde für den Wettbewerb „Topfit im Handwerk“ ist noch bis Ende 2021 möglich. Es warten Gewinne für das ganze Firmenteam.

Gemeinsam mit dem Unternehmensverbände Handwerk Niedersachsen e.V. (UHN) sucht die IKK classic jedes Jahr die fittesten Handwerksbetriebe in Niedersachsen.

Der aktuelle Wettbewerb läuft noch bis zum 31. Dezember 2021. Teilnehmen können alle Betriebe mit Firmensitz in Niedersachsen, die sich für die Gesundheit ihrer Mitarbeiter engagieren. Zu gewinnen gibt es starke Preise für die gesamte Belegschaft.

Der Gewinnerbetrieb kann sich über ein Teamevent mit dem Erlebnispezialisten Schattenspringer freuen: Von Klettern im Hochseilgarten über Seifenkistenrennen bis zu Kanutouren stehen zahlreiche Gemeinschaftsaktivitäten zur Auswahl.

Der zweite Preis ist ein gesundes Grillfest für die Belegschaft.

Der dritte Sieger erhält einen 500 Euro-Gutschein für die Anschaffung eines Geräts zur aktiven Pausengestaltung.

So einfach können Sie am Wettbewerb „Topfit im Handwerk“ teilnehmen:

Die Teilnahme funktioniert ganz einfach über die Website topfit-im-handwerk.de. Dort kann der Aktionsbogen heruntergeladen oder die Maßnahmen gleich per Onlineformular dokumentiert werden.

Betriebliche Aktivitäten für die Mitarbeitergesundheit, die bereits in diesem Jahr durchgeführt wurden, werden selbstverständlich von der IKK classic berücksichtigt.



Foto: © IKK classic

Andreas Schönhalz, Landesgeschäftsführer der IKK classic, gratuliert Sabine und Martin Läken zum Sieg beim Wettbewerb „Topfit im Handwerk“.

Neu ist in diesem Jahr, dass Betriebe auch mit Online-Maßnahmen punkten können.

Gewinnerbetriebe 2020

Die Sieger aus dem Jahr 2020 konnten ihre Gewinne bereits entgegennehmen.

1. Platz: Läken Tischlerei und Fenstertechnik GmbH aus Rhede (Ems)
Der Betrieb hat ein betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM) installiert und in Ma-

schinen investiert, die die Beschäftigten beim Heben und Bewegen von schweren Lasten unterstützen. Zudem bietet das Unternehmerpaar seinen Mitarbeitern regelmäßig die Teilnahme an Workshops und Seminaren zu Gesundheitsthemen an. Anfang 2020 nahm beispielsweise fast das komplette Läken-Team am IKK classic-Präventionsprogramm »Fit bleiben im Handwerksbetrieb« teil. Die Siegerprämie ist ein Gutschein für ein sportliches Firmenevent mit Erlebnisfaktor.

2. Platz: Hausschlachtereier Miesner aus Schreeßel

Bernd Miesner weiß, dass die Arbeit in einem Schlachtbetrieb mit Ladengeschäft und Partyservice körperlich anstrengend sein kann. Damit das nicht auf Kosten der Mitarbeitergesundheit geht, hat er einen Trainer engagiert, der im Betrieb Sport- und Ernährungsseminare anbietet.

Zudem setzt er auf BGM und hat ein Online-Gesundheitsprogramm für sein Team gestartet. Gewonnen hat der Betrieb Eintrittskarten für ein Sportevent.

3. Platz: Wahlers Forsttechnik GmbH & Co. KG aus Stemmen

Den Sprung aufs Siegertreppchen schaffte auch der inhabergeführte Familienbetrieb aus dem Landkreis Rotenburg (Wümme). Das Unternehmen hatte das Gesundheitsmobil der IKK classic angefordert und kostenlose Gesundheits-Checks für seine Mitarbeiter organisiert.

Zudem kooperiert er mit einem Unternehmen für Firmenfitness, das viele sportliche Aktivitäten in der Region anbietet. Für eine gesunde Pausenverpflegung können sich die Mitarbeiter kostenlos an gut gefüllten Obstkörben bedienen. Als dritter Sieger erhält Wahlers Forsttechnik einen 500 Euro-Gutschein für ein Gerät zur aktiven Pausengestaltung.

Alle Infos zum Wettbewerb der IKK classic finden Sie unter: www.topfit-im-handwerk.de



Allerdings sollen Sie keine vollständige Biografie schreiben, sondern das Profil Ihrer Persona auf maximal einer DIN A 4-Seite unterbringen, rät Schröder.

Woher kommen die Informationen?

Viele der benötigten Informationen für eine Persona finden Handwerker in ihren Kundendaten. Bei anderen sollten sie sich auf ihre Beobachtungen und Erfahrungen verlassen. „Es genügt, dass man dicht am Kunden ist“, betont Schröder. „Man muss keine dicken Psychologiebücher wälzen, um die Charaktereigenschaften zu beschreiben.“ Wichtiger sei es, sich zu überlegen, was die Eigenschaften der Persona für die eigenen Produkte und Leistungen bedeuten. „Wenn ich weiß, wie meine Zielgruppe tickt, dann kann ich mein unternehmerisches Handeln gut daran ausrichten“, betont der Berater.

Der Unternehmensberater warnt jedoch vor zu viel Perfektionismus bei den Personas. „Am wichtigsten ist es, dass man damit anfängt und die Persona einsetzt.“ Dabei seien die Personas nicht in Stein gemeißelt. Sinnvoll sei es, sie einmal im Jahr zu überprüfen und bei Bedarf anzupassen.

Für welche Betriebe eignen sich Personas?

Der Einsatz von Personas ist für Schröder keine Frage des Gewerks oder der Betriebsgröße. „Personas kann man in allen Handwerksbetrieben und bei jeder Betriebsgröße nutzen“, sagt er. Je größer ein Betrieb ist, desto nützlicher sind Personas, um bei allen Mitarbeitern Verständnis für die Zielgruppe und ihre Bedürfnisse zu schaffen. Aber auch für Soloselbstständige seien Personas ein nützliches Instrument, um sich von Anfang an strategisch an der Wunschzielgruppe auszurichten. Schröder empfiehlt, für jedes Kundensegment eine eigene Persona zu entwickeln. Mehr als vier Personas sollten es aber nicht werden, „sonst wird ihr Einsatz in der Praxis schwierig, dann verzettelt man sich leicht“, sagt Schröder.

Entscheidend für den Erfolg sei es zudem, die richtigen Personas zu entwickeln. Dabei gehe es nur um eine Frage: Wer entscheidet über den Auftrag? „Wenn der Kunde so ein richtiger Macher- und Abenteuerer-Typ ist, der selbst entscheidet, dann braucht man eine ganz andere Persona, als wenn die Entscheidungen im Hintergrund dessen Ehefrau mit ausgeprägten Sicherheitsbedürfnissen trifft“, erzählt der Unternehmensberater und empfiehlt: „Daran müssen sich die Personas ausrichten und dann auch alle Marketingaktivitäten.“ **JÖRG WIEBKING**



Personas kann man bei jeder Betriebsgröße nutzen.

Axel Schröder,
Unternehmensberater

Foto: Privat

Wissen Sie, wo Ihre Zielgruppe im Internet unterwegs ist und was sie dort von Ihnen erwartet? Mehr Klarheit verschaffen sich Handwerker mit Personas.

Im Internet gibt es viele Möglichkeiten, Kunden zu gewinnen. Wer alle Online-Kanäle bespielen will, muss viel Zeit investieren. Leichter wird es, wenn Sie sich auf Ihre wichtigsten Zielgruppen konzentrieren – dabei helfen Ihnen Personas.

Was ist eine Persona ?

Eine Persona ist eine fiktive Person, die stellvertretend für Ihre Zielgruppe steht. Personas statten Sie mit allen für Ihren Betrieb wichtigen Informationen aus: mit demografischen Daten wie Alter und Geschlecht, mit persönlichen Eigenschaften wie Interessen, Bedürfnissen und Hobbys – und auch mit den Kanälen, die Ihre Zielgruppe online nutzt. Das bietet Vorteile:

- Sie wissen genau, welche Kunden Sie ansprechen wollen und wie Sie diese erreichen.
- Marketing- und Verkaufsaktivitäten werden dadurch zielgerichteter und effektiver.

- Sie richten alle unternehmerischen Entscheidungen daran aus, was sie für diese Kunden bringen.

„Eine Persona ist eine idealtypische Person, die ich ansprechen möchte, um für meine Leistung zu werben“, fasst Unternehmensberater Axel Schröder aus Bayreuth zusammen. „Die Persona steht für die Kunden, die ich bevorzugt haben möchte, und das sollte sich dann durch alle Marketing- und Verkaufsprozesse ziehen.“

Welche Elemente benötigt eine Persona?

- Es gibt keine festen Regeln, welche Elemente zu einer Persona gehören. Schröder empfiehlt folgende Bausteine:
- Eckdaten: Geben Sie der Persona einen Namen. Wie alt ist sie? Was macht sie beruflich? Über welches Einkommen verfügt sie? Hat sie eine Familie?

- Foto: Zu einer Persona gehört ein Bild der Person, damit diese lebendig und anschaulich wird. Das sollte keine echte Person aus Ihrem Umfeld sein, sondern ein Foto eines Bilderdienstleisters.
- Persönlichkeit: Wie tickt die Persona, was für ein Typ ist sie? Ist sie zum Beispiel ein „Macher“, der ungeduldig selbst den Ton angibt und sich schnell entscheidet, oder eher der harmonische Typ, der sich gerne mit anderen abstimmt, bevor er eine Entscheidung trifft?
- Kundenbedürfnisse: Worauf legt die Persona als Kunde wert? Auf den Preis, auf Schnelligkeit, auf Qualität? Auf ausführliche Beratung oder auf fertige Vorschläge?
- Kanäle: Welche Kommunikationskanäle nutzt die Persona – und was erwartet sie dort? Nutzt sie WhatsApp oder Facebook – oder vielleicht doch eher Newsletter?

Sicherer per E-Mail kommunizieren

E-Mails sind ein beliebtes Kommunikationsmittel. Doch nicht selten sind sie Einfallstor für Cyberkriminelle. Mit diesen Tipps machen Sie Ihren E-Mail-Verkehr sicherer.

Die E-Mail ist Spitzenreiter der Kommunikationsmittel im Berufsalltag, dicht gefolgt vom Telefon. Das ergibt eine aktuelle Bitkom-Studie. Von den befragten Unternehmen berichtete aber auch knapp ein Viertel von Cyberattacken, die durch die elektronische Post ausgelöst wurden. Der Diebstahl von sensiblen Daten sei besonders verbreitet. Cyberkriminelle können laut Bitkom „E-Mails mitlesen, sensible Daten abgreifen, Inhalte unbemerkt fälschen oder Nachrichten mit falscher Identität verfassen“.

Nur jedes vierte Unternehmen nutzt laut Bitkom-Umfrage verschlüsselte E-Mails. Sie könnten die Kommunikation auf diesem Weg jedoch deutlich sicherer machen. Aus den Studienergebnissen und seinem Wissen über Cyberkriminelle hat der Verband Tipps formuliert, wie Betriebe ihren E-Mail-Verkehr in der Praxis sicherer gestalten können.

So wird Ihr E-Mail-Verkehr sicherer

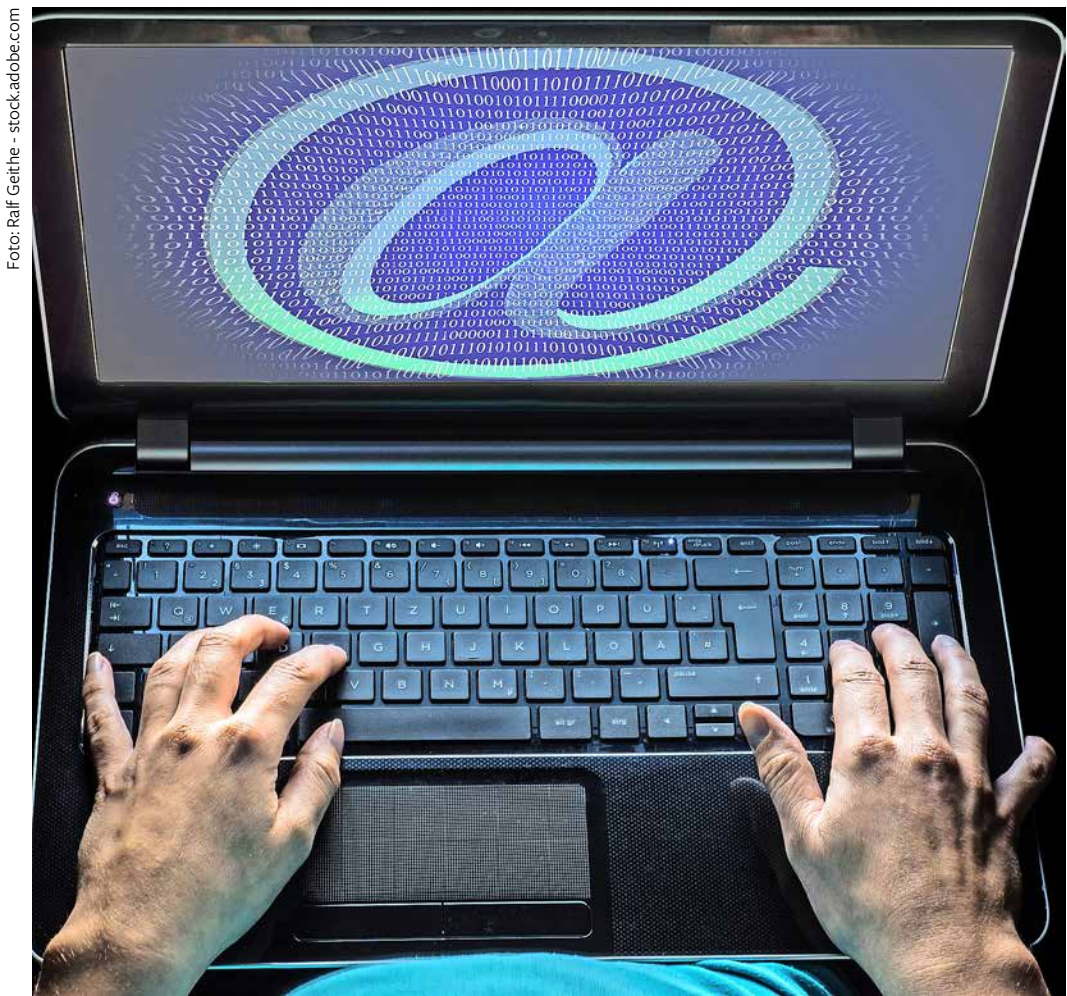
- Gehen Sie mit sensiblen Daten sorgsam um: In eine E-Mail gehören keine Passwörter, Bankinformationen oder ähnlich sensible Daten. Dabei spiele es keine Rolle, ob Sie den Empfänger der E-Mail kennen oder nicht.
- Legen Sie sich ein starkes Passwort zu: Beim Einrichten von E-Mail-Konten sollte ein beson-

Nur jedes vierte Unternehmen nutzt verschlüsselte E-Mails.

