

## "Wir machen Energiewende" Warum Ingo Stephan und Alexander Pape ihren Elektrobetrieb an 1Komma5° verkauft haben. Seite 3



#### Warum gerade ich?

Wer wie Anja Selzer-Gassmann sein Alleinstellungsmerkmal kennt, überzeugt im Wettbewerb. **Seite 4** 

#### Fake-Firmen erkennen

Ein Handwerker übernimmt von einer GmbH einen Auftrag – doch die GmbH existiert gar nicht. **Seite 5** 

#### Das kann teuer werden

Nicht jede Methode zum Einholen von Online-Bewertungen ist auch erlaubt. **Seite 6** 

#### Wieder kein Auftrag?

Sie haben Hemmungen vor der Frage aller Fragen im Kundengespräch? So überwinden Sie sie. **Seite 7** 

#### Nachfolge oder Firma finden Kammer bietet breite Unterstützung

Kammer bietet breite Unterstützung rund um die Übernahme. **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.



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.norddeutscheshandwerk.de

# Die harten Jahre kommen noch

Wer hat Schuld am Nachwuchsmangel: die Eltern, die Schulen, die Betriebe? Es gibt noch ein anderes Problem.

rank Oettinger bildet seit Jahren aus Überzeugung aus. "Ohne neue Azubis und Gesellen können wir unseren Betriebserhalt langfristig nicht sichern", sagt der Inhaber der Carl Oettinger Gesundheitstechnik in Hannover. Unterstützung beim Übergang von der Schule ins Berufsleben ist aus seiner Sicht besonders wichtig. Deshalb hat der Betrieb Instrumente entwickelt, um dem Fachkräftemangel entgegenzuwirken.

#### **Bootcamp: Vorteil für Azubis und Gesellen**

"Helfen anstatt meckern" sei das Credo für den Ausbildungsstart. Deshalb gibt es in dem Betrieb mit 75 Mitarbeitenden – davon 14 Auszubildende – ein Azubi-Bootcamp: Vor dem ersten Weg zur Baustelle lernen die Schulabgänger den sicheren Umgang mit den gängigsten Maschinen, testen Materialien und eignen sich handwerkliches Fachwissen an. "Damit geben wir ihnen Sicherheit und erhöhen gleichzeitig die Zufriedenheit der Gesellen", betont Oettinger. Das binde die Mitarbeitenden langfristig.

Dass sich in Sachen Nachwuchsarbeit strategisches Vorgehen lohnt, zeigen die Zahlen: Im Ausbildungsjahrgang 2021 fehlten gegenüber dem Jahrgang von 2006 gut 35.000 neue Ausbildungsverträge. Mehr als ein Fünftel neuer Azubis ging dem Handwerk in dieser Zeit verloren. Woran hat es gelegen? Antworten gibt ein Vergleich der Schulabsolventen mit den abgeschlossenen Ausbildungsverträgen über die Jahre.

#### Handwerk hat wieder zugelegt

Zwischen 2006 und 2010 sank die Zahl der Schulabsolventen stark – um durchschnittlich 18.000 pro Jahr. Gleichzeitig sank die Zahl der neuen Ausbildungsverträge im Handwerk um durchschnittlich 2.500. Im Schnitt blieb jedoch der Anteil der neuen Handwerksazubis an den Schulabsolventen mit 14,9 Prozent relativ konstant. Danach folgten Jahre, in denen prozentual weniger Ausbildungsverträge im Handwerk geschlossen wurden als Absolventen die Schulen verließen – bis auf einen Tiefstand von 12,6 Prozent im Jahr 2013. Seitdem konnte das Handwerk wieder Boden gutmachen. Das Verhältnis von Schulabsolventen zu Ausbildungsstarts lag ab 2018 – abgesehen vom Pandemiejahr 2020 – stabil zwischen 14,2 und 14,3 Prozent.

#### Mehr Azubis mit höherer Bildung

Mit den Jahren hat auch das Schulniveau der Azubis im Handwerk zugelegt: 2006 hatte noch die Hälfte der neuen Azubis gar keinen oder einen Haupt-



Wir müssen

den Übergang

in die

Ausbildung

erleichtern.

Frank Oettinger,

Inhaber Carl Oettinger

Gesundheitstechnik in

Hannover

"Ausbildung wird immer umfassender und herausfordernder", findet Handwerksunternehmer Frank Oettinger.

schulabschluss und nur knapp 5 Prozent die Hochschulreife. 2021 lag der Anteil ohne oder mit Hauptschulabschluss unter 40 Prozent und der Anteil mit Hochschulreife bei fast 17 Prozent. Auch der Anteil der Absolventen mit Realschulabschluss legte von 30 auf 42 Prozent zu. In absoluten Zahlen machten mehr Realschüler und Absolventen mit Hochschulreife eine Ausbildung im Handwerk als 2006.

#### Wie geht es weiter?

Die absolute Zahl neuer Ausbildungsverträge sinkt erst einmal weiter. 2021 belief sie sich nur noch auf gut 132.000 Neuverträge. Kein Wunder: Im Vergleich zu 2006 fehlten 2021 insgesamt 200.000 neue Schulabsolventen. Und der geburtenschwächste Jahrgang kommt erst noch: 2011 wurden so wenig Babys in Deutschland geboren wie nie. Diese Generation wird zwischen 2026 und 2029 ihren Abschluss machen.

Ein Lichtblick: Seit 2012 ziehen die Geburtenzahlen wieder an und liegen seit 2016 stabil über dem Niveau der Jahrtausendwende. Das wird sich auch bei den Schulabsolventen bemerkbar machen: Laut einer aktuellen Prognose der Kultusministerkonferenz (KMK) soll die Zahl der Absolventen 2026 ihren absoluten Tiefpunkt erreichen. Danach steigen die Absolventenzahlen den KMK-Daten zufolge bis 2035 um durchschnittlich 100.000 Absolventen pro Jahr.

#### Konsequenzen für Handwerksbetriebe

Für Betriebe bedeutet das: Der Mangel an Nachwuchskräften wird mindestens noch bis 2026 anhal-

ten. Und auch danach werden die Absolventen als Azubis heiß umkämpft sein. Denn schon ab 2025 gehen die ersten geburtenstarken Babyboomer-Jahrgänge in Rente, was den Fachkräftemangel weiter verschärft. Der zuletzt wieder gestiegene Anteil von neuen Ausbildungsverträgen an der Zahl der Schulabsolventen beweist jedoch, dass sich das Handwerk in diesem Wettbewerb behaupten kann.

#### **Azubi-Stammtisch und Coachings**

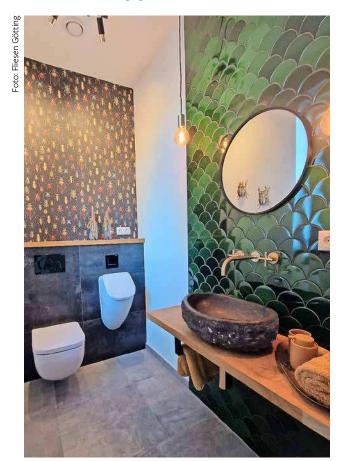
Damit sich auch seine Azubis auf Baustellen behaupten können, hat Unternehmer Frank Oettinger einen Stammtisch ins Leben gerufen, an dem alle Azubis, der Chef und der Ausbildungsleiter teilnehmen. "Da wird auch mal offen kritisiert", sagt er. Die neuen Azubis bekämen dadurch ein Gespür dafür, dass konstruktive Kritik erwünscht ist und wie man sie äußert. Zudem stärke der Austausch den Zusammenhalt und das Vertrauen zwischen älteren und jüngeren Azubis.

Um Themen wie Teamfähigkeit, Wertschätzung und Problemlösungskompetenzen dreht es sich zudem in systemischen Coachings. "Starke Persönlichkeiten werden immer wichtiger", ist Oettinger überzeugt. Und sieht schon jetzt Ergebnisse: "Die Jugendlichen übernehmen freiwillig mehr Verantwortung."

Frank Oettinger sieht seinen Betrieb für die Zukunft gerüstet: Sechs Ausbildungsverträge sind für das neue Ausbildungsjahr schon unterschrieben. Er habe sogar Interessenten absagen müssen. DENNY GILLE UND MARTINA JAHN

### MEIN LIEBLINGSPROJEKT

#### Fischschuppen im Badezimmer



Fliesenlegermeister Heiner Götting hat Anfragen von Kunden, die "mehr als außergwöhnlich" sind. "Diese Schuppenfliesen gehören dazu", sagt der Inhaber von Fliesen Götting in Bösel. Denn: "Sowohl die Farbe als auch die Form haben etwas Besonderes." In Spanien habe er die Fliesen ausfindig gemacht und seiner Frau den Wunsch erfüllt, die grünen Schuppen im Bad anzubringen. "Es brauchte mehrere Anläufe. Mit der Form zu arbeiten, war ganz neu für uns", sagt Götting. Der Abschluss zur Tapete sei nur mit einer speziellen Schiene möglich gewesen. Entstanden ist ein Fliesenspiegel über dem Waschbecken aus Naturstein, das auf einem Waschtisch aus Eiche steht. Ein Wasserhahn aus Messing, direkt aus der Wand, rundet das Bild ab. (JA)

## Umfrage zur Vier-Tage-Woche: Das sagen Praktiker

Repräsentativ ist das Ergebnis nicht, aber es zeigt zumindest eine Tendenz.

Die Vier-Tage-Woche erfährt unter Handwerkern große Zustimmung. Das zeigt eine Umfrage, die die Macher der Meisterwerk-App im Februar 2023 durchgeführt haben. Demnach wünschen sich 82 Prozent der befragten Handwerker eine Vier-Tage-Woche. Die anderen 17,5 Prozent könnten sich dieses Arbeitszeitmodell eher nicht vorstellen, wenn sie dafür zehn Stunden pro Tag arbeiten oder auf einen minimalen Teil ihres bisherigen Gehalts verzichten müssten.

Die Umfrage deckt allerdings Unterschiede zwischen den Geschlechtern auf: Unter den befragten Männern favorisieren sogar 87,5 Prozent die Vier-Tage-Woche, von den Frauen wünschen sich nur 53,3 Prozent dieses Arbeitszeitmodell.

Bei der Umfrage wurden die Handwerker auch gefragt, was sie an ihrem freien Tag machen würden. Freunde treffen und Hobbys nachgehen, waren

die häufigsten Antworten der Handwerker unter 35 Jahren. Die 35–65-Jährigen hingegen tendieren eher dazu, Zeit mit der Familie zu verbringen oder etwas für sich zu tun und zu entspannen.

Die Autoren der Umfrage haben insgesamt 103 Handwerker mit Wohnsitz in Deutschland befragt, die in Betrieben mit 5 bis 50 Mitarbeitenden arbeiten. Die Befragten stammen unter anderem aus dem Maler-, Elektro-, Dachdecker-, Gerüstbau- und SHK-Handwerk. (AML)



2 Geld & Recht Norddeutsches Handwerk | 14. April 2023



Wer anonym der Schwarzarbeit beschuldigt wird, hat bei einer Betriebsprüfung keine Akteneinsicht – schon gar nicht in die anonyme Anzeige. Die Chance zur Selbstverteidigung kommt erst später.

ipps und anonyme Anzeigen sind eine wichtige Quelle für die Betriebsprüfer des Finanzamts. Das gilt zumindest dann, wenn die Hinweise genug Substanz bieten und es sich nicht um offensichtliche Verleumdung handelt. Das Problem mit solchen Anzeigen: Wie sollen sich Betroffene dagegen wehren?

## Der Fall: Anonyme Anzeige während der Betriebsprüfung

Das Finanzamt führt eine Außenprüfung in einem Unternehmen durch. Nach Beginn der Prüfung fordert der Fiskus von der Unternehmerin Aufträge und Stundenzettel der Arbeitnehmer, Arbeitsnachweise sowie Kostenvoranschläge und Angebote an. Zur Begründung führt es eine anonyme Anzeige wegen Schwarzarbeit an. Darin sei das Unternehmen

beschuldigt worden, Überstunden "schwarz ausbezahlt" und Erlöse "schwarz vereinnahmt" zu haben.

Daraufhin beantragt die Unternehmerin beim Finanzamt Akteneinsicht. Insbesondere will sie Zugang zu Informationen, die in der Betriebsprüfungsakte zu der anonymen Anzeige enthalten sind. Dabei beruft sie sich auf die Datenschutzgrundverordnung (DSGVO). Das Finanzamt bietet der Unternehmerin Auskunft über die sie betreffenden personenbezogenen Daten an. Eine umfassende Akteneinsicht in sämtliche Dokumente und Aktenvermerke verweigert das Finanzamt hingegen.

## Das Urteil: Volle Akteneinsicht erst nach dem Prüfungsergebnis

Das Finanzgericht Düsseldorf entscheidet zugunsten des Finanzamts. Zwar sei die Datenschutz-

"

Kein
Anspruch auf
Einsicht in alle
Dokumente
und Vermerke

grundverordnung (DSGVO) grundsätzlich anwendbar – auch auf eine Betriebsprüfung und auch dann, wenn es um Körperschafts- und Gewerbesteuer geht.

Dennoch habe die Unternehmerin keinen Anspruch auf vollständige Akteneinsicht. Dagegen sprächen drei Gründe:

- 1 Der Klägerin gehe es nicht um Auskunft über die verarbeiteten eigenen Daten, sondern um Informationen zur anonymen Anzeige. Der Inhalt solcher Anzeigen lasse häufig Rückschlüsse auf deren Verfasser zu, für die jedoch das Steuergeheimnis gelte. Daher seien hier Steuergeheimnis und Datenschutz abzuwägen und dafür habe die Unternehmerin keine Argumente zu ihren Gunsten geliefert.
- 2 Die DSGVO umfasse nur das Recht an den eigenen personenbezogenen Daten. Berechnungen, Einschätzungen und Überlegungen des Finanzamts fielen während der laufenden Prüfung nicht unter das Auskunftsrecht.
- 3 Erst wenn das Ergebnis der Betriebsprüfung feststeht, könne sich die Unternehmerin dagegen mit allen Rechtsmitteln verteidigen. Dann müsse das Finanzamt alle Beweismittel offenlegen und dazu gehöre dann auch der Inhalt der anonymen Anzeigen. JÖRG WIEBKING



Über den Fall muss nun der Bundesfinanzhof entscheiden (Az. II R 35/22).

## Kostenfalle: Auskunft vom Finanzamt

Eine verbindliche Auskunft des Finanzamts kann teuer werden. Sogar dann, wenn Sie den Antrag auf die Auskunft zurückziehen, wie dieser Fall zeigt.

Der Fall: Ein großes Unternehmen beantragte beim Finanzamt eine verbindliche Auskunft zur Gründung einer Tochtergesellschaft im Ausland. Das Finanzamt ging von einem Gegenstandswert von 30 Millionen Euro aus und kam so auf eine Gebühr von



100 Euro pro Stunde kostet die verbindliche Auskunft des Finanzamts mindestens – und meistens mehr. 110.000 Euro für die verbindliche Aus-

Während das Finanzamt an der Auskunft arbeitete, änderte das Unternehmen seine Pläne und zog den Antrag zurück. Der Fiskus hatte jedoch schon 156 Stunden investiert und hätte nur noch 10 bis 15 Stunden bis zur fertigen Auskunft benötigt. Daher verlangte er 90 Prozent der ursprünglichen Gebühr: 98.762 Euro.

Das Unternehmen klagt dagegen: Da der steuerliche Vorteil einer verbindlichen Auskunft entfalle, dürfe das Finanzamt nicht mit dem Gegenstandswert kalkulieren, sondern nur mit einer Zeitgebühr. Die Zeitgebühr beträgt 50 Euro je angefangene halbe Stunde, folglich wollte das Unternehmen nur 15.600 Euro zahlen.

Das Urteil: Der Bundesfinanzhof gab dem Finanzamt recht. Für einen Wechsel von der Wert- zur Zeitgebühr gebe es keine Rechtsgrundlage. Das Finanzamt könne nur den bereits angefallenen Aufwand berücksichtigen und die Wertgebühr entsprechend ermäßigen.

Tipp: In der Regel wird das Finanzamt für eine Auskunft immer die Wertgebühr ansetzen. Die reine Zeitgebühr gilt nur, wenn der Fiskus den Gegenstandswert nicht einschätzen kann. Sprechen Sie daher mit Ihrem Steuerberater über die voraussichtlichen Kosten, bevor Sie eine verbindliche Auskunft beantragen. (Jw)

BFH: Urteil vom 4. Mai 2022, Az. I R 46/18

## Verklickt bei der Steuererklärung

Vorsicht bei elektronischen Steuererklärungen: Wer falsche Daten importiert, darf nicht auf eine Änderung des Steuerbescheids hoffen.

Der Fall: Ein Ehepaar meldet in der Einkommensteuererklärung 2018 Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung. Für seine Steuererklärungen hat das Paar seine Steuerdaten auf seinem PC in Ordnern jahrgangsweise gespeichert. Diese Daten importiert es mit dem Programm "MeinElster" in die Steuererklärung.

Das Finanzamt erlässt einen Steuerbescheid, der ohne Einspruch bestandskräftig wird. Erst jetzt bemerkt das Paar einen Fehler: Es hatte Daten aus 2017 statt 2018 importiert. Daher hatte es zu hohe Mieteinnahmen gemeldet. Das Finanzamt lehnt die Änderung des Bescheids jedoch ab.

Das Urteil: Auch das Finanzgericht Niedersachsen verweigert dem Ehepaar die Korrektur des Steuerbescheids. Zwar seien Änderungen gemäß § 173a Abgabenordnung bei Schreib- und Rechenfehlern möglich. Fehler bei der Übertragung von Daten sowie bei der Eingabe der elektronischen Steuererklärung würden jedoch nicht von dieser Vorschrift erfasst.

Eine nachträgliche Änderung des Bescheids wäre auch möglich gewesen, wenn das Finanzamt den Fehler als offensichtliche Unrichtigkeit hätte bemerken müssen. Der Fehler sei jedoch nicht offensichtlich gewesen – das Finanzamt hätte ihn nur durch eine Überprüfung der Steuerdaten 2017 erkennen können. (Jw)

FG Niedersachsen: Urteil vom 21. September



Verklickt bei der elektronischen Steuererklärung: Anders als Schreib- und Rechenfehler lässt sich so ein Fehlgriff nicht nachträglich korrigieren.

## Keine Sonderregeln für Abschiedsfeier

Sie haben ein erfolgreiches Unternehmen aufgebaut und wollen den Abschied in den Ruhestand richtig feiern? Der Freibetrag von 110 Euro gilt auch für Sie!

Der Fall: Ein geschäftsführender Gesellschafter geht in den Ruhestand und lädt zu einer Abschiedsfeier ein. Fast 95.000 Euro kostet die Party am Ende – für 162 Gäste inklusive Kollegen, Kunden, Mitarbeitende und Angehörige. Diesen Betrag setzt er als Werbungskosten in seiner Einkommensteuererklärung an.

Der Fiskus erkennt jedoch nur 110 Euro pro Teilnehmer an, insgesamt 18.000 Euro. Die übrigen 476 Euro je Partygast soll der Ex-Geschäftsführer tragen. Der hält dagegen: Er habe die Firma mit aufgebaut und zu wirtschaftlichem Erfolg geführt. Dies würde sich auch in dem Abfindungsbetrag beim Ausscheiden und seinen erheblichen Gehaltszahlungen und Kapitalerträgen aus der GmbH widerspiegeln. Daher sei die 110-Euro-Grenze nicht angemessen.

Das Urteil: Das Finanzgericht Nürnberg schließt sich der Auffassung des Finanzamts an. Zwar könne auch eine Verabschiedung in den Ruhestand einen ganz überwiegend beruflichen Charakter haben. Doch die Aufwendungen von 586 Euro pro Person überstiegen erheblich die finanziellen Aufwendungen vergleichbarer betrieblicher Veranstaltungen. Sie lägen auch weit über der Steuerfreigrenze von 110 Euro für Betriebsveranstaltungen, die als Vergleichsmaßstab herangezogen werden kann.

Insgesamt handele es sich um einen Fall von nicht abzugsfähiger "unangemessener Aufwendung". Dafür spräche insbesondere das aufwendige Unterhaltungsprogramm mit Trommelworkshop, Barista-Bike und neun Artisten.



Livebands, Artisten und mehr für die Abschiedsfeier vor dem Ruhestand? Kein Problem, wenn es nicht mehr als 110 Euro pro Teilnehmer kostet.

FG Nürnberg: Urteil vom 19. Oktober 2022, Az. 3 K 51/22

## Das Smartphone als Diensthandy

Cleverer Deal: Sie kaufen das Privathandy Ihres Mitarbeiters und überlassen es ihm dann auch zur privaten Nutzung. Der BFH hat das abgesegnet.

**Der Fall:** Der Arbeitgeber kauft einem Mitarbeiter dessen privates Smartphone ab. Kaufpreis: ein Euro. Zudem übernimmt das Unternehmen die Kosten des privaten Mobilfunkvertrags. Anschließend überlässt es dem Mitarbeiter das Gerät als Diensthandy – auch zur steuerfreien privaten Nutzung.

Nach einer Lohnsteuer-Außenprüfung soll der Arbeitgeber jedoch die laufenden Handygebühren nachträglich als Lohn versteuern. Die Begründung des Finanzamts: Das ganze Vorgehen sei eine "unangemessene rechtliche Gestaltung" nach § 42 Abgabenordnung. Der Kaufpreis von einem Euro sei weniger als der übliche Wert für ein gebrauchtes Gerät dieser Marke, hält also einem Fremdvergleich nicht stand. Bei dem Vertrag sei es nur um die Steuervorteile gegangen.

Das Urteil: Der Bundesfinanzhof (BFH) entscheidet zugunsten des Arbeitgebers. Der Kaufvertrag für das Handy sei wirksam. Für ein Scheingeschäft gebe es keine Anzeichen, da der Arbeitnehmer auf das Eigentum am Gerät verzichtet hat und es abgeben muss, wenn er die Firma verlässt. Deswegen greife

in diesem Fall auch der Fremdvergleich nicht. Ein Fremdvergleich sei nur erforderlich, wenn kein Interessengegensatz zwischen den Vertragsparteien besteht. Hier bestehe jedoch ein solcher Gegensatz, da der Mitarbeiter für die Vereinbarung auf das Eigentum am Handy verzichten musste. (JW)

BFH: Urteil vom 23. November 2022, Az. VI R 50/20



Übernehmen Sie das Smartphone eines Mitarbeitenden, sparen Sie Investitionen und Ihr Arbeitnehmer Kosten.

Brennpunkt 14. April 2023 | Norddeutsches Handwerk

# "Wir machen jetzt Energiewende"

Warum Ingo Stephan und Alexander Pape aus Göttingen ihren Elektrobetrieb an das Unternehmen 1Komma5° verkauft haben.

er Jahresrückblick von Ingo Stephan könnte Silvester deutlich umfangreicher ausgefallen sein als üblich. "Wir haben ein Hammerjahr hinter uns, was Veränderungen angeht", sagt der Geschäftsführer aus Göttingen. Der Grund: Am 1. Dezember 2021 haben er und sein Kompagnon Alexander Pape ihren Elektrobetrieb Bode & Stephan in Göttingen an die 1Komma5° GmbH in Hamburg verkauft.

1Komma5° ist ein 2021 gegründetes Start-up-Unternehmen. Die GmbH hat sich auf die Fahne geschrieben, die Energiewende zu beschleunigen, und zwar dort, wo sie umgesetzt wird – im Handwerk. Dazu kauft das Unternehmen Handwerksbetriebe und richtet sie neu aus. So führen Pape und Stephan weiter die Geschäfte in Göttingen, teilen sich diese Aufgabe nun aber mit Sascha Koppe von der 1Komma5°-Holding.

"Uns hat die Idee von 1Komma5° überzeugt, klassische Handwerksbetriebe, in denen noch viel nach Bauchgefühl entschieden wird, mit einem Unternehmen zusammenzubringen, das Prozesse durchleuchtet und professionell aufstellt, sodass sie skalierbar werden", sagt Stephan. "So können wir die Energiewende deutlich voranbringen." Die Zahlen sprechen für sich: Hat der Betrieb früher 200 Systeme aus Photovoltaikanlage, Speicher und Wallbox installiert, sollen es in diesem Jahr 1.000 werden.

#### **Umsatzwachstum von 145 Prozent**

Wie kann das funktionieren? "Wir haben uns erstmal klar positioniert", so Stephan. "Wir machen jetzt Energiewende." Alle anderen Geschäftsfelder eines klassischen Elektrobetriebs wie Hausgeräteverkauf, -installation und -reparatur hat der Betrieb aufgegeben.



"Die wich-

tigste unter-

nehmerische

Entschei-

dung meines

Lebens"

Ingo Stephan,

Geschäftsführer

"Wir haben ein Hammerjahr hinter uns, was Veränderungen angeht", sagt Ingo Stephan, Geschäftsführer 1 Komma  $5^{\circ}$  Göttingen.

Mithilfe von 1Komma5° wurde ein CRM-System eingeführt, das alle Informationen rund um einen Auftrag vom ersten Kundenanruf bis zur Rechnungsstellung umfasst. Klare Arbeitsprozesse wurden definiert: Wer muss was wann tun? Pape und Stephan führten Mitarbeitergespräche, es liefen interne und externe Weiterbildungen für alle, die bislang nichts mit Photovoltaik oder Speichern zu tun hatten, und für die neue Software. "Es gab eine Menge Gesprächsbedarf und auch Ängste auf Seiten der Mitarbeiter", erinnert sich der Geschäftsführer. Doch bis auf einen Elektriker konnten alle knapp 40 Fachkräfte gehalten werden. Neue Kollegen kamen an Bord und wurden integriert: "Unser Umsatz ist im Jahr 2022 um 145 Prozent gewachsen und wir haben jetzt mehr als 100 Mitarbeiter."

Gleichzeitig wurden Einkauf und Planung professionalisiert: "2023 ist schon komplett durchgeplant, wir können frühzeitig bei den Herstellern bestellen", sagt Stephan. "Unser Ziel ist: Was wir in 30 Tagen bauen wollen, muss heute schon am Lager sein." Ein entsprechend großes Lager ist eingerichtet, Lieferengpässe seien deshalb kein Thema.

#### "Enormes Potenzial" im Handwerk

Für Philip Liesenfeld, Mitgründer von 1Komma5°, ist die Niederlassung in Göttingen nicht die erste, die in rasantem Tempo umgekrempelt wurde. Die Holding hat bisher 19 Betriebe mit 40 Standorten in Deutschland eingesammelt, international sind mehr als 30 Unternehmen Teil von 1Komma5°. Im vergangenen Jahr machte die Gruppe nach eigenen Angaben mehr als 200 Millionen Euro Umsatz. "Wir haben gesehen, dass es im Handwerk enorme Potenziale gibt, was Prozesse und Digitalisierung angeht", sagt Liesenfeld, der wie seine Mitgründer nicht aus dem Handwerk, sondern aus der Erneuerbare-Energien-Branche kommt. "Wir haben gesehen, dass die Betriebe ohne zusätzliches Personal ihren Umsatz verdoppeln können, nur durch die Verbesserungen von Strukturen und Abläufen."

Wachsen will auch 1Komma5°. "In Deutschland wollen wir flächendeckend vertreten sein", so Liesenfeld. Deshalb sucht das Hamburger Unternehmen weitere Betriebe aus den Gewerken SHK, Dachdecker und Elektro mit mehr als fünf Millionen Euro Jahresumsatz und Erfahrungen im Bereich Klimaschutztechnik.

#### Verkäufer erhalten eine Rückbeteiligung

Nun ist 1Komma5° nicht das einzige Unternehmen, das Handwerksbetriebe einsammelt. "Ich denke, einer der Unterschiede zu anderen ist, dass wir uns nicht als Finanzinvestoren sehen. Wir wollen gemeinsam mit den Betrieben etwas für die Energiewende erreichen, sie für diese Aufgabe fit machen und entlasten", so der Gründer. Deshalb sei es auch nicht unbedingt das Ziel, Nachfolger eines scheidenden Handwerksmeisters zu werden, sondern mit den Inhabern gemeinsam an der Mission des Unternehmens zu arbeiten. "Die Handwerker haben die Kundenbeziehungen und das Know-how. Wir als Holding sorgen für Wissenstransfer, Prozesssachverstand und Digitalisierung", beschreibt Liesenfeld die Arbeitsteilung. Dazu kommt: 1Komma5°zahlt nicht nur einen Kaufpreis, sondern die Verkäufer erhalten auch eine Rückbeteiligung am Unternehmen.

#### "Entscheidung nicht leicht gemacht"

Und wie fühlt es sich für einen selbstständigen Unternehmer an, seinen Betrieb in eine Holding zu führen? "Wir haben uns die Entscheidung nicht leicht gemacht", räumt Ingo Stephan ein. "Gerade während der Verkaufsverhandlungen habe ich mich gefragt, ob ich das Richtige tue." Doch dann hätten er und sein Kompagnon sich entschieden zu glauben, was die Gründer über die Zusammenarbeit auf Augenhöhe versprachen. "Sie haben Wort gehalten", sagt Stephan. "Für mich war es die wichtigste unternehmerische Entscheidung meines Lebens - und ich würde sie wieder so treffen."

Ruhe wird allerdings in Göttingen so schnell nicht eintreten. Als neues Geschäftsfeld ist jetzt die Installation von Wärmepumpen hinzugekommen. Die Niederlassung will weiter wachsen, ein zweiter Standort soll in Braunschweig eröffnet werden. Ingo Stephan wird wohl auch beim nächsten Jahresrückblick einiges zu erzählen haben. KATHARINA WOLF

## Weniger Stress, gleicher Ertrag

Was bringt eine Vier-Tage-Woche mit weniger Stunden und vollem Lohnausgleich? Eine Studie mit 61 Betrieben beweist: Es rechnet sich sofort.

Nur an vier Tagen arbeiten und genauso produktiv sein wie in einer normalen Arbeitswoche? Das geht, ergab ein groß angelegtes Experiment in Großbritannien. 61 Firmen mit rund 2.900 Beschäftigten nahmen teil und reduzierten zwischen Juni und Dezember 2022 die Arbeitszeit ihrer Belegschaften um 20 Prozent – bei vollem Lohnausgleich. Die überwiegende Mehrheit der Unternehmen hielt an ihren Vollzeit-Produktivitätszielen fest.

Das überraschende Ergebnis:

- Die Einnahmen der Betriebe stiegen um 1,4 Prozent.
- 71 Prozent der Beschäftigten gaben an, weniger unter Erschöpfungssymptomen zu leiden.
- 39 Prozent der Mitarbeitenden fühlten sich weniger gestresst als zu Beginn des Versuchs.
- Die Zahl der Krankheitstage ging um 65 Prozent zurück.

nehmen verließen, sank im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 57 Prozent.

Der Erfolg war so durchschlagend, dass 56 der 61 teilnehmenden Unternehmen die Vier-Tage-Woche fortsetzen wollen.

An dem Versuch hatten Betriebe aus unter-

schiedlichsten Branchen teilgenommen. Zwei Drittel beschäftigten weniger als 26 Mitarbeitende. Den Betrieben war freigestellt, wie sie die Vier-Tage-Woche umsetzten, solange gewährleistet war, dass die Arbeitszeit im Durchschnitt um 20 Prozent sank. In einer zweimonatigen Vorbereitungsphase hatten die Betriebe unterschiedliche Konzepte entwickelt. So verlängerten einige das Wochenende, andere verteilten die Belegschaft über eine Woche oder verschoben Öffnungszeiten. (кw)

## • Die Zahl der Mitarbeitenden, die ihr Unter-

## Inkompetenz schützt nicht vor Haftung

Der Vater – als Geschäftsführer ein Totalausfall. Der Sohn – als Prokurist ein Steuerbetrüger. Wer haftet nach der Insolvenz für die Steuern?

Der Fall: Der Vater ist alleiniger Geschäftsführer einer GmbH, von der ihm 90 Prozent gehören. Faktisch führt sein Sohn als Prokurist die Geschäfte. Die übrigen 10 Prozent der GmbH hält der Enkel. Nach einer Fahndungsprüfung wirft die Steuerfahndung Oldenburg Vater und Sohn Steuerhinterziehung vor durch Scheinrechnungen in 67 Fällen und beleglose Buchungen in 34 Fällen. Der Sohn erhält eine Freiheitsstrafe wegen Steuerhinterziehung. Das Strafverfahren



Sind fehlende EDV-Kenntnisse ein Grund, warum ein GmbH-Geschäftsführer nicht für Steuerhinterziehung haften sollte gegen den Vater wird gegen Zahlung einer Geldauflage eingestellt. Die GmbH meldet Insolvenz an.

Bleiben noch die Steuerschulden aus der Steuerhinterziehung. Das Geld will das Finanzamt vom geschäftsführenden Vater kassieren. Der klagt gegen die Haftung: Faktisch habe ja sein Sohn die Geschäfte geführt. Auch sei er aufgrund seines Alters und seiner fehlenden EDV-Kenntnisse gar nicht in der Lage gewesen, die Aufgaben eines Geschäftsführers zu erfüllen.

Der Beschluss: Der Bundesfinanzhof (BFH) entscheidet zugunsten des Fiskus. Dass der Sohn die Geschäfte geführt hat, entlaste den Vater als Geschäftsführer ebenso wenig wie seine nicht vorhandenen IT-Kenntnisse. Wer als Geschäftsführer steuerliche Aufgaben delegiert, müsse seinen Vertreter sorgfältig auswählen und diesen laufend überwachen, so der BFH. Wer die Anforderungen an einen Geschäftsführer nicht erfüllen kann, dürfe ein solches Amt nicht annehmen oder müsse es niederlegen. (Jw)

BFH: Beschluss vom 15. November 2022, Az. VII R 23/19



# Was ist mein Alleinstellungsmerkmal?

Handwerker, die klar formulieren, warum Kunden gerade sie beauftragen sollen, haben klare Wettbewerbsvorteile. So gelingt Ihnen das!

s bringt auf den Punkt, wofür ein Handwerksbetrieb steht und welche Kunden er ansprechen will: "Wer als Unternehmen ein Alleinstellungsmerkmal hat, weiß ganz genau, in welchem Bereich seine Leistung einzigartig ist", sagt Christian Seigwasser, Geschäftsführer der Online-Marketing-Agentur kundenwachstum.de aus Wunstorf. Jeder Handwerksbetrieb sollte ein Alleinstellungsmerkmal haben. "Wo Sie einzigartig sind, entziehen Sie sich dem Wettbewerb und dem Preisvergleich", betont der Marketing-Experte.

#### Ein Alleinstellungsmerkmal bringt Vorteile

Diese Vorteile eines Alleinstellungsmerkmals führt Seigwasser außerdem an:

- Es erzeugt Kundenbindung: Aus Neukunden werden Stammkunden, wenn sie wegen eines bestimmten Merkmals zu Ihnen kommen, das andere Betriebe nicht haben.
- Die Weiterempfehlungsquote steigt: Wenn Kunden Vorteile aus dem Alleinstellungsmerkmal ziehen und es anderen weitersagen, profitiert der Betrieb.
- Der Expertenstatus wächst: Je mehr Knowhow Sie zu Ihrem Alleinstellungsmerkmal gesammelt haben, desto gefragter werden Sie als Experte - zum Beispiel auf Fachveranstaltungen.
- Es ist ein gutes Marketinginstrument und kostenfreie Werbung: Sie treten als Experte auf Veranstaltungen, Branchenevents oder Messen auf. Dort tummeln sich potenzielle Kunden und Geschäftspartner.
- Es stärkt die Mitarbeiterbindung: Ihre Mitarbeitenden arbeiten in einem spezialisierten Betrieb. Es wird schwerer, einen anderen Arbeitgeber zu finden, der Ihre Mitarbeitenden in der Nische beschäftigen kann. Sie können aufgrund der Unabhängigkeit höhere Löhne zahlen als der Wettbewerb - auch das bindet Mitarbeitende.
- Es erleichtert die Mitarbeitersuche: Wenn Sie als Betrieb in der Branche wegen Ihres Alleinstellungsmerkmals angesehen sind, bewerben sich potenzielle Mitarbeitende eher bei Ihnen.

#### "Wer kein Alleinstellungsmerkmal hat, schafft sich ab'

Wer hingegen kein Alleinstellungsmerkmal hat, befördere sich selbst ins Aus: "Der Wettbewerb wird immer härter, denn Standard-Aufträge bieten zu viele Wettbewerber an", sagt Seigwasser. Das führe zu mehr Konkurrenz und harten Preiskämpfen.

"Der Markt für Billig-Anbieter ist riesig. Wer da mitmischen muss, macht sich selbst überflüssig", betont der Agenturchef. Er rät Betrieben ohne Alleinstellungsmerkmal dringend dazu, sich auf die Suche nach einem zu begeben.

Nutzen können Unternehmer verschiedene Wege. Drei nennt der Experte exemplarisch:

#### Weg 1:

#### Was macht mir besonders viel Spaß?

Die meisten Handwerker haben sich aus einer Leidenschaft heraus für die Selbstständigkeit entschieden. "Besinnen Sie sich auf das, was Sie als Unternehmer oder Unternehmerin antreibt, und leiten Sie daraus ein Alleinstellungsmerkmal ab", rät Seigwasser. Sie könnten sich beispielsweise fragen: Warum habe ich meinen Beruf gewählt? Oder: Was macht mir besonders viel Spaß? Oder: Was kann mein Team besonders gut? Themenfelder, die Ihnen dabei in



Wo ist Ihr Betrieb einzigartig? Das macht Ihr Alleinstellungsmerkmal aus.

den Kopf kommen, sollten Sie notieren und dann ein Alleinstellungsmerkmal ableiten, empfiehlt er.

Hilfreich sei auch, die Aufträge der letzten Jahre auszuwerten und zu schauen, welche Aufträge die größten Gewinne brachten. "Gehen Sie nach dem Pareto-Prinzip (80:20-Prinzip) vor und fragen Sie sich: Welche Aufträge bringen den meisten Ertrag?", rät Seigwasser. Handwerker sollten sich auf die "ertragreichen" 20 Prozent konzentrieren und den Anteil der Kunden, die große oder lohnende Aufträge einbringen, Jahr für Jahr steigern. "Dann macht die Arbeit auch mehr Spaß", betont Seigwasser.

#### Weg 2:

Welche Probleme kann ich besonders gut lösen? Auch wenn es paradox klingt: Hatten Sie in letzter Zeit Stress mit Kunden? "Nutzen Sie den zu Ihrem Vorteil", sagt der Marketing-Experte. Denn wer den Stress vermeiden will, denkt sich in ein zunächst unliebsam erscheinendes Thema rein und sucht nach Lösungen. "Im Prinzip geht es darum, ein allgemein wiederkehrendes Problem auf eine besondere Art und Weise zu lösen", erläutert Seigwasser. Wem das gelinge, der könne genau das als Alleinstellungsmerk-

Welche Trends könnten sich hier etablieren?

Zusätzlich zu den ersten beiden Methoden lohne sich auch immer der "Blick über den Tellerrand", um Vorreiter-Betrieb zu sein und Themen zu setzen. "Schauen Sie in andere Regionen und in andere Länder: Bei welchen Techniken und Materialien sind andere fortschrittlicher? Was hat sich dort schon etabliert? Was können Sie davon für sich übernehmen?" Seigwasser rät, auf Messen, Kongressen, Veranstaltungen oder in benachbarten Branchen nach neuen Impulsen zu suchen.

Nicht immer seien Neuigkeiten auf den ersten Blick überzeugend. Deshalb empfiehlt der Experte,



Der Markt für Billig-Anbieter ist riesig. Wer da mitmischen muss, macht sich selbst überflüssig.

#### Christian Seigwasser,

Marketing-Agentur kundenwachstum

genau zu überlegen, was sich lohnen kann, und es im eigenen Betrieb und mit dem eigenen Kundenstamm zu testen. Nach und nach werde sich zeigen, welche Neuerungen die größten Vorteile bieten.

#### Alleinstellungsmerkmal kommunizieren

"Angst ist die häufigste Ursache dafür, dass Handwerker ihr Alleinstellungsmerkmal nicht nach außen kommunizieren", weiß der Agenturchef aus Erfahrung. Unternehmer hätten Angst, Kunden zu verlieren. Doch diese Angst sei unbegründet: "Niemand verliert deshalb Kunden", betont Seigwasser. Normalerweise werde ein Alleinstellungsmerkmal – wenn es neue Produkte oder Dienstleistungen betreffe -"schleichend eingeführt".

Für alle Neukunden sei eine Information auf der Website und in sozialen Netzwerken der beste Weg, ein Alleinstellungsmerkmal zu kommunizieren. "Um die Stammkunden müssen Sie sich keine Sorgen machen. Sie werden das in der Regel kaum mitbekommen, da sie sich meist nicht mehr auf Ihrer Website informieren – sie kennen Ihren Betrieb ja schon gut", sagt Seigwasser. Eine Information in Richtung der Stammkunden, dass Sie Ihr Portfolio ändern oder erweitern, reiche vollkommen aus.

Wichtig: "Bringen Sie Ihr Alleinstellungsmerkmal in der Kommunikation nach außen immer mit dem Problem in Verbindung, das Sie lösen", rät Seigwasser. "Ohne eine Beziehung zu dem Problem, das Sie lösen, ist die Kommunikation schwierig - die Kunden könnten es vielleicht nicht verstehen", gibt er zu bedenken. Je schlüssiger die Verbindung dem Kunden ist, desto mehr werde Ihre Dienstleistung auch nachgefragt. Und je "exotischer" Ihr Alleinstellungsmerkmal ist, desto mehr Marketing müssen Sie machen, um es verständlicher an den Kunden zu bringen.