Bitkom-Umfrage

ders starkes Passwort verwendet werden. Denn E-Mail-Konten ermöglichen meist Zugang zu anderen Internet-Accounts. Einige Faustregeln zum Erstellen von Passwörtern: Verwenden Sie keine kurzen oder im Wörterbuch vorhandenen Wörter. Nutzen Sie Klein- und Großbuchstaben, Zahlen und Sonderzeichen. Eselsbrücke zum Merken kann ein Merksatz sein.

- Prüfen Sie den Absender auf Seriosität: Schauen Sie sich besonders den Absender, die Betreffzeile und den E-Mail-Text an, um unseriösen Absendern auf die Spur zu kommen. Sind Sie sich nicht sicher, kontaktieren Sie den Absender per Messenger oder persönlich, ehe Sie Inhalte öffnen oder auf unsichere Links klicken.
- Öffnen Sie keine Links und Anhänge von unsicheren Mails: Öffnen Sie keine E-Mail-Anhänge unüberlegt. Denn dort kann sich Schadsoftware wie Viren oder Trojaner verbergen. Vor allem Anhänge von unbekannten Absendern sollten Sie nicht öffnen.
- Nutzen Sie Spamfilter und Virenprogramme: Nutzen Sie Virens Scanner und Spamfilter, um ungewünschte E-Mails und die Ausführung von Schadsoftware zu vermeiden. (JA)



Immer wieder kommen Cyberkriminelle durch E-Mails an sensible Daten von Betrieben.

MARKTPLATZ

Hallenbau

Visionen brauchen Planung mit Stahl

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

Mediadaten sehen Sie unter:
www.handwerk.com

Ankäufe

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

Hier könnte

Unter welcher Rubrik möchten Sie stehen?

Rufen Sie uns an:
Tel. 0511/8550-2647

Dienstleistungen

2D / 3D Konstruktionszeichnungen für Stahl- und Metallbaubetriebe erstellt

wamser Konstruktions UG
Mail: wamser_konstruktion@gmx.de
Mobil 0172 34 05 732

www.handwerk.com

Rechts- und Steuerberatung

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

Hier könnte Ihre Anzeige stehen!

Ihre Ansprechpartnerin:
Tanja Ehlerding
ehlerding@schluetersche.de

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

SERVICEGESELLSCHAFT
DEUTSCHES HANDWERK

GÜNSTIGE FIRMENWAGEN FÜRS HANDWERK

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



Martina Kliemisch: „Die Online-Terminbuchung war relativ einfach umzusetzen.“

Hier buchen Kunden Termine online

Keine Bindung an Öffnungszeiten, keine langen Telefonate: In diesem Betrieb buchen Kunden ihre Wartungstermine online. Das läuft wie geschmiert.

Auch Handwerker sind Kunden. Und die Erfahrungen, die sie als Kunden machen, können wertvolle Prozesse im Betrieb anstoßen. So wie bei Martina Kliemisch von der Kliemisch Heizung + Sanitär GmbH. „Als Kundin finde ich es immer gut, wenn ich Termine unkompliziert nach meinen Vorstellungen machen

kann“, erklärt die Betriebswirtin und Prokuristin des Delmenhorster Handwerksbetriebs.

Online frustfrei Termine buchen

Seit zwei Jahren arbeitet Kliemisch daran, den sechsköpfigen Familienbetrieb schrittweise zu digitalisieren, um interne Abläufe zu verbessern und die Kun-

In einem Kleinbetrieb kann man einfach nicht permanent erreichbar sein.

Martina Kliemisch, Prokuristin, Kliemisch Heizung + Sanitär GmbH

denbindung zu erhöhen. „Die Online-Terminbuchung war da relativ einfach umzusetzen.“ Die Vorteile einer Online-Terminbuchung liegen für die Betriebswirtin auf der Hand: So seien Kunden zur Terminvereinbarung nicht von den Öffnungszeiten des Betriebs abhängig und es entstehe kein Frust, wenn gerade mal niemand ans Telefon gehen könne. „In einem Kleinbetrieb kann man einfach nicht permanent erreichbar sein“, betont Kliemisch.

Der Betrieb nutzt die Online-Terminbuchung aktuell ausschließlich für seine Wartungstermine, zum Beispiel von Heizungsanlagen oder Solarthermieanlagen. Grund: „Diese Arbeiten sind zeitlich super planbar. Als Einstieg in die Materie der Online-Terminvergabe ist das sehr einfach umzusetzen“, erklärt die Unternehmerfrau. Um Online-Buchungen anbieten zu können, nutzt Kliemisch Heizung + Sanitär den Dienst von Terminland. Seit Januar 2020 arbeitet das Unternehmen mit dem System. Fazit: „Das funktioniert alles so, wie wir es uns vorgestellt haben“, berichtet Martina Kliemisch.

Feste Terminslots erleichtern Organisation

Dass die Online-Terminvergabe trotz voller Auftragsbücher inklusive zeitlich schwer kalkulierbarer Projekte so reibungslos funktioniert, ist das Ergebnis einer durchdachten Planung mit festen Zeitfenstern: Online-Terminbuchungen bietet der Betrieb nur für Dienstagnachmittag, den kompletten Mittwoch und Donnerstagvormittag an. „Diese Terminslots sind in den Kalendern der Mitarbeiter grundsätzlich geblockt. Darin dürfen sie selbst keine eigenen Termine vergeben“, erklärt die Unternehmerfrau.

Natürlich könne es vorkommen, dass die real gebuchten Online-Termine die vorhandenen Slots nicht ganz ausfüllen. Diese Lücken würden dann manuell gefüllt. „Um für gute Planbarkeit zu sorgen, sind Online-Buchungen nur bis spätestens drei Tage vor Terminbeginn möglich. Das gibt uns den Spielraum, rechtzeitig freie Terminslots mit anderen Aufträgen zu füllen“, erklärt die Betriebswirtin. „Und wenn ich weiß, dass wir zum Beispiel im Oktober alle Kapazitäten für aktuelle Aufträge brauchen, sperre ich die Online-Termine einfach mal für einen Monat.“

Einfache Lösung für unvorhergesehene Verzögerungen

Zur Online-Terminbuchung bei der Kliemisch Heizung + Sanitär GmbH werden Nutzer von der Website des Unternehmens auf die externe Seite terminland.

de/kliemisch geführt. Über die bei Terminland hinterlegte E-Mail-Adresse wird das Unternehmen über jede Online-Buchung informiert. Ab diesem Punkt sind einige manuelle Handgriffe erforderlich. „Ich trage den Termin händisch in unseren gemeinsam genutzten Kalender in unserer Firmen-Cloud ein“, erklärt Martina Kliemisch. Den Komfort einer automatischen Synchronisation würde die kostenpflichtige Version der Software bieten, die der Betrieb aktuell nicht nutzt.

Um Kundenbeschwerden vorzubeugen, die bei Verspätungen durch unvorhergesehene Verzögerungen auftreten können, hat das Unternehmen in Terminland einen Hinweis hinterlegt, der vor jeder Buchung per Mausklick akzeptiert werden muss: Darin sagt der Betrieb nur den Morgentermin um 7:30 Uhr fest zu. Für alle weiteren räumt er sich ein Zeitfenster von zwei Stunden ein. „Das mussten wir aber noch nie voll ausnutzen. Insgesamt sind die Termine wirklich sehr gut planbar“, berichtet die Prokuristin.

Komfort ohne Mehraufwand

Aktuell laufen zehn Prozent der Termine des Delmenhorster Unternehmens über das Online-Portal. Damit künftig noch mehr Kunden darauf aufmerksam werden, wirbt der Betrieb auf seiner Website und auf seinen Rechnungen mit der Online-Terminbuchung. „Inzwischen haben wir einige Kunden, die schon das zweite Mal darüber buchen“, erklärt Kliemisch. „Viele ältere Kunden rufen aber gerne weiterhin bei uns an.“

Kunden, die über den Terminservice buchen, geben über ein Formular ihre Adressdaten sowie Infos zum Heizungstyp und Hersteller an. So hat das Unternehmen die wichtigsten Daten für den Termin bereits parat. Spart das System den Handwerkern auch Zeit? „Nicht wirklich“, sagt Martina Kliemisch, „es ist vor allem für unsere Kunden komfortabel. Und uns macht es keinen zusätzlichen Aufwand.“ Bei größerem Terminaufkommen und einer automatischen Synchronisation der Termine wäre auch eine Zeitersparnis im Betrieb denkbar, schätzt die Betriebswirtin.

Vor allem unter Marketinggesichtspunkten bewertet Martina Kliemisch den Nutzen des Tools für den Sanitär- und Heizungsbetrieb positiv. „Ich finde, so etwas gehört dazu, wenn wir uns bei Kunden als moderner, technikaffiner Betrieb präsentieren.“

DENNY GILLE

Dürfen Schulnoten ins Arbeitszeugnis?

Wer einen Betrieb verlässt, hat Anspruch auf ein qualifiziertes Arbeitszeugnis. Doch reicht es, wenn der Arbeitgeber Schulnoten vergibt? Ein aktuelles Urteil.

Um Arbeitszeugnisse wird vor Gericht viel gestritten. Meist geht es dabei um die Beurteilung. Doch manchmal gibt es auch Streit um die Form: Darf der Arbeitgeber Schulnoten verteilen? Am Ende hat in diesem Streit das Bundesarbeitsgericht entschieden.

Der Fall: Ein Elektriker kündigte nach zehn Jahren in seinem Betrieb und verlangte ein qualifiziertes Arbeitszeugnis. Er erhielt ein Schriftstück, in dem sein Arbeitgeber seine Fähigkeiten und sein Verhalten tabellarisch aufgelistet und dafür Schulnoten vergeben hatte. Der Elektriker meinte, dies könne bei Bewerbungen einen negativen Eindruck hinterlassen, und klagte.

Das Urteil: Die Richter am Bundesarbeitsgericht urteilten im Sinne des Elektrikers. Der Arbeitgeber

erfülle den Zeugnisanspruch eines Arbeitnehmers nicht dadurch, dass er Leistung und Verhalten in einer an ein Schulzeugnis angelehnten tabellarischen Darstellung beurteilt. Die erforderlichen individuellen Hervorhebungen und Differenzierungen in der Beurteilung ließen sich nur durch ein im Fließtext formuliertes Arbeitszeugnis angemessen herausstellen, entschieden die Richter. Sie überwiesen den Fall zurück an das Landesarbeitsgericht Hamm, das nun über die richtigen Formulierungen verhandeln muss. (KW)

Bundesarbeitsgericht: Urteil vom 27. April 2021, Az. 9 AZR 262/20

Gefälschte Gehaltsabrechnungen – Kündigung gerechtfertigt?

Ein Mitarbeiter fälscht seine Gehaltsabrechnungen, um an einen Immobilienkredit zu kommen. Als das auffliegt, kündigt ihm sein Arbeitgeber. Zu Recht?

Der Fall: Ein kaufmännischer Angestellter will ein Wohngebäude erwerben und per Darlehen finanzieren. Bei seiner Kreditanfrage legt er drei Gehaltsabrechnungen vor. Monate später kontaktiert die Polizei den Arbeitgeber des Mannes im Rahmen eines Betrugsverfahrens. Die Beamten wollen wissen, ob die vorgelegten Gehaltsabrechnungen inhaltlich korrekt seien.

So fliegt auf, dass der Arbeitnehmer bei der Kreditanfrage falsche Angaben gemacht hat. Der Betrieb konfrontiert den Mann daraufhin mit dem Vorwurf

der Fälschung von Lohnabrechnungen, stellt ihn mit sofortiger Wirkung frei und kündigt das Arbeitsverhältnis fristlos. Gegen den Rausschmiss wehrt sich der 27-Jährige.

Das Urteil: Das Landesarbeitsgericht Hamm entscheidet jedoch zugunsten des Arbeitgebers. Die fristlose Kündigung sei wirksam, da nach § 626 BGB ein wichtiger Grund vorgelegen habe, der die sofortige Beendigung des Arbeitsverhältnisses rechtfertige.