#### Ist der Markt reif für meine Idee?

Wenn Sie merken, dass die Nachfrage nach einem frisch etablierten Alleinstellungsmerkmal nicht so

#### Drei Fragen an ...

... Anja Selzer-Gassmann, Inhaberin von gassmann-fotografie in Meine



#### Wie haben Sie Ihren Schwerpunkt gefunden?

» Anja Selzer-Gassmann: Eigentlich hat er eher mich gefunden. Denn die Fotografie ist nicht nur meine Arbeit, sondern etwas, das mich erfüllt und mir richtig Spaß macht. Ich habe mich auf Werbe- und Industriefotografie spezialisiert, nachdem ich Erfahrungen in vielen Bereichen der Fotografie gesammelt habe. In den vergangenen 12 Jahren meiner Soloselbstständigkeit habe ich diesen Schwerpunkt immer weiter perfektioniert.

#### Wie hilft Ihnen die Spezialisierung im täglichen Geschäft?

» Selzer-Gassmann: Ich profitiere vor allem von der Weiterempfehlung meiner Kunden und der engen Zusammenarbeit mit einer Agentur. Gemeinsam können wir ein breites Spektrum an Werbung und Fotografie anbieten. Dadurch ist mein Kundenkreis in den letzten Jahren stetig gewachsen. Früher war ich hauptsächlich in der Region beschäftigt, mittlerweile bin ich in ganz Niedersachsen unterwegs. Das bestätigt mich in meiner Ausrichtung – und macht mich auch stolz.

#### Woran merken Sie, dass Ihr Alleinstellungsmerkmal noch aktuell ist?

» Selzer-Gassmann: Weil Kunden und Agenturen mich immer wieder buchen und meine Begeisterung für die Fotografie nach wie vor sehr groß ist. Wenn Kunden oder Agenturen einen besonderen Stil oder eine außergewöhnliche Bildbearbeitung wünschen, kann ich das möglich machen. Gern stelle ich mich neuen Herausforderungen – das kommt gut bei meinen Auftraggebern an. (JA)

recht anspringt, kann das laut Christian Seigwasser mehrere Gründe haben:

- Sie vermitteln nicht die richtige Botschaft oder die Botschaft kommt nicht bei Ihren Kunden an.
- Die Verbindung der Dienstleistung zu dem Problem, das Sie lösen, wird nicht klar.
- Die Dienstleistung ist zu teuer für den Kunden lohnt sich die Investition nicht.
- Die Nachfrage ist (noch) nicht vorhanden.
- Sollten diese Punkte auf Sie zutreffen, sollten Sie sich dennoch nicht entmutigen lassen und weiter an der

Etablierung Ihres Alleinstellungsmerkmals arbeiten. "Justieren Sie nach, probieren Sie weiter und sammeln Sie Erfahrungen", rät Seigwasser. Überprüfen Sie auch, ob Sie ausreichend Personal haben, ambitionierte Themen anzugehen. Und gehen Sie neue Themen nach und nach an – nicht alles auf einmal.

## **Unerwünschte Flyer-Werbung**

Eine Firma lässt in einem Wohnhaus Broschüren in Briefkästen stecken, obwohl die Bewohner keine Werbung wünschen. Das kann teuer werden.

Der Fall: In einem Münchner Mehrfamilienhaus werden Flyer eines Umzugsunternehmens verteilt, obwohl auf allen Briefkästen "Bitte keine Werbung einwerfen" steht. In dem Fall sind die Flyer nicht in einem der Briefkästen gelandet, sondern in einem Spalt zwischen einem Briefkastenfach und der Briefkastenanlage. Das stört einen Hausbewohner so sehr, dass er vor dem Amtsgericht München klagt.

Das Urteil: Der Bewohner bekommt vor dem Amtsgericht München Recht. Er habe einen Unterlassungsanspruch, wenn er sich durch die Flyer-Werbung gestört fühle. Die Argumentation des Umzugsunternehmens, ihre Verteiler seien angewiesen, die Werbung nur in dafür vorgesehene Briefkästen zu werfen, lehnte das Gericht ab. Auch den Einwand, Dritte hätten die Flyer in den Spalt stecken können, wiesen die Richter zurück. Der Bewohner sei in seinem Mitbesitz gestört worden und es bestehe Wiederholungsgefahr.

Sollte das Unternehmen an dem Wohnhaus erneut Flyer verteilen, droht eine Geldstrafe von bis zu 250.000 Euro, ersatzweise eine Ordnungshaft von bis zu sechs Monaten, teilten die Richter mit. (JA)



Vorsicht: Wer gegen den Wunsch von Hausbewohnern Werbung verteilt, muss mit Strafen



### Dürfen Prüfer schätzen?

Ein kleiner Betrieb klagt gegen die Nachzahlung der Künstlersozialabgabe und bekommt Recht.

Der Fall: Bei einer Betriebsprüfung der Deutschen Rentenversicherung (DRV) soll der Inhaber einer Schokoladenmanufaktur als sogenannter "Eigenwerber" mehr als 4.000 Euro Künstlersozialabgabe nachzahlen. Grundlage der Berechnung ist eine pauschale Schätzung der Werbeumsätze des Betriebs durch die DRV. Der Inhaber hält die Schätzung jedoch für "realitätsfern" und klagt.

Das Urteil: Das Landessozialgericht (LSG) Niedersachsen-Bremen gibt dem Unternehmen Recht. Die DRV habe nicht dargelegt, dass die Manufaktur zum Kreise der "Eigenwerber" gehöre. Dies seien Unternehmen, die "nicht nur gelegentlich Werbeaufträge an selbständige Künstler oder Publizisten erteilten".

Eine Schätzung müsse zudem "eine realistische Grundlage haben und in sich schlüssig und nachvollziehbar" sein. Für ihre Schätzung habe die DRV jedoch "völlig sachwidrig, unabhängig von der Unternehmensausrichtung und -größe einen pauschalen Jahreswert von 19.000 Euro Werbeumsätzen für sämtliche Eigenwerber zugrunde gelegt". Das Unternehmen habe zuvor einen Wert zwischen 50 und 225 Euro angegeben.

Für die Betragsberechnung seien sorgfältig ermittelte Tatsachen vonnöten und keine "völlig realitätsferne Schätzung". Die DRV habe gegenüber dem LSG aber eingeräumt, bei der Schätzung nicht differenziert zu haben. Somit habe sich die Rentenversicherung "sehenden Auges über



Wenn Betriebe ab und an Agenturen für Werbeleistungen beauftragen, sind sie nicht automatisch "Eigenwerber", entschied ein Gericht.

rechtsstaatliche Vorhaben hinweggesetzt". (JA)



14. April 2023 | Norddeutsches Handwerk

# Wer haftet für offene Rechnungen?

Ein Handwerker übernimmt von einer GmbH einen Auftrag – doch die GmbH existiert gar nicht. Sein Geld bekommt er erst nach einem Rechtsstreit. So hätte er den Fake sofort erkannt.

er Fall: Die "D. GmbH & Co. KG" beauftragte einen SHK-Betrieb als Subunternehmer mit Sanierungs- und Umbauarbeiten in einem Mehrfamilienhaus. Für die Leistungen vereinbarten die Parteien einen Pauschalpreis von 151.130 Euro brutto. Der Handwerker erbrachte seine Leistungen, schrieb Abschlagsrechnungen und erhielt Geld. Doch dann stockten die Zahlungen, Forderungen von 39.151 Euro blieben offen.

Mit Mahnungen hatte der SHK-Betrieb keinen Erfolg. Schließlich verklagte der Handwerker die "D. GmbH & Co. KG" auf Zahlung. Später verklagte er auch die "D. GmbH" als persönlich haftende Gesellschafterin der Co. KG und schließlich auch den Geschäftsführer der D. GmbH persönlich, der den Auftrag unterschrieben hatte.

Denn inzwischen hatte der SHK-Handwerker herausgefunden, dass weder die D. GmbH & Co. KG noch die D. GmbH existierten. Die Handelsregisternummern im Briefpapier des Auftraggebers waren gefälscht. Zwar hatte es einmal eine D. GmbH gegeben, doch die hatte vor Vertragsabschluss umfirmiert und sich einen neuen Geschäftsführer zugelegt.

Also verlangte der Handwerker nun das Geld von demjenigen, der den Auftrag unterschrieben hatte: dem angeblichen Geschäftsführer der nicht existenten D. GmbH.

#### Das Urteil:

#### Wer den Auftrag unterschreibt, haftet

Das Oberlandesgericht (OLG) Celle verurteilte den angeblichen Geschäftsführer zur Zahlung des Werklohns. Weil er gar kein Geschäftsführer war, habe er als Vertreter ohne Vertretungsmacht des Auftraggebers gehandelt. Daher sei er persönlich zu Schadenersatz verpflichtet, gemäß Paragraf 179 Abs. 1 BGB.

Dies gelte nach einem früheren Urteil des Bundesgerichtshofs (Urteil vom 18. Mai 1998, Az. II ZR 355/95) auch dann, wenn das angeblich vertretene Unternehmen nicht existiert (OLG: Urteil vom 04. April 2022, Az. 6 U 47/21).

#### Taktik:

#### Zahlungen um mehr als drei Jahre verzögert

Fast drei Jahre musste das SHK-Unterrnehmen letztlich um seine 39.151 Euro kämpfen: von der Abschlagsrechnung im Mai 2019 bis zum Vollstreckungsurteil des Oberlandesgerichts im April 2022.

Der angebliche Geschäftsführer als Auftraggeber hatte die Zahlung durch alle Instanzen verzögert, vom Amtsgericht über das Landgericht bis zum OLG. Zusätzliche Monate holte er dabei heraus, indem er zu Verhandlungen nicht erschien – was zu Versäumnisurteilen in Abwesenheit führte und ihm so weitere Einsprüche ermöglichte.

Auch vor dem Bundesgerichtshof (BGH) versuchte er noch einmal sein Glück – mit einer Beschwerde, weil das OLG ihm die Revision verweigert hatte. Was der BGH allerdings ablehnte, weil der Betrüger dort seine Beschwerde nicht rechtzeitig begründete.

## So überprüfen Sie Auftraggeber kostenlos im Unternehmensregister

"Unternehmer sollten vor Vertragsschluss die Existenz der Gesellschaft als Vertragspartner verifizieren", empfiehlt Stefan Reichert, Fachanwalt für Baurecht der Kanzlei Ecovis in München. Der Auftragnehmer hätte sich damit in diesem Fall "viel Mühe und Kosten sparen können".

Für diese Prüfung können Sie kostenlos einen Handelsregisterauszug unter https://www.unternehmensregister.de/ des Bundesanzeigers abrufen. Der Zugriff ist seit August gratis (gemäß Paragraph 9 Abs. 1 S.1 Handelsgesetzbuch).

Der Zugriff ist etwas umständlich, aber kostenfrei und ohne Anmeldung möglich. Lassen Sie sich dabei nicht von Worten wie "Dokumentenkorb" und "Freischalten" irritieren: Nur wenn Sie Jahresabschlussunterlagen einsehen wollen, müssen Sie sich registrieren und 1,00 Euro zzgl. MwSt. pro Jahresabschluss zahlen. Alle Registerinformationen von Registergerichten sind hingegen kostenfrei.

## Warum finde ich einen bestimmten Betrieb nicht im Unternehmensregister?

Wenn Sie ein Unternehmen nicht im Unternehmensregister finden, kann das verschiedene Gründe haben:

- **1** Haben Sie den korrekten Namen eingetragen, unter dem das Unternehmen offiziell firmiert?
- **2** Ist das Unternehmen wirklich eintragungspflichtig? Eintragungspflichtig sind Kaufleute (Einzelunternehmen), GmbHs, haftungsbeschränkte Unternehmergesellschaften, OHGs, KGs und AGs.
- 3 Das gesuchte Unternehmen existiert tatsächlich nicht.
  JÖRG WIEBKING



Seit August gratis: Auf der Website www.unternehmensregister.de des Bundesanzeigers können Sie sich einen Handelsregisterauszug abrufen. Der Weg zum Ziel ist allerdings recht aufwendig.

Unternehmer sollten vor Vertragsschluss die Existenz der Gesellschaft als Vertragspartner verifizieren.

**Stefan Reichert,** Fachanwalt



Eine kostenlose Auskunft aus dem Unternehmensregister schützt Auftragnehmer vor Betrug.





## Was Sie rechtlich wissen müssen

Online-Bewertungen sind nicht mehr wegzudenken. Doch wer sich aktiv um Bewertungen bemüht, darf diese Fehler nicht machen.

nline-Bewertungen beeinflussen die Kaufentscheidung von Kunden massiv. Mehr als die Hälfte der Deutschen lesen die Erfahrungen, die andere im Netz posten, und sie nehmen sie sehr ernst. Laut einer Umfrage des Online-Marktplatzanbieters Capterra aus dem vergangenen Jahr vertrauten die Befragten Online-Bewertungen sogar mehr als persönlichen Empfehlungen aus dem Freundeskreis oder Expertenmeinungen.

Grund genug für Handwerksbetriebe, sich aktiv um Bewertungen zu bemühen. Doch dabei lauern rechtliche Fallen. Die gute Nachricht: Wer sie kennt, kann sie umgehen.

#### Falle 1: Bewertungen erbitten per Mail

Jeder Kunde, der seine Rechnung per Mail bekommt, könnte zugleich eine Bitte um eine Bewertung erhalten. "Das klingt einfach, geht aber nur mit vorheriger Einwilligung des Kunden", sagt Moritz Storck, bei der Empfehlungsplattform "Wirsindhandwerk.de" für die rechtlichen Themen, Datenschutz und Bewertungsmanagement zuständig.

Hintergrund ist ein Urteil des Bundesgerichtshofs aus dem Jahr 2018. Nach Ansicht der Richter fällt eine Kundenzufriedenheitsbefragung in einer E-Mail auch dann unter den Begriff der Werbung, wenn mit der E-Mail die Übersendung einer Rechnung für ein zuvor gekauftes Produkt erfolgt. Der Kunde muss die Möglichkeit haben, der Verwendung seiner E-Mail-Adresse zum Zwecke der Werbung zu widersprechen, betonten die Richter.

Die Lösung: Entscheidend ist also, dass Sie nur Kunden per Mail anschreiben, die dem auch zugestimmt haben. "Eine Möglichkeit ist, einen Passus mit der Einwilligung in die Auftragsbestätigung aufzunehmen, die der Kunde unterschreibt", sagt Storck. "Oder Sie holen die Einwilligung standardmäßig auf einem zusätzlichen Formular ein."

Sie können aber auch einfach analog bleiben mit Visitenkarten, kleinen Flyern oder Bewertungsbögen, die Sie ihren Kunden aushändigen und auf denen Sie



um Bewertungen bitten. "Das Handwerk hat hier einen echten Vorteil, denn Handwerker haben im Gegensatz zu Online-Shops oder digitalen Dienstleistungen noch direkten Kontakt mit ihren Kunden", so Storck.

#### Falle 2: Irreführende Werbung

Es klang nach einer guten Idee: Ein Anbieter von Whirlpools verloste unter allen, die in einem bestimmten Zeitfenster eine Bewertung bei Facebook abgaben, einen Whirlpool. So geht's nicht, urteilte das Oberlandesgericht Frankfurt/Main. Es handle sich um irreführende Werbung. Die Richter gingen davon aus, dass Bewertungen aus Anlass eines Gewinnspiels eher positiv ausfallen, also nicht objektiv sind. Die Leser der Bewertungen könnten das aber nicht erkennen.

Die Lösung: "Eine Möglichkeit wäre, solche Bewertungen zu kennzeichnen", sagt Storck. In der Praxis sei dies aber aufwendig. Zudem unterscheide Google beim Anzeigen der Rezensionen nicht zwischen gesponserten und anderen, sodass die Nutzer der Suchmaschine nicht erkennen könnten, worauf die Google-Sterne beruhten. "Schlimmstenfalls kann dies dazu führen, dass alle gesammelten Bewertungen nicht mehr zu Marketingzwecken genutzt werden dürfen", warnt Storck. "Egal ob diese mit einem Anreiz eingeholt wurden oder nicht."



"

Handwerker haben im Gegensatz zu Online-Shops noch direkten Kontakt mit ihren Kunden.

#### Moritz Storck,

Empfehlungsplattform "Wirsindhandwerk.de"

Einfacher ist es, kleine Aufmerksamkeiten oder Gewinnspiele von der Abgabe einer Bewertung zu trennen. "Man kann durchaus ein kleines Geschenk zum Abschluss eines Auftrags überreichen und eine Karte dazulegen, dass der Betrieb sich über eine Bewertung freuen würde", sagt Storck. So sei die Abgabe einer Bewertung nicht Voraussetzung für das Geschenk.

#### Falle 3: Datenschutzproblem Bewertung

Ihre Kunden füllen nach Auftragsabschluss für Sie Bewertungsbögen aus. Hier gilt es, den Datenschutz zu beachten, wenn personenbezogene Daten auf den Bewertungsbögen zu finden sind. "Dann müssen die Daten entsprechend der DSGVO behandelt werden, denn auch das einfache Abheften von Papier ist schon eine Datenverarbeitung", sagt Storck. So muss beispielsweise die Sicherheit der Daten gewährleistet sein, die Kunden können Auskunft über die gespeicherten Daten ebenso verlangen wie deren Löschung.

Die Lösung: Hier gibt es keine einfache Lösung, denn Regeln zum Datenschutz müssen eingehalten werden. "Sie können die Auswertung der Bewertungsbögen einem Dienstleister überlassen, der Ihnen die DSGVO-konforme Datenverarbeitung garantiert", sagt Storck. KATHARINA WOLF

#### "Positive Bewertungen motivieren auch das Team"

"Wir bitten unsere Kunden persönlich oder auch schriftlich, ein Feedback oder eine Rezension zum Beispiel bei Google zu hinterlassen. Das machen leider nur wenige", sagt Britta Marwede (Foto),

sagt Britta Marwede (Foto), beim
Bäder- und Heizungsbauer MSM Bäder + Wärme
GmbH für das Design von Kundenbädern und den
Verkauf zuständig. Mehr Erfolg hat der Betrieb aus
Wahrenholz bei Gifhorn mit Bewertungskarten, die
per Post verschickt werden. "Über einen QR-Code
kommen die Kunden direkt auf unsere Bewertungsseite bei der Plattform Wirsindhandwerk.de",
berichtet Marwede.

Mehr als 100 Bewertungen hat der Betrieb seit 2020 gesammelt. "Gerade anfangs lief auch mal was doppelt, da sich nicht alles selektieren ließ", so Marwede. Deshalb habe der Betrieb eine kleine Pause eingelegt, um die Abläufe zu verbessern. "Grundsätzlich aber gibt uns der Erfolg Recht und wir freuen uns über jede positive, aber auch über jede kritische Bewertung. Nur so können wir als Team besser werden", ist Marwede überzeugt. Ist ein Kunde nicht zufrieden, reagiere das Team schnell, um die Situation zu klären. "Zurzeit arbeiten wir wieder mit den Bewertungskarten und freuen uns auf große Beteiligung. Wir richten uns jetzt gezielt an Kunden mit größeren Aufträgen", betont die Fachfrau. Obwohl die meisten Kunden per Empfehlung kommen, sind dem Betrieb die Online-Bewertungen wichtig: "Die Kunden sehen das Siegel und die positiven Bewertungen auf unserer Website, das schafft Vertrauen." Zum anderen dienen sie der Mitarbeitermotivation. "Wir hängen die Rückmeldungen ans Schwarze Brett, sodass jeder Mitarbeiter die Möglichkeit hat, sie zu lesen", erzählt sie. Ganz unabhängig von einer Bewertungsplattform nutzt der Betrieb auch seine Social-Media-Aktivitäten als Quelle für Online-Bewertungen: "Über Beiträge und Storys können wir kurzfristig mitteilen, was uns bewegt, aber auch zeigen, wo ein schönes Bad entstanden ist oder eine neue Heizung eingebaut wurde", so Marwede. "Über die Likes und Kommentare erzielen wir ebenfalls Bewertungen, die von vielen Kunden gelesen werden." Man dürfe sich nicht verzetteln, aber:

"Durch die Digitalisierung merken wir ganz be-

wusst, dass wir unsere Kunden über verschiede-

ne Kanäle begeistern müssen, um uns als Marke

weiterhin ausbauen zu können." (кw)

## Ausfall für Vor- und Nachsorge?

Ist es erlaubt, wenn Mitarbeitende für Vor- und Nachsorgetermine regelmäßig Krankschreibungen vorlegen? Das wollte ein Leser wissen, hier die Antwort.

Es gibt viele Krankheiten, die mit regelmäßigen Vorund Nachsorgeterminen verbunden sind. Ein Leser berichtete nun von einem Mitarbeitenden, der bei solchen Anlässen immer ganze Tage ausfällt – mit einer Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung seines Arztes. Die Frage des Users: Ist das wirklich nötig und zulässig?

Der Spitzenverband der gesetzlichen Krankenkassen (GKV) verweist als Antwort auf die offizielle Arbeitsunfähigkeits-Richtlinie (AURL). Gemäß AURL handelt es sich bei ärztlichen Behandlungen nicht um Arbeitsunfähigkeitszeiten. Mit einer Ausnahme: wenn die ärztliche Behandlung selbst zur Arbeitsunfähigkeit führt. An anderer Stelle heißt es zudem, auch Vorsorgeleistungen würden nicht als Arbeitsunfähigkeitszeiten gelten.

Was die Frage also nicht abschließend beantwortet. Letztlich geht es immer um die Beurteilung eines konkreten Einzelfalls. Bevor Sie jedoch einen Anwalt mit der Klärung beauftragen, haben Sie noch eine

andere Möglichkeit: Laut GKV-Spitzenverband können Arbeitgeber von der Krankenkasse eine Begutachtung durch den Medizinischen Dienst der Krankenkassen (MDK) verlangen, um die Rechtmäßigkeit solcher AU-Bescheinigungen zu klären. Erkennt die Krankenkasse allerdings schon bei der Durchsicht der Unterlagen, dass die AU-Bescheinigung berechtigt ist, könne sie auf ein Gutachten verzichten. (AML)



Ärztliche Untersuchung führt zu Arbeitsunfähigkeit: Dann sind Krankschreibungen für Arzttermine laut einer Richt-

## Schlechte Leistung – Kündigung?

Einen faulen Mitarbeiter zu entlassen ist nicht leicht, denn die Beweislast ist hoch. Warum das Landesarbeitsgericht Köln dennoch einem Arbeitgeber Recht gab.

Der Fall: Ein 50 Jahre alter Kommissionierer in einem Lager lieferte eine deutlich schlechtere Arbeitsleistung ab als seine Kollegen. Erkennbar war dies über das elektronische Warenwirtschaftssystem, das den Mitarbeitern die einzelnen Aufträge zuordnete und an das ein Prämiensystem gekoppelt war. Der Mitarbeiter erreichte über Monate nicht die eigentlich erforderliche Leistung für den Basislohn, während die Kollegen deutlich darüber lagen.

Der Arbeitgeber mahnte ihn deswegen zweimal ab und kündigte dem Mann schließlich. Dieser klagte. Er habe die erforderliche Basisleistung wegen seines Alters, Sprachproblemen und der Zuteilung aufwendigerer Aufträge nicht erbringen können.

Das Urteil: Das Landesarbeitsgericht (LAG) Köln entschied im Sinne des Arbeitgebers. Der Kommissionierer sei verpflichtet, unter angemessener Ausschöpfung seiner persönlichen Leistungsfähigkeit zu arbeiten. Der Arbeitgeber habe belegen können, dass die Arbeitsleistung des Mannes dauerhaft mehr als ein Drittel unter der Durchschnittsleistung der anderen Mitarbeiter gelegen habe. Nun sei es Sache des Arbeitnehmers, zu begründen, warum er mit seiner deutlich unterdurchschnittlichen Leistung dennoch seine persönliche Leistungsfähigkeit ausgeschöpft habe. Dies habe der Kommissionierer nicht überzeugend getan, daher sei die Kündigung wirksam. (KW)



Handy statt Arbeit? Wer dauerhaft ein Drittel weniger leistet als die Kollegen, kann entlassen werden. Doch die Hürden für Arbeitgeber sind hoch.

LAG Köln: Urteil vom 3. Mai 2022, Az. 4 Sa 548/21

## Gleicher Lohn für gleiche Arbeit: auch in Handwerksbetrieben?

Eine Frau erstreitet eine Lohnnachzahlung, weil ihr Kollege besser bezahlt wird. Welche Konsequenzen hat das Urteil für Arbeitgeber? Eine Anwältin gibt Entwarnung.

Der Fall: Eine Mitarbeiterin im Außerdienst erhielt ein um 500 Euro niedrigeres Gehalt als ihr nur drei Monate zuvor eingestellter Kollege. Beide hatten eine vergleichbare Qualifikation, vergleichbare Aufgaben und übernahmen die Vertretung des anderen. Wegen der ungleichen Bezahlung verklagte die Frau ihren Arbeitgeber. Dieser argumentierte, der Mann habe besser verhandelt.

**Das Urteil:** Das Bundesarbeitsgericht urteilte im Sinne der Klägerin. Nach § 7 des Entgelttransparenzgesetzes habe sie einen Anspruch auf das gleiche Grundentgelt wie ihr männlicher Kollege. Der Arbeitgeber habe keinen sachlichen Grund für die unterschiedliche Bezahlung nennen können, allein das Verhandlungsgeschick dürfe nicht ausschlaggebend sein, so die Richter. Der Arbeitgeber muss nun 14.500 Euro Gehalt und 2.000 Euro Entschädigung zahlen.

## Was bedeutet das Urteil für Arbeitgeber?

"Die Auswirkungen des Urteils für Arbeitgeber im Handwerk dürften überschaubar bleiben", sagt Ina Jähne, Fachanwältin für Arbeitsrecht. "In Deutschland hat es bislang nur sehr wenige Klagen auf der Grundlage des Entgelttransparenzgesetzes gegeben. Ich rechne nicht damit, dass sich das durch das BAG-Urteil ändert." Sie nennt dafür zwei Gründe.

#### Grund 1: Eine Klage erfordert die genaue Kenntnis der Löhne

Wer seinen Arbeitgeber auf gleiche Lohnzahlung verklagen möchte, muss genau wissen, wie viel mehr der Kollege verdient – und seit wann. "Vor Gericht muss die Klägerin einen Differenzbetrag geltend machen und der kann nur berechnet werden, wenn diese Informationen vorliegen", so Jähne.



Wer gleichen Lohn für gleiche Arbeit einklagen will, muss über das Gehaltsgefüge des Betriebs genau Bescheid wissen. Es gibt zwar eine Auskunftspflicht im Entgelttransparenzgesetz: Arbeitgeber müssen zur Gehaltsstruktur genaue Angaben machen. Das gilt jedoch nur für Unternehmen mit mehr als 200 Mitarbeitenden. Damit sind die meisten Handwerksbetriebe davon nicht betroffen.

Natürlich gibt es weitere Informationsquellen für den Lohn der Kollegen:
Der Betriebsrat kann befragt werden und nicht zuletzt der Kollege selbst. "Dieser Kollege müsste dann allerdings bereit sein, als Zeuge aufzutreten und

seine Gehaltsabrechnungen offenlegen", sagt die Anwältin.

## Grund 2: Der Arbeitgeber kann Lohnunterschiede begründen

"Arbeitgeber dürfen immer noch unterschiedliche Gehälter zahlen, sie dürfen den Unterschied aber nicht mehr mit besserem Verhandlungsgeschick begründen", betont Jähne. Sachliche Gründe wie verschiedene Aufgaben, ein anderer Lebenslauf mit unterschiedlichen Qualifikationen sowie längere Betriebszugehörigkeit seien aber weiter zulässig.

"Gleicher Lohn für gleiche Arbeit erfordert vergleichbare Tätigkeit und vergleichbare Arbeitnehmer", fasst die Anwältin zusammen. "Im aktuellen Fall beim BAG traf das tatsächlich zu, aber es dürfte nicht allzu oft vorkommen." (kw) 14. April 2023 | Norddeutsches Handwerk

Kommunikation

# Wieder kein Auftrag?

Vor lauter Begeisterung den Kunden an die Wand gequatscht oder Hemmungen vor der entscheidenden Frage? Mit unseren Tipps vermeiden Sie die größten Fehler im Gespräch mit Kunden.

as kann auch Profis passieren: Sie können gar nicht aufhören zu beraten und verpassen die Kurve zum erfolgreichen Abschluss. "Der Auslöser ist entweder die Angst vor dem Nein des Kunden oder der Irrglaube, der Kunde müsse alles wissen, was ich weiß", sagt Lars Schäfer, Kommunikations- und Verkaufstrainer. Die Folge ist dieselbe: Der Kunde fühlt sich überfordert und kauft nicht.

Doch das ist nicht der einzige Fehler, der Ihnen im Verkaufsgespräch unterlaufen kann. Schäfer nennt die größten fünf – und hat Lösungstipps parat.

#### Fehler 1: Sie unterschätzen die Gesprächseröffnung

"Für einen positiven Abschluss ist nicht das Ende eines Verkaufsgesprächs entscheidend", ist Schäfer überzeugt. "Schon die Gesprächseröffnung ist extrem wichtig." Wer sich uninteressiert oder arrogant gegenüber den Kunden verhalte, verliere wichtige Punkte.

"Es geht im ersten Schritt darum, Vertrauen aufzubauen", sagt Schäfer. Warum sollten Sie den Auftrag bekommen? Weil Sie verlässlich wirken und die beste Lösung für den Kunden präsentieren. Doch dafür müssen Sie wissen, was der Kunde will.

**Sein Tipp:** "Stellen Sie offene, direktive Fragen: "Was genau haben Sie sich vorgestellt? Welches Problem soll als Erstes gelöst werden? Was ist Ihnen besonders wichtig?" Sprechen Sie schon jetzt die Preisvorstellung des Kunden an, damit es nicht zu Missverständnissen kommt."

#### Fehler 2: Sie hören nicht zu

Wunderbar, Ihre Kundin spricht und schildert ihre Wünsche und Bedürfnisse – zum Beispiel für ein neues Badezimmer. "Der größte Fehler, den Sie jetzt machen können, ist, nicht zuzuhören", warnt der Verkaufstrainer. "Statt auf die Wünsche der Kundin einzugehen, präsentieren Sie die Lösung, die Ihnen am besten passt." Schon ist das Vertrauen weg: "Ihre Kundin fühlt sich nicht ernst genommen und wendet sich lieber an Ihren Mitbewerber", sagt Schäfer.

Sein Tipp: "Hören Sie zu! Wenn Sie offene Fragen stellen, nehmen Sie die Antworten auf und spiegeln Ihrer Kundin, dass Sie sie verstanden haben. Fragen Sie nach, um Details zu erfahren. Bieten Sie eine Lösung, die vor allem die Probleme aufgreift, die Ihre Kundin als besonders wichtig beschrieben hat."

#### Fehler 3: Sie reden zu viel

Volltreffer, Ihr Kunde will genau das kaufen, was Ihnen auch als bestes Produkt vorgeschwebt hat. Jetzt kommen Sie erst richtig in Fahrt: Detailliert beschreiben Sie jeden einzelnen Vorzug und merken dabei gar nicht, dass Sie Ihren Kunden längst verloren haben. "In einem Verkaufsgespräch sollte nicht der Verkäufer, sondern der Käufer sprechen", betont Schäfer. Mindestens zwei Drittel sollte der Gesprächsanteil des Kunden betragen.

Sein Tipp: "Zügeln Sie sich. Sprechen Sie nur drei Sätze am Stück und atmen dann in Ruhe. Sehen Sie Ihren Kunden an und registrieren Sie, ob er noch bei Ihnen ist. Sie haben zugehört? Dann wissen Sie, was Ihrem Kunden wichtig ist. Wenn ein kinderloser Single ein Auto kaufen will, müssen Sie ihm nicht die Isofix-Befestigung für Kindersitze erläutern."

#### Fehler 4: Sie übersehen die Kaufsignale des Kunden

"Jeder Kunde sendet Kaufsignale, verbale und nonverbale", sagt Schäfer. Wenn Sie diese ignorieren, verpassen Sie den erfolgreichen Abschluss. Verbale Kaufsignale sind zum Beispiel:

- Zustimmende Äußerungen wie: "Das kann ich mir gut vorstellen." Oder: "Tolle Idee. Das hört sich gut an."
- Fragen wie: "Wann könnte es denn mit den Bauarbeiten losgehen? Wie lange sind die Lieferfristen genau?" Nonverbale Kaufsignale sind:
- Eine offene Körpersprache, Lächeln.
- Der Kunde legt das Muster oder den Prospekt nicht aus der Hand.
- Die Mimik wechselt von konzentriert zu positiv.

Sein Tipp: "Wenn Sie Kaufsignale bemerken, ist der Moment gekommen, um einzuhaken: 'Ich kann nächsten Monat mit den Arbeiten anfangen. Passt das für Sie?" Um ganz sicher zu gehen, können Sie auch fragen: 'Sollen wir das so machen?" Jetzt muss der Kunde mit Ja oder Nein antworten. Zögert er noch immer, sprechen Sie das offen an: 'Ich habe den Eindruck, Sie zögern noch. Worüber zerbrechen Sie sich den Kopf? Was möchten Sie noch wissen?"

#### Fehler 5: Sie sind beleidigt, wenn die Kundin Nein sagt

Wie ärgerlich: Sie haben im Verkaufsgespräch alles gegeben und die Kundin sagt Nein oder will es sich überlegen. "Begehen Sie jetzt nicht den Fehler, beleidigt zu sein", rät Schäfer. "Auch bei einer Ablehnung gibt es die Chance, den Auftrag zu retten."

**Sein Tipp:** "Fassen Sie Mut und fragen nach den Gründen für die Ablehnung. Ist ein anderes Angebot besser? Warum? Vielleicht können Sie mithalten."

Wichtig: Geben Sie Ihren Kunden nicht das Gefühl, sich rechtfertigen zu müssen, sondern bauen Sie ein Brücke: "Vielleicht kommen wir beim nächsten Mal zusammen. Was hat Ihnen denn dieses Mal gefehlt?" KATHARINA WOLF



"

Es geht im ersten Schritt darum, Vertrauen aufzubauen.

Lars Schäfer,

Kommunikations- und Verkaufstrainer



Die Kundin redet, Sie hören zu – so sollte ein Verkaufsgespräch laufen.





# Gute Gründe für die Kündigung?

Wer mehr als zehn Mitarbeiter beschäftigt, fällt unter das Kündigungsschutzgesetz. Eine Entlassung muss dann gut begründet werden. Ein Überblick.

in Mitarbeiter kommt ständig zu spät, der Betrieb setzt neue Schwerpunkte und Aufgaben fallen weg, das Geschäft läuft nicht mehr gut – es gibt viele Situationen, in denen die einfachste Lösung die Kündigung eines Mitarbeiters zu sein scheint. Doch wenn der Betrieb mehr als zehn Vollzeitkräfte beschäftigt, muss das Kündigungsschutzgesetz beachtet werden. "Das Gesetz schafft hohe Hürden für eine Kündigung, um die Arbeitnehmer zu schützen", sagt Dagmar Unger-Hellmich, Fachanwältin für Arbeitsrecht. "Deshalb ist es für Arbeitgeber wichtig, sie gut vorzubereiten und sauber zu begründen."

Doch aus welchen Gründen kann einem Mitarbeiter gekündigt werden? Unger-Hellmich nennt die wichtigsten Gründe und mögliche Fehler.

#### Verhaltensbedingte Kündigung

"Die Kündigung, die in der Praxis am häufigsten vorkommt, ist die verhaltensbedingte Kündigung", sagt Unger-Hellmich. Hier liegt der Grund für die Entlassung im Verhalten des Mitarbeiters, auf das er Einfluss hat und das er ändern kann. "Wenn also jemand dauernd zu spät kommt, kann das so ein Fehlverhalten sein", nennt die Fachanwältin ein Beispiel.

Wichtig: Bevor ein Betrieb einen Mitarbeiter verhaltensbedingt kündigt, muss er eine Abmahnung aussprechen. So solle der Mitarbeiter die Chance bekommen, sein Verhalten zu ändern, sagt Unger-Hellmich. "Sie hat eine Warnfunktion, vergleichbar mit einer gelben Karte." Nur wenn der abgemahnte Mitarbeiter sein Verhalten innerhalb einer Bewährungsfrist nicht ändert und eine neue, gleichartige

Pflichtverletzung begeht, kann die Kündigung erfolgen. "Wenn also jemand, der wegen Zuspätkommens abgemahnt wurde, erneut zu spät kommt, kann das ein verhaltensbedingter Kündigungsgrund sein", so Unger-Hellmich.

## Legenden und Fehler rund um Abmahnungen

Beim Thema Abmahnungen halte sich hartnäckig die Legende, dass ein Arbeitnehmer drei Mal abgemahnt werden müsse, bevor er gekündigt werden kann. "Das ist falsch. Im Gegenteil: Wenn ein Mitarbeiter ständig abgemahnt wird, ohne dass es Konsequenzen hat, verliert die Abmahnung ihre Warnfunktion und die Kündigung kann unwirksam sein", sagt die Rechtsanwältin.

Achtung: Ist ein Mitarbeiter wegen eines konkreten Vorfalls abgemahnt worden, kann er nicht wegen desselben Vorfalls gekündigt werden. "Es muss sich um ein gleichartiges, nachgelagertes Fehlverhalten handeln, nicht um dasselbe", betont Unger-Hellmich.

Das gilt auch, wenn es sich um ein anderes Fehlverhalten handelt: "Kommt der Mitarbeiter jetzt pünktlich, tankt aber den Firmenwagen nach der Dienstreise nicht auf, muss eine erneute Abmahnung erfolgen", sagt Unger-Hellmich.

Sie rät daher, eine Abmahnung genauso gut vorzubereiten wie eine Kündigung. "Die Tücke steckt im Detail, denn nicht jedes unangenehme Verhalten des Arbeitnehmers ist ein Abmahnungs- oder Kündigungsgrund", weiß die Arbeitsrechtlerin aus Erfahrung. "Aber bei einer Abmahnung muss nicht unbedingt anwaltlicher Rat eingeholt werden."

"

Das Gesetz schafft hohe Hürden für eine Kündigung, um die Arbeitnehmer zu schützen. Deshalb ist es für Arbeitgeber wichtig, sie gut vorzubereiten und sauber zu begründen.

#### Dagmar Unger-Hellmich, Fachanwältin für

Arbeitsrecht

#### Personenbedingte Kündigung

Die zweite Begründung, um einen Mitarbeiter zu entlassen, ist die personenbedingte Kündigung. "Hier liegt der Grund nicht im steuerbaren Verhalten, sondern in der Person des Mitarbeiters", erklärt Unger-Hellmich den Unterschied zur verhaltensbedingten Kündigung. "Deshalb ist auch keine Abmahnung notwendig."

Das klingt vermeintlich einfacher, ist es aber nicht. Denn in der Praxis seien die Hürden hoch: "Der Klassiker bei der personenbedingten Kündigung ist die Kündigung aus Krankheitsgründen", sagt die Rechtsanwältin. Dabei können eine Dauererkrankung oder aber häufige kurze Erkrankungen der Grund sein. "Vor Gericht sind solche Kündigungen aber schwer durchzusetzen, weil man eine negative Gesundheitsprognose braucht, also die Aussage eines Arztes, dass der betreffende Mitarbeiter auch in Zukunft krank sein wird", so Unger-Hellmich. "Und die ist erfahrungsgemäß schwer zu bekommen." Eine Brücke können häufige Fehlzeiten in der Vergangenheit sein, im Idealfall "mehrere Jahre mit steigender Tendenz".

#### Betriebsbedingte Kündigung

Eine Kündigung kann aber auch erfolgen, wenn im Betrieb Aufgabenbereiche dauerhaft wegfallen. Dann handelt sich um eine betriebsbedingte Kündigung. "Das darf man nicht verwechseln mit einem vorübergehenden Auftragstief", warnt die Anwältin. "Es muss klar sein, dass der Mitarbeiter seine bisherigen Aufgaben nicht mehr wahrnehmen kann, weil dieser Bereich dauerhaft wegfällt, er aber auch nicht für andere Aufgaben im Betrieb infrage kommt." Wenn

also ein Betrieb zum Beispiel Leistungen von außen einkauft, die er bisher selbst erledigt hat, oder sein Angebot so verändert, dass bestimmte Berufsgruppen nicht mehr gebraucht werden, könne eine betriebsbedingte Kündigung erfolgen.

Bei einer betriebsbedingten Kündigung muss der Arbeitgeber eine Sozialauswahl treffen. "Gehen müssen dann meist die Mitarbeiter, die am wenigsten schutzbedürftig sind, also zum Beispiel die Jungen, die niemandem unterhaltspflichtig sind", erläutert Unger-Hellmich. Denn um die Sozialauswahl zu treffen, müssen folgende Kriterien berücksichtigt werden:

- Betriebszugehörigkeit,
- Unterhaltspflichten,
- Lebensalter und
- Schwerbehinderung.

"Der Arbeitgeber hat dann die Freiheit, diese Kriterien unterschiedlich stark zu gewichten, also zum Beispiel die Unterhaltspflicht stärker als das Lebensalter oder die Betriebszugehörigkeit", erklärt die Anwältin.

#### Fristlose Kündigung

In der Regel werden ordentliche Kündigungen ausgesprochen, aber es gibt auch die sogenannte außerordentliche Kündigung. "Meist erfolgt sie fristlos, das muss aber nicht so sein", sagt Unger-Hellmich. "Eine fristlose außerordentliche Kündigung kann erfolgen, wenn der Pflichtverstoß des Arbeitnehmers so gravierend ist, dass keine Abmahnung nötig ist und es dem Arbeitgeber nicht mehr zuzumuten ist, bis zum Ablauf der ordentlichen Kündigungsfrist mit dem Betreffenden zusammenzuarbeiten."

Solche Pflichtverstöße können sein:

- Arbeitszeitbetrug,
- Diebstahl,
- Spesenbetrug,sexuelle Belästigung,
- angedrohte Krankheit.

"In einem solchen Fall muss die Kündigung innerhalb von zwei Wochen erfolgen", erklärt die Arbeitsrechtlerin. "Die Frist beginnt, wenn der Arbeitgeber von dem Pflichtverstoß erfährt."