Für das Gericht war unstrittig, dass der Angestellte bei seiner Kreditanfrage gefälschte Lohnabrechnungen vorgelegt hat. Dieses außerdienstliche Fehlverhalten stelle seine Eignung für seinen Job „nachhaltig in Frage“. Als kaufmännischer Angestellter führe er Vertragsgespräche mit Kunden, erläutere Vertragsmodalitäten, müsse Daten korrekt erfassen und generiere Vertragsabschlüsse. Dabei müsse er sich seriös, rücksichtsvoll und gesetzeskonform verhalten. Genau diese Pflichten habe er jedoch bei seiner privaten Kreditanfrage aus wirtschaftlichem Eigennutz grob verletzt. (AML)

Landesarbeitsgericht Hamm: Urteil vom 19. August 2021, Az. 8 Sa 1671/19



Ein Mitarbeiter schummelt bei einer privaten Kreditanfrage. Was darf der Arbeitgeber tun?

HORNBACH

Es gibt immer was zu tun.

Jeder Held braucht einen Partner, auf den er sich verlassen kann.

Mehr. Für unsere gewerblichen Kunden.

Der HORNBACH ProfiService.

Geballter Service für Handwerk und Gewerbe. Infos im Markt oder auf hornbach-profi.de

Verschenken Sie keine Umsätze!

Social-Media-Kanäle können echte Umsatzbringer sein – vorausgesetzt, sie werden richtig genutzt. Wenn Sie diese sieben Fehler vermeiden, kann Ihnen das gelingen.

Bei Instagram, Facebook, Pinterest und Co. tummeln sich nicht nur viele Betriebe – auch potenzielle Kunden nutzen Tag für Tag die sozialen Netzwerke. Eine große Chance für Handwerksbetriebe, ihre Präsenz zu stärken und sich neue Kundengruppen zu erschließen. Doch noch immer lassen Betriebe viele Möglichkeiten ungenutzt, weil sie Umsatzpotenziale im Netz unterschätzen oder nicht kennen.

Welche Fehler Betriebe in den sozialen Netzwerken vermeiden sollten und wie sie mehr Umsätze rausholen, erklärt Online-Marketing-Managerin Lisa Köppel von der Kulmbacher Digitalagentur.

Fehler 1: Sie kennen Ihre Zielgruppe nicht

Machen Sie sich bei der Ansprache auf Instagram und Co. Gedanken darüber, wen Sie ansprechen wollen? „Wer nicht weiß, wie seine Zielgruppe tickt und wen er mit seinen Dienstleistungen ansprechen möchte, lässt im Netz wichtig Kundenkontakte liegen“, sagt Köppel.



Regen Sie Ihre Nutzer zur Interaktion an.

Lisa Köppel,
Online-Marketing-Managerin

Fotos: Kulmbacher Digitalagentur | pathdoc - stock.adobe.com



Autsch: Unterschätzen Sie auch das Auftragspotenzial von gut gepflegten Social-Media-Kanälen?

Ihr Tipp: Überlegen Sie sich, wen Sie wo erreichen wollen. Dazu gehöre auch, dass Sie die Altersstruktur Ihrer Zielgruppe kennen, wie oft Kunden ein bestimmtes Produkt kaufen und welches Problem Ihre Zielgruppe hat, das Ihr Betrieb lösen kann.

Fehler 2: Eine konkrete Kontaktmöglichkeit fehlt

Ein Social-Media-Kanal ist keine Website – die Telefonnummer oder E-Mail-Adresse sind nicht immer sofort sichtbar. Wer in seinen Beiträgen nicht klar formuliert, wie potenzielle Kunden Kontakt zum Betrieb aufnehmen können, dem gehen Anfragen verloren.

Ihr Tipp: Überlegen Sie sich, wie Sie kontaktiert werden wollen, und kommunizieren Sie das. Zum Beispiel so: „Schreibt uns eine PN (Privatnachricht)“ oder „Ruft uns an unter der Nummer XY“. Wichtig laut Köppel: „Geben Sie nur die Kontaktform an, der Sie auch gerecht werden können.“ Wer also eine Telefonnummer nennt, muss sicherstellen, dass jemand abnimmt. Und: Wichtig ist auch, dass das Medium zur Zielgruppe passt – ältere Kunden greifen lieber zum Hörer, die Jüngeren schicken eine Privatnachricht oder nutzen Messenger, weiß Köppel.

Fehler 3: Ihre Social-Media-Accounts sind nicht gepflegt

Nicht jeder Handwerksbetrieb, der soziale Netzwerke nutzt, überlegt sich vorher, was er dort veröffentlichen möchte. „Manche wollen einfach nur dabei sein“, sagt Köppel. Doch wer keine Zeit oder keine Ideen für die Kanäle hat, schade sich eher. „Kunden erwarten von einem Social-Media-Auftritt regelmäßige Updates, sonst ‚entfolgen‘ sie Ihnen.“ Die Chance, dass verlorene Nutzer wiederkommen, sei eher gering.

Ihr Tipp: „Achten Sie darauf, dass Ihre Accounts von Beginn an gut gepflegt sind. Das macht einen professionellen Eindruck“, sagt Köppel. Zur Pflege gehöre, dass beispielsweise in der „Bio“ bei Instagram das Gewerk, der Ort, ein Link zur Website und eine Kontaktmöglichkeit eingebettet sind. Zudem sollten Betriebe regelmäßig Inhalte veröffentlichen. „Bieten Sie Ihren Kunden Mehrwert“, rät die Online-Marketing-Managerin. Geben Sie Ihnen Heimwerkertipps, beantworten Sie Fragen über Ihren Betrieb oder arbeiten Sie regionale Infos mit in Ihre Beiträge ein. „Auch den Blick hinter die Kulissen finden Nutzer spannend“, sagt Köppel.

Fehler 4: Sie interagieren nicht mit Ihren Nutzern

Immer ähnliche Inhalte auf Instagram, Facebook und Co. zu posten und nicht auf Feedback zu reagieren, bringt nichts. Niemand behält Sie im Gedächtnis, wenn Sie nur mit der Masse schwimmen, weiß die Marketing-Fachfrau. Zudem kann das Nutzer langweilen und dazu führen, dass sie Ihren Feed ignorieren, keine Likes dalassen oder Beiträge nicht mehr teilen.

Ihr Tipp: Variieren Sie Ihre Beiträge, zeigen Sie mal ein Video, mal eine Bildergalerie oder Stories. Wichtig: „Regen Sie Ihre Nutzer zur Interaktion an“, rät Köppel. Lassen Sie über Produkte abstimmen oder stellen Sie Referenzen vor und fordern Feedback dazu. So binden Sie nicht nur die Nutzer, sondern erfahren mehr über ihre Wünsche und Interessen.

Fehler 5: Die Kommunikation ist nicht stimmig

Wenn Unternehmen mehrere Kanäle gleichzeitig bespielen, kommt es vor, dass Dopplungen auftreten, Querverweise fehlen oder die Kommunikation nicht einheitlich ist. „Es passiert schnell, dass ein Wechsel zwischen ‚Du‘ und ‚Sie‘ stattfindet, sich Fehler in Terminen einschleichen oder wichtige Hinweise vergessen werden“, weiß Köppel. Das verunsichere die Nutzer unnötig.

Ihr Tipp: Legen Sie von Beginn an fest, ob Sie Ihre Kunden duzen oder siezen wollen. Auch die Abstimmung zwischen den Inhalten in sozialen Netzwerken und der Website sollte stimmen. „Ideal ist, wenn sich Website und Social-Media-Aktivitäten ergänzen“, sagt Köppel.

Fehler 6: Sie schalten keine Werbeanzeigen

Wer eine Community aufbauen will, braucht viel Geduld. Die Netzwerke selbst bieten Hilfsmittel wie Werbeanzeigen an. Wer die nicht nutzt, um seine Reichweite zu erhöhen oder Kunden auf spezielle Angebote zusätzlich hinzuweisen, lasse Aufträge liegen. „Viele unterschätzen die Effektivität und Zielgenauigkeit von Werbeanzeigen auf den Social-Media-Kanälen“, sagt Lisa Köppel.

Ihr Tipp: Mischen Sie Ihre Inhalte mit Werbung. „Die regelmäßige Erinnerung der Nutzer an einen Betrieb und seine Dienstleistung ist für den Kaufimpuls wichtig“, erläutert Köppel. Im besten Fall schalten Betriebe auf jedem Kanal eine Anzeige, „die immer läuft“. Sie könnte beispielsweise dazu dienen, neue Zielgruppen anzusprechen oder auf ein bestimmtes Angebot hinzuweisen. „Werbeanzeigen können auch Referenzen von glücklichen Kunden sein“, betont sie. Wichtig sei, ansprechende Motive wie Bilder und Videos zu wählen und diese immer mal wieder zu tauschen, um neue Impulse zu schaffen.

Fehler 7: Sie werten Ihre Aktivitäten nicht aus

Aus Zeitgründen oder Unwissen komme es vor, dass Betriebe keine Erfolgsbetrachtung ihrer Aktivitäten in sozialen Netzwerken vornehmen, sagt Köppel. Doch dann wisse niemand, welche Beiträge und Formate erfolgreich sind und wofür sich der Aufwand nicht lohnt. Daher sei es wichtig festzulegen, welche Ziele Betriebe mit ihren Accounts verfolgen.

Ihr Tipp: „Unternehmen, die regelmäßig bei Instagram, Facebook oder anderswo posten, sollten den Erfolg ihrer Beiträge unbedingt in regelmäßigen Abständen auswerten“, sagt die Marketing-Expertin. MARTINA JAHN



Save the date!

Das bfp FORUM am 7. und 8. September 2022 in Hannover
Sichern Sie sich exklusive Spezialrabatte:
Melden Sie sich unter www.bfpforum.de/aktion jetzt an!

FUHRPARKMANAGEMENT E-MOBILITÄT NEUE MOBILITÄT

KOOPERATIONSPARTNER



bfpforum.de



meister. „Wir Tischlereien haben unser Wissen bei der Entwicklung des Konfigurators eingebracht und wir verpflichten uns auch, bei seiner Verfeinerung mitzuwirken“, sagt Pohl. Dazu würden die Betriebe eine kleine Nutzungsgebühr zahlen.

Auf der Website der Tischlerei Carstensen finden Interessenten in Unterkategorien wie Wandschränke, Dachschrägenmöbel und Badmöbel eine Vielzahl verschiedenartig konfigurierter realer Beispielprojekte. Hier werden viele originale Projektfotos der Tischlerei Carstensen und der anderen beteiligten Betriebe gezeigt.

Klickt ein Kunde nun etwa auf den „Waschtischunterschrank mit zwei Auszügen und einer Tür“, kann er ein Möbelstück mit diesen Eigenschaften individuell planen. Dazu müssen nur noch die Wunschmaße eingegeben sowie Dekore und Beschläge gewählt werden. „So können Kunden per Smartphone auf der Couch, unterwegs oder auch am Computer mit wenigen Eingaben ihr Wunschmöbelstück planen“, sagt der Tischlermeister.

Erst gestalten, dann bestellen

Die Tischlerei Carstensen lässt Kunden ihr Wunschmöbelstück per Konfigurator gestalten. Das zieht Neukunden an und spart sogar manchen Aufwand.

Hoch individuell und anspruchsvoll ist das Handwerk des Möbeltischlers. Lassen sich solch komplexe Handwerksleistungen überhaupt in einem schlanken Möbelkonfigurator abbilden, den Kunden ohne Hilfe einfach selbst bedienen? Sascha Pohl ist Inhaber der Berliner Tischlerei Carstensen und kennt die Antwort aus eigener Erfahrung.

Seit 2018 bietet der Berliner Betrieb Kunden die Möglichkeit, sich unterschiedlichste Möbel auf der Website der Tischlerei individuell zu konfigurieren. „Der Konfigurator ist ein echter Türöffner zu neuen Kunden“, fasst der Tischlermeister seine Erfahrungen zusammen.

Konfigurator macht Preise transparent

Der 18 Mitarbeiter starke Betrieb hat sich insbesondere auf Privatkunden spezialisiert, die etwa 70 Prozent des Geschäfts ausmachen. „Wir sind eine richtige Kiez Tischlerei mitten in Berlin und bedienen gerne noch Laufkundschaft, die zum Stöbern in unseren Ausstellungsraum kommt“, sagt Pohl. Der Meister arbeitet gern für eine bunt gemischte Kundschaft vom Studenten, der einen neuen Schreibtisch sucht, bis zum privaten Bauherren, der Einbauschränke für Nischen im neuen Einfamilienhaus haben möchte. Genau solch eine bunte Kundschaft locke auch der Möbelkonfigurator des Betriebs an.

„Wir sehen einen Trend, dass sich Kunden verschiedenster Einkommen hochwertige, individuelle Möbel wünschen“, sagt Pohl. Und der Möbelkonfigurator nennt ihnen zu jeder Konfiguration einen transparenten Preis. „Auf einmal sehen die Leute, dass der Tischler gar nicht astronomisch teuer ist und dass ihr Wunschmöbelstück doch im Budget liegt“, erklärt Pohl.

Individualität vom Wandschrank bis zum Badmöbel

Aktuell nutzt ein Netzwerk aus 15 Tischlereien deutschlandweit den Konfigurator. Er sei unter Federführung von Industriepartnern entwickelt und unterstützt worden, erläutert der Handwerks-

„Der Konfigurator ist ein echter Türöffner.“

Sascha Pohl,
Tischlermeister

Beratung bleibt wichtiger Teil des Geschäfts

Der Kunde entscheidet dann, ob er die Konfiguration direkt in Auftrag geben will oder ob er die Tischler noch einmal Maß nehmen lässt. „Wir empfehlen unseren Kunden ein Treffen vor Ort, wo wir das Feinaufmaß machen, und bieten das ohne Zusatzkosten an“, erklärt Pohl.