#### Besonderer Kündigungsschutz

Es gibt Mitarbeiter, die einen besonderen Kündigungsschutz genießen. "Schwangere, Frauen im Mutterschutz, aber auch Mitarbeiter in Elternzeit gehören zu dieser Gruppe", zählt Unger-Hellmich auf. "Eine Kündigung ist nur in Ausnahmefällen möglich, wenn die zuständige Landesbehörde zustimmt." Zu diesen Ausnahmen zählen unter anderem:

- die Betriebsstillegung,
- die Verlagerung des Betriebes oder eines Betriebsteils, wenn keine Weiterbeschäftigungsmöglichkeit im Unternehmen angeboten werden kann oder
- eine besonders schwere Pflichtverletzung der Mitarbeiter.

Auch Schwerbehinderte genießen Sonderkündigungsschutz. "In diesem Fall muss vor Ausspruch der Kündigung das Integrationsamt zustimmen", sagt Unger-Hellmich.

Kündigungen im Bereich des Kündigungsschutzgesetzes seien durch den hohen Schutz des Kündigungsschutzgesetzes in der Regel schwer durchzusetzen, fasst die Rechtsanwältin zusammen: "Vor dem Arbeitsgericht schließt man daher häufig einen Vergleich und zahlt dem Betreffenden eine Abfindung." Sie rät daher, schon in der Probezeit das Verhalten des Mitarbeiters im Blick zu behalten und Fehlverhalten konsequent anzusprechen oder das Arbeitsverhältnis rechtzeitig zu beenden. KATHARINA WOLF

## Erben tragen das Risiko

Eine alte Dame macht ihr Testament und ihr Steuerberater erbt ein Millionenvermögen. Doch das muss er jetzt wieder rausrücken – das Testament war ungültig.

Der Fall: Eine alte, kinderlose Frau mit Millionenvermögen geht zum Notar und macht ihr Testament. Im Erbvertrag setzt sie ihren langjährigen Steuerberater als alleinigen Erben ein. Ein Jahr später stirbt die Frau.

Daraufhin beantragt der Steuerberater den Erbschein, doch den stellt das Gericht nicht aus. Stattdessen gibt es ein psychiatrisches Gutachten in Auftrag. Der Sachverständige befragt eine Vielzahl von Zeugen, darunter auch Notare und Ärzte. Ergebnis: Die verstorbene Dame war aufgrund wahnhafter Störungen nicht in der Lage, wirksam zu testieren. Knapp sechs Jahre nach dem Tod der Frau entscheidet das Landgericht schließlich, dass der Steuerberater nicht erbt. Der legt Berufung ein und der Fall landet vor dem Oberlandesgericht (OLG) Celle.

**Der Ausgang:** Ein durch ein Testament eingesetzter Erbe trägt das



Testament ungültig: Eine alte Dame war geistig nicht mehr in der Lage, ein Testament zu verfassen

Risiko, dass das Testament unwirksam war, stellte das OLG in einer Pressemitteilung klar. Ein Erblasser sei zwar unabhängig vom Alter als testierfähig anzusehen. Stelle sich jedoch heraus, dass er etwa aufgrund einer geistigen Erkrankung beim Erstellen des Testaments nicht testierfähig war, muss der vermeintliche Erbe alle Nachlassgegenstände an die gesetzlichen Erben herausgeben. Dem Gericht zufolge

kann das auch noch "viele Jahre nach dem Erbfall" passieren.

Ein Urteil hat das OLG allerdings nicht gefällt, da der Steuerberater seine Berufung nach der mündlichen Verhandlung wegen mangelnder Erfolgsaussichten zurückgezogen hatte. (AML)

OLG Celle: Az. 6 U 2/22

## Zu spät zum Dienst: Wie abmahnen?

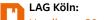
Dreimal mahnte ein Arbeitgeber einen Mitarbeiter wegen Zuspätkommens ab – und verlor den Kündigungsschutzprozess wegen eines schweren Fehlers.

Abmahnungen sollen Mitarbeitende auf ihr Fehlverhalten aufmerksam machen, sie vor einer drohenden Kündigung warnen und ihnen die Chance geben, ihr Verhalten zu ändern. Was aber, wenn der Arbeitgeber drei Abmahnungen auf einmal ausspricht und beim nächsten Fehler kündigt? Darüber entschied jetzt das Landesarbeitsgericht Köln.

Der Fall: Ein Anlagenbediener erschien dreimal im Monatsabstand zu spät zur Arbeit. Nach dem dritten Mal wurde er von seinem Arbeitgeber abgemahnt – er erhielt am selben Tag gleich drei Abmahnungsschreiben. Als der Mann einige Monate später erneut verspätet zur Arbeit kam, kündigte ihm sein Arbeitgeber verhaltensbedingt. Der Mann klagte auf Weiterbeschäftigung.

Das Urteil: Die Richter am Landesarbeitsgericht (LAG) Köln entschieden im Sinne des Anlagenbedieners. Zwar sei das mehrmalige Zuspätkommen an sich ein Grund für eine verhaltensbedingte Kündigung. Doch der Arbeitgeber hätte seinen Mitarbeiter nicht mit drei Abmahnungen auf einmal nach der dritten Verspätung konfrontieren dürfen, sondern hätte nach jeder Verspätung direkt reagieren müssen. So habe

der Arbeitgeber den Warneffekt der Abmahnungen eingeschränkt und hätte deshalb auch die vierte Verspätung nochmals abmahnen müssen, so die Richter. Die Kündigung sei daher unwirksam. (kw)



Urteil vom 20. Oktober 2022, Az. 8 Sa 465/22



Schon wieder zu spät? Dann ist wohl eine Abmahnung fällig.

Kommunikation 14. April 2023 | Norddeutsches Handwerk

# Polizei warnt vor Messenger-Betrug

Erst eine neue Nummer, dann eine Online-Überweisung: Eine Betrugsmasche per Messenger greift um sich, warnt die Polizei. So können Sie sich und Kunden schützen.

ie geben sich per SMS- oder Whatsapp-Nachricht täuschend echt als Kinder oder Enkel aus und versuchen, an Geld zu kommen: "Betrüger versuchen derzeit häufig ihr Glück bei älteren Menschen", sagt Julia Westerhoff, Pressesprecherin der Polizeiinspektion Lüneburg/Lüchow-Dannenberg/Uelzen. Allein in ihrer Region seien in den vergangenen Wochen mehrere Tausend Fälle des Messenger-Betrugs gemeldet worden. Westerhoff mahnt zur Vorsicht. So gehen die Betrüger der Polizeisprecherin zufolge vor.

#### So funktioniert der Messenger-Betrug

"Hallo Mama/Papa/Oma/Opa, mein Handy ist kaputt, das ist meine neue Mobilnummer. Bitte gleich einspeichern, da die alte nicht mehr funktioniert." So könnte laut Westerhoff eine Nachricht per SMS oder Whatsapp aussehen. "Die Absender suggerieren Dringlichkeit und bauen emotionalen Druck auf", sagt die Polizeisprecherin. Das führe häufig dazu, dass sich die Kontaktierten um ihre Kinder oder Enkelkinder sorgen – und den Betrug nicht erkennen. Zudem würden die Empfänger der Nachrichten häufig auf dem falschen Fuß erwischt und den Inhalt nicht hinterfragen.

Nach der ersten Kontaktaufnahme folge häufig eine zweite Nachricht. Sie enthalte meist eine dringende Bitte nach Geld - oft werde um eine Online-Überweisung in vierstelliger Höhe gebeten. "Die Absender geben an, dass sie durch das kaputte Handy nicht mehr an ihre Bankdaten kämen, aber dringend eine Rechnung oder Überweisung begleichen müssten", sagt Westerhoff. Die Kontoverbindung, auf die das Geld fließen soll, werde auch per Chatnachricht geschickt.

#### Tipps der Polizei: Misstrauisch sein, Nummer nicht speichern, Anzeige erstatten

Wer eine SMS oder Whatsapp-Nachricht bekommt, die auf eine Betrugsmasche hindeutet, sollte wachsam sein. Zu diesen Vorsichtsmaßnahmen rät Polizeisprecherin Westerhoff:

- Seien Sie misstrauisch: Hinterfragen Sie Nachrichten, die nach dem oben geschilderten Schema bei Ihnen auf dem Handy ankommen. Haben Sie überhaupt ein Kind oder einen Enkel mit dem Namen, der oder die in misslicher Lage sein könnte?
- Lassen Sie sich nicht unter Druck setzen: Lassen Sie sich Zeit und prüfen Sie die Angaben in der Nachricht. Handeln Sie nicht vorschnell.
- Speichern Sie die Nummer nicht ab: Sie sollten die "neue Nummer" auf keinen Fall speichern und die alte löschen auch wenn der Verfasser der Nachricht sie dazu auffordert. Prüfen Sie erst auf anderen Wegen, ob die Nachricht echt sein kann
- Kontaktieren Sie die Person, die angeblich eine neue Nummer haben soll: Rufen Sie Ihren Enkel oder Ihr Kind auf der Ihnen bekannten Nummer an und überprüfen Sie somit die Echtheit der Nachricht. So klären Sie sofort den Wahrheitsgehalt.
- Sprechen Sie mit Bekannten und Familienmitgliedern: Sollten Sie niemanden erreichen oder kommt Ihnen etwas komisch vor, sprechen Sie mit Bekannten oder Mitgliedern der Familie. Kann es sein, dass die angebliche Person in Not ist und eine neue Nummer hat? Haben die anderen Beteiligten auch davon gehört?
- Warnen Sie Ihr Umfeld vor Betrugsversuchen: Sollten Sie Betrugs-Chatnachrichten erhalten, lassen Sie andere davon wissen. Die Polizei hat Vorlagen für Statusmeldungen veröffentlicht, die Sie dafür verwenden können.
- Keine privaten Auskünfte an Unbekannte: Geben Sie per SMS oder Whatsapp keinerlei persönliche Daten oder Bankdaten weiter. Das könnten Betrüger zu ihrem Vorteil nutzen.
- Sichern Sie Ihr Profilbild im Messenger: Sie haben in den Einstellungen von Whatsapp und anderen Messengern die Gelegenheit, Ihr Profilbild nur für gespeicherte Kontakte sichtbar zu machen. Betrüger könnten sich anhand der Fotos – die auf das Alter schließen lassen – ihre Opfer aussuchen.
- Sichern Sie die Nummer dennoch, um Beweise zu haben: Schreiben Sie sich die Nummer auf, die Sie genannt bekommen haben, falls Sie später bei der Polizei eine Aussage machen.
- Erstatten Sie Anzeige: Egal, ob Sie "nur" kontaktiert wurden oder einer Betrugsmasche zum Opfer gefallen sind – erstatten Sie unbedingt Anzeige bei der Polizei. Das hilft, die Fälle aufzuklären und andere Menschen per Social Media oder andere Medien zu informieren, dass Betrüger in der Region am Werk sind. Alle Fälle, die nicht gemeldet sind, können nicht verfolgt
- Bei getätigten Überweisungen die Bank informieren: Wenn Sie merken, dass Sie fälschlicherweise Geld überwiesen haben, kontaktieren Sie Ihre Bank. In manchen Fällen ist es noch möglich, Beträge zurückzuholen. Lassen Sie nichts unversucht.

#### Handwerker klären auf: Pilotprojekt in Niedersachsen

In Niedersachsen arbeiten Handwerker bereits eng mit der Polizei zusammen und leisten bei ihren Kunden Aufklärungsarbeit. Nicht nur der Messenger-Betrug ist dabei im Fokus, sondern



Wir sprechen mit vielen Menschen und können Aufklärungsarbeit leisten.

Claudia Schmidt, Friseurmeisterin



Warnung: Derzeit registriert die Polizei viele Betrugsversuche per Handy-Nachricht und rät, misstrauisch zu sein.

auch sogenannte "Schock-Anrufe", der "Enkel-Trick" und andere Betrugsmaschen.

Die Idee zur Kooperation mit der Polizei hatte Friseurmeisterin Claudia Schmidt aus Uelzen. "Wir sprechen jeden Tag mit vielen Menschen, haben viele persönliche Kontakte und können dabei Aufklärungsarbeit leisten", sagt die Handwerkerin. Da sie als Kreishandwerksmeisterin Kontakt zu mehreren Innungen hat, sind sie mit eingestiegen. Gemeinsam mit der Polizei haben sie inzwischen Flyer und das Präventionskonzept entwickelt. Mittlerweile werde beim Haareschneiden und Frisieren in mehr als 60 Salons über Betrugsmaschen informiert.

Das deutschlandweit einzigartige Projekt trägt den Namen "Die Polizei geht zum Friseur". "Wir wollen in erster Linie aufklären und den Betrügern das Leben schwer machen", sagt Friseurmeisterin Schmidt. Vor allem ältere Menschen, die sich nicht im Internet über solche Betrugsmaschen informieren können, sollen gewarnt

Claudia Schmidt freut sich, dass sie schon einige Innungen für das Projekt begeistern konnte. Sie wünscht sich, dass sich deutschlandweit weitere Handwerker anschließen. "So können wir in der Öffentlichkeit viel erreichen und das Image des Handwerks stärken", sagt sie. MARTINA JAHN



Produktmanagerin bei der Schlüterschen in Hannover, im Interview verrät.

Eine Webseite ist meine Visitenkarte im Internet – stimmt's? Ja, völlig. Noch immer spielen Webseiten eine, wenn nicht sogar die zentrale Rolle im Onlinemarketing. Webseiten vermitteln dem Besucher ein Bild von Ihnen, auch wenn er Sie noch nicht persönlich kennt. Oder wann haben Sie sich im Internet das letzte Mal für einen Anbieter ohne Webseite entschieden? Eben. Hinzu kommt eine ganz banale Erkenntnis: Der durchschnittliche Internetnutzer ist heute über 6 Stunden online. So lange hält sich keiner mehr in der Fußgängerzone auf. Umso wichtiger ist es für Unternehmen, online präsent zu sein. Die Webseite ist daher ein großer Baustein für die Neukundengewinnung – und damit viel mehr als nur eine

Was gibt es bei der Erstellung einer Webseite zu beachten? Webseiten bestehen heute nicht mehr nur aus einem "Herzlich willkommen auf unserer Webseite", einer Auflistung der Leistungen und der "Über uns"-Seite. Sehen Sie die Inhalte Ihrer Webseite als Antwort auf Nutzer- und Kundenfragen. Nutzen Sie Bilder, Videos, Infografiken und suchmaschinenoptimierte Texte, um einen optimalen Mix auf Ihre Webseite zu bringen und sie damit so attraktiv wie möglich zu gestalten.

Was ist bei der technischen Umsetzung wichtig?

Jeder kennt das: Wenn eine Webseite zu lange lädt, unverständlich oder kompliziert ist, surfen wir weiter zur nächsten Seite. Deshalb sind ein intuitiver Seitenaufbau, eine schnelle Ladezeit und gegliederte Informationen elementar wichtig.

Damit sich die Menschen auf Ihrer Webseite wohlfühlen, müssen sie dort aber erst mal hinfinden. Und das geht am einfachsten über Suchmaschinen wie Google und Bing. Beim Suchmaschinenmarketing wird deshalb insbesondere auf den technischen Aufbau der Webseite geachtet.

Was kann meine Webseite noch für mich leisten?

Sie können Ihre Webseite für sich arbeiten lassen, indem Sie mithilfe von eingebundenem Informationsmaterial (z. B. Whitepaper) oder der gezielten Nutzung von Call-to-Action-Buttons wie "Jetzt finden" oder "Jetzt kontaktieren" Kontakte sammeln. So erreichen Sie direkt die Menschen, die sich für Ihre Produkte interessieren und Bedarf haben.

Das optimale Zusammenspiel aus Information und Technik entscheidet über den Erfolg Ihrer Webseite. Die Schlütersche unterstützt Sie bestmöglich bei Design, Erstellung von Inhalten und Pflege einer Webseite - kurz: bei allem, was zu einer erfolgreichen Webseite gehört. Rufen Sie einfach an: 0800 66 11 600



#### einfach online erfolgreich

einfach.schluetersche.de

Jetzt unverbindlich beraten lassen: 0800 66 11 600

schlütersche

Die einen lieben Tiere über alles, für andere sind sie ein No-Go. Trotzdem gibt es gute Gründe für einen Bürohund – aber nur, wenn es klare Regeln gibt.

unde sind mit die beste Burn-out-Prävention, die Betriebe haben können", sagt Markus Beyer, Hundetrainer und Vorsitzender des Bundesverbandes Bürohund. Als Grund nennt er das Hormon Oxytocin. "Das Streicheln eines Hundes löst im Menschen eine biochemische Reaktion aus", erläutert Beyer. Dabei werde das Bindungshormon ausgeschüttet und das wiederum baue die Stresshormone Insulin und Cortisol im Körper ab. Zudem werde auch noch die Produktion des Glückshormons Dopamin angestoßen. Für ihn gibt es aber noch mehr gute Gründe, warum ein Bürohund ein Mehrwert für das ganze Team ist.

Nicht immer verstehen sich alle Mitarbeiter untereinander gut. Laut Beyer kann ein Bürohund in solchen Fällen zum Eisbrecher werden: "Er sorgt dafür, dass die Mitarbeiter ein gemeinsames Thema haben und unverfänglich ins Gespräch kommen", sagt er.

Hunde stupsen ihre Mitmenschen manchmal einfach mit der kalten Schnauze an und wollen sich eine Streicheleinheit abholen. "Im stressigen Arbeitsalltag kann das eine positive Unterbrechung sein", sagt Beyer. Der Hund hole die Mitarbeiter für einen kurzen Moment zurück ins Hier und Jetzt und unterbreche das Gedankenkarussell. "Das verleiht ihnen neue Kraft und Energie für die weitere Arbeit", meint er.

Wer seinen Vierbeiner mit in den Betrieb bringt, muss mit ihm auch an die frische Luft - zum Beispiel in der Mittagspause. Beyer sieht darin einen weiteren Vorteil: "Gerade Menschen, die sonst viel am Schreibtisch sitzen und sich wenig bewegen, tut ein solcher Spaziergang gut." Er kennt das aus eigener Erfahrung: "Wenn ich mit Nando unterwegs bin, schalte ich immer das Handy in den Flugmodus und konzentriere mich auf dieses gemeinsame Abenteuer mit ihm." Das wirke entspannend und schaffe Platz für neue Ideen.

Das Streicheln eines Hundes löst im Menschen eine biochemische Reaktion aus.

> Markus Beyer, Hundetrainer

#### Was tun bei Angst und Allergien?

Trotz der Vorteile von Hunden gibt es auch Menschen, die keine Vierbeiner um sich haben können. Laut Beyer müssen Hundeliebhaber das akzeptieren: "Jeder hat das Recht, "Nein' zu sagen", betont er.

Der Trainer hält wenig davon, Menschen mit Angst vor Hunden zu drängen, einen Hund zu streicheln. "Das führt nicht dazu, dass die Leute ihre Angst verlieren." Stattdessen empfiehlt er verbindliche Regeln im Betrieb festzulegen, damit das Miteinander gut klappt. Dabei müssten die Bedürfnisse von Tier, Hundeliebhabern sowie Mitarbeitern mit Ängsten oder Allergien gleichermaßen berücksichtigt werden.

Bevor ein Bürohund in den Betrieb kommen darf, empfiehlt Beyer, folgende Dinge verbindlich zu regeln: • Wo darf sich der Hund im Betrieb aufhalten?

• Wie werden Mitarbeiter mit Ängsten oder Allergien geschützt?

- Wo steht der Napf mit Wasser?
- Wird der Hund am Tag gefüttert? Wenn ja, wer
- Darf der Hund von Kollegen gestreichelt werden? Wenn ja, von welchen?
- In welchen Bereichen muss der Hund an der Leine geführt werden?
- Wie wird die Zulassung des Hundes begleitet?

Dem Hundetrainer zufolge ist die Zulassung von Hunden im Betrieb für einige Menschen eine starke Veränderung des Arbeitslebens, das könne Ängste auslösen. "Die Veränderung muss daher begleitet werden", betont Beyer. Sein Tipp: Es gibt eine zertifizierte Ausbildung zum Integrationsexperten. Bei dem Online-Seminar lernen Teilnehmer die Basics, die bei der Zulassung eines Bürohundes im Betrieb wichtig sind.

Sofern es Menschen mit Ängsten oder Allergien gibt, sind hundefreie Zonen laut Beyer besonders wichtig. "Das kann zum Beispiel der Pausenraum oder auch ein Teil der Büroräume sein", sagt der Trainer. Doch auch zum Schutz des Hundes sind tierfreie Zonen wichtig. "In der Werkstatt oder im Lager haben Hunde nichts zu suchen", betont er. Dort lauern jede Menge Gefahren.

#### On-Boarding-Prozess für den Hund

Ebenso wie ein neuer Mitarbeiter muss auch ein Hund im Betrieb eingeführt werden. Der Hundetrainer empfiehlt folgende Aufnahmeregeln:

- 1 Der Hundehalter muss über eine Hundehaftpflichtversicherung verfügen.
- 2 Außerdem muss der Hundehalter ausreichend Einfluss auf den Hund haben. Das kann zum Beispiel durch einen sogenannten Hundeführerschein nachgewiesen werden.
- 3 Es sollte ein Protokoll erstellt werden, in dem alle wichtigen Infos zum Hund festgehalten werden – zum Beispiel Allergien, der behandelnde Tierarzt, Notfallkontakte.

"Vor dem ersten Arbeitstag sollte der Hund allen im Team vorgestellt werden", rät der Hundetrainer. Zum Beispiel mit Foto und einem kurzen Steckbrief. Aber auch Kunden und Geschäftspartner sollten laut Beyer informiert werden. Das könne beispielsweise über einen Post in den sozialen Netzwerken geschehen. "Solche Fotos erzeugen meist Emotion pur und sind auch eine gute Außenwerbung für den Betrieb", meint der Hundetrainer. Anna-maja leupold

## Dritthäufigster Grund für Ausfälle

Arbeitsausfälle wegen psychischer Erkrankungen sind in den vergangenen zehn Jahren stark angestiegen. In einer Altersgruppe ist die Entwicklung besonders ausgeprägt.

Der Arbeitsausfall aufgrund psychischer Erkrankungen hat 2022 einen neuen Höchststand erreicht. Zu diesem Ergebnis kommt der Psychreport der DAK. Aufgrund von Erkrankungen wie Depressionen, chronischer Erschöpfung und Ängsten zählte die Krankenkasse insgesamt 301 Fehltage je 100 Versicherte. Damit sind sie nach Atemwegserkrankungen sowie Muskel- und Skeletterkrankungen die dritthäufigste Ursache für Krankschreibungen unter den DAK-Versicherten.

Die Zahl der Fehltage aufgrund psychischer Erkrankungen ist seit

2012 um 48 Prozent gestiegen. Im Vergleich zum Vorjahr gab es den größten Anstieg bei den jungen Berufstätigen. Bei den 25- bis 29-jährigen Männern stiegt die Zahl der Fehltage um 29 Prozent. Bei den Frauen in dieser Altersgruppe gab es einen Zuwachs von 24 Prozent. Die 20- bis 24-jährigen Frauen hatten ebenfalls fast ein Viertel mehr Fehltage als Gleichaltrige im Vorjahr.

"Der neue Höchststand bei den psychischen Erkrankungen ist besorgniserregend", kommentierte DAK-Vorstandschef Andreas Storm die Ergebnisse. Stressreiche Phasen – auch

während der Pandemie - hätten für junge Berufstätige das Risiko erhöht, an einer Depression zu erkranken. Storm forderte, dass der seelischen Gesundheit am Arbeitsplatz noch mehr Beachtung geschenkt werden müsse. Auszubildende und junge Beschäftigte seien erst am Anfang ihres Berufslebens und dürften nicht Gefahr laufen, eines Tages verfrüht ausgebrannt zu sein.

Das Baugewerbe war 2022 die Branche mit den wenigsten Ausfällen wegen psychischer Probleme. Dort zählte die DAK insgesamt 194 Fehltage je 100 Versicherte - im Vorjahr waren es noch 161. (AML)

## Chef darf aggressiven Hund verbieten

Eine Mitarbeiterin bringt ihren Hund mit zur Arbeit, wo er andere anknurrt. Der Arbeitgeber verbietet das Tier am Arbeitsplatz – und wird verklagt.

Der Fall: Eine Frau darf ihren Hund mit zur Arbeit bringen, obwohl ihr Arbeitgeber die Mitnahme von Haustieren nicht erlaubt. Doch dann erhält die Mitarbeiterin eine E-Mail vom Werkleiter. Er könne das Mitbringen nicht mehr zulassen. Er gehe davon aus, dass von dem "nicht sozialisierten Hund" eine erhebliche Bedrohung ausgeht. Zudem habe sich die Mitarbeiterin nicht an die getroffenen Regelungen

Kurz darauf erkrankt die Mitarbeiterin arbeitsunfähig. Per Anwalt teilt sie dem Arbeitgeber mit, dass es sich bei dem Hund um einen Assistenzhund handele und er sie zur Arbeit begleiten müsse. Doch das lehnt der Betrieb ab. Der Fall landet vor Gericht.

Das Urteil: Das Landesarbeitsgericht (LAG) Rheinland-Pfalz entscheidet zugunsten des Arbeitgebers. Die erteilte Weisung sei vom Direktionsrecht des Arbeitgebers gedeckt. Im Arbeitsvertrag sei die Mitnahme des Tieres nicht vereinbart worden und es gebe keine gesetzliche Regelung, wonach der Arbeitgeber die Mitnahme erlauben müsse.

Die Voraussetzungen für einen Assistenzhund seien in diesem Fall nicht erfüllt. Das Gericht konnte auch keine Diskriminierung wegen Behinderung feststellen. Denn der Arbeitgeber habe das Mitbringen des Hundes nicht generell verboten. Vielmehr habe er das Verhalten des Tieres gegenüber Mitarbeitern als gefährlich angesehen und somit einen sachlichen Grund für das Verbot gehabt. (AML)

LAG Rheinland-Pfalz: Urteil vom 8. September 2022, Az. 2 Sa 490/21



Der neue FUSO Canter zeichnet sich durch sein neu gestaltetes, modernes Design aus und punktet durch Verbesserungen bei Sicherheit und Komfort. Perfekt für kommende Aufgaben - wendig, vielseitig und umweltschonend. Jetzt informieren bei Ihrem FUSO Partner OsnaTruck Nutzfahrzeugservice GmbH.



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

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

**∴** FUSO



#### **BERATUNG UND GUTACHTEN** zum Schallschutz

Bauleitplanung | Gewerbe und Industrieanlagen | Baulärm | Bauakustik Sport- und Freizeitanlagen | Lärm am Arbeitsplatz | Raumakustik



Telefon +49 (0)4795 55 03 293 E-Mail mail@ing-tetens.de Web www.ing-tetens.de

Dipl.-Ing. (FH) Markus Tetens • Hermann-Löns-Weg 31 27711 Osterholz-Scharmbeck

## Ankäufe

Suchen stär gebrauchte Suchen ständig **SCHREINEREIMASCHINEN** auch komplette Betriebsauflösungen MSH-nrw GmbH • Tel. 02306 941485

#### Verkäufe

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

Versicherungern

#### Wenn die private Krankenversicherung zur Kostenfalle wird!

Tarif ohne Gesellschaftswechsel ändern bei gleichwertigen Leistungen und bis zu 63 % sparen oder zur gesetzlichen Krankenversicherung wechseln, auch über 55 Jahre immer möglich.

**Thorsten Pinnow** Tel. 0 40 - 83 98 27 39

www.handwerk.com





Anzeigenschluss ist am: 21. April 2023



Mehr als 500 Betriebe haben 2022 mit uns Mitarbeiter gefunden!



Jetzt die einfache Lösung zur Bewerbersuche testen! Für mehr Infos: QR-Code scannen.



um handwerk.com schlütersche

14. April 2023 | Norddeutsches Handwerk Work-Life-Balance T

# Krank im Urlaub: Woran das liegt

Wer kennt das Phänomen nicht: Endlich ist der wohlverdiente Urlaub da und schon liegt man krank im Bett. Die gute Nachricht ist: Es lässt sich manchmal verhindern.

uf Urlaub freut sich jeder. Doch manchmal hält die Freude nicht lange an, weil der Kopf plötzlich dröhnt, alle Glieder schmerzen und das Thermometer deutlich mehr als 38 Grad anzeigt. Schlimmstenfalls muss die Reise ans Meer oder in die Berge komplett ausfallen. "Es gibt ganz unterschiedliche Gründe, warum Menschen im Urlaub krank werden", sagt Timo Schumacher, Facharzt für Allgemeinmedizin und Mitglied im Hausärzteverband Niedersachsen.

Eine Krankheit, die häufig zu Beginn des Urlaubs oder auch am Wochenende auftritt, ist Migräne. "Das liegt daran, dass die Anfälle häufig dann auftreten, wenn der Stress nachlässt", erläutert der Mediziner, der eine Praxis in Schwanewede führt. Ähnlich sei es bei Infektionskrankheiten wie zum Beispiel Schnupfen, da sich Stress auf das Immunsystem auswirke. "Mit dem Urlaubsbeginn geht der Stresspegel meist runter und das Immunsystem klappt zusammen", sagt Schumacher.

#### Was gegen stressbedingte Erkrankungen hilft

Sie fühlen sich schon vor dem Urlaub total gestresst und überarbeitet? Laut Schumacher ist das ein typisches Warnsignal: "Wenn man sich im Alltag nicht entspannen kann, kann das zu einem Problem für die Gesundheit werden." Doch wie lässt sich dem vorbeugen? "Es ist wichtig, auf schöne Dinge im Alltag zu achten und genügend Erholungspausen einzuplanen", sagt der Allgemeinmediziner. Eine gute Lebensqualität im Alltag sei Basis für eine gute Gesundheit. Dazu beitragen könnten:

- Bewegung wie Sport oder Spaziergänge an der frischen Luft,
- eine ausgewogene Ernährung mit Gemüse und Obst,
- Spaß und Freude am Leben als Ausgleich zum Stress.

Neben Stress gibt es laut Schumacher noch andere Gründe, warum Handwerker manchmal im Urlaub krank werden:

- Urlaub fällt in die Erkältungssaison: "Die Winterzeit ist eine typische Infektzeit", sagt Schumacher. Die Wahrscheinlichkeit, krank zu werden, sei zu dieser Jahreszeit ohnehin deutlich höher als beispielsweise im Sommer.
- **Grippewelle startet früher als sonst:** Viele lassen sich gegen Grippe impfen, um sich vor einer schweren Erkrankung zu

## So punkten Chefs bei Mitarbeitern

Sie wollen etwas für die Mitarbeiterbindung tun? Dann sollten Sie diese Faktoren im Blick haben.

Die emotionale Bindung an den Betrieb ist oft ausschlaggebend dafür, ob Mitarbeiter ihren Arbeitsplatz wechseln. Eine aktuelle Studie von Pawlik Consultants hat untersucht, welche Faktoren besonders wichtig sind.

- Faktor 1 "Werkstolz": 68 Prozent der Befragten möchten, dass ihr Beitrag zum großen Ganzen erkennbar ist.
- Faktor 2 "Flexibilität": 66 Prozent wünschen sich, dass ihr Arbeitgeber die Vereinbarkeit von privater und beruflicher Entwicklung ermöglicht.
- Faktor 3 "Teambezug": 58 Prozent wollen in ein Team eingebunden sein, das ein "Wir-Gefühl" erzeugt.
- Faktor 4 "Wertschätzung": 53 Prozent fühlen sich durch einen eigenen Platz im Betrieb inhaltlich und physisch wertgeschätzt.
- Faktor 5 "Mission": Gut die Hälfte (51 Prozent) möchte mit ihrer Arbeit ein höheres Ziel verfolgen.
- Faktor 6 "Entwicklung": 48 Prozent wünschen sich individuelle Förderung, die sich nicht ausschließlich an den Interessen des Betriebs orientiert.

Allerdings zeigte die repräsentative Studie, dass nur ein Teil der Unternehmen das bietet: 60 Prozent der Befragten sind mit den Bindungsangeboten unzufrieden. Die Folge ist eine hohe Wechselbereitschaft. 39 Prozent sind dafür offen oder schon entschlossen.



Ein "Wir-Gefühl" im Team spielt bei der Mitarbeiterbindung eine große Rolle.



"

Mit Urlaubsbeginn geht der Stresspegel meist runter und das Immunsystem klappt zusammen.

**Timo Schumacher,** Facharzt



Im Urlaub plötzlich erkältet: Wer viel Stress hat, ist anfällig für Infektionskrankheiten

schützen. "Dazu raten Hausärzte allen Erwachsenen, insbesondere wenn Vorerkrankungen bestehen", sagt Schumacher. Problematisch werde es, wenn die Grippewelle startet, bevor die Grippeimpfungen losgehen.

• Sondereffekte durch die Pandemie: Wegen Corona hatten die meisten Menschen in den letzten Jahren weniger soziale Kontakte. Doch im Urlaub sieht das oft anders aus – zum Beispiel weil Handwerker in einem voll besetzten Flugzeug sitzen, Konzerte besuchen oder vermehrt Freunde und Bekannte treffen. "Durch den Anstieg der sozialen Kontakte steigt auch die Wahrscheinlichkeit von Infekten", sagt Schumacher.

#### Ständig krank – oder etwa doch nicht?

Laut Schumacher sind zwei bis drei Infekte pro Jahr relativ normal. "Einen Schnupfen bekommt jeder mal und das ist kein Grund zur Sorge", betont der Mediziner. Wer krankheitsbedingt mehr als 20 Tage pro Jahr ausfalle, sollte allerdings nachdenklich werden – sofern nicht langwierige Erkrankungen wie ein Beinbruch oder eine Grippe Gründe für die Arbeitsunfähigkeit sind.

"Wer das Gefühl hat, zu oft krank zu werden, sollte das am besten beim Hausarzt ansprechen", sagt Schumacher. Im Gespräch könne oft schnell geklärt werden, ob es sich wirklich um eine auffällige Häufung von Erkrankungen handelt. ANNA-MAJA LEUPOLD

# Mehr als 500 Betriebe haben 2022 mit uns Mitarbeiter gefunden!



#### Nicht länger nach Fachkräften suchen – sondern einfach finden!

Wir sind der starke Handwerks-Partner an Ihrer Seite und gehen mit Ihnen gemeinsam die Bewerbersuche an. Wir bieten Ihnen eine rechtssichere, zeitsparende und 100 Prozent frustrationsfreie Lösung an, um Ihre offenen Stellen zu besetzen!

Lassen Sie sich nicht von der Konkurrenz abhängen und finden Sie mit uns neue Mitarbeiter.



schlütersche

Jetzt die einfache Lösung zur Bewerbersuche testen! Für mehr Informationen QR-Code scannen.



## Einmal hin, alles drin?

Was kann der Mercedes Sprinter als kräftige Allradvariante mit Höherlegung und Automatikgetriebe? Wir haben die Antwort.

as Einsatzgebiet eines Transporters ist schier unendlich – zumindest dann, wenn man den Katalog von Mercedes-Benz Vans zu Ende studiert hat. Denn den Sprinter gibt es nicht nur mit Front- oder Hinterradantrieb, sondern auch als Allradvariante mit Torque-on-Demand. Wie bestellt für den kommunalen Betrieb oder die Arbeit in der Forstwirtschaft fährt unser Test-Transporter, ein Sprinter 319 CDI 4x4 mit Pritsche vor. Mit dem bärenstarken OM-654-Turbodiesel, der satte 190 PS auf die Kurbelwelle drückt, ist ein Rundum-sorglos-Paket für die gröberen Einsatzbereiche geschnürt.

#### Pritsche für den großen Geldbeutel

Dass ein solches insbesondere bei Mercedes seinen Preis hat, ist in der Branche kein Geheimnis. Für den sehr gut, aber noch nicht perfekt ausgestatteten 319er mit Pritsche und Allradantrieb verlangen die Schwaben mindestens 59.687 Euro (alle Preise netto zzgl. USt.). In diesem Preis enthalten sind laut Sprinter-Konfigurator allein 5.113 Euro für den Allradantrieb mit Torque-on-Demand, 2.528 Euro für die Neun-Stufen-Automatik sowie 2.590 Euro für die rückseitige Pritsche mit Alu-Bordwänden. Wer für seinen Sprinter zu guter Letzt noch die halbautomatisch geregelte Klimaanlage möchte, legt allerdings zusätzlich 2.157 Euro drauf – von Komfort-Extras für den Transporter, die sich auf weit über 5.000 Euro summieren, ganz zu schweigen.

Für diese stattlichen Summen findet sich der Fahrer in einem hervorragend ausgestatteten 3,5-Tonner mit 3,67 Metern Radstand wieder. Die Automatik wirft die Fahrstufen wie von Geisterhand ein, der 2,0-Liter-Turbodiesel läuft kultiviert und stellt schon früh sein kräftiges Drehmoment von 450 Newtonmetern bereit. Mit Kardanwelle und Hinterachsdifferential wird der muntere Selbstzünder spielend leicht fertig – ob an der Ampel oder auf der Autobahn. Tempo 100 km/h dürften in gut zehn Sekunden erreicht sein, die Höchstgeschwindigkeit liegt knapp oberhalb der 160 km/h. Die Kombination aus hohem Schwerpunkt und Allradantrieb lässt ihn zudem immer noch etwas stabiler über die Autobahn huschen als seine tiefer liegenden Brüder mit einachsigem Antriebskonzept.

#### **Bequemer Sprinter-Hochsitz mit Komfort**

So viel Hochgenuss hat natürlich seine Tücken: Die gefühlt um zehn Zentimeter gestiegene Fahrhöhe (Gesamthöhe 2,44 Meter) treibt dem Fahrer bei mancher Parkplatzdurchfahrt schon Schweiß auf die Stirn und das Aus- und Einsteigen hat insbesondere bei Menschen unter 1,75 m Körpergröße Slapstick-Charakter. Dabei hat Mercedes sogar zwei Haltegriffe in den Einstieg geschraubt, um eben dieses Problem auszugleichen. In der Kabine angekommen, ist dann aber alles wie immer und noch besser: Mit Komfortsitzen inklusive Lordosenstütze sowie einem modernen Dreispeichenlenkrad sind weite Strecken ein Genuss. Um diesen ohne Unterbrechungen erleben zu können, hängt unter unserem Testfahrzeug ein aufpreispflichtiger 93-Liter-Tank (343 Euro), der in der Praxis 800 Kilometer Reichweite ermöglicht. Bei uns schluckte die Offroad-Pritsche im Schnitt 12 Liter Diesel mit 500 Kilogramm Zuladung.

#### Der Allradantrieb kommt durch

Nun, Kritiker möchten meinen, ein Sprinter mit Allradantrieb sei bloß eine Behelfslösung, da Torque-



Hoch hinaus im Transporter: Die 4x4-Variante des Sprinter mit höher gelegtem Fahrwerk ist ideal für unbefestigte Wege.

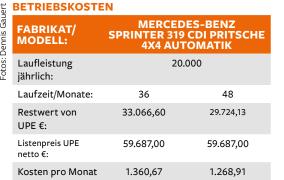
on-Demand nicht mit einem permanenten Allradler mit sperrbaren Differentialen und Untersetzung vergleichbar ist. Damit liegen sie teilweise richtig, unterschätzen die Fähigkeiten des aktuellen Allradsystems dennoch. Im Test wurde der Sprinter 319 4x4 mit schlammigen, nassen Waldwegen inklusive mit Wasser gefüllter Spurrillen problemlos fertig. Auch mitten im nassen, etwa 15 Zentimeter tiefen Schlamm abgestellt, bahnte sich die Pritsche ohne Aufheben seinen Weg zurück auf den Waldboden. Viel weiter muss der Einsatzbereich eines Transporters freilich nicht gehen. Für die unbefestigten Strecken schicken sich dann entsprechende Pick-ups mit deutlich kleinerer Ladefläche an – allein schon wegen des kleineren Überhangs und der gesteigerten Unterfahrhöhe.

Für das, was eine 3,5-Tonnen-Pritsche im schlimmsten Fall können muss, ist das Allradsystem von Mercedes also gut geeignet und das höhere Fahrwerk garantiert neben interessierten Blicken im Verkehr auch einen breiteren Einsatzbereich auf Baustellen und in der Forstwirtschaft. Lediglich ein Extra hält mit dem Charakter des Sprinter 319 4x4 nicht mit: die Staukästen unter der Pritsche (219 Euro). Hier sollten in jedem Fall nur wetterfeste oder wasserdicht verpackte Werkzeuge eingelagert werden, da die praktischen Kästen zwar Spritzwasser zurückhalten, aber eben nicht richtig wasserdicht sind. Bereits bei der Autowäsche konnten hier Wassertropfen eindringen.

Mercedes-Benz Vans kann sich mit diesem Sprinter als Platzhirsch behaupten. Der Innenraum ist übersichtlich und freundlich gestaltet, der Komfort der Sitze ist vorbildlich. Lediglich das Infotainment in Form eines riesigen Ghettoblasters mit Lüftungsdüsen statt Lautsprechern stellt die Designlinie kurz infrage. Die Lenkradfernbedienung mittels berührungsempfindlicher Bedienfelder ist für Handwerker zudem überflüssig und mit sandigen oder staubigen Fingern kaum zu bezwingen. Als kleines Verarbeitungs-No-Go gehen die Türen schwer zu und müssen oft ein weiteres Mal mit Nachdruck ins Scharnier geworfen werden. Das mag der verbesserten Isolation geschuldet sein, die breitere Türdichtungen erfordert. In der Pkw-Klasse regeln die Schwaben dieses Problem mittels Softclose-Funktion, die es für den Sprinter nicht gibt.