Wie viele Kunden nutzen den Konfigurator? „Zurzeit kommen über das Kontaktformular des Konfigurators drei bis vier Anfragen im Monat rein“, sagt Pohl. „Weit größer ist die Zahl der Kunden, die den Konfigurator ausprobiert, den Preis sieht und uns dann einfach für eine individuelle Beratung anruft.“ Somit mache sich das digitale Angebot bei der Neukundengewinnung schon bemerkbar.

Der Konfigurator helfe den Tischlern auch bei der Kundenberatung. „Wir nutzen eine Version mit zusätzlichen Funktionen in der Beratung vor Ort“, erklärt der Tischlermeister. Darin ließen sich dann gleich Details wie die Topfbandbohrungen festlegen. „Das ist fast wie ein CAD-Programm und spart uns Zeit in der Beratung und Auftragsvorbereitung – und unsere Kunden bekommen nach wenigen Klicks eine ansprechende Visualisierung“, berichtet der Unternehmer. So ist der Möbelkonfigurator für die Tischlerei Carstensen ein nützliches Werkzeug mit großem Potenzial in der zukünftigen Kundengewinnung und Beratung. DENNY GILLE

vr.de/weser-ems

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

Morgen kann kommen.

Wir machen den Weg frei.

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

Volksbanken Raiffeisenbanken



Klicken oder löschen?
Sensibilisierte Mitarbeiter
sind Ihr letztes Bollwerk
gegen Hacker-Angriffe per
E-Mail.

zum Beispiel ein Band und externe Festplatten. Eine zusätzliche vollständige Kopie lagern Sie außerhalb des Betriebs, als Schutz gegen Diebe und höhere Gewalt.
Mindestens ebenso wichtig ist allerdings, dass die gesicherten Daten im Notfall funktionieren. „Betriebe sollten Back-ups regelmäßig überprüfen: Lassen sie sich ins System einspielen und sind die Daten vollständig?“, sagt Brieskorn. Dabei spiele auch der Faktor Zeit eine Rolle: Je routinierter und schneller Back-ups eingespielt werden, desto schneller ist das Unternehmen wieder arbeitsfähig. Testläufe würden zudem sehr schnell zeigen, ob und wie gut der eigene IT-Dienstleister einem solchen Angriff gewachsen ist.

3. Strategie: Schließen Sie die Sicherheitslücken systematisch
Allein auf geschulte Mitarbeiter und Back-ups sollten Sie sich in Ihrem Betrieb nicht verlassen: Das Back-up ist für den Notfall, den Sie so lange wie möglich hinauszögern wollen. Dieses Hinauszögern können die Mitarbeiter nicht alleine leisten – auch nicht mit regelmäßigen Schulungen. „Ohne Schulungen klicken erfahrungsgemäß 20 bis 30 Prozent auf Links in Phishing-Mails. Der Anteil sinkt zwar deutlich durch Schulungen, aber selten auf null“, sagt Brieskorn.
IT-Sicherheit sollten daher auch kleine Betriebe, „strategisch und in Gänze betrachten, nicht nur als Sammlung kleiner Maßnahmen“, sonst entstehe ein falsches Gefühl der Sicherheit. IT-Sicherheit umfasse technische und organisatorische Maßnahmen sowie die Einhaltung rechtlicher Vorgaben. Das sei eine umfassende und komplexe Aufgabe. Wie umfassend und komplex, das zeigt zum Beispiel der vom Zentralverband des Deutschen Handwerks herausgegebene „Routenplaner Cyber-Sicherheit für Handwerksbetriebe“.
Ein praktischer erster Schritt auf dem Weg zur strategischen IT-Sicherheit sei die Durchführung eines IT-Sicherheits-Checks, meint Brieskorn.
Einen solchen Check bieten viele IT-Dienstleister an. Darin geht es um eine Bestandsaufnahme: Welche Hard- und Software ist im Einsatz? Welche Sicherheitsmaßnahmen gibt es und wie umfassend sind sie? Wer hat worauf Zugriff? Wie sieht die Back-up-Strategie aus? Was ist zu tun? Auf diesen Ergebnissen können Betriebsinhaber aufbauen – wo nötig auch mit professioneller Unterstützung.

Mehr Cybersicherheit im Betrieb

Cybersecurity scheitert oft an drei Hürden: dem Team (unvorbereitet), dem Back-up (funktioniert nicht), den Sicherheitslösungen (löchrig). Das können Sie ändern.

Sie glauben, Ihr Betrieb ist zu klein? Ihre Daten sind nicht interessant genug für Hacker oder bei Ihnen ist finanziell für Erpresser zu wenig zu holen? Mit dieser Einstellung sind Sie leichte Beute für Cyberattacken. Die repräsentativen Umfragen der Bitkom und des Bundeskriminalamtes zeigen, dass immer mehr Unternehmen von solchen Attacken betroffen sind.
„Die Frage ist nicht, ob Sie einen Cyberangriff erleben werden, sondern wann es passiert“, sagt David Brieskorn, Cybersecurity-Experte des Telekommunikationsdienstleisters Ewe Tel in Oldenburg. Sorgen bereiten dem 48-Jährigen dabei vor allem drei Phänomene, die ihm und seinen Kollegen in der Beratung kleiner Betriebe immer wieder begegnen: unvorbereitete Mitarbeiter, fehlende Notfallpläne und löchrige Sicherheitslösungen.
Sie wollen sich gegen Cyberangriffe besser absichern? Hier die Tipps des Experten:

1. Ihr Team: Vom Einfallstor zum letzten Bollwerk gegen Cyberattacken
Mitarbeiter sind der aktuellen Bitkom-Umfrage zufolge am häufigsten an Cyberattacken beteiligt – überwiegend werden sie ohne Absicht zum Einfallstor für Hacker.
Doch wenn Mitarbeiter auf Cyberkriminelle hereinfallen, ist das ein großes Problem, denn sie seien „in der Regel das letzte Bollwerk“ gegen digitale Angriffe, „quasi die menschliche Firewall“, sagt Brieskorn. „Wenn alle anderen Maßnahmen wie Firewall und Antiviren-Software versagt haben, hängt alles davon ab, dass ein Mitarbeiter nicht auf den Link klickt oder den Anhang in der Phishing-Mail öffnet.“ Denn Ransomware, mit der Erpresser Daten verschlüsseln, gelange zu mindestens 80 bis 85 Prozent durch E-Mails in die Systeme.
Der Rat des Experten:
• Sensibilisieren und schulen Sie Ihre Mitarbeiter – nicht nur einmal, sondern regelmäßig. Dazu gehören auch Sicherheitstrainings: Wie reagieren Ihre Mitarbeiter auf Phishing-E-Mails? Oder auf USB-Sticks, die vermeintlich vom Steuerberater per Post kommen? Oder auf gefälschte



Die Frage ist nicht, ob Sie einen Cyberangriff erleben werden, sondern wann es passiert.

David Brieskorn,
Cybersecurity-Experte

Mails, in denen der Chef angeblich eine dringende Überweisung fordert? Ständig kommen neue Tricks hinzu. „Die Mitarbeiter müssen dafür sensibilisiert werden, auf Ungewöhnliches zu achten und nicht vorschnell zu handeln“, rät Brieskorn. Klingt aufwendig – ist es aber nicht. Der Markt biete gute Online-Plattformen mit hilfreichen Inhalten an, wo Sie mit geringem Aufwand effiziente Ergebnisse zur Steigerung des IT-Sicherheitsniveaus erzielen können.
• Sperren Sie die Zugriffsrechte auf Ihre Systeme für ausscheidende Mitarbeiter sofort. Sammeln Sie auch Endgeräte wie Smartphones oder Laptops sofort ein.

2. Back-ups: Ihre Vorsorge für den Notfall
Datensicherung per Back-up ist Ihre Notfallvorsorge für den größten anzunehmenden Cyberunfall: Ihr Unternehmen wird gehackt, die verschlüsselten Daten sind für Sie nicht mehr zugänglich – und ein Erpresser fordert Lösegeld.
Digitales Notfallmanagement dreht sich für Brieskorn um drei Fragen: Haben Sie ein sicheres Back-up? Wie bekommen Sie es wieder in Ihr System zurückgespielt? Wie lange dauert das?
Für ein Back-up-System empfiehlt der Experte die 3-2-1-Back-up-Regel: Sie halten ein Original und zwei Kopien auf unterschiedlichen Medien vor. Dabei benutzen Sie zwei verschiedene Speichermedien,

Kennen Sie den Cyberfeind in Ihrem Betrieb?

Wer steckt hinter Cyberattacken auf Unternehmen? Kriminelle, Hobby-Hacker – und (ehemalige) Mitarbeiter.

Die Zahl der von Cyberattacken betroffenen Unternehmen ist in den letzten zwölf Monaten deutlich gestiegen. Die Schäden haben sich mehr als verdoppelt, 90 Prozent aller Betriebe sind betroffen. Zu diesem Ergebnis kommt die Bitkom nach einer repräsentativen Umfrage unter mehr als 1.000 Betrieben.
Verantwortlich machen die Befragten unter anderem die Organisierte Kriminalität, deren Anteil an Angriffen binnen zwei Jahren von 21 auf 29 Prozent gestiegen ist, und auch Hobby-Hacker.
Doch mindestens mitverantwortlich für die meisten Angriffe sind Mitarbeiter und ehemalige Arbeitnehmer. Überwiegend würden Mitarbeiter externen Angreifern solche Attacken zwar nicht ermöglichen, gaben 42 Prozent der Befragten an. 28 Prozent gehen jedoch auch von vorsätzlichen Taten aus, um den (ehemaligen) Arbeitgeber zu schädigen.
Allerdings sind laut der Umfrage Mitarbeiter auch zahlreichen Manipulationsversuchen

ausgesetzt. Die Kriminellen nutzten den „Faktor Mensch als vermeintlich schwächstes Glied der Sicherheitskette aus“, um zum Beispiel sensible Daten wie Passwörter zu erhalten. In 41 Prozent der befragten Unternehmen habe es 2021 solche Versuche gegeben. Dabei hätten die Täter unter

anderem Kontakt per Telefon (27 Prozent) oder per E-Mail (24 Prozent) aufgenommen.
Unzureichend geschulte oder unaufmerksame Mitarbeiter und „Innentäter“ bleiben damit nach Einschätzung der Bitkom „ein zentrales Problem“. (JW)



SDH[®]

GmbH

SERVICEGESELLSCHAFT
DEUTSCHES HANDWERK

GÜNSTIGE
FIRMENWAGEN
FÜRS HANDWERK

JETZT KOSTENLOS REGISTRIEREN UND
NACHLÄSSE EINSEHEN

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

Kraft schöpfen aus sich selbst

Dankbarkeit ist ein starkes Gefühl, das zufriedener und gesünder macht. Und das Beste: Sie brauchen nur sich selbst, um aus dieser Quelle Kraft zu schöpfen.

Dankbarkeit ist ein Gefühl, dem Psychologen und Wissenschaftler eine starke Wirkung zuschreiben – zufriedener und gesünder soll sie machen. Doch nicht nur in Zeiten der Corona-Krise neigen Menschen dazu, vor allem das Negative wahrzunehmen. Dabei gibt es jeden Tag Dinge und Ereignisse, für die wir dankbar sein können. Mit ein bisschen Übung können auch Sie diese Kraftquelle nutzen.

Warum ist Dankbarkeit ein so starkes Gefühl?

Dankbarkeit wirkt direkt im Gehirn: „Psychologen und Wissenschaftler haben in verschiedenen Studien untersucht, wie Dankbarkeit wirkt: Unser Gehirn schüttet die Glückshormone Dopamin und Serotonin aus, wenn wir dankbar sind. Sie wirken sich positiv auf unser psychisches und körperliches Befinden aus“, sagt Eva Knoche, Coach mit Schwerpunkt Achtsamkeit. Dopamin steigert den Antrieb und die Motivation. Serotonin reguliert im Herz-Kreislauf-System die Spannung der Blutgefäße und wirkt als natürlicher Stimmungsaufheller.

„Dankbarkeit ist eine Schnellstraße in die Zufriedenheit“, sagt Knoche. „Wer sich regelmäßig auf die Dinge konzentriert, für die er oder sie dankbar ist, hadert weniger, wenn etwas schief läuft oder fehlt.“

Wie kann man Dankbarkeit in sich entdecken?

Um Dankbarkeit in sich zu finden, brauchen Sie weder Einflüsse noch Hilfsmittel von außen, sondern nur sich selbst. „Wir haben oft nicht mehr den Blick für die Dinge, für die wir dankbar sein können“, so Knochke. Im Alltag fixierten sich viele Menschen auf die negativen Dinge und nähmen vor allem wahr, was fehlt. „Es braucht also einen Perspektivenwechsel.“

Die Dinge aus einer neuen Perspektive zu betrachten, sei nicht immer leicht, räumt die Beraterin ein. Doch mit etwas Übung könne jeder trainieren, die positiven Dinge nicht einfach an sich vorbeirauschen zu lassen, sondern sie sich bewusst zu machen und Dankbarkeit dafür zu empfinden.

Mit diesen drei praktischen Übungen stärken Sie Ihre Dankbarkeit im Alltag.