#### Fazit:

Die Vielseitigkeit des aktuellen Sprinter stellt die Allradpritsche eindrucksvoll unter Beweis. Ein Rundum-sorglos-Paket bei Mercedes hat mit knapp 60.000 Euro Einstieg selbstverständlich seinen Preis. So konfigurieren nur diejenigen ihren Sprinter, die ein unersetzbares Einsatzfahrzeug benötigen, welches vor allem mit Langstreckenkomfort und Offroad-Fähigkeiten glänzen muss. Tipp: Echte Handwerker bestellen den Sprinter mit normalen Lenkradtasten. Dennis Gauert



0,8164

48.983,96

0,7613

60.907,51

Quelle: fuhrpark.de; Stand: Juli 2022

Kosten je km €:

Kosten gesamt €:



Die Pritsche erlaubt das Aufladen so gut wie jeder Art von Transportgut. 986 Kilogramm Nutzlast stehen bereit.



Innen ganz Mercedes: Der Sprinter ist im Interieur trotz seiner rustikalen Aufmachung als Pritsche angenehm und komfortabel gestaltet.



Der Allradantrieb mit Torque-on-Demand hält, was er verspricht: Ausflüge durch den Schlamm und tiefe Pfützen sind leicht erledigt.



Baustellen, Forstbetrieb, Garten-Landschaftsbau: Die gestiegene Unterfahrhöhe und das Allradsystem machen den Sprinter zum Allround-Einsatzgerät.

## Deutsche Werkstätten skeptisch

Das Branchenbarometer der Berner Group zeigt, dass aktuell die meisten Kfz-Werkstätten eine eher zurückhaltende Einschätzung zum Geschäftsklima haben.

Zwar haben Deutschlands Autowerkstätten gut zu tun, dennoch herrscht im Pkw-Segment eine skeptische Einstellung zum Geschäftsklima vor. Das zeigt das aktuelle Branchenbarometer der Berner Group. Laut Mitteilung erwarten lediglich 15 Prozent der Kfz-Profis im laufenden



Für das aktuelle Branchenbarometer befragte Berner über 1.100 Werkstatt-Profis. Stimmungs-Europameister ist Italien.

Jahr ein Umsatzplus – im Vorjahr lag die Quote noch bei 25 Prozent. Jeder vierte Betrieb befürchtet, dass die Auftragslage rückläufig sein wird (Vorjahr 19 Prozent).

Schlammige

Waldwege

sind für den

Sprinter kein

Problem.

Das Branchenbarometer basiert nach Angaben des B2B-Händlers auf der Befragung von 1.162 "Entscheidern" in Deutschland, Österreich, Frankreich und Italien. In anderen Märkten sei die Stimmung deutlich optimistischer: Stimmungs-Europameister ist Italien. Dort rechnen über 50 Prozent der Befragten für 2023 mit einer "besseren" oder sogar "viel besseren" Auslastung. Etwas weniger euphorisch, in Summe aber ebenfalls überwiegend positiv, blickt man im Westen auf das laufende Kalenderjahr: Jede fünfte französische Werkstatt glaubt an ein Umsatzplus, heißt es. Rund zwei Drittel rechnen zumin-

dest mit einer stabilen Auftragslage und zwölf Prozent der Umfrageteilnehmer gehen von weniger Kunden aus.

#### Laufleistung konstant hoch

"In Italien liegt die Laufleistung der Autos ohnehin auf einem konstant hohen Level. Und während es in Deutschland nach dem Ende des Tankrabatts zu einem spürbaren Einbruch der Laufleistung kam, hat diese in Frankreich nach dem Streik im Sommer zuletzt ebenfalls sehr schnell wieder kräftig angezogen. Mit steigender Laufleistung nimmt auch der Servicebedarf in den Werkstätten zu", erklärt Florian Sommer, zuständiger Leiter des Mobility-Segments bei der Berner Group, einen der Gründe für die Stimmungsunterschiede. (RED)

#### IMPRESSUM

#### **Norddeutsches Handwerk**

Organ der Handwerkskammern 128. Jahrgang

#### Herausgeber:

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

#### /erlag:

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

#### edaktion: mke Frömling

Irmke Frömling (Chefredaktion, V.i.S.d.P.)
Tel. 0511 8550-2455

irmke.froemling@schluetersche.de
Jörg Wiebking (Redaktionsleiter)
Tel. 0511 8550-2439
joergwiebking@schluetersche.de

Denny Gille, Tel. 0511 8550-2624 denny.gille@schluetersche.de Martina Jahn, Tel. 0511 8550-2415 martina.jahn@schluetersche.de Anna-Maja Leupold, Tel. 0511 8550-2460 anna-maja.leupold@schluetersche.de

#### Content Management: Torsten Hamacher Tel 0511 8

Torsten Hamacher, Tel. 0511 8550-2456 torsten.hamacher@schluetersche.de Antje Todt, Tel. 0511 8550-2550 antje.todt@schluetersche.de

#### Regionalredaktionen (verantw. f. Kammerseiten)

Braunschweig-Lüneburg-Stade: Astrid Bauerfeld Hannover: Peter Karst

Hildesheim-Südniedersachsen:
Ina-Maria Heidmann

Magdeburg: Burghard Grupe

Oldenburg: Heiko Henke Osnabrück-Emsland-Grafschaft Bentheim

Sven Ruschhaupt
Ostfriesland: Jörg Frerichs

Verkauf: Tanja Ehlerding (Anzeigenleiterin) Tel. 0511 8550-2647

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

#### Ralf Niemeyer

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

#### **Derzeit gültige Anzeigenpreisliste:** Mediadaten 2023

### **Druckunterlagen:** anzeigendaten-ndh@schluetersche.de

Tel. 0511 8550-2522 Fax 0511 8550-2401

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

#### Erscheinungsweise:

### monatlich **Bezugspreis:**

#### ahresabonnement:

€ 46,00 inkl. Versand und MwSt. Studierende € 28,00

Einzelheft € 1,50 zzgl. Versandkosten Für die in der Handwerksrolle eingetragenen

#### Handwerker ist der Bezugspreis durch den Mitgliedsbeitrag abgegolten.

ISSN 0029-1617

Druck: NOZ Druckzentrum,

Weiße Breite 4, 49084 Osnabrück

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

14. April 2023 | Norddeutsches Handwerk Regionales 13

# Veränderung lohnt sich

Viel früher als geplant übernimmt Nicole Schmidt-Hager im Lockdown eine Kosmetikpraxis. Dann landet sie einen Clou: mit neuer Marke und neu gestalteten Räumen.

er Stichtag war im Februar 2021: Dass die Betriebsübernahme in Hannovers Südstadt in so kurzer Zeit über die Bühne gehen würde – damit hatte Nicole Schmidt-Hager nicht gerechnet. Eigentlich war geplant, dass die 35-Jährige das Geschäft erst Ende 2023 übernimmt. "Doch dann habe ich innerhalb von zwei Wochen entschieden, den Termin vorzuziehen", berichtet Schmidt-Hager. Bis heute findet sie diesen Schritt selbst mutig – ist aber davon überzeugt, dass er richtig war.

#### Corona wirft die Planung durcheinander

Wenn die staatlich geprüfte Kosmetikerin auf gut zwei Jahre Selbstständigkeit zurückblickt, bleiben bei ihr vor allem "Stolz und Freude". "Nach zwei Corona-bedingten Zwangsschließungen in 2020 und 2021 hatte meine damalige Chefin Andrea Thronicke einfach genug und war bereit, den Weg für die Nachfolge frei zu machen", erinnert sich Schmidt-Hager.

Dass sie dafür infrage kommt, darüber hatten die beiden Kosmetikerinnen schon 2018 das erste Mal gesprochen. Seitdem übernahm die gebürtige Brandenburgerin nach und nach mehr Verantwortung in dem Handwerksbetrieb, der seit über 38 Jahren besteht. Zudem absolvierte sie ein zweijähriges Projekt für Frauen in Führungspositionen, das sie auf die Arbeit als Unternehmerin vorbereitet hat.

Wie erlebte Schmidt-Hager die Anfangszeit nach der Übernahme? "Anfangs war ich natürlich etwas unsicher, kannte aber die Abläufe, die Kunden, hatte die Zusage der Bank und wusste, dass mir meine Chefin als Mitarbeiterin und Mentorin erhalten bleibt", sagt sie. Schon vor Jahresende 2020 starteten die Umbauarbeiten im Eingangsbereich. "Ich wollte noch in der Lockdown-Phase

starten, um keine Zeit zu verlieren", sagt die Unternehmerin.

#### "Die" Kosmetikpraxis in Hannover

Der Umbau war das eine – die Namensgebung das andere. "Für mich war klar, dass ich der "Kosmetikpraxis Thronicke" als neue Inhaberin einen neuen Namen geben und eine eigene Identität einbringen wollte", sagt Schmidt-Hager.

Für die Namensfindung sei sie einen ungewöhnlichen Weg gegangen. "Ich habe die Kundinnen und Kunden befragt, warum sie zu uns kommen. Die häufigste Antwort war: "Weil Sie für mich die Kosmetikpraxis in Hannover sind"." Dieses Kunden-Feedback gefiel der Unternehmerin – auch in der Art der Formulierung. Und so stand fest, dass der neue Name "Die Kosmetikpraxis Hannover" sein sollte.

Passend dazu hat Schmidt-Hager gemeinsam mit einer Agentur ein Logo und ein Farbkonzept entwickelt. "Ich wollte es schlicht und unaufgeregt – da passten Schwarz und Gold richtig gut", sagt sie. Schwarz stehe für Sachlichkeit und klare Strukturen und Gold für etwas Hochwertiges und Luxuriöses. Die Lupe über dem Schriftzug steht einerseits für den Beruf der Kosmetikerin und andererseits dafür, dass sie bei der Hautpflege gern genauer hinschaut – nicht nur auf die Oberfläche.

Auch in den neu gestalteten Behandlungszimmern finden sich die Farben wieder – ergänzt durch Petrol, das die menschliche Verbindung symbolisieren soll. Bei dem neuen Farbkonzept sei ihr zum einen der Wiedererkennungswert wichtig gewesen. Zum anderen wollte sie sich modern und zukunftsfähig aufstellen und auch neue Kunden ansprechen.



Durchgestartet während der Corona-Krise: Nicole Schmidt-Hager

"

Das war eine tolle Motivation – nicht nur für mich, sondern auch für mein

Team.

Nicole Schmidt-Hager

#### Neuer Name – großer Erfolg

Ein großer Meilenstein nach den Räumlichkeiten war die Etablierung des neuen Namens in der digitalen Welt. "Da ich nicht nur den Namen der Praxis, sondern auch die Website-Domain geändert habe, musste ich in den Suchmaschinen bei null anfangen. Vorher standen wir immer ganz oben in der Google-Suche", berichtet Schmidt-Hager. Wer das Geschäft kannte, habe es zwar gefunden – doch Neukunden darauf aufmerksam zu machen, sei in den Anfangsmonaten nicht leicht gewesen.

Also startete die Handwerkerin eine Werbe-Offensive. Von einem Eintrag bei Google My Business über 360-Grad-Aufnahmen von der Praxis, Leinwandwerbung in der Stadt und Beiträgen im Fahrgastfernsehen der Stadtbahn bis hin zu Posts auf Instagram und Facebook – kein Medium hat

sie ausgelassen, um die neue Marke bekannter zu

Eine Bestätigung, dass Nicole Schmidt-Hager mit ihrer Strategie richtig liegt, bekam sie im vergangenen Herbst: Von einem Branchenmagazin wurde sie als "Beste Kosmetikerin Deutschlands 2022" ausgezeichnet. Die Jury lobte das Fachwissen des Teams, die hochwertigen Behandlungen, die Gastlichkeit und die moderne Ausrichtung der Praxis. "Das war eine tolle Motivation – nicht nur für mich, sondern auch für mein Team", betont sie. Noch heute fühlen sich Kunden darin bestätigt, dass sie in der Kosmetikpraxis richtig sind.

Diese Wertschätzung will Schmidt-Hager nutzen und ihr Unternehmen ausbauen. Das aktuell dreiköpfige Team soll wachsen – und in naher Zukunft auch Fachkräfte ausbilden. MARTINA JAHN

## Genossenschaftsbanken "zukunftsfest"

"Trotz der schwierigen wirtschaftlichen Bedingungen verzeichneten unsere Genossenschaftsbanken in allen Bereichen Zuwächse", sagt Johannes Freundlieb, Verbandsdirektor des Genossenschaftsverbands Weser-Ems (GVWE). Die addierte Bilanzsumme der Genossenschaftsbanken sei 2022 auf rund 38,3 Milliarden Euro gestiegen (plus 6,7 Prozent gegenüber 2021). Bei den Krediten legten die 50 genossenschaftlichen Institute nach Verbandsangaben um insgesamt 7,2 Prozent auf knapp 28,3 Milliarden Euro zu.

Die Ertragskraft sei mit einem operativen Betriebsergebnis vor Bewertung von 343,3 Millionen Euro leicht gestiegen. Die Mitgliedsbanken seien mit einer stabilen Gesamtkapitalquote von 15,71 Prozent "zukunftsfest" aufgestellt.

Für das laufende Jahr erwartet der GVWE eine stabile Entwicklung. Jedoch gebe es einige schwer abschätzbare geopolitische und konjunkturelle Entwicklungen. So werde die private Bautätigkeit Spuren hinterlassen. (JW)

## Zuwachs im Bauhauptgewerbe

Die Betriebe des niedersächsischen Bauhauptgewerbes haben 2022 nach Angaben des Landesamtes für Statistik Niedersachsen (LSN) einen Umsatz von 13,4 Milliarden Euro erwirtschaftet. Das sei eine Steigerung von 15,1 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Das Ergebnis sei vor allem durch Preiseffekte positiv beeinflusst. Die Zahl der geleisteten Arbeitsstunden sei nur um 7,1 Prozent gestiegen.

Mit einem Plus von 19,7 Prozent hätten der gewerbliche Tiefbau und der öffentliche Hochbau am stärksten zugelegt, gefolgt vom Straßenbau (17,9 Prozent) und dem gewerblichen Hochbau (15,4 Prozent). Erfasst hat das LSN in der Auswertung Betriebe des niedersächsischen Bauhauptgewerbes mit mindestens 20 Mitarbeitenden. (JW)

# Gelbe Seiten



Finde jetzt deinen Handwerker

## Kfz-Markt noch nicht erholt

Durch höhere Preise ist der Umsatz 2022 deutlich gestiegen. Doch für die E-Mobilität hat das auch negative Folgen.

Steigende Listenpreise, lange Lieferzeiten und hohe Energiekosten: Der Kfz-Markt habe sich von den Turbulenzen 2022 noch nicht erholt, berichtet Karl-Heinz Bley 'Präsident des Kfz-Landesverbandes Niedersachsen-Bremen, während der Jahrespressekonferenz. Dennoch habe die Branche das vergangene Jahr besser bewältigt als befürchtet. Durch spürbar höhere Preise sei der Umsatz auf 26,9 Milliarden Euro (2021: 25,4 Milliarden Euro) gestiegen. Dabei sei besonders der Anteil der Neuwagen gewachsen. Auch der Servicebereich habe um 10,4 Prozent auf 2,8 Milliarden Euro (2021: 2,5 Milliarden Euro) zugelegt.

Gesunken ist laut Bley der Absatz von neuen Verbrennern (Benziner und Diesel), während die alternativen Antriebe (Elektro, Hybrid, Brennstoffzelle und Gas) Zuwächse verzeichnet hätten. Die Nutzung von Elektrofahrzeugen habe jedoch durch die deutlich gestiegenen Strompreise an Attraktivität verloren. Die Hürden für einen Umstieg auf E-Mobilität seien weiterhin die Fahrzeugpreise, die Reichweiten und die Landeinfrastruktur. Allein in



Die Ladeinfrastruktur bleibt laut Kfz-Verband einer der Knackpunkt bei der Elektromobilät

Niedersachsen gebe es für 150.000 E-Autos etwa 8.000 Ladepunkte.

Gespannt schaue die Branche nun auf das Frühjahrsgeschäft. Umfragen in der Branche zeigten "höchst gegenläufige Erwartungen". (JA)

## Gelb gesucht, gut gefunden.

Entdecke über 3 Millionen Unternehmen deines Vertrauens auf **gelbeseiten.de**.

schlütersche Ihr Gelbe Seiten Verlag



Angeregt im Gespräch: Podcast-Moderator Jan-Bastian Buck (links) mit Unternehmer Cehan San

# Podcast-Talk über Handwerk und Nachhaltigkeit

In der siebten Folge von "Moin Handwerk", dem Podcast der Handwerkskammer, spricht Moderator Jan-Bastian Buck mit Unternehmer und Handwerksbotschafter Cehan San.

er Anlagenmechaniker für Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik Cehan San hat vor seiner Handwerksausbildung in vielen verschiedenen Jobs gearbeitet. Allerdings fehlte ihm bei allen Tätigkeiten der Bezug zum Fertigwerden. Als er half, sein Elternhaus zu renovieren, änderte sich das. "Das war greifbar, da konnte ich sehen, dass am Ende etwas Bleibendes entstanden ist. Ab da war mir klar, dass ich ins Handwerk möchte. Ich habe Bewerbungen für ganz verschiedene Gewerke geschrieben und habe letztlich eine Ausbildung zum Anlagenmechaniker für SHK begonnen und es nie bereut", erinnert sich San. Mit seinem Motto "Alles, was ich nicht weiß, das kann ich ler-

nen!", wagte er sich nach der Meisterschule in die Selbstständigkeit, um seine eigenen Ziele zu verwirklichen. "Ich möchte zeigen, dass das Handwerk und mein Beruf modern sind. Dafür gehört für mich auch ein frisches und schickes Auftreten", erklärt der 39-Jährige seine Motivation.

Wie Cehan San für die Imagekampagne des deutschen Handwerks entdeckt wurde, welche Rolle soziale Medien für sein Unternehmen in Rastede spielen und wie die Erfahrungen bei der Flutkatastrophe im Ahrtal ihn geprägt haben, gibt es bei "Moin Handwerk" auf allen gängigen Streaming-Plattformen zu hören.

#### Podcast hören

DER PODCAST "MOIN HAND-WERK" ist auf allen üblichen Streamingplattformen wie Spotify, iTunes, Deezer oder per RSS-Feed verfügbar. Die vorherigen Folgen behandeln Themen wie Existenzgründung, gute Ausbildung, IT-Sicherheit oder Frauen im Handwerk.



**Dipl.-Kfm. Joachim Hagedorn,**Betriebswirtschaftliche Beratung
0441 232-214, hagedorn@hwk-oldenburg.de

#### **■ FÖRDERPROGRAMME**

#### Gründungszuschuss

Beim Start in die Selbstständigkeit durch Neugründung oder Betriebsübernahme/-nachfolge kann die Bundesagentur für Arbeit auf Antrag eine finanzielle Unterstützungsleistung in der Gründungs- bzw. Übernahmephase leisten. Mit dieser finanziellen Förderung können schwankende Einnahmen in der Startphase ausgeglichen und der Lebensunterhalt gesichert werden. Zu Beginn des Jahres 2023 ist der sogenannte "Vermittlungsvorrang" weggefallen, sodass jetzt auch trotz der Möglichkeit der Vermittlung in den ersten Arbeitsmarkt, also geeigneten offenen Stellen im Arbeitsamtsbezirk, der Gründungszuschuss bewilligt werden kann. Damit kann diese Förderung jetzt von allen Antragsberechtigten unabhängig von der Arbeitsmarktlage in Anspruch genommen werden. Die Betriebsberatung Ihrer Handwerkskammer unterstützt Sie mit einer fachkundigen Stellungnahme bei der Antragstellung. Weitere Informationen unter www.arbeitsagentur.de

#### MikroSTARTer-Niedersachsen

Das Darlehensprogramm wurde mit Beginn des Jahres 2023 angepasst, neu ist das Kriterium "Erreichung von Querschnittszielen". Zielsetzung ist die Förderung von Betrieben mit nicht ausreichend Eigenkapital und einer nachweislich vorhandenen Finanzierungslücke bei der Bewältigung der kritischen Gründungs-, Wachstums- oder Übergabephase. Der Darlehensbetrag liegt bei max. 40.000 Euro und die max. Laufzeit beträgt sieben Jahre. Eine Besicherung dieses Darlehens ist nicht notwendig. Eine vorzeitige Tilgung ohne Vorfälligkeitsentschädigung ist möglich. Der Zinssatz liegt aktuell bei 3,5 Prozent. Auch hier unterstützt Sie die Betriebsberatung Ihrer Handwerkskammer mit einer fachkundigen Stellungnahme bei der Antragstellung.

Weitere Informationen: www.nbank.de

## Neues Projekt zum Betriebspraktikum

Das Projekt "ViP – Vorbereitet ins Praktikum" hat zum Ziel, die Berufsorientierung zu stärken und alle Beteiligten erfolgreich zusammenzubringen.

In dem Projekt geht es darum, beide Seiten - die interessierten Schülerinnen und Schüler und die Betriebe, gezielt für ein Praktikum zu schulen.

Auch die anderen Akteure wie Eltern, Erziehungsberechtigte und Lehrerinnen und Lehrer sollen eng in den Prozess mit eingebunden werden.

"So ein Projekt gab es bisher noch nicht. Deshalb ist dieser erste Aufschlag als ein Modellversuch zu sehen. Wir wollen die Inhalte erarbeiten, die später dann für alle Berufe und Betriebe angewendet werden können", erklärt Kai Vensler, Leiter der Abteilung Berufliche Bildung der Handwerkskammer.