Übung #1: Führen Sie ein Dankbarkeitsritual ein

„Man muss gar nicht viel tun, um sein Gehirn auf das Gefühl der Dankbarkeit zu trainieren“, sagt Eva Knoche. „Überlegen Sie sich einmal am Tag drei Dinge, für die Sie dankbar sind.“ Das können alltägliche Begebenheiten sein wie ein gutes Kundengespräch, ein zufälliges Treffen mit einem Freund oder einfach das schöne Wetter. Aber auch für die großen Dinge des Lebens kann man dankbar sein: Gesundheit, eine Familie, ein Dach über dem Kopf und eine Arbeit, die Freude macht. „Wer ein bisschen nachdenkt, findet jeden Tag Dinge, für die er dankbar sein kann“, so Knoche. „An einem besonders schlimmen Tag kann man auch einfach dafür dankbar sein, dass er vorbei ist.“

Gut sei es, diese Übung mit einem festen Zeitpunkt oder einer anderen Gewohnheit zu verknüpfen: „Abends vor dem Schlafengehen, morgens bei der ersten Tasse Kaffee oder auch beim Zähneputzen – wichtig ist, dass es in Ihren Alltag passt“, betont die Trainerin. Die Dankbarkeitsübung trägt nicht sofort Früchte: „Man muss schon zwei bis drei Wochen durchhalten – und das klappt besser, wenn man die Übung gut in seinen Alltag integrieren kann. Dann aber kommen die positiven Gedanken ganz automatisch, wenn man Zähne putzt oder seinen Morgenkaffee trinkt.“

Übung #2: Schreiben Sie's auf

„Denn was man schwarz auf weiß besitzt, kann man getrost nach Hause tragen“, wusste schon Goethe. Das gilt auch für Dankbarkeit: „Dinge, die wir mit der Hand aufschreiben, nimmt unser Gehirn besser auf“, sagt Beraterin Knoche. Das heißt nicht, dass Sie nun jeden Tag lange Texte verfassen müssen. Es reichen Stichpunkte oder kurze Sätze, die Sie jeden Tag in einem Tagebuch zu Papier bringen. „Durch das Schriftliche machen wir uns Dinge bewusster“, so Knoche. Außerdem kann man blättern und sich an Dinge oder Ereignisse erinnern, die einen vor Wochen dankbar gemacht haben – und so das Gefühl noch einmal wiederholen und vertiefen.

Wer gerne mehr schreibt, kann aber auch das tun. „Eine gute Übung ist auch, Briefe an Menschen zu schreiben, denen man dankbar ist“, sagt Knoche. „Das können auch Mails oder Karten an Mitarbeiter sein, denen Sie für besonderen Einsatz oder langjährige gute Arbeit dankbar sind.“

Da es in erster Linie darum geht, in Ihnen das Gefühl der Dankbarkeit zu stärken, müssen Sie Ihre Briefe gar nicht abschicken, um einen positiven Effekt zu erzielen. „Aber wenn doch, machen Sie noch jemand anderem ein Freude.“

Im Betrieb können Sie damit auch für ein besseres Arbeitsklima sorgen. „Wenn Ihre Mitarbeiter regelmäßig diese Wertschätzung erleben, zahlt sich das auch für Sie aus. Dankbarkeit ist keine Einbahnstraße“, sagt die Trainerin.

Übung #3: Die Bohnenübung

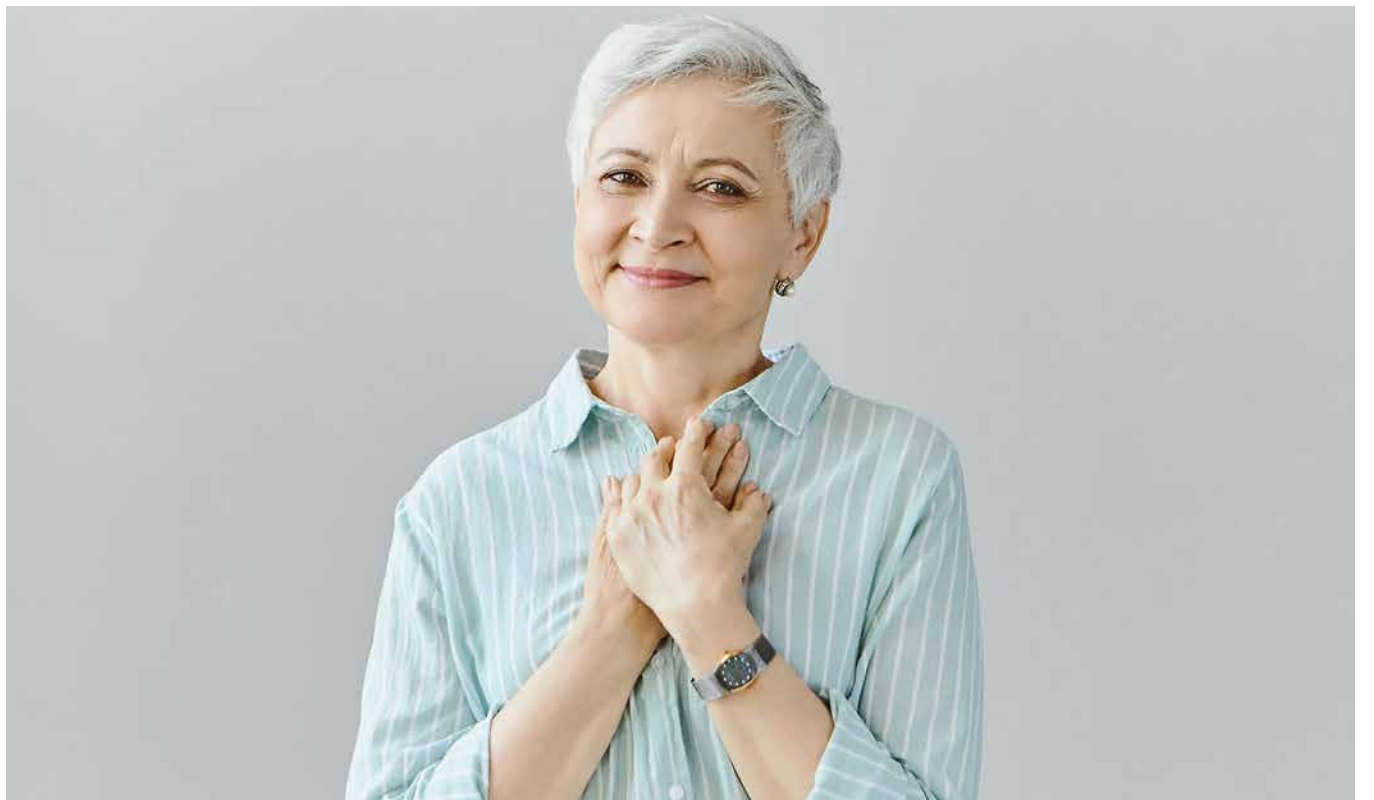
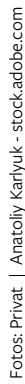
Wer ein bisschen Unterstützung braucht, um schöne Momente wahrzunehmen, kann die sogenannte Bohnenübung machen: Man steckt sich morgens Bohnen, Murmeln, Erbsen oder Ähnliches in die rechte Tasche. Im Laufe des Tages konzentriert man sich auf die positiven Momente, für die man dankbar sein kann. Jedes Mal wechselt dann eine Bohne von der rechten in die linke Tasche. Am



Dankbarkeit ist eine
Schnellstraße in die
Zufriedenheit.

Eva Knoche,

Coach mit Schwerpunkt Achtsamkeit



Das Gefühl der Dankbarkeit ist eine echte Kraftquelle.

Abend sieht man einerseits an der Zahl der Bohnen in der linken Tasche, wie viele positive Dinge passiert sind, andererseits ruft man sich die Momente noch einmal in Erinnerung.

„Auch bei dieser Übung geht es darum, sich Dinge bewusst zu machen und Positives nicht einfach durchrauschen zu lassen“, so Knoche.

Durchhalten und Offenheit sind wichtig

Das Wichtigste bei allen Übungen sei, sie einfach auszuprobieren und für den Erfolg durchzuhalten. „Gehen Sie offen und ohne feste Erwartungen vor. Manchmal kann man dann auch sich selbst überraschen“, meint die Beraterin. **KATHARINA WOLF**

mySortimo wear

Hochwertige Teamkleidung mit Ihrem Firmenlogo!

CORPORATE FASHION
einheitliches Erscheinungsbild
Ihrer Mitarbeiter

TEXTILE VISITENKARTE
professionelle Außenwirkung
beim Kunden und unterwegs

SCHÖFFEL-QUALITÄT
hochwertig, nachhaltig
und langlebig

DIGITALE VERWALTUNG
individualisierte Kleidung
jederzeit online nachbestellbar

**DAS PERFEKTE
WEIHNACHTSGESCHENK**
für Ihre Mitarbeiter

**ANPROBEMUSTER
JETZT ANFORDERN,**
Teamkleidung online
gestalten und bestellen!

Infos / Anprobemuster / Bestellungen online:

» mySortimo.de/wear

Sortimo®
Intelligente Mobilität

E-Transporter für die Branche

Immer mehr Elektrotransporter rollen durchs Land. Wir haben uns nach Branchenlösungen umgeschaut.

Ein Transporter muss praktisch sein, egal mit welchem Antrieb er unterwegs ist. Derzeit werden Elektrotransporter für Fuhrparks finanziell attraktiver. Wer ein E-Fahrzeug potenziell in seine Flotte integrieren möchte, denkt auch an Branchenlösungen. Die Hersteller und Fahrzeugumrüster sind zwar noch nicht so breit aufgestellt wie bei den Verbrennern, erschließen aber eine Branche nach der nächsten. Ein Überblick.

Branchenfahrzeuge werden adaptiert

Die Nutzlasten von Elektrotransportern und Fahrzeugstellen sind – so es der Staat will – nicht eingeschränkt. Denn insbesondere elektrische 3,5-Tonner profitieren von der genehmigten Auflastung auf 4,25 Tonnen, die dennoch mit dem Führerschein der Klasse B gefahren werden dürfen. Entsprechend treten Nutzlast-Probleme nicht wirklich auf. Auch die Laderaumgröße wird in der Regel durch unter dem Wagenboden eingebaute Batterien nicht beeinträchtigt. So kommt es, dass die ersten Hersteller auch ihre elektrischen Fahrgestelle schon für Koffer, Kipper und Co. bereit machen.

Auch Krankenwagen sind mittlerweile elektrifiziert – so jedenfalls in einem Modellversuch Anfang des Monats in der Asklepios-Klinik Hamburg-St. Georg. Der Ausrüster WAS machte einen e-Sprinter fit zum Krankentransport, in Schöneberg fahren die Johanniter seit wenigen Wochen auch Patienten im umgebauten e-Sprinter. Perspektivisch wären auch Rettungswagen und Mannschaftswagen der Polizei mit Elektroantrieb denkbar. Im Nutzfahrzeugbereich decken die Reichweiten aber noch nicht jedes Einsatzgebiet sicher ab.

Klasse N1 flexibel, aber teuer

Mit mehr Selbstverständlichkeit können Branchenlösungen in Nutzfahrzeuge im Kleinstformat (Klasse N1) integriert werden. So baut Spezialist Alke bereits Sanitärertragen auf seinen ATX – für Großveranstaltungen eine platzsparende Lösung, um geräuschlos und schnell zu Verletzten auf dem Gelände zu gelangen. Gerade im Getümmel spielt der E-Antrieb seine Rekuperationsvorteile voll aus. Fahrzeuge der Klasse N1 werden aufgrund ihres Formats und dem emissionsfreien Betrieb gern in die Intralogistik integriert, können aber auch ein paar Kilometer zum nächstgelegenen Lager ausschwärmen.

Die Mosolf-Tochter Tropos aus Herne bietet Stromer im gleichen Format an, die auch als Branchenfahrzeuge vielfach unterwegs sind. Sowohl Lieferservices im urbanen Umfeld als auch kommunale Betriebe können von der Wendigkeit und den kompakten Abmessungen des Able XT profitieren. Deutsche Ausrüster bieten ab Werk branchentypische Aufbauten für die kleinen Arbeitsgeräte. Gemein ist den E-Fahrzeugen der Klasse N1 der hohe Preis von mindestens 25.000 Euro (alle Preise netto ohne USt.), den das Basisfahrzeug bereits verschlingt. Zudem dürfen sie auch nicht auf die Autobahn, was die Flexibilität in Metropolregionen einschränkt.

Handwerkerfahrzeuge sind kein Problem

Anders sieht es bei den Handwerkern mit Elektrotransportern aus: Hier gibt es nicht die geringsten Probleme, ein passendes Branchenfahrzeug zu finden. Denn die bekannten Servicefahrzeuge von den großen Mitspielern aus dem Schwabenland finden sich eins zu eins auch in E-Transportern wieder, soweit Radstand und Nutzlast es zulassen. Fahrzeugeinrichter Bott hat erst kürzlich einen LEVC VN5 zum Handwerkerfahrzeug gemacht; der ständige Partner für Branchenfahrzeuge bei LEVC ist Modul-System. In der Regel verfügen Fahrzeuge für das Handwerk auch über eine getrennte Stromversorgung, die es ermöglicht, Akkus aufzuladen und auf den Netzbetrieb angewiesene Geräte zu benutzen. So sind moderate Aufpreise gegenüber Branchenfahrzeugen mit herkömmlichen Antriebsarten zu erwarten.

Erste Lebensmittel-Transporter hat Renault bereits auf Basis des Master Z.E. ausgeliefert, und SAIC-Tochter Maxus kann in Deutschland mit einem Fahrgestell des EV80 aufwarten, das die Verwendung von Koffern erlaubt. Zeitgleich macht die Firma Veth Automobile den VW e-Crafter auf Anfrage zum Kipper. Es tut sich viel, wenn man genau hinsieht. Innerhalb der nächsten drei Jahre ist eine stabile Versorgung mit E-Fahrgestellen zu erwarten. Bewährte Konzepte für die Ladefläche können meist einfach adaptiert werden.

Kurze Wege mit viel Förderung

Zwar sind die Reichweiten in der 3,5-Tonnen-Klasse auch mit gutem Lademanagement heute vor allem für kurze Routen prädestiniert. Doch es gibt genug Branchen, in denen die heute

noch überschaubaren Reichweiten in der Praxis genügen. Günstig sind Elektrotransporter aktuell jedoch nicht, die Preise bewegen sich auf hohem Niveau. So kosten Modelle der Klasse N1 in der Basis bereits 25.000 Euro (alle Preise netto ohne BAFA-Förderung), ein Vivaro e-Cargo ab rund 35.700 Euro und für einen E-Transporter der 3,5-Tonnen-Klasse werden mindestens 45.000 Euro fällig. Allerdings: Es locken Subventionen in Form des Umweltbonus.

Derzeit sind die Stückzahlen elektrischer Transporter noch so überschaubar wie die Anzahl der diesjährigen Automessen, doch beides kann sich bekanntlich schnell ändern. Die Voraussetzungen für Aus- und Umbauer sind bei E-Transportern oft gleich geblieben, sodass die Elektrovarianten zumindest das gleiche Laderaumvolumen wie ihre konventionell betriebenen Geschwister bieten. Nun liegt es an der Haltbarkeit der Akkus, der Preisgestaltung und dem Wiederverkaufswert, wie attraktiv Elektro-Servicewagen und -Lieferfahrzeuge für den jeweiligen Einsatzbereich in den nächsten Jahrzehnten wirklich sind. **DENNIS GAUERT**

Foto: Volkswagen



Einen Kipper auf Basis des VW e-Crafter hat der niederländische Umbauspezialist Veth Automotive realisiert.

Foto: Bott



Der Fahrzeugeinrichter Bott hat den LEVC VN5 mit einem passenden Handwerkerumbau versehen.

Foto: Maxus



SAIC-Tochter Maxus bringt den EV80 unter anderem als Koffer und Pritsche zum Kunden.

Foto: Alke



Der Renault Master Z.E. als Auslieferungsfahrzeug für Lebensmittel (r.) und Kompakttransporter von Alke – hier der STX – und der Able von Tropos (m.).

Foto: Dennis Gauert



Foto: Renault



IMPRESSUM

Norddeutsches Handwerk

Organ der Handwerkskammern
126. Jahrgang

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

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

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

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

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

Kai Burkhardt
(Key Account Manager Automotive)
Tel. 0511 8550-2566,
burkhardt@schluetersche.de

Derzeit gültige Anzeigenpreisliste:

Nr. 63 vom 1. 1. 2021
Druckunterlagen:
anzeigen@ndh@schluetersche.de
Tel. 0511 8550-2522
Fax 0511 8550-2401

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

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

Druck:
NOZ Druckzentrum, Weiße Breite 4,
49084 Osnabrück

In Teilen der aktuellen Ausgabe ist eine Beilage
von EWE TEL GmbH, Oldenburg. Wir bitten
unsere Leser um Beachtung.

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

Praxistest für neue Gesetze

Bürokratie ist das Reizthema im Handwerk, sagt NHT-Präsident Mike Schneider. Umso mehr setzt er auf die neue Clearingstelle des Landes.

In den regelmäßigen Umfragen des Niedersächsischen Handwerkstages (NHT) nimmt die Bürokratie als Herausforderung schon seit Jahren einen Spitzenplatz ein, zuletzt noch vor der Fachkräftegewinnung und den Steuern und Sozialabgaben. „Dem Handwerk geht es wirtschaftlich sehr gut. Aber das Thema Bürokratie bereitet uns große Sorgen, auch weil es junge Menschen davon abhält, Betriebe zu gründen oder zu übernehmen“, erläutert Schneider. Daher sei die Clearingstelle des Landes Niedersachsen eine Herzenssache des Handwerks.

Ein Jahr ist es her, dass die unabhängige Clearingstelle ihre Arbeit aufgenommen hat. Seitdem überprüft sie Gesetzes- und Verordnungsvorhaben auf ihren bürokratischen Mehraufwand für kleine und mittlere Unternehmen. „Wir sind an den Start gegangen, um Bürokratie zu vermeiden. Von Anfang an wollen wir den Unternehmerblick mit einbringen“, betont Geschäftsführerin Sandra Schubert.

Sobald ein Referentenentwurf der Landesregierung erhebliche Mittelstandsrelevanz hat, soll die Clearingstelle beauftragt werden, ein Clearingverfahren durchzuführen. Das ist zum Beispiel der Fall, wenn Rechtssetzungsvorhaben den Betrieben Pflichten auferlegen, Handlungen untersagen oder Regelungen beinhalten, die bei ihnen zu Kostensteigerungen und zusätzlichen zeitlichen Aufwänden führen.

Während des Clearingverfahrens greift Schubert auf den Sachverstand der Mitglieder des Mittelstandsbeirats zurück. Das Handwerk ist mit der Landesvereinigung der Handwerkskammern (LHN) und den Unternehmensverbänden Handwerk (UHN) vertreten. „So können wir die Vorhaben schon sehr früh begleiten und Erfahrungen aus der betrieblichen Praxis im Entstehungsprozess von Gesetzen und Verordnungen einfließen lassen“, sagt Schneider auf der NHT-Mitgliederversammlung in der Schornsteinfegerschule Niedersachsen in Langenhagen. Unter dieser aktiven Beteiligung des Mittelstandsbeirats erhält die Landesregierung nach drei bis sechs Wochen eine gutachterliche Stellungnahme mit den identifizierten bürokratischen Belastungen und auch Vorschläge zu verbesserten Prozessen und Verfahren.

Zu welchem Vorhaben gab es die erste Stellungnahme in einem Clearingverfahren? Für bauwillige Unternehmen soll es in der Niedersächsischen Bauordnung eine Pflicht zur Installation von Photovoltaikanlagen auf Dächern von neuen Gewerbebauten geben. Diese neue Pflicht hat die Clearingstelle Anfang des Jahres unter die Lupe genommen und dann eine Stellungnahme an die Landesregierung geschickt. „Wir haben nicht nur dargestellt, welche Belastungen dadurch auf Unternehmen zukommen, sondern auch Alternativvorschläge eingebracht“, erklärt Schubert. Zwar habe die Landesregierung die Vorschläge aus verschiedenen Gründen nicht umgesetzt. „Aber wir konnten die betroffenen Adressaten frühzeitig einbinden und damit ein Bewusstsein für ihre Belange schaffen sowie für Transparenz sorgen. Und wir haben mit dieser ersten Stellungnahme sehr viel im Hinblick auf unsere internen Prozesse gelernt, die natürlich auch erst erarbeitet werden müssen“, sagt die gebürtige Hamburgerin, die vor ihrer aktuellen Tätigkeit als Rechtsanwältin auf den Gebieten des gewerblichen Rechtsschutzes, E-Commerce und Vertragsrechts tätig war.

NAMEN UND NACHRICHTEN

Niedersächsin an der Spitze

Zum ersten Mal steht eine Frau an der Spitze des Zentralverbands des Friseurhandwerks: Mitte November wurde **Manuela Härtel-Döhren** (Foto) zur Präsidentin gewählt. Die Friseurmeisterin aus Göttingen folgt auf Harald Esser, der nicht mehr zur Wahl angetreten war. Schwerpunkte ihrer künftigen Arbeit sollen die Stärkung der Basis, die tarifpolitische Neuorientierung, die Stärkung der dualen Ausbildung und die Öffentlichkeitsarbeit für den Verband sein, sagte die Unternehmerin. Neu gewählt wurden auch die beiden Vizepräsidenten Herbert Gassert (Baden-Württemberg) und Robert Fuhs (Nordrhein-Westfalen), teilte der Zentralverband der Friseure mit. (JA)



Wachstum und Verunsicherung

Die Konjunktur im niedersächsischen Handwerk hat sich in den Herbstmonaten wieder etwas aufgehellt. Das ergibt eine Umfrage der Landesvertretung der Handwerkskammern Niedersachsen (LHN) unter 2.200 Betrieben. Demnach waren 90 Prozent der Befragten mit der Geschäftslage „zufrieden“, davon 60 Prozent „sehr zufrieden“. Auch die Auftrags- und Umsatzentwicklung gestaltete sich positiv: 34 Prozent der Handwerksbetriebe verbuchten mehr Aufträge, bei 47 Prozent war die Auftragslage im dritten Quartal stabil. Bremsen könnten diese positiven Vorzeichen erneut Corona-bedingte Auflagen, die besonders die personennahen Dienstleistungen wie Friseur- und Kosmetikbetriebe betreffen.

Der LHN-Vorsitzende **Eckhard Stein** appellierte an die Betriebe und ihre Beschäftigten, „Verantwortung zu übernehmen und die Eindämmungsanstrengungen bei der Infektionsentwicklung zu unterstützen“. Das Handwerk stehe vor „außerordentlichen Aufgaben“, betonte Stein und verwies auf anhaltende Lieferengpässe und Materialpreisteigerungen. Das Handwerk sei im Zuge der Klima- und Energiewende ein maßgeblicher Akteur und deshalb seien Fachkräfte weiterhin gesucht. Laut der Umfrage meldete nahezu jeder zweite Betrieb im aktuellen Quartal freie Stellen. (JA)



„

Wir sind an den Start gegangen, um Bürokratie zu vermeiden.

Sandra Schubert,
Geschäftsführerin

Fotos: Kloepper-fotodesign.de | stokkete - stock.adobe.com



Die Bürokratie erdrückt viele Handwerksbetriebe. Dagegen arbeitet die niedersächsische Clearingstelle.

Erfolgreich einbringen konnte sich die Clearingstelle in den Entstehungsprozess der Härtefallhilfen. Mit dieser Förderung, die Mitte Mai 2021 gestartet ist, unterstützt das Land Betriebe und Soloselbstständige, die durch die Corona-Pandemie besonders betroffen sind. „Hier konnten wir dem Wirtschaftsministerium Empfehlungen geben, wie es das Förderprogramm bestmöglich auf die Bedürfnisse der Unternehmen abstimmen kann. Einige Vorschläge wurden berücksichtigt“, erläutert die 36-Jährige. Auch dabei sei sie wieder von der fachlichen Expertise des Mittelstandsbeirats unterstützt worden. „Ein enger Austausch mit den Wirtschaftsvertretungen ist

für unsere Tätigkeit unabdingbar. Wir wollen aber auch ins Gespräch mit Unternehmerinnen und Unternehmern kommen, um von ihren bürokratischen Lasten im Tagesgeschäft zu erfahren. So können wir bei kommenden Vorhaben noch zielgerichteter Verbesserungen vorschlagen“, so Schubert, die selbst in der Wirtschaft gearbeitet hat.

Während die Clearingstelle geplante Vorhaben im Blick hat, ist die Stabsstelle Bürokratieabbau im Niedersächsischen Ministerium für Wirtschaft, Arbeit, Verkehr und Digitalisierung erste Anlaufstelle, wenn es um aktuell bestehende Lasten für Betriebe geht. IRMKE FRÖMLING

EIN TRANSIT FÜR ALLE FÄLLE.

JETZT MIT BIS ZU € 3.000,-* UMBAUPRÄMIE

Nutzfahrzeuge für Macher.

Ob Sie im Baugewerbe als Dachdecker, Elektroinstallateur oder in einem anderen Gewerk unterwegs sind – ein Ford Transit bringt Sie im Business weiter. Auch dank vieler Umbaumöglichkeiten, die speziell auf Ihre Anforderungen angepasst werden. Alles, damit Ihnen die Arbeit noch ein bisschen leichter von der Hand geht.

Beispielfotos von Fahrzeugen der Baureihe. Die Ausstattungsmerkmale der abgebildeten Fahrzeuge sind nicht Bestandteil des Angebotes. *Ein Angebot der Ford-Werke GmbH für Gewerbekunden (ausgeschlossen sind Großkunden mit Ford Rahmenabkommen sowie Autovermietungen) und Privatkunden. Die Aus- und Umbauprämie gilt für Ford Nutzfahrzeug-Neufahrzeuge. Ausgenommen sind Transit Start-Up- und Plug-in-Hybrid-Modelle sowie der Transit Courier. Prämiiert werden Umbauten QVM-zertifizierter Umbauhersteller, deren Umbau-/Rechnungsbetrag muss einschließlich möglicher Rabatte und Sonderkonditionen mindestens € 3.000,- netto betragen. Die Prämie beträgt 15 % vom Netto-Rechnungsbetrag des Umbauherstellers bzw. 20 % vom Netto-Rechnungsbetrag des Umbauherstellers bei Kauf bei Ihrem teilnehmenden Ford Händler, maximal jedoch € 3.000,- netto pro Fahrzeug/Umbau. Alle Informationen auf Ford.de und bei Ihrem teilnehmenden Ford Händler.

Ford | **BEREIT FÜR MORGEN**

Foto: Zentralverband des Deutschen Friseurhandwerks



Foto: Torsten Heidemann

Sprachen mit den Medien:
Kammer-Vizepräsidentin Irene Lammers, Betriebsinhaber Timo Stramann sowie hinten von links HWK-Hauptgeschäftsführer Heiko Henke und HWK-Betriebsberater Klaus Hurling.

Häufig langes Warten

Obwohl das Umfeld schwierig ist, beurteilen die Betriebe ihre Geschäftslage besser als vor einem Jahr. Das geht aus der Herbst-Umfrage hervor, an der 486 Unternehmen teilgenommen haben.

Lange Lieferzeiten und hohe Preissteigerungen: Ein Großteil der 13.000 Handwerksbetriebe im Bezirk der Handwerkskammer wird auf eine harte Probe gestellt. „Neun von zehn Betrieben geben in unserer Konjunkturumfrage an, dass die Einkaufspreise gestiegen sind. Aber nur fünf von zehn war es möglich, dies bei den Verkaufspreisen umzusetzen“, berichtet Vizepräsidentin Irene Lammers. „Zurzeit sind viele Materialien nur schwer zu bekommen. In unserem Unternehmen müssen wir mit langen Lieferzeiten bei Aluminiumprodukten, Kabel und Wechselrichtern planen“, ergänzt Timo Stramann, Geschäftsführer der SRP Elektrotechnik GmbH & Co. KG aus Ahlhorn.

Lammers und Stramann gaben zusammen mit Handwerkskammer-Hauptgeschäftsführer Heiko Henke und Klaus Hurling, betriebswirtschaftlicher Berater der Kammer, gegenüber der Presse Einbli-

cke in die Lage des regionalen Handwerks. „In der Gesamtbetrachtung hat sich das Geschäftsklima im Vergleich zum Vorjahr leicht verbessert. Der Index ist von 124 auf 128 Punkte angestiegen. Einmal mehr wird die Lage im Bau- und Ausbauhandwerk durch die Befragten als überdurchschnittlich positiv eingeschätzt. Auch bei den Zulieferern verbessert sich die Stimmung wieder“, fasste Henke zusammen.

Zufriedenheit im Gesundheitshandwerk

Betriebsberater Hurling hatte die Umfrage, bei der 486 Antworten eingingen, ausgewertet. Er sagte: „Die Betriebe des Kfz-Handwerks sind mit der Konjunktur recht zufrieden, bewerten ihre Auftrags- und Umsatzsituation allerdings noch als unterdurchschnittlich. Trotz Corona sehr zufrieden zeigen sich die teilnehmenden Unternehmen des Nahrungsmittelhandwerks, die Nachfrage nach Beschäftigten ist hoch. Gleiches



Zurzeit sind viele Materialien nur schwer zu bekommen.

Timo Stramann,
Geschäftsführer
SRP Elektrotechnik,
Ahlhorn

gilt auch für die Betriebe des Gesundheitshandwerks. Von den Auswirkungen der Corona-Pandemie stark betroffen sind nach wie vor die Unternehmen des Dienstleistungshandwerks, zu dem insbesondere die körpernahen Dienstleistungen zählen.“

Elektrotechnikermeister Timo Stramann bestätigt die gute Auftragsituation – im Ausbauhandwerk kletterte der Index von 130 auf 133 Zähler – für seinen Betrieb. SRP Elektrotechnik unterstützt Unternehmen und Privatkunden der Solarbranche. „Die Installationen von Photovoltaikanlagen bis 30 Kilowatt Leistung bei Privathäusern und kleineren Gewerbetreibenden ist stark ansteigend. Die vergangenen sechs Monate waren turbulent. Die Kunden sind entscheidungsfreudig und fragen vor allem, wann das Vorhaben fertiggestellt ist.“

Das Ahlhorner Unternehmen hat seinen Lagerbestand erweitert, um die Kundenwünsche bedienen zu

Indexpunkte:

Bauhauptgewerbe: 133 (Vorjahr: 125)
Ausbaugewerbe: 130 (Vorjahr: 128)
Gewerbl. Zulieferer: 118 (Vorjahr: 115)
Kfz-Gewerbe: 121 (Vorjahr: 119)
Nahrungsmittelgewerbe: 130 (116)
Gesundheitshandwerk: 134 (127)
Personenbezogene Dienstleistungen: 105 (Vorjahr: 112)

Konjunkturbericht: Klickbares PDF unter www.hwk-oldenburg.de

Job-Schmiede der besonderen Art

Das Migrationscenter Oldenburg vereint viele Facetten der Integration unter einem Dach. Nun hat die Einrichtung zwei besondere Marken geknackt.

Hier wird gehämmert, gelernt, gekocht, gesägt, gehandelt, geföhnt und vieles mehr: Das Migrationscenter Oldenburg (MiCO) bereitet Menschen auf den deutschen Arbeits- und Ausbildungsmarkt vor. Im Mai 2017 gegründet, wird das Gemeinschaftsprojekt im Auftrag des Jobcenters Oldenburg von der Volkshochschule Oldenburg, der Handwerkskammer, der Akademie Überlingen und der Dekra Akademie betrieben. Standort ist das Berufsbildungszentrum der Handwerkskammer in Tweelbäke.

„Mittlerweile haben über 1.000 Menschen an unseren Maßnahmen teilgenommen. Über 300 sind in den ersten Arbeitsmarkt gekommen“, berichtet Michael Fuge, Geschäftsführer des Jobcenters Oldenburg. Das Überschreiten dieser beiden Marken sei Bestätigung und Ansporn zugleich, ergänzt Ulrike Hudemann. Sie ist Bereichsleiterin Integration

der Volkshochschule und betont die Besonderheit, dass im MiCO auch Sprachkurse direkt vor Ort stattfinden.

Ebenfalls außergewöhnlich: Sozialpädagogen, Jobcoaches, Dozenten, Dolmetscher und Honorarkräfte für zusätzliche Angebote arbeiten Hand in Hand und sorgen im Gesamtpaket für individuelle Lernprogramme. Dirk Christoffer, der für die DEKRA Akademie die Projektleitung innehat, erklärt: „Zunächst werden Personen mit Migrationshintergrund in ihrer Persönlichkeit stabilisiert. Zudem wird geschaut, welche beruflichen Fähigkeiten aus der Biografie hervorgehen.“ Ins MiCO kommen nicht nur Geflüchtete, aber bei einer Auslastung von 75 bis 100 Prozent bei bis zu 120 Plätzen kommen die meisten Personen derzeit aus dem Irak und aus Syrien.

Wer in der beruflichen Orientierung angekommen ist, wird praktisch unterrichtet. „Hier-

bei ergänzen Bewerbungstrainings für die Unterlagen und für die Gespräche bei Arbeitgebern unser Angebot“, sagt Christoffer. Ein Ziel sei neben dem erfolgreichen Übergang in eine sozialversicherungspflichtige Beschäftigung auch die Vermittlung in Praktika. Die Bereiche, in denen das Migrationscenter Praxiserprobung vorhält, sind: Maler und Lackierer, Friseur, Garten- und Landschaftsbau, Handel, Hauswirtschaft, Hotel und Gastronomie, Holzberufe, Lager und Logistik sowie Metallbearbeitung.

Weil es nur ganz wenige Migrationscenter in dieser Form in Deutschland gibt, dürfen sich die fünf Partner bei anhaltend hohem Fachkräftebedarf als Job-Schmiede der besonderen Art bezeichnen lassen. „Jedes Haus bringt sein Fachwissen ein. Das MiCO bündelt die Kompetenz der Kooperationsmitglieder und somit haben wir das Beste unter einem Dach“, sagt Hajo Kreye. Der stellvertretende Leiter des Berufsbildungszentrums der Handwerkskammer sieht sowohl die Teilnehmerinnen und Teilnehmer als auch die Unternehmen der Region als Gewinner. „Ich rate den Betrieben immer, Kontakt zu den Jobcoaches aufzunehmen“, so Kreye.

Foto: Torsten Heidemann



Kontakt:
Jobcoach Frank Wilken,
Telefon 0441 3506-7426,
Mail f.wilken@mkc-ol.de

Fünf Gesichter, die für den Erfolg des Migrationscenters stehen (v. li.): Samantha Westphal, Frank Wilken, Hajo Kreye, Ulrike Hudemann und Dirk Christoffer.

- Eindrucksvolle Bildbände von herausragenden Landschafts- und Tierfotografen
- Mit vielen Informationen zu den Regionen und ihren Landschaftsmotiven
- Mit praktischen Übersichtskarten, in denen die Foto-Spots markiert sind

Entdecken Sie
faszinierende
Foto-Spots
in **Deutsch-**
land!



160 Seiten
ISBN 978-3-8426-5506-5
€ 29,90 [D] • € 30,80 [A]



168 Seiten
ISBN 978-3-8426-5521-8
€ 29,90 [D] • € 30,80 [A]

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

humboldt
...bringt es auf den Punkt.



Heiko Henke, Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer Oldenburg (li.) und Kammerpräsident Eckhard Stein (re.) gratulierten in Celle (v. li.): Paul-André Behrens, Lisa-Sophie Tangermann, Ole Juchem, Wencke Renken, Steffen Lamping, Tom Veit Jägeler, Christian Vöge, das Foto von Michael Lorenz als Pappaufsteller, Jan Rauschenbach, Luca Matthis Wehle, Michael Meyer, Marc Röpk, Felix Vollmer, Sophie-Marie Zimmermann und Tobias Grave.

Sieger von A bis U

Beim Leistungswettbewerb des Deutschen Handwerks haben die Talente aus dem Kammerbezirk abgeräumt. Gleich 16 erste Plätze gingen auf Niedersachsen-Ebene in das Oldenburger Land.

Von A wie Anlagenmechaniker bis U wie Uhrmacher: Junge Handwerkerinnen und Handwerker aus der Region haben eindrucksvoll am Praktischen Leistungswettbewerb des Deutschen Handwerks teilgenommen. „Mit 16 Landessiegern haben wir ein fantastisches Ergebnis eingefahren“, freute sich Kammerpräsident Eckhard Stein.

Den große Tag für den handwerklichen Nachwuchs feierte das niedersächsische Handwerk in der Celler Congress Union. „Dass sich 16 Top-Talente landesweit die Krone aufsetzen dürfen, ist eine sehr schöne Bestätigung der Ausbildungsleistung. Dazu gehört die Leistung des Siegers und das Teamwork dahinter“, sagte Stein.

Der Leistungswettbewerb befindet sich in seiner 70. Austragung. Schirmherr von Europas größtem Berufsvergleich ist Bundespräsident Frank-Walter Steinmeier. „Für uns hat der Wettbewerb eine so große Bedeutung, weil er eindrucksvoll zeigt, was unsere jungen Profis zu leisten imstande sind. Sie zeigen die Zukunftsfähigkeit des Handwerks“, so Eckhard Stein, der bei dem Festakt vor mehr als 200 Gästen auch die einleitenden Worte von Mike Schneider, Präsident des Niedersächsischen Handwerkstages (NHT) bestätigte. Schneider betonte: „Für Spitzenkräfte aus dem Handwerk stehen in unserem jungen Bundesland, aber auch überall auf der Welt alle Türen offen.“

„Das ist eine sehr schöne Bestätigung der Ausbildungsleistung.“

Eckhard Stein,
Kammerpräsident

Nächster Karriereschritt

In den Gesprächen auf der Bühne kamen Freude über faszinierende Berufe und der Stolz des Erreichten zum Ausdruck. Moderatorin Michaela Mann begrüßte als eine von drei Ehrengästen Lena Kühn aus Westerstede. Die Friseurin schilderte auf dem Podium, wie sie es im Jahr 2019 sogar zum Bundessieger im ihrem Gewerk geschafft hat. „Der Erfolg hat mir Türen geöffnet. Ich habe Kontakte geknüpft, die mich beruflich weiterbringen. In der Zwischenzeit habe ich auch meine Meisterprüfung bestanden“, sagte Kühn. Diesen Karriereschritt legt Kammerpräsident Stein auch den frisch gebackenen Landessiegern ans Herz. Lena Kühn engagiert sich indes bereits im Prüfungswesen. „Vorbildlich“, so Stein.

TORSTEN HEIDEMANN

- Die Sieger und die Ausbildungsbetriebe:**
- Anlagenmechaniker** Tobias Grave (Lohne); Gregor Kreymborg GmbH (Lohne)
 - Beton- und Stahlbetonbauer** Ole Juchem (Oldenburg); Kuhlmann Bauunternehmen GmbH & Co. KG (Wiefelstede)
 - Elektroniker, Fachrichtung: Informations- und Telekommunikationstechnik** Christian Vöge (Damme); Alfons Diekmann GmbH Elektroanlagen (Damme)
 - Fotograf** Felix Vollmer (Hannover); Robert Brode und Jan Majchrzak GbR (Hude)
 - Friseurin** Lisa-Sophie Tangermann (Stadland); Klier Hair Group GmbH (Nordenham)
 - Informationselektroniker, Schwerpunkt: Bürosystemtechnik** Jan Rauschenbach (Bersenbrück); Busse Computertechnik & Service GmbH (Damme)
 - Kraftfahrzeugmechatroniker** Michael Meyer (Vechta); Ewald Menke GmbH (Lohne)
 - Land- und Baumaschinenmechatroniker** Tom Veit Jägeler (Garrel); August Bruns Landmaschinen GmbH (Cloppenburg)
 - Metallbauer, Fachrichtung: Konstruktionstechnik** Marc Röpk (Etelsen); Stadwerke Delmenhorst GmbH (Delmenhorst)
 - Metallbauer, Fachrichtung: Nutzfahrzeugbau** Steffen Lamping (Lastrup); Böckmann Fahrzeugwerke GmbH (Lastrup)
 - Orthopädeschuhmacherin** Wencke Renken (Apen); Schuhhaus Janßen Inh. Andreas Meyer e.Kfm. (Westerstede)
 - Raumausstatterin** Sophie-Marie Zimmermann (Wilhelmshaven); Stefan Vogt Raumausstattermeister (Wilhelmshaven)
 - Schilder- und Lichtreklamehersteller** Michael Lorenz (Cloppenburg); Dato Media Werbetechnik (Dinklage)
 - Systemelektroniker** Lasse Warnken (Edewecht); Universität Oldenburg Das Präsidium (Oldenburg)
 - Tischler** Paul-André Behrens (Wildeshausen); Tim Pieper (Wildeshausen)
 - Uhrmacher** Luca Matthis Wehle (Oldenburg); KUNKE GmbH (Wiefelstede)

Neuer Sachverständiger vereidigt

Willkommen im Club: Patrick Gnanendiran ist einer von 79 öffentlich bestellten Sachverständigen im Kammerbezirk.

Elektrotechnikermeister Patrick Gnanendiran wurde am 12. November 2021 in der Handwerkskammer Oldenburg von Hauptgeschäftsführer Heiko Henke zum öffentlich bestellten Sachverständigen für das Elektrotechnikerhandwerk im Teilgebiet Energie- und Gebäudetechnik vereidigt. Der Beschäftigte des Bundestechnologiezentrums für Elektro- und Informationstechnik e. V. (BFE) ist als einer von 79 Sachverständigen aus 31 Gewerken im Kammerbezirk gelistet.

Darüber hinaus bietet die Kammer über ihre Homepage auch den Zugriff auf die bundesweite Datenbank an, in der alle bestellten Sachverständigen eingetragen sind. Dort können Gutachter gezielt nach Ort, Gewerk oder Namen gesucht werden. Sachverständige helfen als neutrale Fachexperten, wenn es Streit zwischen Kunden und Handwerkern gibt. Wer Interesse an einer Sachverständigentätigkeit hat,



Beurkundet: Patrick Gnanendiran (li.) wurde von Heiko Henke im Saal der Handwerkskammer vereidigt.

kann sich auch gerne unter den Nummern 0441 232-208 oder 232-221 melden.

Die Bekanntmachung ist auf der Homepage der Handwerkskammer unter www.hwk-oldenburg.de/ueber-uns/amtliche-bekanntmachungen einzusehen.

Die Liste des Landesvaters

Ministerpräsident Weil hat bei der Tagung von Kammer und Kreishandwerkerschaften aufmerksam zugehört.

Die Notizen waren Chefsache: Ohne Assistenz hat Niedersachsens Regierungschef Stephan Weil beim Spitzentreffen des regionalen Handwerks fleißig mitgeschrieben. Im Rahmen der jährlichen Arbeitstagung von Handwerkskammer und der sieben Kreishandwerkerschaften nahm sich der Ministerpräsident in Lohne ausreichend Zeit für die Wünsche des Handwerks.

Die Zusage des Landesvaters war der gastgebenden Kreishandwerkerschaft Vechta gelungen. Kreishandwerksmeister Andreas Theilen und Geschäftsführer Markus Nacke hatten die Themen Bürokratieabbau, bessere Ausstattung der Bildungszentren, Aus-

bildung von Menschen mit Migrationshintergrund, Gewinnung von Nachwuchs und die Fördersummen des Landes platziert. Kammer-Hauptgeschäftsführer Heiko Henke prangerte die schlechte Unterrichtsversorgung in den Berufsschulen an.

„Alte Logik“ stimmt nicht mehr

Ministerpräsident Weil versprach, seine Liste in Hannover abarbeiten zu lassen; forderte aber gleichzeitig auf, ihm Lösungsvorschläge schriftlich zukommen zu lassen. Er sieht das Handwerk als unverzichtbar an, um die Klimawende und weitere Zukunftsziele zu erreichen. An den Gymnasien müssen noch mehr berufliche Orien-



Im Fokus: Gastgeber Andreas Theilen (li.) und Kammerpräsident Eckhard Stein nehmen Stephan Weil in ihre Mitte.

tierung stattfinden. Die „alte Logik“, dass Gymnasiasten zur Hochschule müssen, stimme so nicht mehr, sagte Weil. Die Meister- und Gründerprämie werde erhalten bleiben. „Am guten Willen der Landesregierung soll es nicht mangeln.“

Die neue App „Handwerk“:

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

 Handwerkskammer Oldenburg



Schiffsausbau für DIE WELTMEERE

Das Team der Tischlerei Berndt kennt alle schwimmenden Bauwerke, die Rang und Namen haben. Trotz seiner erfolgreichen Spezialisierung bewahrt sich der Betrieb seine Flexibilität.

Manche Schiffe sind so bekannt, die sind selbst größten Landratten ein Begriff. Da wäre etwa die Gorch Fock, das stolze Segelschulschiff der Deutschen Marine, oder die Alexander von Humboldt II mit ihren grünen Segeln. Auch das Kreuzfahrtschiff Amadea lässt jeden aufhorchen, spätestens wenn das dazugehörige Stichwort „ZDF-Traumschiff“ fällt. Diese großen Namen der Seefahrt haben eine Gemeinsamkeit: Das Team der Tischlerei Berndt – Holztec Innenausbau GmbH aus der Elbstadt Tangermünde hat an ihnen schon Hand angelegt und zudem an mehreren Aida-Kreuzern, Luxusyachten und zahllosen Arbeits- und Flusskreuzfahrtschiffen. Für den Einsatz auf dem Wasser bauen die Sachsen-Anhalter Schränke, Betten, Nasszellen oder komplette Kabinen, fertigen öffentliche Bereiche wie Restaurants und montieren die Arbeiten in den schwimmenden Bauwerken.

Termintreue und Qualität

„Der Schiffsausbau ist ein Spezialgebiet mit hohen Anforderungen an Qualität und Termintreue. Dafür ist der Wettbewerb kleiner als in anderen Marktnischen“, erklärt Tino Berndt. Er leitet die Geschichte der Tischlerei in dritter Generation und hat den Familienbetrieb zu einem breit aufgestellten, schlagkräftigen Unternehmen mit 50 Mitarbeitern und modernem Maschinenpark entwickelt. Den Grundstein der Spezialisierung des Betriebs legte sein Vater Anfang der 1990er-Jahre: Als die Tangermünder Werft ihre eigene Tischlerei schloss, bot der Tischler den schiffskundigen Fachkräften einen Job in seinem Unternehmen an. So erschloss der Betrieb ein neues Standbein, das Vater und Sohn ab Ende der 90er-Jahre gemeinsam ausbauten. „Mit den ersten Aufträgen für die Werft in Tangermünde wuchs das Netzwerk in der Branche“, erinnert sich Berndt.

So wurde aus der Tischlerei ein international agierender Anbieter für Schiffsinnausbauten. Mal ist das Team an Neubauten im Trockendock beteiligt, mal werden Sanierungen und Reparaturen durchgeführt – mitunter sogar während der Fahrt auf offener See. Manches Projekt hat der Unternehmer hautnah begleitet. An eine Reise von Miami über die Karibik nach New York erinnert er sich gerne: „Der enge Sanierungszeitplan sah vor, dass das Team während der Überfahrt mehrere Kabinen umbaute und die alten Betten gegen neue austauschte.“

Die Arbeit in den Schiffen auf dem Wasser oder gar während der Fahrt birgt manche Herausforderungen. „Was an Land ein selbstverständliches Hilfsmittel ist, funktioniert da nicht“, erklärt Berndt. Einfaches Beispiel: die Wasservoaage! Selbst Innenausbauten an Land laufen komplett anders ab als im Immobilienbereich. „Die Nasszellen werden beim Neubau zum Beispiel von oben in die Kabinen abgelassen, bevor das nächste Deck installiert wird“, berichtet der Handwerksunternehmer.



Tino Berndt hat die Spezialisierung der Tischlerei im Schiffsinnausbau vorangetrieben und gleichzeitig darauf geachtet, nicht zu abhängig von einer einzigen Branche zu sein.



In der Werkstatt: Tino Berndt mit Meister Christian Limp

Immer auf Nachwuchssuche

Das alles macht die Arbeit im Schiffsausbau für die Sachsen-Anhalter spannend. Und es sind gute Argumente bei der Fachkräftesuche. „Dass ein Azubi während der Lehre auf einer Yacht von einem Scheich arbeiten kann, kommt sicher nicht in jedem Betrieb vor“, erzählt Berndt. Fünf Auszubildende hat der Betrieb derzeit. Einfach sei die Nachwuchssuche trotz der spannenden Branche und mehreren Preisen für seine Ausbildungsqualität nicht.

Zur Arbeit in den Schiffen sind die Tischler meist im norddeutschen Raum unterwegs, aber auch in den Niederlanden – und in Wien im Rahmen von

Reparaturen an Flusskreuzfahrtschiffen. „Etwa alle zwei Jahre kommen Sonderprojekte außerhalb von Europa vor“, berichtet Berndt. Bis nach Japan hat das manchen Mitarbeiter bereits gebracht. Auf die großen Touren schickt Berndt nur Mitarbeiter, die auf das Abenteuer Lust haben. Die Teamgröße orientiert sich an Projektumfang und Zeitplan.

Nicht nur im Schiffsausbau beweist das Team Kompetenz. In Zeiten der Corona-Pandemie profitierte es von seiner Flexibilität im Tischlerhandwerk. „Wir sind nicht extrem spezialisiert, sondern bieten auch Innenausbau für Gewerbe, Wohnungsbauprojekte und Privatkunden“, sagt Tino Berndt. Als die Pandemie in



Individuelle Nische: Innenausbau von Schaustellerwagen

Etwa alle zwei Jahre haben wir Projekte außerhalb von Europa.

der Kreuzfahrtbranche durchschlug und sich die Aufträge im Schiffsinnausbau für die Tischlerei von 80 auf etwa 50 Prozent reduzierten, war diese Flexibilität besonders wertvoll. Über Partner in Berlin konnte der Betrieb freie Kapazitäten in Wohnungsbauprojekte einbringen. Auch helfe sein Netzwerk zu befreundeten Tischlereien, Über- und Unterkapazitäten auszugleichen. Mit dem wachsenden Privatkundengeschäft in der Region und neuen Geschäftsfeldern wie dem individuellen Ausbau von Schaustellerwagen stellt sich das Unternehmen nachhaltig breiter auf. So weiß Tino Berndt den Familienbetrieb sicher auch durch unruhige Fahrwasser zu manövrieren. **DENNY GILLE**

VIER FRAGEN AN

Benjamin Andresen

FIRMENNAME Benjamin Andresen
WEBSITE lebenswerk-raumentfaltung.de
ORT Hollenstedt
GEWERK Fliesenleger, Raumausstatter
MITARBEITERZAHL 1
FUNKTION Inhaber



1. Welche App nutzen Sie beruflich am meisten?

Am meisten nutze ich die Foto-App für Instagram und meine Dokumentation. Dann Instagram und auf Platz drei liegt Plancraft für Angebote und Rechnungen.

2. Was war Ihre größte digitale Herausforderung?

In der stecke ich noch mitten drin: meine Website. Ich wollte sie erst selbst erstellen. Jetzt lasse ich einen Profi ran, denn da hängt mehr dran als gedacht – Google Ads zum Beispiel.

3. Wofür nutzen Sie Social Media?

Stories, um Vertrauen aufzubauen, und Beiträge, um meine Ergebnisse zu zeigen.

4. Was wollen Sie als Nächstes digitalisieren?

Den Erstkontakt auf meiner Website will ich mit einem Bot ergänzen. Der könnte Kunden Fragen beantworten, um schneller ein Angebot von mir zu erhalten.

Foto: Privat

ZU GUTER LETZT

Wo suchen Handwerker im Internet nach neuen Jobs?

Bei Indeed, der Agentur für Arbeit und StepStone. Wie eine aktuelle Umfrage des HR-Marktforschungsunternehmens Trendence zeigt, sind mehr als ein Drittel der Kandidaten ohne akademische Ausbildung im sogenannten Blue-Collar-Arbeitsmarkt bei Indeed unterwegs. Ein Viertel nutzt die Jobbörse der Arbeitsagentur und ein Fünftel StepStone. Befragt wurden 1.000 Teilnehmer, darunter auch Arbeitnehmer mit Hochschulabschluss.

Zugleich konstatiert die Umfrage wachsende Lust auf einen Jobwechsel: 39 Prozent der Befragten sind derzeit aktiv auf der Suche nach einem neuen Job, weitere 35 Prozent offen für eine neue Herausforderung.

Und wo informieren sich Handwerker über einen möglichen neuen Arbeitgeber? Nichtakademiker sind laut Umfrage in erster Linie auf Facebook unterwegs. Insgesamt werden laut der Befragung berufliche soziale Netzwer-

ke wie Xing, LinkedIn oder Kununu deutlich häufiger von Jobsuchenden mit Hochschulabschluss genutzt.

Für Betriebe, die nach neuen Fachkräften suchen, bedeuten die Zahlen, dass Karriereportale und soziale Netzwerke zunehmend genutzt werden, sagt Robindro Ullah, Geschäftsführer von Trendence. Arbeitgeber sollten darauf achten, sowohl ihre Stellenaussagen auf Jobbörsen als auch ihre Arbeitgeberprofile in sozialen Netzwerken „möglichst spitz und wettbewerbsorientiert“ zu gestalten. **(KW)**



Foto: Myvisuals - Fotolia.com



Handwerker verhindert Betrug

Während ein Küchenmonteur im Haus einer Kundin arbeitet, telefoniert die Frau und wirkt so beunruhigt, dass der Handwerker nachfragt. Doch die Antwort der Kundin, sie könne nicht darüber sprechen, lässt den Monteur skeptisch werden, berichtet pressportal.de und beruft sich auf die Polizei in Kleve.

Als die Frau anschließend beginnt, Geld und Schmuck zusammenzusuchen und das Haus verlässt, reagiert der Handwerker und ruft die Polizei. Diese kann die Dame stoppen. Laut Polizei stellte sich nach dem Vorfall heraus, dass der Frau am Telefon erzählt wurde, ihre Tochter und ihr Schwiegersohn seien in einen Unfall verwickelt und forderten Geld. Dem Handwerker sei es zu verdanken, dass der Vorfall aufgeklärt und die Übergabe verhindert wurde. **(JA)**

Foto: Ayratcher - stockadobe.com