Im ersten Schritt wurden drei Berufe ausgewählt, mit denen die "

Wir starten mit dem Projekt einen Modellversuch.

**Kai Vensler,** Leiter Berufliche Bildung neuen Ideen ausprobiert werden sollen. Dabei handelt es sich um den Elektroniker in der Fachrichtung Energie- und Gebäudetechnik, den Kfz-Mechatroniker und den Anlagenmechaniker für Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik.

Betriebe, die an dem Projekt teilnehmen möchten, und in den "ViP-Kreis" aufgenommen werden möchten, können sich gerne bei der Handwerkskammer melden.

Ansprechpartner "ViP-Projekt":

Kai Vensler, 0441 232-255 vensler@hwk-oldenburg.de, Marco Janssen, 0441 232-283 janssen@hwk-oldenburg.de.

#### **Feuer und Flamme**

Alle zwei Jahre können talentierte junge Schweißer ihre Fertigkeiten präsentieren.

Beim Wettbewerb "Jugend schweißt", organisiert vom Deutschen Verband fürs Schweißen (DVS), sollen junge Nachwuchstalente im Alter zwischen 16 bis 23 Jahren aus dem Bezirksverband Weser-Ems ihr Können unter Beweis stellen. Dieses Jahr fand die Prüfung im Berufsbildungszentrum in Oldenburg statt.

Beaufsichtigt von der Schweißlehrerin und Obfrau für "Jugend schweißt"
– Land Niedersachsen/Bremen – Anita Gramberg führten die zehn Teilnehmenden einen theoretischen Test durch und hefteten drei vorgeschriebene Prüfungsstücke ab. Danach traten sie in ihrem jeweiligen Schweißverfahren gegeneinander an.

Das Ziel: Ein optimales Schweißergebnis, welches von den Ausbildern Jens Benedix, Michael Behrens, Marcel Krummacker und der fachkundigen Jury aus Alfred Dieckmann von der Kreishandwerkerschaft Cloppenburg, Menno Wilts vom DVS und dem Schweißfachingenieur Olaf Heuschkel im Anschluss begutachtet und bewertet wurde.

Als Gewinner gingen hervor: John Block (Gasschweißen), Nicolai Wittkopf (MAG-Schweißen), Benno Arntjen (WIG-Schweißen) und Dave Schedemann (E-Schweißen). Zudem haben alle Teilnehmenden einen Preis für die gute Leistung erhalten.

Für die vier ersten Plätze geht es



Ließen die Funken fliegen: Die Nachwuchstalente des Bezirksverbands.

Ende Juni zum Landeswettbewerb nach Flensburg. Die dortigen Sieger qualifizieren sich für den Bundeswettbewerb, der im September in Essen ausgetragen wird.

Weitere Infos: www.dvs-home.de

## Glückliche Abiturienten in Wüsting

Viele junge Menschen zieht es in ein Studium. Betriebsinhaber Jörg Stallkamp wirkt dem entgegen und bietet Perspektiven im Kfz-Handwerk.

"Nach dem Abi geht man halt studieren" – so die damalige Annahme des heutigen Auszubildenden Lasse Brinker. Vor allem er und der Geselle Falco Tenfelde kennen sich mit dem Thema aus. Denn beide haben eine allgemeine Hochschulreife erlangt und arbeiten jetzt im Handwerk – so wie etwa 13 Prozent der Auszubildenden, die im Jahr 2022 ihre Lehre im Bezirk der Handwerkskammer begonnen haben.

Zurzeit absolviert Lasse eine Ausbildung als Kraftfahrzeugmechatroniker mit dem Schwerpunkt Personenkraftwagentechnik im dritten Lehrjahr. Bevor er in den Betrieb Dirk Pieper (jetzt inhabergeführt von Jörg Stallkamp) in Wüsting kam, hatte er ein

Fördern und

fordern.

Jörg Stallkamp,

Betriebsinhaber

Studium begonnen. "Den Studiengang hatte ich aufgrund meiner Leistungskurse gewählt. Es hat aber bei weitem nicht so viel Spaß gemacht wie anfangs gedacht", schildert der 22-Jährige.

Ausschlaggebend für seine Ausbildung war dann ein dreiwöchiges Praktikum bei Pieper. Auch zukünftigen Auszubildenden empfiehlt er, in Betriebe hineinzuschnuppern und so einen ersten Einblick zu erlangen.

Sein Wechsel wurde in seinem Umfeld sehr positiv aufgenommen. Zusätzlich gut für den Glücksfaktor: "Im Berufsschulunterricht hat er den großen Vorteil, Inhalte gut zu erfassen. Mit einigen Themen kennt er sich schon aus", sagt sein Chef Jörg Stall-



Auszubildender Lasse Brinker (Mitte) und Geselle Falco Tenfelde (re.) freuen sich auf die neuen Herausforderungen, die mit der Betriebsübernahme von Jörg Stallkamp (li.) einhergehen.

kamp. Für seinen Ausbildungsbetrieb sieht Stallkamp die Herausforderung, die Lehrlinge mit Abitur nach der Ausbildung dauerhaft zu halten. Er meint deshalb: "Betriebe sollten fördern und fordern. Zudem sind innovative und

digitalisierte Arbeitsmethoden und eine übertarifliche Bezahlung Mittel, die Fluktuation gering zu halten."

**Homepage:** www.autoservice-pieper.de

#### Praxisforum Digitalisierung

Am Freitag, 5. Mai ab 13 Uhr, findet im Mainfraime, Bahnhofsplatz 10, in Oldenburg das nächste Praxisforum Digitalisierung statt. Inhaltlich soll es um alle Bereiche gehen, in denen heute digitale Lösungen gefragt sind: Energieversorgung, Klimaschutz, Lieferketten, Datenerfassung, Workflows oder Kommunikation in Arbeitsprozessen. Um eine Anmeldung für die kostenlose Veranstaltung unter www.praxisforum-digitalisierung.de wird gebeten.

Das Praxisforum ist ein Gemeinschaftsprojekt unter anderem der Handwerkskammer, der Oldenburgischen IHK, dem Zentrum Handwerk Mittelstand-Digital, dem Kompetenzzentrum Mittelstand 4.0, kommunalen Wirtschaftsförderungen und dem OFFIS – Institut für Informatik.



Beraten und betreuen die Betriebe der Handwerkskammer sowie Übernahmeinteressierte: Michael Metzler und Petra Spille

# Nachfolge oder Firma finden

Die Handwerkskammer unterstützt alle, die sich für eine Übergabe oder für eine Übernahme interessieren. Für dieses Thema bietet sich die Plattform "Nexxt-Change" an.

exxt-Change bringt zusammen, was zusammengehört. "Bereits 2021 hat der Zentralverband des Deutschen Handwerks festgestellt, dass etwa 125.000 Betriebe innerhalb von fünf Jahren eine Nachfolge benötigen", benennt Michael Metzler eine große Herausforderung der Branche. Der betriebswirtschaftliche Berater der Handwerkskammer hilft, dass die Firmen Interessenten finden und zugleich die Interessenten auf geeignete Unternehmen aufmerksam werden. "Auf Nexxt-Change können Betriebe und Existenzgründer ihr Übernahme- oder Übergabeinteresse bekunden und dazu Profile anlegen oder Inserate erstellen", erklärt Metzler.

Dynamische Zeiten, schnell wechselnde Aufgaben und der Fachkräftemangel sind allgegenwärtige Herausforderungen, die

auch über einer Betriebsübernahme schweben. Auf Wunsch ist von Anfang an die Handwerkskammer als Begleitung an der Seite von allen Beteiligten. Vom Beginn der Suche nach einer geeigneten Nachfolge oder einem geeigneten Betrieb, über die Erstellung der Suchanzeigen, einer qualifizierten Kontaktvermittlung bis hin zu den Übernahmegesprächen kann auf die Unterstützung vertraut werden.

Petra Spille, Assistentin im Geschäftsbereich Wirtschaftsförderung bei der Handwerkskammer, nimmt die Informationen zu Angeboten und Nachfragen entgegen. Um seinen Betrieb in fachlich und menschlich geeignete Hände zu übergeben, kann eine Veröffentlichung in dieser Zeitung zielführend sein, siehe Beispiele in der rechts stehenden Rubrik.

#### **Kostenlos**

**DIE "NEXXT-CHANGE"-BÖR- SE** ist eine kostenlose Internetplattform zur Vermittlung von
Unternehmensnachfolgen. Ziel ist
es, den Generationenwechsel im
Mittelstand aktiv zu unterstützen.

Plattform:

www.nexxt-change.org

#### **■** BETRIEBSBÖRSE

#### **Angebote und Nachfragen**

Etablierter **Friseursalon** in Varel sucht Nachfolger/ in. Der Betrieb ist komplett ausgestattet, fortlaufend renoviert und modernisiert und hat eine Grundfläche von 100 m². Der Übergabezeitpunkt und die Modalitäten sind verhandelbar. (A/776)

Bauunternehmen und Zimmerei mit fast 50-jähriger Tradition im Kammerbezirk sucht Nachfolger/in. Das Betriebsgrundstück von ca. 2850m² mit Werkstattgebäude, Fuhrpark, Bürokomplex, Geschäftsausstattung und Kundenstamm kann in den nächsten Jahren nach Absprache übergeben werden. (A/774)

**Elektrotechnischer Betrieb** mit gutem Kundenstamm in Delmenhorst zu übergeben. Die Schwerpunkte des Betriebes sind Tankstellentechnik und Altbausanierung. Die Betriebsstätte ist ortsungebunden und kann weiter gepachtet werden. (A/765)

Betrieb für Spezial-Kälteanlagen und Klimatechnik in Wilhelmshaven zu verkaufen. Das auf hochwertige Kühl-, Lüftungs- und Klimaanlagen spezialisierte Unternehmen bietet sich für Anlagenbauer und Ingenieurbetriebe an, die ihr Angebot ausbauen oder einen weiteren Standort erschließen möchten. (A/779)

Gesucht wird ein etablierter **Kraftfahrzeug-Betrieb** in Oldenburg und Umgebung zur Übernahme. Fachkenntnisse und Erfahrungen in der Kfz-Branche sind gegeben. Es kommt sowohl der Kauf des Betriebes als auch die Pacht in Frage. (N/229)

Verein "Fliegende Späne e.V." sucht **Tischlerei oder passende Räumlichkeiten** in Oldenburg. Benötigt wird eine Fläche von 150 – 200 m². Alle Übernahmemodelle sind denkbar, ob Kauf, Miete oder Pacht (N/228)

Ein familiengeführtes **Elektrounternehmen** sucht zur Erweiterung nach geeigneten Betrieben. Die Bereiche Elektroinstallation, Sicherheitstechnik und Schaltanlagenbau aus dem Umkreis von Oldenburg, Vechta oder Cloppenburg sind gefragt. (N/227)

Weitere Infos: Bei der Kammer unter 0441 232-239





Ressourcen schonen, Klima schützen und Kosten sparen war wohl nie wertvoller als jetzt. Nutzen Sie Ihre Einsparpotenziale und richten Sie Ihr Unternehmen nachhaltig zukunftssicher aus: Wir beraten Sie und machen gemeinsam für Sie auch öffentliche Fördermittel nutzbar.

Jetzt Termin vereinbaren!





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

# "Das war kein Selbstläufer"

Mario Engelhardt hat seine Fähigkeiten und seinen Betrieb gezielt weiterentwickelt. Jetzt bekommt er die Aufträge, die er am liebsten macht.

lachland, Reitwege, Windparks - es gibt einiges, womit man auf einer Fahrt durch Niedersachsen rechnen kann. Eine Schreinerei gehört eher nicht dazu. Der Betrieb von Mario Engelhardt bricht mit solchen norddeutschen Sehgewohnheiten. Der gepflegte dreistöckige Firmensitz in Ebergötzen bei Göttingen verbreitet mit seinen langen Holzbalkonen alpenländisches Flair. Dazu passt auch der Firmenname: Möbelschreinerei Engelhardt. Warum hat sich der Unternehmer Schreiner genannt? "Ich wollte einfach etwas anders machen", erzählt der Chef. "Und 'Schreiner' klingt schön."

Dinge anders machen, Neues ausprobieren: Das hat der Schreinermeister für sich und seinen Betrieb zur Tugend gemacht. Der Lohn dieser Arbeit ist für jedermann gut sichtbar: Engelhardt hat einen Unternehmerpreis erhalten, sein Instagram-Account hat mit über 4.000 Followern eine beachtliche Reichweite entwickelt und der Betrieb kennt bei aktuell neun Auszubildenden keine Nachwuchssorgen.

#### Eine neue Welt entdeckt

Das ist das Ergebnis einer Entwicklung, die der Unternehmer bewusst ins Rollen gebracht hat. Einen großen Schritt aus seiner Komfortzone und in Richtung Weiterentwicklung hat Mario Engelhardt mit Seminaren gemacht. Eine Entdeckung in einem Göttinger Stadtmagazin gab den Anstoß. Darin wurde eine Abendveranstaltung mit einem Persönlichkeitstrainer beworben. "Bis dahin wusste ich, ich wollte etwas machen, aber noch nicht genau was. Also bin ich da hin", sagt Engelhardt. Das Seminar ging nur zwei Stunden, "aber für mich tat sich eine ganz neue Welt auf". Daraufhin hat der Schreinermeister vier Jahre lang alle paar Monate verschiedene Seminare an den Wochenenden besucht.

Zwei bedeutende Entwicklungen habe der Schreinermeister damit angestoßen. Die erste: Rhetorik und Verkauf. "Vorher war Rhetorik nicht unbedingt etwas, worauf ich Lust gehabt hätte. Aber es macht in vielen Kommunikationssituationen unheimlich viel aus", sagt er. Zudem habe er das Verkaufen für sich entdeckt. "Vorher fiel es mir nicht so leicht, die Vorteile meiner konkreten Leistung für Kunden herauszustellen."

Zweite Entwicklung: die aktive Unternehmensgestaltung. Die benötigt laut Engelhardt verfolgbare Ziele. Also hat er sich ein Ziel gesetzt, an dem er die Firmenentwicklung ausrichtet. Es steht auch auf der Website des Betriebs: "Wir wollen das beste Schreinerunternehmen weit und breit werden." Dieses Ziel helfe sich klarzumachen, was die beste Schreinerei aus Sicht eines Kunden ausmacht. So entstünden Meilensteine, auf deren Umsetzung man sich konzentrieren kann. "Fachlich sind viele Betriebe top, aber am Gesamtpaket kann man einiges machen", sagt Engelhardt.

#### Kunden behalten Projekte im Blick

Beispiel: Kundenansprache. "Wenn bei uns ein Kunde anruft, dann soll der sich sofort willkommen fühlen", sagt Engelhardt. Freundlichkeit und Hilfsbereitschaft sind daher zentrale Punkte, auf die das Team bei



Eine Schreinerei in Niedersachsen: Mario Engelhardt vor seinem Firmengebäude



Blick in die Werkstatt: zwei Kollegen beim Austausch



Über die digitale Projektverwaltung hat auch der Kunde den Status seines Auftrags samt Fotos im Blick.



Das hat sich ausgezahlt.

jedem Kundenkontakt, angefangen beim ersten Anruf, Wert legt.

Weiter geht es bei Beratungsgesprächen in der Schreinerei. "Ich wollte einen sauberen schönen Raum haben, in dem man mit Kunden spricht, wo man sich gemütlich hinsetzen, einen Kaffee trinken und sich unsere Arbeiten angucken kann", sagt Engelhardt. Dafür hat er 2014 seine Ausstellung am Firmensitz eingerichtet.

Zudem lässt Engelhardt Kunden transparent am Fertigungsstand ihrer Aufträge teilhaben. Dafür sorgt die Teilen-Funktion seiner Projektverwaltungs-Software. In der werden nicht nur Eckdaten und Beschreibungen der Projekte gespeichert, sondern auch Fotos der Fortschritte nach zentralen Arbeitsschritten. "Der Kunde bekommt einen Link zur Projektmappe und kann die Fortschritte selbst nachverfolgen", sagt der Meister. Das schafft Kundennähe und einen gewissen Druck, sauber und zügig zu arbeiten.

#### Sichtbarkeit und Vertrauen

Nebenbei hat der Unternehmer eine große Online-Reichweite aufgebaut. Die sorgt für manch unverhofften Auftrag. Anfang März etwa hatte das Team gerade alle Hände voll mit einen aufwendigen Ausbau für einen Kunden aus Stuttgart zu tun. "Im Kennen-

Wir wollen das beste Schreinerunternehmen werden.

Mario Engelhardt, Schreinermeister

lerngespräch konnte der Kunde selbst nicht mehr rekonstruieren, wie er auf uns gekommen ist, aber er war überzeugt, dass wir die Richtigen für sein Vorhaben sind", berichtet der Unternehmer.

Komplexe und ausgefallene Aufträge bearbeiten der Unternehmer und sein Team besonders gerne. Und es sind die Art Aufträge, die immer häufiger angefragt würden, seitdem er sich sein klares Entwicklungsziel gesetzt hat. Der Kundenkreis des Betriebs habe sich verändert. Das sei kein Selbstläufer gewesen. Sichtbarkeit müsse man sich erarbeiten. "Und die Leute müssen spüren, dass man der Richtige ist, ihre Wünsche umzusetzen", erklärt Engelhardt. DENNY GILLE

#### VIER FRAGEN AN

## Georg Mende

FIRMENNAME Mende Schornsteinservice WEBSEITE www.mende-schornsteinservice.com **ORT** Lastrup

**GEWERK** Maurer- und Betonbauerhandwerk MITARBEITERZAHL 2 **FUNKTION** Inhaber



#### 1. Was war Ihre wichtigste Entscheidung als Unternehmer?

Die Investition in moderne Betriebsmittel, zum Beispiel einheitliche Arbeitskleidung, Fahrzeuge und der Bau eines selbst entworfenen Schornsteinkonsolgerüsts.

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

Wir sind ein flexibles Junghandwerkerunternehmen mit den neuesten Erkenntnissen am Markt zu Neubau und Demontage von Industrieschornsteinen und turmartigen Bauwerken.

#### 3. Welches Ziel wollen Sie als Unternehmer noch erreichen?

Ich möchte Mende Schornsteinservice gerne als Ausbildungsbetrieb am Markt etablieren. Mein Handwerk ist selten und es ist wichtig sicherzustellen, dass neue Fachkräfte ausgebildet werden.

#### 4. Was war Ihre härteste Bewährungsprobe?

Der Schritt vom Familienunternehmen in die eigene Selbstständigkeit.

#### **■ ZU GUTER LETZT**

#### Bestatter ehrenamtlich in der Erdbebenregion

Über 52.000 Menschen kostete das Erdbeben in der türkisch-syrischen Grenzregion Mitte Februar das Leben. Der Bestatter René Strawinski aus Havelberg in Sachsen-Anhalt war vor Ort, um zu helfen. Strawinski ist Mitglied des Vereins Deathcare – dessen Teams rücken aus, wenn es nach Unglücken viele Todesopfer gibt. Seine Erfahrungen in der Erdbebenregion schilderte er gegenüber Spiegel-Online (Spon). Beerdigt habe er vor Ort niemanden; darum hätten sich die Menschen vor Ort gekümmert. René Strawinski habe geholfen, die Toten zu identifizieren und zu desinfizieren, um zur Seuchenbekämpfung beizutragen. "Wenn Suchtrupps im Schutt Verstorbene gefunden haben, sind wir ausgerückt", erzählt er im Spon-Interview. Mit Schaufeln und Händen hätten sie die Toten freigelegt, um sie zur Identifizierung in eine Auffangstelle zu übergeben. Um rund 2.000 Tote hätten sich

die Teams in zwei Wochen gekümmert. "Das geht nicht spurlos an uns vorbei", sagt Strawinski. Doch er nimmt auch Positives mit: Dankbarkeit und Herzenswärme. "Leute, die nur ein paar Brocken Deutsch sprachen, kamen auf uns zu und sagten: ,Danke, dass ihr hier seid", berichtet der Bestatter. "Das war berührend, ergreifend, manchmal fast zu viel." (DEG)





#### **Miss und Mister Handwerk 2023**

Die Sieger des Wettbewerbs Miss und Mister Handwerk 2023 stehen fest: Miss Handwerk 2023 ist Kirchenmalerin Maren Kogge, die im bayerischen Amerang arbeitet. Zum Mister Handwerk wurde Dachdecker Tarek Legat aus Coburg gewählt.

"Mit dem Titel möchte ich weiter daran anknüpfen, das Handwerk an die Leute zu bringen. Ob jung, alt, weiblich, männlich oder divers - das Handwerk ist für alle da!", sagte Kogge nach der Wahl auf der Internationalen Handwerksmesse (IHM). Ihr Partner auf der Bühne, Mister Handwerk Tarek Legat, pflichtete ihr bei: Der Dachdeckermeister möchte "jede Chance nutzen, das Handwerk fortan zu stärken". Leider beruhe im Handwerk viel auf alten Gewohnheiten. Deshalb ist es das Ziel des 25-Jährigen, mehr Schwung und Veränderung ins Handwerk zu bringen. (JA)

Foto: