



SIGNAL IDUNA
füreinander da

Wir sind der
Versicherungspartner
fürs Handwerk.

signal-iduna.de/handwerk

Was andere wissen ...
Auskunfteien versorgen potenzielle Partner und Kunden mit Infos. Was tun, wenn die falsch sind? **Seite 2**

Der Feind im eigenen Betrieb
Was rechtlich gilt, wenn Sie einen Mitarbeitenden bei der Schwarzarbeit erwischen. **Seite 3**

So besiegen Sie die Mail-Flut
Endlich Ordnung im Postfach! Eine Trainerin für Büroorganisation erklärt, wie das geht. **Seite 6**



Foto: Angar Schwarz

Der lange Weg zum BIM
Optimale Prozesse im Betrieb – die führten Gerrit Terfehr zum BIM. Und das mit Erfolg! **Seite 8**

Tipps für neue Aufträge
Der Blick in Ihr Auftragsbuch macht Ihnen Sorgen? Dann helfen Ihnen diese Tipps weiter. **Seite 10**

Besonderes Schmuckstück
Vor 40 Jahren wurde die Oberbürgermeisterkette handgefertigt. **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.norddeutsches-handwerk.de

Streichliste in der Kritik

442 Vorschläge zum Bürokratieabbau – doch wo bleibt dabei das Handwerk?

Das Handwerk unter der Bürokratiebelastung leiden, ist nicht neu. Doch wie dramatisch die Lage ist, zeigt eine Umfrage des Niedersächsischen Handwerkstages: 70,1 Prozent der befragten Unternehmer sehen die Bürokratie als größte Herausforderung für ihren Betrieb. Bäckermeister Torsten Hacke aus Meinersen zum Beispiel nerven vor allem die zahlreichen Dokumentationspflichten, die ihn bei der Arbeit ausbremsen. „In jeder Kühltheke müssen wir zweimal am Tag die Temperatur kontrollieren und die Ergebnisse protokollieren.“ Verständnis fehlt ihm auch für die doppelten Aufbewahrungspflichten: „Obwohl wir elektronische Kassen haben, die das Finanzamt auslesen kann, müssen wir Kassenbelege zehn Jahre lang aufbewahren.“ Das sei überflüssig und gehöre schnellstmöglich abgeschafft, fordert er.

Gesetzesentwurf noch 2023?

Nun soll es laut Bundesjustizministerium noch in diesem Jahr einen Gesetzesentwurf für ein neues Bürokratieentlastungsgesetz geben. 442 Vorschläge zum Bürokratieabbau liegen auf dem Tisch: Sie stammen von Verbänden, die das Ministerium Anfang 2023 befragt hat.

Die Vorschläge hat das Statistische Bundesamt inzwischen in eine Rangfolge geordnet. 157 Vorschläge haben es in die Kategorie 1 geschafft – sie könnten Teil des Gesetzes werden oder seien für eine schnelle Umsetzung geeignet. In der Kategorie 1 finden sich zum Beispiel folgende Vorschläge:

- Verkürzung der Aufbewahrungsfristen für Steuerunterlagen auf fünf Jahre.
- Anhebung der Umsatzgrenzen zur Buchführungspflicht und zur Ist-Besteuerung bei der Umsatzsteuer auf eine Million Euro (bisher: 600.000 Euro). Unterhalb der Grenze können Betriebe die einfachere Einnahmen-Überschussrechnung nutzen und müssen Umsatzsteuer erst nach Zahlungseingang abführen.
- Rücknahme der Abrufpflicht bei der elektronischen Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung (eAU). Dem Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) geht das alles nicht weit genug. Wichtige Vorschläge seien durch die ministerialen Umfragergebnisse unter den Tisch gefallen: Jeder Verband durfte nur 10 Vorschläge machen – dabei umfasst alleine eine aktuelle und bekannte ZDH-Liste mehr als 60 Punkte. Von dieser reduzierten Auswahl werde nun durch die Priorisierung „nur ein Bruchteil an guten Vorschlägen in Erwägung gezogen“. Das sei ein falsches Signal und verkenne die Belastung der Betriebe.

Foto: Martina Jahn



Politiker sollten sich die konkrete Bürokratiebelastung in den Betrieben selbst ansehen, schlägt Bäckermeister Torsten Hacke vor.

„Die Politiker sollen endlich handeln, anstatt nur zu reden.“

Torsten Hacke,
Bäckermeister

sequente und umfassende Entlastung.“ Die ZDH-Vorschläge seien seit mehr als drei Jahren bekannt – es fehle die Umsetzung.

Abzuwarten bleibt nun, was die Politik aus den Vorschlägen der Verbände macht. Unternehmer Torsten Hacke rechnet nicht damit, dass ein neues Bürokratieentlastungsgesetz große Erleichterungen bringen wird. Allerdings hofft der Bäckermeister, dass er falsch liegt, und hat klare Erwartungen: „Die Politiker sollten sich das Ausmaß der Bürokratiebelastung in den Betrieben mal vor Ort ansehen und endlich handeln, anstatt nur über Bürokratieabbau zu reden.“

ANNA-MAJA LEUPOLD

MEIN LIEBLINGSPROJEKT

Zeichnung: Katja Schulze



Designer-Sofa trifft Designer-Tapete

Die neue Einrichtung muss zum Designer-Sofa passen und es darf nicht langweilig sein – diese Vorgaben bekam Raumausstattermeisterin Katja Schulze kürzlich von einem Kunden. Die Unternehmerin entwickelte daraufhin ein Einrichtungskonzept für den Wohn- und Essbereich. Umgesetzt hat sie es zusammen mit einem Malerbetrieb und einem Elektriker. „Dem alten Einbauschrank unter der Treppe haben wir neue grüne Türen verpasst und ein Sideboard in der gleichen Farbe gebaut“, berichtet Schulze. „Hinter dem Sofa haben wir eine Designer-Tapete angebracht, die zum Rot des Möbels passt.“ Die Decke im Eingangsbereich zieren nun Spots, die für Helligkeit sorgen. (AML)

Einführung kommt bundesweit voran

Mecklenburg-Vorpommern hat beim digitalen Bauantrag vorgelegt, neun Bundesländer wollen nun nachziehen.

Den digitalen Bauantrag gibt es in Mecklenburg-Vorpommern schon seit 2021, dabei handelt es sich um ein vom Bund gefördertes Pilotprojekt. Jetzt soll es laut Bundesbauministerium auch in anderen Bundesländern vorgehen: Der digitale Bauantrag „wird in diesem Jahr weiteren Ländern zur Verfügung gestellt“, heißt es bei Twitter. Etwa 500 von 851 Behörden der unteren Bauaufsicht sollen das neue System zur digitalen Antragstellung bis Ende 2023 nutzen, so das Ministerium.

„Das ist auf jeden Fall ein wichtiger Schritt in die digitale Richtung“, sagt Felix Pakleppa, Hauptgeschäftsführer des Zentralverband Deutsches Baugewerbe (ZDB). Seiner Einschätzung nach „ist es aber noch ein langer Weg“.

Das von Mecklenburg-Vorpommern entwickelte System wollen laut Bundesbauministerium neun Bundesländer übernehmen: Baden-Württem-

berg, Bremen, Niedersachsen, Nordrhein-Westfalen, Rheinland-Pfalz, Saarland, Sachsen, Sachsen-Anhalt und Schleswig-Holstein.

Doch es gibt auch Bundesländer, die andere Wege beschreiten. Bayern, Berlin, Brandenburg, Hamburg, Hessen und Thüringen entwickelten eigene Systeme, so der ZDB. „Das bedeutet, es existieren von Beginn an unterschiedliche Plattformen, auf denen Bauherren, Bauunternehmen und Architekten ihre Unterlagen hochladen“, sagt Pakleppa. „Besser wäre es gewesen, die Länder hätten sich auf ein einheitliches Format verständigt.“

Pakleppa kritisiert zudem, dass eine Vorgabe fehlt, bis wann der digitale Bauantrag für alle Bundesländer verbindlich wird. Er plädiert für eine Übergangsfrist: „Danach müsste die Einreichung digitaler Bauanträge in jedem Amt möglich sein.“ (AML)



Prüfen und korrigieren: Falsche Angaben einer Wirtschaftsauskunftei können Ihr Unternehmen Geld und Aufträge kosten.

Foto: Gina Sanders - stock.adobe.com

Was andere über Sie wissen

Wirtschaftsauskunfteien versorgen Lieferanten, Leasinggeber und auch Kunden mit Infos über Ihren Betrieb. Schlimm, wenn die Daten nicht stimmen. So wehren Sie sich!

Wie ist Ihre Bonität? Wie ist Ihre Zahlungsmoral? Gab es schon mal finanziellen Ärger mit Ihnen? Über solche Themen sprechen Sie natürlich nicht öffentlich. Doch Lieferanten, Dienstleister, Leasinggeber, Banken und Geschäftskunden kommen auch so an Informationen über Ihren Betrieb. Die Daten liefern ihnen Wirtschaftsauskunfteien wie zum Beispiel Creditreform, CRIF oder Dun&Bradstreet. Dafür sammeln die Auskunfteien fleißig Daten aus allen möglichen Quellen und versorgen ihre eigenen Kunden damit.

So schaden falsche Infos Ihrem Betrieb
Die Informationen der Auskunfteien sind nützlich – aber nicht immer aktuell und richtig. Falsche Angaben können dazu führen, dass ein Handwerker • keine Leasingangebote erhält,

- bei Lieferanten nur per Vorkasse oder mit sehr knapper Kreditlinie einkaufen kann,
- von Firmenkunden keine Aufträge erhält.

Infos der Auskunfteien sind „das Erste, was Unternehmen prüfen – der erste Filter“, sagt Finanzierungsexperte Carl-Dietrich Sander vom KMU-Beraterverband. Die Informationen entscheiden darüber, ob sich ein potenzieller Geschäftspartner auf ein erstes Gespräch mit Ihnen einlässt. Doch auch in bestehenden Geschäftsbeziehungen nutzen Unternehmen immer die neuesten Infos der Auskunfteien. „Wer einmal eine Auskunft einholt, kann eine Art Abo nutzen, ein Monitoring“, sagt Sander. „Sobald die Auskunft über einen Betrieb neue Erkenntnisse sammelt, erfahren ihre Kunden automatisch sofort davon.“

Sanders Rat: Informieren Sie sich, welche Auskünfte die Wirtschaftsauskunfteien über Sie geben.

„
Bitten Sie eine oder mehrere Auskunfteien um eine Selbstauskunft.“

Carl-Dietrich Sander, Finanzierungsexperte

- 1. Fordern Sie eine Selbstauskunft an**
Bitten Sie eine oder mehrere Auskunfteien um eine Selbstauskunft. Die Auskunfteien sind zu der Auskunft verpflichtet und das kostet Sie auch nichts. „Auf jeden Fall sollte man eine Selbstauskunft bei der Creditreform einholen, die sind die Größten auf diesem Markt“, rät Sander. Größere Betriebe sollten auch Selbstauskünfte von CRIF und Dun&Bradstreet anfordern.
- 2. Prüfen Sie Ihren Bonitätsindex**
Eine Auskunft lässt alle Informationen in einen Bonitätswert einfließen, den sogenannten Bonitätsindex. „Mit einem Score von mehr als 300 zum Beispiel bei der Creditreform braucht man bei einem Lieferanten oder einem Leasinggeber nicht mehr anzufragen“, warnt Sander. Gut sei ein Bonitätsindex von 250 oder weniger.

- 3. Checkliste: Stimmen die Informationen?**
Bei einem Score von mehr als 250 sollten Sie vor allem diese Informationen prüfen:
 - **Gründungsdatum:** „Je älter ein Betrieb ist, desto besser für die Bonitätsnote“, sagt Sander.
 - **Angaben zu Inhabern und Gesellschaftern:** Das sei besonders bei Übernahmen wichtig, die sonst als Existenzgründungen geführt werden.
 - **Branchenzuordnung:** Die Branchenzugehörigkeit fließt in den Bonitätswert ein. Gerade im Handwerk kommt es laut Sander immer wieder zu falschen Zuordnungen.
 - **Unternehmenszweck und Geschäftsmodell:** Auch wenn die Branchenzuordnung stimmt, sind die Angaben zur Firmentätigkeit vielleicht nicht aktuell. Angesichts der Vielfalt in den einzelnen Gewerken seien Angaben zur Spezialisierung sinnvoll.
 - **Geschäfts- und Finanzkennzahlen:** „Da stehen auch mal falsche oder alte Zahlen, die sich negativ auf die Bonität auswirken“, warnt Sander. Aktuelle Zahlen von Kapitalgesellschaften ziehen sich die Auskunfteien aus der Kurzbilanz im Unternehmensregister. „Aber als Einzelirma und auch als kleine GmbH würde ich den Auskunfteien freiwillig zum Beispiel Umsatz und Mitarbeiterzahl melden, das ist für Lieferanten und Kunden interessant“, sagt Sander.
 - **Negativ-Merkmale zum Zahlungsverhalten:** Die Wirtschaftsauskunfteien ziehen Daten nicht nur aus öffentlichen Registern und Angaben der Unternehmen. „Wenn ein Kunde einer Auskunft schlechte Erfahrungen mit einem Betrieb macht, dann meldet er das an die Auskunft zurück – das fließt in die Auskunft ein“, berichtet er.

- 4. Angaben ergänzen und korrigieren**
Sie können Informationen über Ihr Unternehmen jederzeit ergänzen, aktualisieren und Fehler korrigieren. Die Auskunfteien sind nach Sanders Einschätzung dankbar für Ihre Mitarbeit, denn korrekte und umfassende Daten sind ihr Kapital.
Der Aufwand lohnt sich in jedem Fall. Denn sogar Ihre Hausbank nutzt die Auskunfteien. „Die Banken interessiert natürlich, ob ihre Kunden noch Kredit oder zum Beispiel Leasingfinanzierungen bei anderen bekommen können.“ Sieht die Hausbank, dass der Bonitätsindex eines Kunden langsam in Richtung 300 abrutscht, dann habe das Auswirkungen auf deren weitere Kreditbereitschaft. **JÖRG WIEBKING**

Diese Bescheide sind ein Fake

Keine Angst vor Kontenpfändung: E-Mails und Messengernachrichten vom Bundeszentralamt für Steuern und dem Finanzamt sind Betrugsversuche.

Droht das Finanzamt mit Pfändung, dann müssen Sie das ernst nehmen. Anders sieht es jedoch aus, wenn sich der Fiskus deswegen per Mail oder Messenger bei Ihnen meldet: Das ist ein klarer Hinweis, dass es sich um einen Betrugsversuch handelt. Davor warnt das Bundeszentralamt für Steuern (BZSt).



Zahlung via Link? Vorsicht! Das würde die Finanzverwaltung nie verlangen.

Foto: Backcountry Media - stock.adobe.com

- **Fake-Mails:** Die Betrüger versenden laut BZSt E-Mails mit Betreffzeilen wie „Benachrichtigung der Bundeszentralamts für Steuern (BZSt)“ und behaupten darin, die Behörde habe einen Bescheid unter einem beigefügten Link erlassen.
- **Fake-Nachrichten:** Über Messengerdienste verschickten Betrüger Nachrichten, denen zufolge im Namen des „FINANZ-AMT“ eine Pfändung ansteht, die durch Zahlung über einen Link zu vermeiden sei.
Das BZSt warnt davor, auf solche Nachrichten zu reagieren oder die Links zu öffnen. Dass es sich um Betrugsversuche handelt, lasse sich leicht erkennen:

- Steuerbescheide und Zahlungsaufforderungen würden vom BZSt nur per Brief zugestellt. Etwas anderes gelte nur dann, wenn Sie einer Kontaktaufnahme per E-Mail ausdrücklich zugestimmt haben.
- Zahlungen seien immer per Überweisung auf ein inländisches Konto der Bundeskasse zu leisten.
- Die Fälschungen seien oft in schlechtem Deutsch mit Rechtschreibfehlern verfasst.
- Echte Bescheide enthielten immer den Namen und die Rufnummer des verantwortlichen Bearbeiters.
- Das BZSt bitte niemals darum, für die Zahlung einer Steuerschuld einen Link zu nutzen und dort ein Formular auszufüllen. (jw)

Rückstellungen für Boni bilden

Sie wollen Mitarbeitenden Boni zahlen? Eine gewinnmindernde Rückstellung können Sie auch ohne schriftliche Verpflichtung bilden.

Der Fall: Eine GmbH zahlte Mitarbeitenden in den Jahren 2011 bis 2013 nach Ablauf eines guten Geschäftsjahres Boni. Verbindliche Vereinbarungen dazu gab es jedoch nicht: Bei einem Teil der Belegschaft gab es überhaupt keine schriftliche Vereinbarung. Bei anderen stand im Vertrag lediglich, dass es sich um eine freiwillige Leistung ohne Rechtsanspruch handelt. Anfang 2015 informierte der Arbeitgeber sein Team per Mail über geplante Bonuszahlungen im März 2015 für das Jahr 2014. Für den Betrag hat das Unternehmen in 2014 eine gewinnmindernde Rückstellung gebildet. Das Finanzamt erkannte diese Rückstellung nicht an, da die Zahlung weder vertraglich noch durch eine Betriebsvereinbarung verbindlich festgelegt sei.
Das Urteil: Das Finanzgericht (FG) Münster entschied zugunsten des Arbeitgebers. Die Rückstellung sei zulässig, da die Boni in den vorhergehenden Jahren ausgezahlt wurden und die Zahlung im Folgejahr

hinreichend wahrscheinlich sei. Ein darüber hinausgehender Rechtsanspruch sei für die Rückstellung nicht erforderlich. Die „hinreichende Wahrscheinlichkeit“ ergebe sich aus der „ständigen Übung“ des Unternehmens, Mitarbeiterboni auch ohne rechtliche Verpflichtung auszus zahlen. (jw)

FG Münster: Urteil vom 16. November 2022, Az. 13 K 3467/19 F



Foto: MEV-Verlag, Germany

Pauschale auch ohne Kostennachweis

Erben können die volle Erbfallkostenpauschale ohne einen Kostennachweis steuerlich geltend machen. Das gilt auch für Nacherben.

Der Fall: Eine Frau hat ihren Ehemann als Erben und die Nichte als Nacherbin nach dem Tod des Ehemanns eingesetzt. Erst stirbt die Frau, dann der Ehemann und die Nichte tritt das Erbe an. Beim Finanzamt macht sie eine Erbfallkostenpauschale in Höhe von 10.300 Euro geltend. Der Fiskus lehnt das ab, weil die Nichte keinen Kostennachweis für Aufwendungen wie zum Beispiel Begräbniskosten vorgelegt hatte.
Das Urteil: Erben wie auch Nacherben können die Erbfallkostenpauschale ohne einen Nachweis tatsächlich angefallener Kosten in Anspruch nehmen, hat der Bundesfinanzhof entschieden. Das gelte auch für Nacherben. Der Abzug des Pauschbetrags setze keinen Nachweis voraus, dass tatsächlich Kosten angefallen sind.

Das Gesetz gehe davon aus, dass mit einem Erbe in der Regel Kosten entstehen. Ein Nachweis solcher Kosten würde dem Vereinfachungszweck eines Pauschbetrags widersprechen.
Allerdings gilt die Erbfallkostenpauschale nur einmal pro Erbfall. Gibt es zum Beispiel zwei Erben, kann jeder nur 5.150 Euro pauschal als Nachlassverbindlichkeit vom steuerpflichtigen Erbe abziehen. Wie der BFH nun jedoch entschied, stellt ein Erbfall mit Vor- und Nacherbe zwei Erbfälle dar und nicht einen Erbfall mit zwei Erben. Der Nacherbe kann folglich den vollen Pauschbetrag ansetzen. (jw)

BFH: Urteil vom 1. Februar 2023, Az. II R 3/20



Foto: Seventyfour - stock.adobe.com

Erbfallkostenpauschale: Der Pauschbetrag dient der Vereinfachung und bedarf daher keines Kostennachweises.

Foto: Patrick Davenbichler - stock.adobe.com

Scheidung wird zur Steuerfalle

Für den Verkauf selbst bewohnter Immobilien gelten klare Steuerregeln und Ausnahmen. Aber was gilt bei einer Scheidung, wenn einer vorher auszieht?

Der Fall: Ein Ehepaar erwirbt 2008 ein Einfamilienhaus und lebt dort mit dem gemeinsamen Kind. 2015 zieht der Mann während einer Ehekrise aus. 2017 kommt es zur Scheidung – und zum Streit um die Immobilie. Als sie ihm mit Versteigerung der Immobilie droht, verkauft er ihr 2017 seinen Anteil am Haus. In seiner Steuererklärung gibt der Mann den Veräußerungsgewinn als steuerfrei an. Im Steuerbescheid legt das Finanzamt jedoch die Besteuerung des Gewinns fest. Daraufhin zieht der Mann vor Gericht.
Das Urteil: Der Bundesfinanzhof (BFH) entscheidet im Sinne des Finanzamts. Die Ausnahmen von der Steuerpflicht greifen in diesem Fall nicht:

- **Zehn-Jahres-Frist nicht eingehalten:** Wird eine Immobilie innerhalb von zehn Jahren angeschafft und wieder veräußert, handelt es sich um ein steuerpflichtiges privates Veräußerungsgeschäft.
- **Keine durchgängige Eigennutzung:** Die Veräußerung wäre steuerfrei, wenn der Eigentümer das Haus durchgängig zwischen Anschaffung und Veräußerung selbst bewohnt oder aber

im Jahr der Veräußerung sowie in den beiden vorherigen Jahren.

- **Keine Zwangslage:** Als Folge einer Zwangslage wäre die Einnahme ebenfalls steuerfrei. In diesem Fall habe die Ehefrau den Mann zwar erheblich unter Druck gesetzt. Letztlich habe er ihr seinen Anteil jedoch freiwillig verkauft. (jw)

BFH: Urteil vom 14. Februar 2023, Az. IX R 11/21



Wer vor der Scheidung aus dem Eigenheim auszieht, muss den Verkaufsgewinn versteuern.

Der Feind im eigenen Betrieb

Was tun Sie, wenn Sie Mitarbeitende bei der Schwarzarbeit erwischen? Dieser Handwerksmeister musste sich entscheiden.

Nach Feierabend macht Roman Lutze* gern noch einen kleinen Spaziergang durch sein Viertel. Das entspanne ihn und mache den Kopf frei, erzählt der Maurermeister. Mit der Entspannung ist es an diesem Abend jedoch vorbei, als Lutze in einer Seitenstraße einen seiner Firmenwagen sieht, voll bepackt mit Baumaterial vor einem Einfamilienhaus. Eigentlich nicht ungewöhnlich – bis auf die Tatsache, dass Lutze in dieser Straße keinen Kunden hat.

„Also bin ich rein ins Haus und treffe da zwei meiner Mitarbeiter und einen Azubi bei der Schwarzarbeit an“, berichtet der Unternehmer. Lutze stellt die drei zur Rede und dabei kommt heraus, dass das schon einige Zeit so geht. Ein Kollege habe die drei dazu angestiftet: „Der hat ihnen eingeredet, dass sie zu wenig verdienen, und sie so davon überzeugt, mitzumachen.“

Und nicht nur das: Die Schwarzarbeit sollte nur eine Übergangslösung sein, bis der Kollege seinen eigenen Betrieb aufmacht. „Er hat ihnen versprochen, dass sie bei ihm wesentlich mehr verdienen werden“, erfährt der Chef nach und nach.

Der Anstifter muss gehen

Besonders ärgerlich für Roman Lutze: Der Anstifter ist ausgerechnet jener Meister, den Lutze vor fünf Jahren eingestellt hatte, um ihm eine Chance zu geben. „Er hatte mit seinem Betrieb Insolvenz und auch Privatinsolvenz angemeldet und steckte damals noch in der Wohlverhaltensphase.“

Roman Lutze fackelt nicht lange: Der Meister muss innerhalb weniger Tage gehen, den anderen dreien will ihr Chef noch eine Chance geben. Am Ende bleibt nur der Azubi. Die beiden Gesellen glauben den Versprechungen des Anstifters und gehen mit ihm. Lutze bereut seine Entscheidung nicht – trotz Fachkräftemangels: „Wenn man so etwas duldet und nicht sofort handelt, dann sind die Konsequenzen langfristig viel schlimmer.“

Schwarzarbeiter erwischt: Ihre Pflichten als Chef

Wer die eigenen Mitarbeitenden bei der Schwarzarbeit erwischt, muss sich entscheiden: verbieten, abmahnen, kündigen, anzeigen? Oder einfach ignorieren – selbst wenn eigene Firmenwagen und -werkzeuge im Einsatz sind? Was rechtlich gilt und welche Risiken Chefs im Handwerk dabei eingehen, weiß die Juristin Kim Cleve von der Kreishandwerkerschaft Region Braunschweig-Gifhorn.

Zumindest die Frage nach den Pflichten ist leicht beantwortet. „Arbeitgeber haben keine rechtlichen Pflichten, wenn sie Mitarbeitende bei der Schwarzarbeit erwischen“, sagt Cleve. „Chefs müssen Schwarzarbeiter auch nicht anzeigen“, betont die Juristin. Eine gesetzliche Anzeigepflicht bestehe nur bei Kenntnis von geplanten oder ausgeführten schweren Straftaten, die in § 138 Strafgesetzbuch genannt werden, zum Beispiel Mord, Raub, Geldfälschung und Menschenhandel.

Schwarzarbeit hingegen sei eine Ordnungswidrigkeit. Sie führe jedoch immer zur Steuerhinterziehung. Die ist zwar eine Steuerstraftat, falle aber nicht unter die Anzeigepflicht des § 138 StGB.

Wer die private Schwarzarbeit der Mitarbeitenden stillschweigend ignoriert, muss sich rechtlich daher eher keine Sorgen machen. „Es geht um den Unterschied zwischen Kenntnis und Beihilfe“, erläutert Cleve. „Beihilfe zur Steuerhinterziehung ist strafbar, die reine Kenntnis davon ist es nicht.“

Allerdings könne sie nicht ausschließen, dass Behörden es im Einzelfall dennoch auf einen Rechtsstreit ankommen lassen. „Auch wenn es dabei zu keiner Verurteilung kommt, belastet einen das als Unternehmer natürlich.“

Beihilfe: So machen Sie sich strafbar und haften!

Anders sieht es aus, wenn ein Arbeitgeber den Schwarzarbeitern bewusst nach Feierabend Fahrzeuge, Werkzeug und vielleicht sogar Material für die Schwarzarbeit überlässt. „Da könnte man gut argumentieren, dass der Arbeitgeber Beihilfe zur Steuerhinterziehung geleistet hat. Und Beihilfe ist nach § 27 StGB strafbar“, sagt Cleve. „Wenn ich als Arbeitgeber Mitarbeitern zu verstehen gebe, dass sie alles nutzen können, und ich weggucke, dann könnten Juristen das als Beihilfe auslegen.“

Das hätte Konsequenzen:

- **Haftung:** Wer Beihilfe zur Steuerhinterziehung leistet, haftet nach § 71 Abgabenordnung ebenfalls für diese Steuern. Auch wenn eigentlich die schwarzarbeitenden Mitarbeiter die Steuer hinterzogen haben, kann und wird sich der Fiskus an den Chef halten.
- **Strafe:** Für Beihilfe drohen Geld- und Haftstrafen, die sich leicht abgemildert an der Strafe für die eigentliche Straftat orientieren.

Ihre Rechte: abmahnen oder kündigen

Wer hingegen die Schwarzarbeit unterbinden will, hat dafür arbeitsrechtliche Möglichkeiten.

Macht Ihnen der Schwarzarbeiter Konkurrenz im eigenen Gewerk? Das könnte ein Kündigungsgrund sein: Zunächst lohne sich ein Blick in den eigenen Tarifvertrag, sagt Cleve. „Zum Beispiel besagt der Bundesrahmentarifvertrag im Baugewerbe, dass Schwarzarbeit eine fristlose Kündigung begründen kann.“ Doch auch ohne tarifliche Regelung käme eine verhaltensbedingte Kündigung infrage, wenn sie verhältnismäßig ist. „Das ist immer eine Einzelfallbetrachtung, ob man kündigen oder abmahnen kann.“



Es geht um den Unterschied zwischen Kenntnis und Beihilfe.

Kim Cleve, Juristin

Fotos: Kim Cleve & Lukas Müller Fotografie GbR | Gina Sanders - Fotolia.com



Schwarzarbeiter im Betrieb: „Wenn man so etwas duldet, sind die Konsequenzen langfristig viel schlimmer“, sagt ein Handwerksmeister.

Arbeitet ein Geselle hingegen schwarz in einem berufsfremden Bereich, zum Beispiel als Kellner, sei allenfalls eine Abmahnung möglich. „Das geht aber nur, wenn er dadurch die Zeiten des Arbeitszeitgesetzes nicht einhält. Oder wenn er während seines Urlaubs oder zu einer Zeit, in der er krankgeschrieben ist, schwarz tätig wird. Oder wenn er durch die Schwarzarbeit arbeitsunfähig wird.“

Ob Abmahnung oder Kündigung wegen Schwarzarbeit: „Der Arbeitgeber ist in der Beweispflicht“, betont die Anwältin. Sie empfiehlt Chefs im Handwerk, sich in jedem Fall rechtlich beraten zu lassen, bevor sie zur Tat schreiten.

Schadensersatz vom Mitarbeiter?

Macht Ihnen Ihr Mitarbeiter schwarz Konkurrenz, dann haben Sie vielleicht auch Anspruch auf Schadensersatz. „Den Schaden muss der Handwerker allerdings beweisen und das ist oft schwer“, sagt die Juristin.

Am einfachsten sei ein solcher Schaden nachzuweisen, wenn der Betrieb ein Angebot erstellt hat und der Kunde stattdessen Mitarbeiter des Betriebs schwarz beauftragt. „Dann ist der Schaden der entgangene Gewinn.“ **JÖRG WIEBKING**

* Name von der Redaktion geändert

UNSERE LEIDENSCHAFT

IST UNSERE BERUFUNG.

UND UNSERE STEUERBERATUNG

DIE GRÖSSTE HILFE.

Im Restaurant Margarete dreht sich alles um Regionalität und Nachhaltigkeit. Dank der Unterstützung ihrer Steuerberatung und den digitalen Lösungen von DATEV können sie sich voll und ganz auf ihre Gäste konzentrieren.

Raffaella und Simon,
Inhaberin und Inhaber Restaurant MARGARETE

GEMEINSAM-BESSER-MACHEN.DE

DATEV

Zukunft gestalten.
Gemeinsam.

Schadensersatz wegen DSGVO-Verstoß

Nach einem Datenschutzverstoß wird ein Unternehmen verklagt: Der EuGH hat jetzt geklärt, unter welchen Voraussetzungen bei einem DSGVO-Verstoß Schadensersatz droht.

Verstoßen Unternehmen gegen die Vorgaben der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO), kann das teuer werden. Das liegt nicht nur an den möglichen Bußgeldern, die die Behörden verhängen können, sondern auch am Recht auf Schadensersatz. Denn nach Artikel 82 hat jede Person, der wegen eines DSGVO-Verstoßes „ein materieller oder immaterieller Schaden entstanden ist, Anspruch auf Schadensersatz gegen den Verantwortlichen“.

DSGVO-Verstoß: So entsteht laut EuGH ein Schadensersatzanspruch
Der Europäische Gerichtshof (EuGH) hat nun geklärt, ob jeder DSGVO-Verstoß Schadensersatzansprüche auslöst. Nein, befanden die Luxemburger Richter (Urteil vom 4. Mai 2023, Az. C-300/21) und stützten ihre Entscheidung auf den Wortlaut der DSGVO. Artikel 82 Absatz 2 definiert drei Voraussetzungen für die Entstehung eines Schadensersatzanspruchs:

- 1 Bei der Verarbeitung personenbezogener Daten wird gegen die DSGVO verstoßen.
- 2 Der betroffenen Person ist ein Schaden entstanden.
- 3 Es besteht ein Zusammenhang zwischen der rechtswidrigen Verarbeitung und diesem Schaden.

Darüber hinaus stellte der EuGH klar, dass sich der Schadensersatzanspruch nicht auf immaterielle



Nur wenn drei Voraussetzungen erfüllt sind: Laut einem EuGH-Urteil löst nicht jeder Datenschutzverstoß Schadensersatzansprüche aus.

Schäden beschränkt, die einen gewissen Grad der Erheblichkeit überschreiten. Wie hoch der Schadensersatzanspruch im Einzelfall ist, müssen den Luxemburger Richtern zufolge nationale Gerichte entscheiden – nach den Vorgaben des jeweiligen EU-Mitgliedstaats.

Die Hintergründe zur EuGH-Entscheidung
Hintergrund für diese EuGH-Entscheidung ist ein Datenschutzverstoß der Österreichischen Post. Die hatte Informationen über die „politischen Affini-

Der EuGH hat Klarheit gebracht.

täten“ der österreichischen Bevölkerung erfasst – ohne sich die Zustimmung der betroffenen Bürger einzuholen. Die erfassten Daten nutzte die Post, um ihren Kunden den zielgerichteten Versand von Werbung anzubieten. So kam es dazu, dass ein Mann Wahlwerbung von einer rechtspopulistischen Partei erhielt. Er fühlte sich dadurch beleidigt und verklagte die Post auf Schadensersatz. Doch der Mann scheiterte zunächst vor dem Landes- und Oberlandesgericht. Der Oberste Gerichtshof legte die Sache schließlich dem EuGH vor.

Wie ist die Entscheidung einzuordnen?
Laut der Beratungsgesellschaft Ecovis hat der EuGH mit seiner Entscheidung nun „Klarheit in einige Fragen im Bereich des Schadensersatzes im Datenschutzrecht gebracht“. Erfreulich für Unternehmer sei, dass nicht jeder fahrlässige Verstoß gegen die DSGVO automatisch Schadensersatzansprüche auslöst. Dennoch sei Vorsicht geboten, so die Beratungsgesellschaft. Denn der EuGH habe in seiner Entscheidung auch klargestellt, dass jeder Schaden ersatzfähig ist und es keine Bagatellegrenze gibt. ANNA-MAJA LEUPOLD

„Nerv bei Betrieben getroffen“

Die Signal Iduna Gruppe hat die Kunden in den Fokus gerückt und hört ihnen jetzt genau zu. Welche neuen Angebote sind daraus für Handwerksbetriebe entstanden?

„Neue Produkte machen wir nicht mehr für, sondern mit unseren Kunden. Dafür gehen wir auch mit in die Backstube“, betont Vorstandsvorsitzender Ulrich Leitermann auf der Bilanzpressekonferenz. Vor fünf Jahren habe sich der Versicherungskonzern konsequent nach Kundenanliegen aufgestellt und bedarfsgerechte Lösungen entwickelt. „Dass diese gut angenommen werden, zeigt unser marktüberdurchschnittliches Wachstum seit 2020“, sagt der Signal-Iduna-Chef.

Vertriebsturbo
Als „Fast-Vertriebsturbo“ titulierte Vertriebsvorstand Torsten Uhlig die betriebliche Krankenversicherung. Im ersten Quartal 2023 habe das Unter-



Warum mit der betrieblichen Krankenversicherung Fachkräfte gebunden werden können, erläutert Vertriebsvorstand Torsten Uhlig.

nehmen 6.000 Versicherungsnehmer gewonnen. „Mit Blick auf die Bindung von Fachkräften haben wir mit diesem Produkt den Nerv getroffen“, so Uhlig. Auch bei den kleinen Betrieben im Handwerk? Das bestätigt er mit konkreten Zahlen anhand von 100 Handwerksbetrieben, die über das Versorgungswerk abgeschlossen haben. Danach hätten fast 40 Prozent der Firmen drei bis fünf Mitarbeitende, für die sie diese Krankenzusatzversicherung vereinbart haben. Rund 25 Prozent der Kunden beschäftigten sechs bis zehn Mitarbeitende. Laut Uhlig steigerten die Betriebe mit dem Angebot ihre Attraktivität als Arbeitgeber. Sie könnten zudem die Versicherungsbeiträge als Betriebsausgaben steuerlich absetzen.

Durch die Kundenzentrierung wurde eine Lücke für kleine Handwerksbetriebe identifiziert, so Leitermann, die die Signal Iduna im vergangenen Sommer mit einem weiteren neuen Produkt geschlossen habe: die Inhaber-Ausfallversicherung. Sie sichere den Betrieb finanziell ab, wenn der Chef ausfalle. Sie soll laufende Verbindlichkeiten abdecken wie Gehälter, Mieten, Leasingraten. „Wir konnten schon 500 Betriebe für diese Versicherung begeistern“, freut sich Leitermann. Insgesamt habe die Versicherungsgruppe 2022 ein sehr gutes und im ersten Quartal 2023 ein „exorbitantes“ Vertriebsergebnis erzielt. „Wir sind gegen den Markttrend in allen Sparten gewachsen“, betont der



Sehr zufrieden mit der neuen Kundensicht und dem Wachstum: Signal-Iduna-Chef Ulrich Leitermann

Vorstandsvorsitzende. Die Beitragseinnahmen seien in 2022 um 2,4 Prozent gegenüber dem Vorjahr gestiegen, der Markt sei dagegen um 0,6 Prozent geschrumpft. Und für das erste Quartal 2023 vermeldet er ein Plus von 3,8 Prozent gegenüber dem Vorjahr. (FRÖ)

Fachkräfte verlangen Flexibilität

Fehlende Flexibilität im Job führt zu Kündigungen und Krankmeldungen. Und was bedeutet Flexibilität? Für Handwerker etwas anderes als für Büroleute.

Beinahe die Hälfte der Arbeitnehmer in Deutschland hält Flexibilität im Job für mindestens genauso wichtig wie das Gehalt. Das geht aus dem aktuellen Randstad Arbeitsbarometer hervor*. Darüber, was diese Flexibilität ausmacht, gehen die Meinungen zwischen den untersuchten Berufsgruppen White-Collar-Worker (Büro), Blue-Collar-Worker (z. B. Handwerk) und Grey-Collar-Worker (z. B. Lehrer, Polizisten) weit auseinander.
So seien Homeoffice und mobiles Arbeiten für jede zweite Bürokraft das wichtigste Flexibilitätsmerkmal. Ganz anders die Blue-Collar-Worker: Für sie zählte zeitliche Freiheit. Fast einem Drittel von ihnen sei Flexibilität bei den täglich zu leistenden Arbeitsstunden besonders wichtig. Für ein weiteres Viertel der Gruppe sei Flexibilität in den Arbeitszeiten wichtig, etwa in Form einer Vier-Tage-Woche oder flexiblen Schichten.
Deutliche Unterschiede sieht die Erhebung auch darin, wer seit Pandemiebeginn von wachsender Flexibilität profitieren konnte. Das seien

über 40 Prozent der Bürokräfte gewesen, aber nur 20 Prozent der Blue-Collar-Worker. Dabei glaubten fast 40 Prozent der körperlich Schaffenden, dass flexibleres Arbeiten in ihrem Beruf möglich wäre.
Das brächte auch Vorteile für Chefs. Denn fast jeder zweite Befragte würde keinen Job annehmen, der zeitlich unflexibel ist. Ein Fünftel habe wegen mangelnder Flexibilität schon mal gekündigt. Und ein Viertel weiß Freiräume zur Not selbst zu schaffen: Sie hätten sich 2022 mindestens einen Tag krankgemeldet, um private Angelegenheiten zu regeln. (DEG)

* Der Randstad Arbeitsbarometer wird jährlich in 34 Ländern mit mindestens 800 Befragten pro Land durchgeführt. Die Daten wurden per Online-Befragung unter Arbeitnehmern erhoben, die mindestens 24 Stunden pro Woche einer bezahlten Angestellten-Tätigkeit nachgehen.

Whatsapp: ein Konto, vier Nutzer

Künftig soll es möglich sein, mit verschiedenen Endgeräten über ein Whatsapp-Konto zu kommunizieren. Betriebe könnten im Arbeitsalltag davon profitieren.

Was auf Tablets und stationären Computern schon länger funktioniert, soll bald auch mit Smartphones möglich sein: die Nutzung von einem Account auf mehreren Endgeräten gleichzeitig. Das teilt Whatsapp auf dem firmeneigenen Blog mit.
Die Verknüpfung der Telefone als begleitende Geräte soll die Nutzung des Messenger-Dienstes in der Praxis komfortabler machen. So könne man zwischen den Geräten wechseln, ohne sich vom Konto abzumelden. Auf einem Gerät geführte Chats könnten auf einem anderen weitergeführt werden.
Um die Ende-zu-Ende-Verschlüsselung von Nachrichten, Medien und Anrufen sicherzustellen, verbinde sich bei der Nutzung jedes verknüpfte Telefon unabhängig mit dem Mes-

senger-Dienst. Ist das Hauptgerät zur Nutzung des Whatsapp-Kontos längere Zeit inaktiv, melde der Dienstleister aus Sicherheitsgründen



Whatsapp will Unternehmen die gemeinsame Kommunikation mit Kunden erleichtern – mit einer Mehrfachnutzung eines Kontos.

alle anderen Geräte nach etwa zwei Wochen automatisch ab.
Diese neue Mehrfachnutzung werde derzeit weltweit ausgerollt und soll in den nächsten Wochen auch hierzulande zur Verfügung stehen.
Kleinen Betrieben will Whatsapp mit der Funktion die Kommunikation im Alltag erleichtern: Alle Nutzer eines Whatsapp-Business-Kontos könnten beispielsweise aus dem gleichen Chat heraus Kundenanfragen beantworten – und alle seien direkt auf dem gleichen Informationsstand.
Zudem kündigt Whatsapp eine weitere Methode an, um begleitende Endgeräte untereinander zu verbinden. Die Eingabe der Telefonnummer bei Whatsapp soll einen Code erzeugen, der die Geräteaktivierung ermöglicht. (JA)

Das ist Amarok

Der neue Pick-up von Volkswagen

Bringt Ihre Projekte auf die Straße. Und Offroad auf ein neues Level.

Sie und der neue Amarok PanAmericana: ein perfektes Team. Mithilfe der verbesserten Geländegängigkeit und einer Ladefläche für bis zu 1,19 t Zuladung erledigen Sie selbst schwere Aufgaben mit Leichtigkeit und dank des robusten Designs auch mit Stil. So können Sie Ihren Blick wieder auf neue Projekte richten – und die Routenführung zeigt Ihnen über das digitale 31,24 cm (12,3 Zoll) Cockpit den direkten Weg dorthin.

Weitere Informationen finden Sie auf vwn.de/amarok



Nutzfahrzeuge

Amarok PanAmericana 3,0-I-TDI 177 kW: Kraftstoffverbrauch in l/100 km: kombiniert 10,5 – 10,2; CO₂-Emissionen in g/km: kombiniert 274 – 267. Angaben zu Verbrauch und CO₂-Emissionen bei Spannweiten in Abhängigkeit von den gewählten Ausstattungen des Fahrzeugs. Für die Fahrzeuge liegen nur noch Verbrauchs- und Emissionswerte nach WLTP und nicht nach NEFZ vor. Fahrzeugabbildung zeigt Sonderausstattungen.

So besiegen Sie die E-Mail-Flut!

Die E-Mails türmen sich im Posteingang. Sie verlieren Zeit, Übersicht und machen schneller Fehler. Schluss damit! So schaffen Sie Ordnung!

Newsletter, alte E-Mail-Korrespondenzen, Informationen, die irgendwann wichtig werden könnten. Und dazwischen: jede Menge aktuelle E-Mails – manche zur Kenntnis, andere zur Bearbeitung, einige komplett unwichtig. Ina Grombach hat viele dieser Postfächer gesehen. „Wer mich ruft, hat gerne auch mal 3.000 E-Mails im Posteingang“, sagt die Trainerin. Sie hat sich mit ihrem Unternehmen Grombach Office-Coaching auf effiziente Büroorganisation spezialisiert. Als Office-Coach unterstützt sie Kunden dabei, ihre E-Mail-Postfächer professionell einzurichten und an die individuellen Bedürfnisse ihrer Betriebe anzupassen. Hier ihre Tipps.

Postfachpflege: Das können Sie erreichen!

20 bis 30 E-Mails landen bei Ina Grombach jeden Tag frisch im Postfach. Etwa die Hälfte davon sei relevant. „Ich sortiere alle E-Mails weg, sodass die Zahl zum Feierabend möglichst auf null sinkt“, sagt der Office-Coach. Der Vorteil ihrer Organisationsmethode: „Ich



Investieren Sie lieber die Zeit, eine E-Mail einmal richtig zu schreiben.

Ina Grombach,
Trainerin für Büroorganisation



Klare Bahnen: Wer sein Postfach vernünftig strukturiert, spart im Alltag viel Zeit.

habe die Übersicht über all meine Aufgaben und die Prioritäten ihrer Bearbeitung!“ Das reduziere Stress in der täglichen Arbeit.

Damit sollten Sie starten: Grundreinigung

Bevor Sie eine neue Struktur in Ihrem E-Mail-Postfach aufbauen, sollten Sie laut Ina Grombach eine Grundreinigung Ihres Posteingangs machen. Dann kann die neue Struktur sofort ihre Wirkung entfalten.

- Sortieren Sie Ihre E-Mails nach Absender: So können Sie beispielsweise die 100 Newsletter desselben Informationsdienstes mit einem Klick markieren und dann löschen.

- Sortieren Sie Ihre E-Mails nach Datum: Sind dort sehr alte E-Mails vorhanden, können Sie diese einfach bis zu einem von Ihnen festgelegten Datum markieren und löschen.
- Nutzen Sie die Archivfunktion: Sind Sie nicht sicher, was Sie gefahrlos löschen können, nutzen Sie die Archivfunktion, die verschiedene E-Mail-Programme anbieten. „Verschieben Sie die E-Mails eines Jahrgangs in einen neuen E-Mail-Ordner, den Sie zum Beispiel ‚Posteingang 2016‘ nennen“, rät Ina Grombach. In diesen Ordner werden die entsprechenden E-Mails von 2016 abgelegt. Anschließend kann der Ordner archiviert werden.

Reduzieren Sie die Zahl Ihrer E-Mails

Um Ihr Postfach künftig besser zu beherrschen, rät Ina Grombach, die Zahl der eingehenden E-Mails zu verringern. Dazu können Sie mehrere Optionen prüfen, umsetzen und kombinieren.

- Newsletter und Werbung: Gibt es Newsletter oder Produkt-News von Lieferanten, die Sie selten bis gar nicht lesen? „Dann bestellen Sie diese ab“, rät Grombach.
- Alte Verteiler: „Einige Unternehmer rutschen durch ihre Aufträge in verschiedene Verteiler, in denen sie auch Jahre nach Projektabschluss sind“, berichtet die Trainerin. „Aus solchen Verteilern sollten Sie sich austragen lassen.“
- Kommunikationskanal überprüfen: „Manche Sachverhalte lassen sich per Telefonat oder im persönlichen Gespräch besser klären als per E-Mail“, sagt der Office-Coach. Unternehmer sollten daher überlegen, welcher Kommunikationskanal für das jeweilige Anliegen am besten geeignet ist. Für die interne Kommunikation rät Grombach, E-Mail-Alternativen wie Messenger oder auch Dokumentenmanagementsysteme zur kollaborativen Arbeit in Betracht zu ziehen.
- Kommunikationsverhalten optimieren: Unvollständig geschilderte Sachverhalte und Anweisungen erzeugen Nachfragen, mahnt die Expertin für Büroorganisation. So beginne eine Kette aus Fragen und Antworten, die das Postfach flutet. Daher sollte jede E-Mail stets vollständige Informationen enthalten. „Investieren Sie lieber die Zeit, eine E-Mail einmal richtig zu schreiben, statt durch unvollständige Informationen unnötige Rückfragen zu produzieren“, rät Grombach.

Schaffen Sie sich eine Ordnerstruktur

Am Ende eines Arbeitstages sollte nach der Methode des Office-Coachs möglichst keine E-Mail mehr in Ihrem Posteingang liegen. Damit das gelingt, benötigen Sie eine Ordnerstruktur, die den Bearbeitungsprozess Ihrer E-Mails richtig abbildet. „Wichtig ist es, dass Sie auf einen Blick sehen, welche E-Mails neu sind und was Sie schon gesehen haben“, erklärt Ina Grombach. Zur Basis-Struktur können folgende Ordner gehören:

- Ordner „Bearbeiten“: In diesen Ordner kommen sämtliche E-Mails, die noch erledigt werden müssen.
- Ordner „Ablage“: Erledigte E-Mails mit wichtigen Inhalten sollten direkt zum Vorgang außerhalb des Mail-Programms sortiert werden. Alternativ können Sie in einem Unterordner „Ablage“ geparkt und zeitnah zentral abgelegt werden. Der Ordner könne auch Projektunterordner enthalten, die alle für ein Projekt erforderlichen E-Mails enthalten.
- Ordner „Vorlagen“: Hier können Textvorlagen abgelegt werden, die man häufig benötigt. Das können etwa Anschreiben, Vorlagen für den Angebotversand oder Bestellungen sein.
- Ordner „Lesen“: Dort können allgemeine Informationen abgelegt werden, die man sich ansehen möchte.

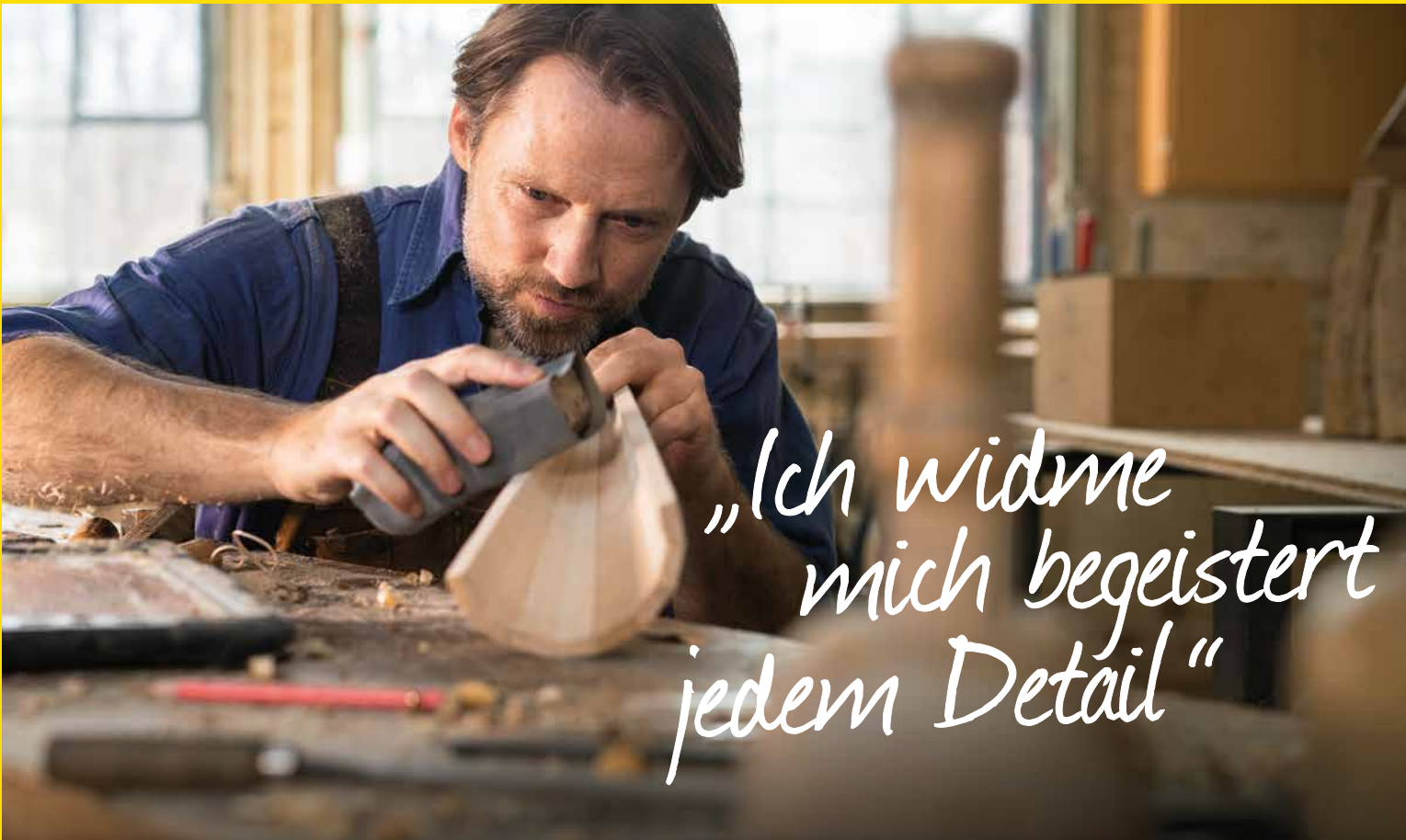
Nutzen Sie feste Bearbeitungsroutinen

Damit die Arbeit mit der neuen Ordnerstruktur reibungslos funktioniert, sollten Sie laut Ina Grombach folgende Grundregeln befolgen.

- Feste Zeiträume für den Posteingang: Statt den Posteingang ungezielt zwischendurch zu sichten, sei es besser, die E-Mails zu festen Zeiten – etwa dreimal am Tag – abzuholen. Aufgabe beim Sichten: „Sie treffen die Entscheidung ‚Löschen‘ oder ‚Ablegen‘ immer sofort“, rät der Office-Coach.
- Fünf-Minuten-Regel zum sofortigen Erledigen: Ina Grombach empfiehlt, jede E-Mail, die sich in weniger als fünf Minuten erledigen lässt, sofort zu bearbeiten. „Was mehr Zeit in Anspruch nimmt oder zusätzliche Informationen erfordert, kommt in den Bearbeiten-Ordner“, sagt die Trainerin.
- Ablegen und terminieren: Für alle E-Mails, die im Bearbeiten-Ordner abgelegt werden, gilt eine feste Regel: Sie werden terminiert. „Dabei erhält jede E-Mail einen Termin für die Wiedervorlage oder Fälligkeit“, sagt Grombach.

Vorteil: Im Bearbeitungsordner entsteht so eine To-do-Liste offener E-Mails. „Die Arbeit ist nun nach Prioritäten sortiert, ich kann zielgerichteter ans Werk gehen und vergesse keine Aufgabe mehr“, sagt Grombach. Das reduziere im Vergleich zum unsortierten Posteingang viel Organisationsstress. DENNY GILLE

Gelbe Seiten



„Ich widme mich begeistert jedem Detail“

Wir geben Ihrem Angebot den richtigen Schliff:

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

Leidenschaft erreicht mehr mit Gelbe Seiten.

Jetzt beraten lassen:
Tel. 0511/8550-8100

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

Langfristig planen und kalkulieren zahlt sich aus. Denn es gibt mehrere Fördertöpfe, die Handwerker mit Geld für Sanierungsvorhaben ausstatten.



Einzelvorhaben an Gebäuden
Eine weitere finanziell attraktive Förderung – die Bundesförderung für effiziente Gebäude – gebe es vom BAFA. „Damit können Sie alles sanieren, was unter den Begriff ‚Gebäudehülle‘ fällt“, sagt der Handwerksmeister. Also beispielsweise den Fußboden, die Kellerdecke, Fenster, Türen oder die Fassade. Aber auch Neuerungen, die mit der Anlagentechnik eines Gebäudes zu tun haben, könnten damit finanziert werden. Das umfasse zum Beispiel Heizungs- oder Lüftungsanlagen.

Diese Förderung werde pro Einzelmaßnahme beantragt und ausgezahlt. Für den Austausch von einfach zu dreifach verglasten Fenstern gebe es beispielsweise eine Förderung von 15 bis 20 Prozent, berichtet Hund. Es lohne sich, für Teilsanierungen nach und nach den finanziellen Zuschuss zu beantragen.

Wer nicht sicher sei, ob das Dach oder die Fassade wirklich viel Energie frisst, sollte sich an einen Energieberater wenden. „Viele Handwerker sind auch Energieberater. Nutzen Sie das Wissen, das da vorhanden ist, und lassen Sie sich Ihre Sanierung durchdenken und durchrechnen“, betont er.

Tipp: Der „Sanierungsfahrplan“

Unternehmern, die durch Gebäudesanierung Energie einsparen wollen, rät Schornsteinfegermeister Hund, einen „Sanierungsfahrplan“ zu erstellen. „Schauen Sie sich an, was in den kommenden Jahren gemacht werden muss, und wägen Sie ab, was am dringendsten ist“, sagt er. Wichtig sei immer, die Maßnahmen sauber aufeinander abzustimmen.

Um zu entscheiden, welcher Schritt der erste ist, rät Hund: „Rechnen Sie aus, welche Maßnahme den größten Return-of-Invest bringt.“ Also welche Sanierung zahlt sich am schnellsten so aus, dass sie wirklich Energie und Kosten einspart. „Auch wenn die Heizung gefühlt als Erstes ausgetauscht werden sollte, schauen Sie, ob nicht vielleicht die Fenster dringender erneuert werden müssen, sodass weniger Energie nach draußen entweichen kann.“ Die Heizungsanlage könne dann kleiner und effizienter ausgelegt werden.

Wichtig sei auch, nichts zu überstürzen und einen realistischen Sanierungsplan über mehrere Jahre zu machen. „Beachten Sie dabei die äußeren Umstände wie Materialengpässe und die Auslastung der Handwerksbetriebe“, sagt der Meister. Umfassende Beratung sei die Grundlage für jede Sanierung. Wer einfach drauflos plane, könne sich schnell verkalkulieren. MARTINA JAHN

Diese Förderungen lohnen sich

Zuschüsse und Förderkredite können Betriebe für die Sanierung von Betriebsstätten beantragen. Welche lohnen sich für Sie und wofür genau gibt es Gelder?

Nicht nur in den täglichen Arbeitsabläufen können Handwerksbetriebe Energie sparen. Auch mit einer Investition in die Sanierung von Firmengebäuden können sie langfristig Kosten reduzieren. Doch welche Sanierungsmaßnahmen fördert der Staat und welche Zuschüsse lohnen sich?

„Generell muss man unterscheiden zwischen Förderkrediten und direkten finanziellen Zuschüssen für konkrete Sanierungsvorhaben“, sagt Schornsteinfegermeister Sebastian Hund. Förderkredite verzebe beispielsweise die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW). Finanzielle Zuschüsse für konkrete einzelne Sanierungs-

vorhaben könnten beim Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) beantragt werden.

„Für Handwerker, die ihren Unternehmenssitz nicht im Wohnhaus haben, ist beides attraktiv – je nachdem, welche Energiefresser sie ausgemacht haben“, sagt Hund, der auch als Gebäudeenergieberater tätig ist. Die nach seiner Beratungserfahrung momentan meistgenutzten Förderungen sind diese beiden:

Günstiges Geld: die Effizienzhaussförderung
In älteren Gebäuden gebe es viele Energiefresser: von undichten Fenstern über ein marodes Dach, ungedämmte Fassaden bis hin zu einer nicht mehr



Sebastian Hund,
Schornsteinfeger und
Gebäudeenergieberater

zeitgemäßen Heizung. „Wer gerade einen hohen Energieverbrauch in alten Firmengebäuden hat, der kann hier ordentlich einsparen“, sagt Hund. Die Effizienzhaussförderung sei ein zinsvergünstigter Kredit, bei dem es zudem einen Tilgungszuschuss gebe. „Die Zinsen sind derzeit günstig, die Werte ändern sich aber monatlich“, weiß er. Derzeit sei der Kredit ab 0,14 Prozent Zinsen möglich.

Ebenfalls lohnend an dieser Förderung: „Man kann einen Teilschuldenerlass von bis zu 25 Prozent erhalten.“ Der Anteil des Schuldenerlasses richte sich danach, wie viel Energie durch die Effizienzhaussanierung tatsächlich und nachweislich eingespart werde.



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.**

Jetzt die einfache Lösung zur Bewerbersuche testen!

Für mehr Informationen QR-Code scannen.



Der lange Weg zur eigenen BIM-Software

Gerrit Terfehr nutzt BIM in seinem Handwerksbetrieb. Die Software spart Zeit und Geld – und hilft bei der Akquise. Einfach war der Prozess dahin jedoch nicht.

BIM – diese drei Buchstaben fallen regelmäßig, wenn es um Digitalisierung auf dem Bau geht. Die Abkürzung steht für Building Information Modeling. Das ist eine kooperative Arbeitsmethode, bei der alle relevanten Daten eines Bauprojekts in einem digitalen Modell gebündelt werden – einem sogenannten digitalen Zwilling. Mit seiner Hilfe lassen sich Gebäude optimiert planen, erstellen und bewirtschaften. Trotz dieser Vorteile wartet BIM noch auf den großen Durchbruch. Ein Betrieb, der schon auf Building Information Modeling setzt, ist die Günter Terfehr Bautechniker GmbH & Co. KG in Rhede. Geschäftsführer Gerrit Terfehr hat die Arbeitsmethode 2020 eingeführt.

Warum der Betrieb BIM eingeführt hat
„Unser Ziel war es, die internen Prozesse zu optimieren“, sagt der Bauingenieur und Maurer. Mit seinem Baubetrieb hat er sich auf schlüsselfertiges Bauen spezialisiert und beschäftigt etwa 100 Mitarbeitende – darunter Maurer, Betonbauer, Bauzeichner, Bautechniker und Bauleiter.

In Sachen Digitalisierung waren die einzelnen Abteilungen lange Zeit ganz unterschiedlich aufgestellt: „Die Planer haben schon lange mit digitalen 3D-Modellen gearbeitet, während die Kalkulation und die Bauzeichnung noch mit Zettel und Papier gerechnet haben“, berichtet der Unternehmer. Die Folge: doppelte Arbeit und unnötig lange Prozesse. Terfehr entschied sich deshalb für BIM. Die drei Abteilungen sollten künftig mit einem digitalen Modell arbeiten und die gleiche Datenbasis nutzen.

Voraussetzungen für die BIM-Nutzung
Zunächst musste der Handwerksunternehmer die nötigen Voraussetzungen für BIM in seinem Betrieb schaffen. Er investierte deshalb in neue Software. „Wir mussten an allen Arbeitsplätzen die Software aktualisieren und die neueste Fassung kaufen“, berichtet der Emsländer. Pro Software-Arbeitsplatz habe das mehrere tausend Euro gekostet.

Doch das sei nicht die größte Investition gewesen. „Ich habe einen Mitarbeiter aus unserem Planungsbüro für mehr als ein Jahr von seinen eigentlichen Aufgaben freigestellt“, sagt der Bauingenieur. Stattdessen habe der Mitarbeiter alle notwendigen Daten in das neue Softwareprogramm eingepflegt. Zu seinen Aufgaben gehörte unter anderem, einen Bauteilkatalog zu erstellen, Bauteile zu definieren, Details anzulegen und ein Massenmodell zu erstellen.

Nach fast anderthalb Jahren war es geschafft: „Da wir schlüsselfertig bauen, mussten wir alle Gewerke berücksichtigen und entsprechend viele Daten eingepflegen“, begründet Terfehr die lange Vorbereitungszeit. „Erst danach konnten unsere Zeichner anfangen, mit dieser Methode zu zeichnen.“ Inzwischen nutzen auch andere Abteilungen das BIM-Modell – nicht nur die Kalkulation und die Bauzeichner.

Drei Vorteile durch BIM für den Betrieb
Laut Terfehr hat sein Baubetrieb durch die BIM-Einführung mehrere Vorteile:

1 Verkürzung der internen Prozesse: Die Kalkulation und die Bauzeichnung können jetzt auf das 3D-Modell der Planer zugreifen. „Sie müssen nun nicht mehr per Hand rechnen und sparen sich damit Massenermittlungen für die Angebotserstellung und für Materialbestellungen“, berichtet der Unternehmer.



Beim Building Information Modeling (BIM) werden alle Daten eines Bauprojekts in einem digitalen Modell gebündelt.

2 Verkaufshilfe: Inzwischen nutzt der Baubetrieb eine 3D-Visualisierung für den Vertrieb und hat auch extra eine VR-Brille angeschafft. „Den Kunden können wir die Entwürfe dadurch ganz präsentieren und verschaffen ihnen so ein besonderes Erlebnis“, sagt der Bauingenieur.
3 Service für Kunden: Terfehr stellt seinen Kunden auch eine kostenlose App zur Verfügung: „Damit können sie sich die Entwürfe jederzeit auf dem Display ansehen.“ Auch nach Fertigstellung des Gebäudes liefert die App einen Mehrwert: „Wenn die Kunden zum Beispiel im Baumarkt nach einem Dübel suchen, können sie per Klick herausfinden, welchen Dübel sie für die Wohnzimmerwand benötigen.“

BIM: Das Warten auf die Kollegen
Der Baubetrieb aus Rhede arbeitet auf der Baustelle regelmäßig mit anderen Betrieben zusammen. Building Information Modeling spielt laut Terfehr dabei aktuell allerdings keine Rolle. „In vielen Handwerksbetrieben fehlt bislang die nötige Kompetenz“, sagt der Unternehmer. Terfehr würde sich eine stärkere Vernetzung wünschen und gerne zusammen mit anderen Betrieben an einem BIM-Modell arbeiten:



„
Unser Ziel war es, die internen Prozesse zu optimieren.“

Gerrit Terfehr, Unternehmer

„Dadurch würden sich viele Probleme früher erkennen lassen.“

Beispiel: Reicht ein Lüftungsbauer sein 3D-Modell ein, könne man es beispielsweise über das 3D-Modell des Statikers legen. So lasse sich direkt am Rechner erkennen, dass der Lüftungsbauer genau dort eine Lüftungsleitung geplant hat, wo sich ein statischer Unterzug befindet – technisch sei das unmöglich.

„Solche Kollisionen von vornherein zu vermeiden, wäre ein großer finanzieller Mehrwert für alle Betriebe“, betont Terfehr. Doch noch sieht die Realität auf der Baustelle anders aus: „Es kommt immer wieder vor, dass Dinge geändert oder abgerissen werden müssen.“

Tipps für Betriebe, die in BIM einsteigen wollen

Handwerkern, die ebenfalls BIM für ihren Betrieb nutzen wollen, rät Terfehr: „Entscheiden Sie sich nicht einfach für den erstbesten Software-Anbieter.“ Der Unternehmer hat gute Erfahrungen damit gemacht, sich bei Digitalisierungsprojekten externe Unterstützung zu holen: „Sowohl bei der Anschaffung des neuen CRM-Systems als auch bei der BIM-Einführung haben

wir uns von einer öffentlichen Beratungsfirma, der IT Emsland, beraten lassen.“ Die Auswahl der BIM-Software sei dann schrittweise erfolgt:

- **Schritt 1:** Zusammen mit der Beraterfirma hat das Team von Gerrit Terfehr die gesamten Prozesse im Baubetrieb auf Optimierungsmöglichkeiten überprüft.
- **Schritt 2:** Auf Grundlage der Ergebnisse wurde ein Lastenheft mit allen Anforderungen an die BIM-Software erstellt.
- **Schritt 3:** Das Lastenheft hat der Baubetrieb an mehrere Software-Anbieter geschickt und Angebote angefordert.
- **Schritt 4:** Die eingehenden Angebote der Software-Anbieter erfüllten jeweils eine ganz unterschiedliche Anzahl an Anforderungen. Zusammen mit seinem Team hat der Unternehmer die Angebote miteinander verglichen und schließlich das Produkt ausgewählt, das für den Betrieb am besten passte.

„Alleine hätte ich diese Entscheidung nicht fällen können“, sagt Terfehr. „Und ich kann Kollegen nur empfehlen, bei der Auswahl ebenfalls Hilfe in Anspruch zu nehmen.“ ANNA-MAJA LEUPOLD

Kleiner Trick für mehr Bewerber!

Mit nur einer kleinen Änderung werden Stellenanzeigen für Bewerber deutlich attraktiver. Denn sie haben einen ganz simplen Wunsch!

Jeder dritte Bewerber wünscht sich ein Foto des Ansprechpartners in der Stellenanzeige. Das hat eine aktuelle Umfrage von Jobware unter 1.011 erwerbstätigen Fachkräften ergeben. Der Grund: Ein Foto hilft, das Vertrauen potenzieller Bewerber zu gewinnen.

Der potenzielle Arbeitgeber wirke durch ein Bild transparenter und werde als nahbarer wahrgenommen, interpretiert das Stellenportal das Umfrageergebnis. Der Betrieb bekomme ein Gesicht und werde nicht mehr als anonyme Ansammlung von Menschen gesehen.

Außerdem wünschen sich Bewerber laut unterschiedlichen Befragungen:

- Informationen über das Gehalt,
- ein knappes und aussagefähiges Anforderungsprofil,
- einen unkomplizierten Bewerbungsprozess und
- eine schnelle Rückmeldung des Betriebs. (KW)



Wenn Ihr Briefkasten vergeblich auf Post von Bewerbern wartet, sollten Sie Ihren Stellenanzeigen ein Gesicht geben.

Output hoch, Kosten runter

Mit den jetzigen Ressourcen könnten hierzulande 15 Prozent mehr Gebäude errichtet und Baukosten reduziert werden, meint eine Studie. Was wäre dazu nötig?

Viele Auflagen, viele Akteure, fast jeder Bau ein Einzelstück: Gründe wie diese erschweren Produktivitätssteigerungen im Baugewerbe, weiß man bei der Baywa AG und der Strategieberatung EY-Parthenon. Doch es lägen auch erhebliche Potenziale brach. Die erläutern die Unternehmen in der Studie „Ausbaufähig – Wie die Baubranche ihre Potenziale entfalten kann“. Ihre Prognose: Mit bestehenden Ressourcen ließen sich bis zu 15 Prozent mehr Gebäude errichten, bei 10 Prozent Kostensenkung.

Ein wichtiges Werkzeug dafür sei die digitale Prozessoptimierung, beispielsweise gestützt durch BIM. Das wirkungsvollste Mittel für mehr Produktivität im Hochbau aber sei

die industrielle Vorfertigung: Wenn Arbeitsschritte von der Baustelle in eine Fabrikhalle verlagert und dort Bauteile in optimierten, teils automatisierten Prozessen erstellt werden, würden viele Arbeitsschritte verkürzt und vereinfacht. Vorteile: Man sei unabhängiger vom Wetter, die Fehlerquote sinke und Verzögerungen würden reduziert. Der Bauprozess ließe sich um ganze 30 Prozent verkürzen.

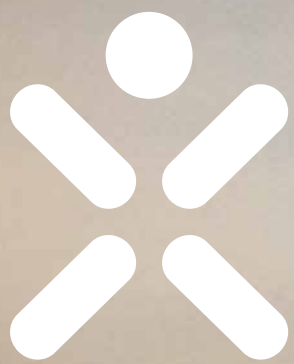
Die Studie unterscheidet zwei Formen industrieller Vorfertigung:

- **Elementbasiertes Bauen:** Dabei würden Teile der Gebäudestruktur wie Wand-, Boden- oder Deckenelemente industriell vorgefertigt und auf der Baustelle montiert.



Von der Werkhalle auf die Baustelle: Vorfertigung im Bauhandwerk soll Bauzeit und Kosten senken.

- **Modulares Bauen:** Hier würden vollständige Räume inklusive technischer Ausstattung wie Badezimmereinheiten oder komplette Hotelzimmer vorgefertigt. (DEG)



RÜCKEN- WIND FÜR SELBST- STÄNDIGE



**BESTER
KMU-KREDIT**

**TARGOBANK
BUSINESS-KREDIT**



Ausgabe 39/2022

#chefsein

targobank.de/geschaeftskunden

Mit unserem Business-Kredit

- Einfacher Antrag mit wenigen Unterlagen
- Schnelle Entscheidung, i. d. R. innerhalb von 24 Stunden
- Flexibel dank Sonderzahlungen

TARGO  BANK
GESCHÄFTSKUNDEN

Sieben Tipps für neue Kunden

Kunden rufen seltener an und der Blick in Ihr Auftragsbuch macht Ihnen Sorgen? Dann haben wir sieben Empfehlungen, mit denen Sie neue Aufträge generieren können.

Kundenakquise? Viele Handwerker hatten damit in den letzten Jahren wenig Übung, denn im Handwerk lief es für die allermeisten rund. Für Betriebe bedeutete das in der Regel: volle Auftragsbücher und Vorlaufzeiten von mehreren Wochen. Doch die Situation hat sich für einige Betriebe infolge der Inflation und gestiegener Bauzinsen geändert – zum Beispiel, weil Kunden Aufträge wegen wirtschaftlicher Probleme plötzlich stornierten. Was zu tun ist, wenn der Auftragsbestand zunehmend kleiner wird und keine neuen Aufträge nachkommen, weiß Business-Coach Burga Warrings von der Agentur Erfolgsmeisterei. Sie hat sieben Tipps für die Kundenakquise.

Tipp 1: Bei der Kundenakquise nicht unüberlegt handeln

„Bei den Chefs kommt schnell Panik auf, wenn der Auftragsbestand zusammenschmilzt, weil sie nicht strategisch, sondern auftragsbezogen planen“, sagt Warrings. Doch deshalb gleich blindlings mit der Akquise loszulegen, ist aus ihrer Sicht keine gute Idee. Dafür nennt die Expertin drei Gründe:

- Wer aus Panik oder Angst heraus reagiert, handelt meist unüberlegt und stürzt sich in womöglich kostspielige Aktivitäten, die wenig erfolgreich sind.
- Wenn Sie im aufgelösten Zustand bei einem Kunden anrufen, dann sind Sie in dem Moment wahrscheinlich eher eine Zumutung für den Kunden statt ein stabiler Partner.
- Handwerksunternehmen, die unter Erfolgsdruck stehen, erkaufen sich Aufträge oft über den Preis und machen dann unterm Strich Verluste.

Deshalb rät Warrings: „Ärgern Sie sich erst über die Situation. Fluchen Sie, wenn es sein muss.“ Und dann? Den Kopf einschalten und mit einer nüchternen Analyse beginnen, meint die Unternehmensberaterin.

Tipp 2: Verschaffen Sie sich Fakten, bevor Sie akquirieren

„Finden Sie zunächst heraus, was von Ihrem Auftragsbestand noch übrig ist“, sagt Warrings. Dabei rät die Expertin zu folgender Vorgehensweise:

- Schritt 1: Prüfen Sie, für wie viele Tage Sie noch Arbeit haben, und gleichen Sie diese Zahl mit Ihrer zur Verfügung stehenden produktiven Arbeitszeit ab.
- Schritt 2: Entsprechend dem Defizit suchen Sie sich Aufträge heraus, die für einen späteren Zeitpunkt geplant sind. Viele Kunden werden sich freuen, dass Sie früher Zeit für sie haben.
- Schritt 3: Analysieren Sie, welche dieser Aufträge für Sie aktuell wirtschaftlich interessant sind und auch kurzfristig realisiert werden können. Ungeeignet sind daher Aufträge mit langen Vorlauf- oder Bestellzeiten.

Tipp 3: Fassen Sie bei offenen Angeboten nach

Leichter als Akquise ist es, zu prüfen, ob Sie noch „warme Kontakte“ oder „vergessene“ Vorgänge haben. Damit meint die Expertin zum Beispiel erstellte Angebote, auf die Kunden bislang noch nicht reagiert haben. „Telefonieren Sie hinterher



Foto: luismlinero - stock.adobe.com

Neue Aufträge durch Kaltakquise: Das funktioniert nur mit guter Vorbereitung.

und verschaffen Sie sich Klarheit“, so der Tipp der Unternehmensberaterin. Mögliches Potenzial für neue Aufträge sieht sie auch in Kundenanfragen, die Betriebe bislang nicht beantwortet haben: „Nehmen Sie persönlich Kontakt auf, vielleicht hat der Kunde noch Interesse und Bedarf.“

Tipp 4: Bitten Sie Kollegen und Netzwerkpartner um Hilfe

Um Hilfe bitten die wenigsten gerne. „Doch das ist keine Schande“, ist Burga Warrings überzeugt. Sie rät Unternehmern, die dringend neue Aufträge benötigen, auf ihr Netzwerk zurückzugreifen und zum Beispiel Kollegen zu kontaktieren. Bei solchen Gesprächen sollten Handwerker nicht um den heißen Brei reden, sondern ganz ehrlich sein. „Sagen Sie ruhig: ‚Leute, ich brauche Aufträge‘“, sagt die Expertin. „Es gibt auch Handwerker, die zu viele Aufträge haben und Unterstützung gebrauchen können.“

”
Sagen Sie
ruhig: „Leute,
ich brauche
Aufträge.“

Burga Warrings,
Unternehmensberaterin

Weitere potenzielle Auftraggeber aus dem eigenen Netzwerk könnten Freunde, Verwandte und auch Vertrauenskunden sein. Warrings empfiehlt, solche „warmen Kontakte“ zuerst zu nutzen, da dort die Hemmschwelle am niedrigsten ist. „Dort agieren Sie auf sicherem Terrain und bauen Kompetenzen auf, die Ihnen bei weiteren Akquisegesprächen zugutekommen“, sagt die Unternehmensberaterin.

Tipp 5: Alte Kontakte wieder aufnehmen – aber mit Plan

Auf der Suche nach neuen Aufträgen sollten Handwerker laut Burga Warrings als Nächstes bestehende Kunden ansprechen. „Erarbeiten Sie sich dafür einen Gesprächsleitfaden“, rät sie. Für den Gesprächsverlauf hat der Business-Coach folgende Tipps:

- Wählen Sie zunächst einen positiven Gesprächseinstieg: Fragen Sie zum Beispiel, wie es dem Kunden seit der letzten Leistungserbringung

ergangen ist. Laut Warrings führt das dazu, dass der Kunde positiv eingestimmt ist.

- Als Nächstes können Sie das eigentliche Thema ansprechen: Sie dürfen ruhig sagen, dass sich durch die jüngsten wirtschaftlichen Entwicklungen viel verändert hat und Sie Aufträge brauchen. Selbst wenn der Kunde keinen Auftrag für Sie hat, kann es sein, dass er Ihren Betrieb im Freundes- und Bekanntenkreis weiterempfiehlt.

Tipp 6: Preisgünstige Werbemaßnahmen planen

Auch gezielte Werbung und Marketing können bei der Kundenakquise helfen. Laut Warrings sollten Handwerker dabei auf Maßnahmen setzen, die möglichst preisgünstig sind. Dafür sieht sie verschiedene Möglichkeiten:

- Soziale Medien nutzen und dort auch nach Gruppen aus Ihrer Nähe suchen.
- Wurfbzettel an allen Orten verteilen, an denen Sie arbeiten.
- Presseinformationen können Sinn machen. Schließlich gibt es immer eine Besonderheit, über die man berichten könnte.
- Plakate im Schaufenster von leerstehenden Geschäften platzieren, wenn das möglich ist.
- Anhänger mit Firmenlogo zum Beispiel dort aufstellen, wo am Wochenende viele Leute spazieren gehen.

Tipp 7: Keine Kaltakquise ohne gute Vorbereitung

Es gibt Situationen, in denen an der Kaltakquise kein Weg vorbeiführt. Der Unternehmensberaterin zufolge ist das der Fall, wenn der Auftragsbestand besonders gering ist, die finanziellen Verpflichtungen hoch und nur wenige „warme Kontakte“ vorhanden sind.

Doch wie sollten Handwerker vorgehen? „Die Kaltakquise bedarf immer einer guten Vorbereitung“, sagt Warrings. Dabei können nach Einschätzung der Expertin folgende Fragen helfen:

- Welche Leistungen beziehungsweise Produkte aus der Vergangenheit wurden gut verkauft, weil Kunden ein Problem hatten, das schnell gelöst werden musste?
- Wie würde man die Problemlösung als Versprechen formulieren? Zum Beispiel „Schnellster Service“ oder „Bäder in Rekordzeit“.
- Welche Menschen müssen von dieser Problemlösung jetzt wissen?

Von der Praxis, die Kaltakquise nur über Aktionspreise anzukurbeln, rät Warrings ab. „Diesen Ruf als Billigheimer wieder zurechtzurücken, ist kaum möglich“, warnt sie. Ihr Tipp für Unternehmer, die bei der Kundenakquise auf besondere Aktionen setzen: „Zeigen Sie, dass es sich bei Ihren Aktionen um Ausnahmen handelt, und knüpfen Sie Ihr Angebot an Bedingungen.“ Zum Beispiel, indem Sie mit einer zeitlichen Befristung arbeiten oder vom Kunden eine Gegenleistung einfordern wie etwa Mehrabnahmen. Damit Sie bei Ihrer Aktion tatsächlich Aufmerksamkeit für Ihren Betrieb erzeugen, rät die Unternehmensberaterin: „Versprechen Sie eine wirkliche Problemlösung.“ **ANNA-MAJA LEUPOLD**

GEMACHT FÜR DIE CITY -
**DER NEUE FUSO
CANTER 3,5T.**

FUSO – Eine Marke im Daimler Truck-Konzern

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

OsnaTruck.
Nutzfahrzeugservice

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

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

FUSO

BARTHAU
60 JAHRE
ANHÄNGERBAU

Sie suchen ein zweites Standbein?
Wir vergeben: Werksvertretungen mit Gebietsschutz

HEIZUNG
AUF RÄDERN

Zurrpunkte alle 10cm
rundum
TOPZURR® 21

TOPZURR® 21

- ✗ Anhängersbeschriftung mit speziellen Klebefolien
- ✗ Zeigen Sie Farbe durch Farbbeschichtung
- ✗ Mehr Ladefläche
- ✗ patent. Zurrsystem

TOPZURR®

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

**BERATUNG UND GUTACHTEN
zum Schallschutz**

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

TETENS
INGENIEURBÜRO

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

Hallenbau

HALLEN
für das Handwerk

www.elf-hallen.de
Wir beraten persönlich vor Ort!

E.L.F.

E.L.F. Hallenbau GmbH
Tel. 05531 990 56-0
37603 Holzminen
info@elf-hallen.de

**Visionen brauchen Planung
mit Stahl!**

JANNECK
Stahlhallen & Stahlbau

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

www.handwerk.com

Ankäufe

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

Verkäufe

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

Dienstleistungen

**2D / 3D Konstruktions-
zeichnungen für Stahl- und
Metallbaubetriebe erstellt**
Mail: wamser_konstruktion@gmx.de
0172-3405732

Hier könnte

Ihre Anzeige stehen!
Tel. 0511/8550-2647

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

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

handwerk.com **schlütersche**

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

Wir machen's einfach.

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

**AKTUELLES FÜR
BETRIEBSINHABER UND
VERSICHERTE**

TIPPS UND TRICKS

Corporate Health Award 2023: Bewerbungsstart für Sonderpreis „Gesundes Handwerk“

Klimawandel, Verkehrswende, Wohnungsbau – viele der aktuellen gesellschaftlichen Aufgaben sind ohne das Handwerk nicht zu stemmen. Doch auch die Branche selbst ist seit Jahren mit besonderen Herausforderungen konfrontiert, vor allem der anhaltende Fachkräftemangel stellt die Betriebe vor massive Probleme. Umso entscheidender ist es, ein möglichst gesundes Arbeitsumfeld zu schaffen. Nur so kann es gelingen, neue Mitarbeitende zu gewinnen, diese langfristig zu binden und es ihnen zu ermöglichen, bis zum Rentenalter physisch und mental gesund und somit leistungsfähig zu bleiben.

Deshalb verleiht der Corporate Health Award von der EUPD Research und der Handelsblatt Media Group 2023 bereits zum siebten Mal in Folge den Sonderpreis „Gesundes Handwerk“. Gemeinsam mit der Sonderpreispartnerin IKK classic werden hierbei Handwerksunternehmen ausgezeichnet, die sich vorbildlich um die gesundheitlichen Belange ihrer Belegschaft kümmern. Damit sollen noch mehr Betriebe dazu ermutigt werden, Prozesse des betrieblichen Gesundheitsmanagements zu etablieren. Der Corporate Health Award ist die renommierteste Auszeichnung in Deutschland für exzellentes Corporate Health Management.

Die Bewerbung für den Sonderpreis „Gesundes Handwerk“ ist bis zum 31. Juli 2023 möglich unter: www.ch-award.de/gesund-es-handwerk

Körpersprache für Führungskräfte

Welche Wirkung haben Führungskräfte mit ihrem Auftreten und ihrer Gestik und wie können sie non-verbal ihre Führungskompetenz verbessern? Es mag betrüblich sein, aber „ein Mensch mit optimaler Körpersprache überzeugt beispielsweise bei einem Vortrag mehr als ein Mensch, der zwar sehr gute Inhalte kommuniziert, anhand seiner Körpersprache jedoch unsicher wirkt“, erklärt Armin Hering, Inhaber des Beratungsunternehmens „Kundenzentriert“ mit den Schwerpunktthemen Führung und Vertrieb.

Genau aus diesem Grund ist es wichtig, dass Führungskräfte sich der Macht der Körpersprache bewusst sind. Ein Tipp: Blickkontakt halten. Blickkontakt ist eine Geste der Höflichkeit und Aufmerksamkeit, der im Gespräch immer wieder stattfinden sollte. Idealerweise lange genug, um zu wirken, jedoch ohne aufdringlich zu sein. In einer größeren Runde neigen wir dazu, die Menschen anzuschauen, die uns sympathisch sind. Die Unsympathischen meiden wir. Für einen guten Austausch ist es jedoch wichtig, gleichmäßig mit allen Anwesenden den Blickkontakt zu suchen.

Wie können Führungskräfte mit einer symmetrischen Körperhaltung und ruhigen Gesten überzeugen? Weitere Tipps finden Sie im IKK Onlinemagazin: ikk-classic.de/koerpersprache

Per App den Diabetes-Alltag managen

Der Alltag mit Diabetes kann ganz schön stressen: Gut, wenn man da einen praktischen digitalen Begleiter an der Hand hat, der dabei hilft, Daten und Werte im Blick zu behalten. Die mySugr-App übernimmt für Sie einen großen Teil des täglichen Diabetes-Managements: Hier können Sie Ihre Blutzuckerwerte messen und dokumentieren, die Insulindosis anpassen – auch Mahlzeiten berechnen, wenn Sie möchten sogar mit der praktischen Fotofunktion. mySugr bietet Ihnen umfangreiche Analysen aller relevanten Daten anhand von Infografiken und Statistiken, die Sie auch als Report für sich oder Ihren Arzt bzw. Ihre Ärztin ausdrucken können. Zudem zeigt Ihnen die mySugr-App auf Basis Ihrer erfassten Daten jederzeit Ihren geschätzten HbA1c-Wert an. Die IKK classic übernimmt für Ihre Versicherten die Kosten für die Nutzung der App mit allen Features der Pro-Version – ein ganzes Jahr lang. Mehr Infos: ikk-classic.de/mysugr

Was andere Berufsgruppen vom Handwerk lernen können

Handwerkerinnen und Handwerker sind glücklicher: Das hat die IKK classic in ihrer aktuellen Umfrage zu Glück und Zufriedenheit im Beruf gezeigt. In seinem Meinungsbeitrag auf LinkedIn bringt der IKK-Vorstandsvorsitzende Frank Hippler den Zusammenhang zwischen Jobzufriedenheit und Gesundheit auf den Punkt und zeigt, wie solche Erkenntnisse auch für die Nachwuchsarbeit im Handwerk genutzt werden können. Ein Auszug:



Den kompletten Meinungsbeitrag von Frank Hippler finden Sie auf seinem LinkedIn-Profil.

Selbstbild besser als Ruf der Branche

Dass die Handwerksbranche trotz dieser positiven Zahlen unter Nachwuchssorgen und Fachkräftemangel leidet, ist kein Geheimnis. Offenbar ist das Selbstbild der Handwerkerinnen und Handwerker besser als der Ruf der Branche als Arbeitgeber. Hier braucht es noch viel Aufklärungsarbeit.

Als größte handwerkliche Krankenkasse Deutschlands unterstützen wir das Handwerk auch in seiner Forderung nach zusätzlichen politischen Signalen. Das Handwerk ist ein nicht zu unterschätzender Wirtschaftsfaktor in Deutschland und ein internationales Qualitätssiegel. So ist die duale Ausbildung des Handwerks weit über die bundesdeutsche Grenze hinaus bekannt für ihre hohe Qualität. Die Anerkennung, die das Handwerk „made in Germany“ international genießt, muss in unserer Gesellschaft noch stärker gefördert werden.

Menschen, die in ihrem Job glücklicher sind, darin mehr Sinn sehen und die dafür mehr Anerkennung bekommen, sind auch nachweislich gesünder. Insofern können andere Branchen offenbar etwas von den Handwerkerinnen und Handwerkern lernen.

Frank Hippler

**MEHR INFORMATIONEN
ZUR UMFRAGE**

ikk-classic.de/machen-ist-gesund

Welche Arbeit macht glücklich, welche nicht? Welcher gesellschaftliche Wertewandel steht dahinter? Und was hat das mit Gesundheit zu tun? Mit diesen Themen beschäftigen wir uns als Krankenkasse regelmäßig. Weil wir traditionell viele Handwerkerinnen und Handwerker versichern, wollten wir wissen: Wie ist es um solche Aspekte in dieser Branche bestellt?

Dazu haben wir eine Befragung in Auftrag gegeben, und die Ergebnisse sind durchaus überraschend – im positiven Sinn. Die Umfrage legt nahe, dass Handwerkerinnen und Handwerker glücklicher sind als der Durchschnitt der arbeitenden Bevölkerung aus anderen Berufszweigen.

Hohe Wertschätzung für das Handwerk

Teilnehmerinnen und Teilnehmer der Umfrage wurden auch nach der Sinnhaftigkeit ihres Berufs gefragt und nach der Wertschätzung, die sie für ihren Job erhalten. Das Ergebnis: Handwerkerinnen und Handwerker erhalten eine höhere Wertschätzung für ihre Arbeit als der befragte Teil der Gesamtbevölkerung.

Die große Mehrheit der befragten Personen aus dem Handwerk empfindet ihren Beruf als sinnhaft und hilfreich für andere. Auch die

Tatsache, dass 86,7 Prozent stolz auf ihre berufliche Tätigkeit sind, belegt die Zufriedenheit in der Branche.

In Zeiten, in denen in anderen Berufszweigen unter Stichworten wie „Great Resignation“ oder „Quiet Quitting“ Phänomene wie Sinnkrise oder Unzufriedenheit mit dem Job um sich greifen, stimmen diese Zahlen besonders positiv.

Die Kombination aus der hohen Arbeitszufriedenheit der Beschäftigten und der großen Wertschätzung, die Handwerkerinnen und Handwerker in ihrem Umfeld erfahren, macht Handwerksberufe mehr denn je attraktiv für Fachkräfte und Berufseinsteiger.

Trendsport Calisthenics

Vor rund 20 Jahren startete Calisthenics seinen Siegeszug als Street Work-out in New York. Heute wird das Training weltweit von Millionen gefeiert und auch in Deutschland wird in sämtlichen Parks lässig und unkompliziert trainiert. Doch was verbirgt sich hinter dem Trendsport?



Liegestützen im Park: Ein Work-out stärkt körperlich und mental – und lässt sich auch gemeinsam mit anderen durchführen.

Keine Mitgliedschaft im Fitnessstudio, keine kostenintensive Ausstattung, dafür Liegestützen, Klimmzüge, Dips und Kniebeugen – bei Calisthenics trainiert man mit dem eigenen Körpergewicht. Für Florian Modenbach aus Bad Hersfeld waren es genau diese Vorteile, die ihn überzeugt haben: „Ich habe vor rund acht Jahren angefangen und über

YouTube Calisthenics-Videos gesehen. Ich fand das Training im New Yorker Stil gut und wollte damit meinen Körper stärken. Anfangs habe ich bei uns im Jahnpark trainiert und dann bald mit einem Freund zusammen die Facebook-Gruppe „Calisthenics Hersfeld“ gegründet. Innerhalb eines Jahres waren wir 40 Leute und haben gemeinsam im Freien selbst bei Wind und Wetter unser Work-out durchgezogen.“

Hauptberuflich ist Florian Modenbach als Kfz-Mechatroniker-Meister tätig. Dass er als Handwerker doch ohnehin schon täglich in Bewegung sei, hört er häufig. „Die handwerkliche Belastung kann einseitig sein und viele ältere Kollegen haben beispielsweise Rückenschmerzen oder sind sehr versteift“, erklärt der 29-Jährige. Mit Calisthenics kann er Muskeln aufbauen und hat sich deshalb für dieses Work-out entschieden.

Nicht nur körperlich, auch mental fühlt er sich durch das Training gestärkt. Es hilft ihm, nach der Arbeit zu entspannen und Stress abzubauen.

Was genau ist Calisthenics?

Der Begriff stammt von den griechischen Wörtern kalos, was „schön“ oder „gut“ bedeutet, und von sthenos, was sich mit „Kraft“ übersetzen lässt. Schon in der Antike sollen die Spartaner auf ähnliche Weise trainiert ha-

ben. Während es bei Freeletics um eine Kombination aus Ausdauer, Kraft und Geschwindigkeit geht, setzt Calisthenics auf eine konzentrierte, ruhige Bewegungsausführung.

Wichtig ist, dass die Bewegungen präzise ausgeführt werden. Liegestützen und Kniebeugen lassen sich dabei überall trainieren. Für Klimmzüge, mit oder ohne Beinheber, reichen eine Stange auf dem Spielplatz oder alles andere, woran man sich ungefährdet hochziehen kann. Vor allem, wer bei kühlen Temperaturen draußen trainiert, dem empfiehlt Florian Modenbach ein gutes Aufwärmen. Dazu gehören u.a. die Arme kreisen lassen, Dehnen sowie Seilspringen oder Laufen.

„Das Schöne beim Calisthenics-Training ist, dass jede Übung zunächst etwas leichter ausgeführt werden kann. Somit ist die Hemmschwelle für den Einstieg niedrig und mit kontinuierlicher Steigerung werden Erfolge schnell sichtbar“, so Modenbach.

WEITERE INFORMATIONEN

Im IKK Onlinemagazin finden Sie noch mehr Tipps und Übungen für den Einstieg: ikk-classic.de/calisthenics

Ein Plus an inneren Werten

Heckantrieb, mehr Leistung, größere Akkus – und endlich auch ein Fahrgestell. Mercedes wertet den e-Sprinter zum Jahresende deutlich auf.

Elektro ist Trumpf, auch bei Transportern. Bei Mercedes-Benz gilt das Motto für die komplette Transporter-Flotte. Ob Vito, Sprinter oder bald der Citan: Ende des Jahres hat Mercedes in jeder Modellreihe einen Elektro-Transporter im Angebot. Dem elektrischen Flaggschiff der Marke, dem e-Sprinter, steht demnächst eine tiefgreifende Überarbeitung bevor. Vor allem technisch und in Sachen Individualisierung legt der e-Sprinter, 2019 erstmals präsentiert, ab Ende des Jahres deutlich zu. Richtig gelesen, sofort ist der modernisierte e-Sprinter nicht zu haben. Er rollt im zweiten Halbjahr 2023 zunächst nach Nordamerika, ab Jahresende kommen die ersten Varianten nach Europa. Auch dann ist zum Teil Geduld gefragt: Einige Versionen des Elektro-Transporters, darunter das erstmals lieferbare Fahrgestell, bringt Mercedes erst 2024 an den Start.

Nur optisch bleibt's beim Alten

Optisch hat Mercedes den e-Sprinter nicht verändert. Mehr Effizienz und Reichweite standen dafür ganz oben im Lastenheft, deshalb schauen wir direkt unter das Transporter-Blech. Und da hat sich einiges getan. Gab es bislang einen Asynchronmotor mit 116 PS und zwei Akkugrößen (netto 35 oder 47 kWh), haben e-Sprinter-Kundinnen und -Kunden künftig deutlich mehr Auswahl. Denn die komplett neue Antriebseinheit mit einem Permanentmagnet-Synchronmotor (PSM) an der Hinterachse leistet maximal 136 oder 204 PS. Damit wechselt der e-Sprinter von Front- auf Heckantrieb. Seinen Strom zieht der Motor aus einer im Wagenboden verbauten Nickel-Eisenphosphat-Batterie, die netto 56, 81 oder 113 kWh Strom speichert. Damit steigt auch die Reichweite: Statt bisher 119 oder 157 WLTP-Kilometer gibt Mercedes für seinen großen Elektro-Transporter kombiniert nun bis maximal 400 und in der Stadt bis zu 500 Kilometer an. Vorausgesetzt, man entscheidet sich für den größten Akku. Einiges getan hat sich auch in Sachen Ladeleistung. Im AC-Modus gibt es jetzt 11,0 statt 7,3 kW, auch beim Schnellladen spendiert Mercedes dem neuen e-Sprinter mehr Power. Serienmäßig gibt es 50 statt 20 kW, und auch die optionale maximale DC-Ladeleistung steigt deutlich an: von 80 auf 115 kW. Je nach Größe ist der Akku dann in 28 bis 42 Minuten von 10 auf 80 Prozent gefüllt. Damit es aber gar nicht



Eine von vielen Neuerungen für den Mercedes-e-Sprinter: Den Elektro-Transporter gibt es in nächster Generation auch als Fahrgestell.

3 **AKKUGRÖSSEN** bietet Mercedes für den neuen e-Sprinter an.

so schnell zum Laden kommt, ist der e-Sprinter mit drei Rekuperationsstufen oder alternativ mit einer dynamischen Rekuperation ausgestattet. Sie arbeitet mit maximal 130 kW Leistung. Und eine serienmäßige Wärmepumpe soll ebenfalls für mehr Effizienz sorgen. **e-Sprinter auch als Fahrgestell** Jetzt aber zur Aufbauflexibilität, ein dringendes Optimierungsfeld für Mercedes. Denn bislang gab es den e-Sprinter in nur einer Karosserievariante: Etwas anderes als der 5,93 Meter lange Standard-Kasten mit normalem Hochdach war weder für Geld noch gute Worte zu bekommen. Das ändert sich mit der neuen e-Sprinter-Generation. So wird der Kasten auch als 6,97-Meter-Langversion bestellbar sein, außerdem ergänzt für die Standard-Länge das flache Normaldach das Programm. Und ganz neu: Erstmals wird der e-Sprinter auch als Fahrgestell vom Band laufen. Die neue Antriebs-

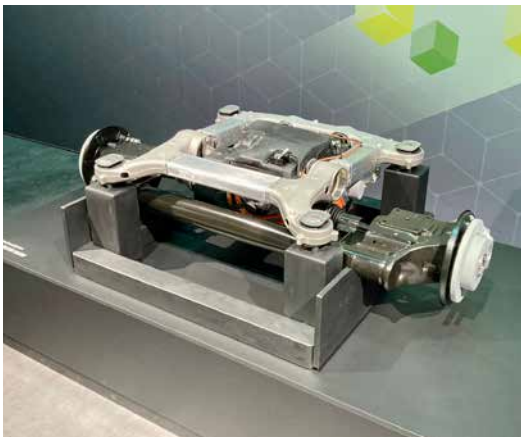
technik macht's möglich, sagt Mercedes. Damit wollen die Stuttgarter ihren E-Transporter für weitere Zielgruppen wie das Baugewerbe oder Garten- und Landschaftsbauer attraktiv machen. Gut für Diesel-Umsteiger: Weil die gesamte Elektro-Antriebseinheit im Wagenboden untergebracht ist und sich Verbrenner und Stromer oberhalb der Rahmenkonstruktion gleichen wie ein Ei dem anderen, ist die Mitnahme von Aufbauten problemlos möglich. Einen Allradantrieb, interessant für alle, deren Einsatzgebiet auch mal abseits befestigter Straßen liegt, plant Mercedes für den e-Sprinter auf absehbare Zeit allerdings nicht. Dafür eignet sich der e-Sprinter künftig endlich als Zugpferd: Bis zu zwei Tonnen Anhängelast kann der überarbeitete Elektro-Transporter an den Haken nehmen. Beim Kasten beträgt das maximale Ladevolumen 14 Kubikmeter, das zulässige Gesamtgewicht beträgt aufbauunabhängig 4,25 Tonnen. Übrigens: Der große, 850 Kilogramm schwere 113-kWh-Akku wird ausschließlich für die Langversion lieferbar sein und auch nur mit 4,25 Tonnen zulässigem Gesamtgewicht.

Neue Digitalfunktionen

Und noch ein Wort zum Thema Digitalisierung. Auch hier rüstet Mercedes beim e-Sprinter auf. So hält die neueste MBUX-Generation Einzug in den Elektro-Transporter, erkennbar unter anderem am 10,25-Zoll-Touchscreen auf der Mittelkonsole. Damit erhalten Fahrerinnen und Fahrer Unterstützung unter anderem durch die „Electric Intelligence“-Funktion des Navis. Unter Berücksichtigung individueller Vorgaben errechnet sie eine optimale Ladestrategie oder die routenabhängige Reichweite. Die automatische Authentifizierung an der Ladesäule soll MBUX ebenso ermöglichen, die Abrechnung des geladenen Stroms erfolgt auf Wunsch über „Mercedes Me“. **CHRISTIAN FREDERIK MERTEN**



Als Kasten wird es den modernisierten e-Sprinter erstmals in zwei Längen geben, außerdem feiert das flache Normaldach Premiere.



Hauptneuei ist allerdings die komplett neue Antriebseinheit mit an der Hinterachse montiertem Permanentmagnet-Synchronmotor.



Auch bei der Digitalisierung seines Elektro-Transporters hat Mercedes nachgelegt, das MBUX mit 10,25-Zoll-Monitor hält Einzug in den e-Sprinter.



Pritsche oder Koffer – auf Basis des e-Sprinter-Fahrgestells sind viele Aufbauvarianten realisierbar.



Zahlreiche Ausbauten sind im Kastenwagen möglich, den Mercedes künftig in zwei Längen anbietet.



Bis zu 2.500 Euro fürs Lastenrad

Für die Anschaffung von E-Lastenrädern können Handwerker bis zu 2.500 Euro Förderung vom Bund beantragen. Einige Bundesländer bezuschussen den Kauf.

Für E-Lastenräder und Lastenanhänger mit elektrischer Unterstützung zahlt der Bund an Unternehmen und Gewerbetreibende eine Förderung. Bis zu 2.500 Euro können Betriebe für die Anschaffung beim Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) beantragen. Privatpersonen sind von der Förderung ausgeschlossen. Förderfähig sind die Fahrzeuge laut BAFA, wenn sie

- serienmäßig und fabrikneu sind,
- eine Nutzlast von mindestens 120 Kilogramm haben und
- Transportmöglichkeiten aufweisen, „die unlösbar mit dem Fahrrad verbunden sind und mehr Volumen aufnehmen können als ein herkömmliches Fahrrad“.

Emissionen von Feinstaub und Stickoxid zu verringern und Lärm in den Städten und Gemeinden zu vermeiden. Die Förderung kann bis zu 25 Prozent der Anschaffungssumme betragen, sie liegt jedoch maximal bei 2.500 Euro pro E-Lastenrad oder E-Lastenanhängers. Wie funktioniert die Antragstellung? Unternehmer suchen sich ein Modell beim Händler aus, füllen das Antragsformular aus und reichen es gemeinsam mit weiteren Unterlagen ein. Erst nach Erteilung der Förderzusage sollte die Bestellung beim Händler erfolgen. Einige Bundesländer, zum Beispiel Niedersachsen, ergänzen das Förderangebot des Bundes durch regionale Förderungen. Niedersachsen stellt in diesem Jahr ein Förderprogramm in

Höhe von 700.000 Euro für Lastenräder bereit. Bis zu 800 Euro können Privatpersonen dort für die Anschaffung beantragen. (JA)



Weniger Emissionen und mehr Lebensqualität: Handwerker können sich Lastenräder mit Elektroantrieb vom Bund bezuschussen lassen.

IMPRESSUM Norddeutsches Handwerk

Organ der Handwerkskammern
128. Jahrgang
Herausgeber:
Handwerkskammern
Braunschweig-Lüneburg-Stade, Hannover,
Hildesheim-Süd-niedersachsen, Magdeburg,
Oldenburg, Osnabrück-Emsland-Grafschaft
Bentheim, Ostfriesland.
Verlag:
Schlütersche Fachmedien GmbH
Ein Unternehmen der Schlüterschen Mediengruppe
Postanschrift: 30130 Hannover
Adresse:
Hans-Böckler-Allee 7, 30173 Hannover
Tel. 0511 8550-0
www.schlutersche.de
www.handwerk.com
Redaktion:
Irmke Frömling (Chefredaktion, V.i.S.d.P.)
Tel. 0511 8550-2455
irmke.froemling@schlutersche.de
Jörg Wiebking (Redaktionsleiter)
Tel. 0511 8550-2439
joerg.wiebking@schlutersche.de
Denny Gille, Tel. 0511 8550-2624
denny.gille@schlutersche.de
Martina Jahn, Tel. 0511 8550-2415
martina.jahn@schlutersche.de
Anna-Maja Leupold, Tel. 0511 8550-2460
anna-maja.leupold@schlutersche.de
Content Management:
Torsten Hamacher, Tel. 0511 8550-2456
torsten.hamacher@schlutersche.de
Antje Todt, Tel. 0511 8550-2550
antje.todt@schlutersche.de
Regionalredaktionen
(verantwortl. f. Kammerseiten)
Braunschweig-Lüneburg-Stade:
Astrid Bauerfeld
Hannover: Peter Karst
Hildesheim-Süd-niedersachsen:
Ina-Maria Heidmann
Magdeburg: Burghard Grupe
Oldenburg: Heiko Henke
Osnabrück-Emsland-Grafschaft Bentheim:
Sven Ruschhaupt
Ostfriesland: Jörg Frerichs
Verkauf:
Tanja Ehlerding
(Anzeigenleiterin)
Tel. 0511 8550-2647
tanja.ehlerding@schlutersche.de
Kai Burkhardt
(Key Account Manager Automotive)
Tel. 0511 8550-2566
kai.burkhardt@schlutersche.de
Ralf Niemeyer
(Regionalverkauf Oldenburg, Osnabrück-Emsland-Grafschaft Bentheim und Ostfriesland)
Tel. 0441 9353-140, niemeyer@kuw.de
Derzeit gültige Anzeigenpreisliste:
Mediadaten 2023
Druckunterlagen:
anzeigenndh@schlutersche.de
Tel. 0511 8550-2522
Abonnement-Service:
vertrieb@schlutersche.de
Tel. 0511 8550-8822
Erscheinungsweise:
monatlich
Bezugspreis:
Jahresabonnement:
€ 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.

Mitarbeiterakquise mal anders

Innerhalb eines Jahres hat Heiner Götting 20 Mitarbeitende eingestellt. Sie haben sich beworben, weil er nach Misserfolgen Mut zur Veränderung hatte.

Als bei Heiner Götting drei Kündigungen innerhalb weniger Monate auf dem Tisch landeten, wurde er unruhig. „Das war ein Warnschuss: Bei der Auftragslage konnte ich es mir nicht leisten, dass noch mehr Leute gehen“, sagt der Chef von Fliesen Götting aus Bösel bei Oldenburg.

Umdenken führt zu Veränderungsprozess

Götting musste aktiv werden. Für seine verbliebenen 20 Mitarbeitenden hat er einen Fragebogen erarbeitet und abgefragt, was ihnen im Betrieb gefällt und was sie stört. Aus den Antworten hat er im Anschluss Veränderungen abgeleitet. Das Arbeiten in dem Handwerksbetrieb sollte attraktiver werden – für das Team und für neue Bewerber.

„Der Fokus lag zum einen auf Mitarbeiterbindung“, sagt Götting. Der neu entwickelte Maßnahmenkatalog hatte vor allem ein Ziel: Mitarbeiterzufriedenheit. Schnell reagiert hat der Unternehmer beispielsweise auf diese Anregungen aus dem Team:

- **Kritik an der Baustellenorganisation:** Eine neue App bringt Struktur und Übersicht für alle Beteiligten einer Baustelle. Projekte können von mehreren Nutzern gleichzeitig bearbeitet werden.
- **Fehlendes oder schlecht erhaltenes Werkzeug:** Jedes Team hat jetzt ein eigenes Firmenauto mit eigenem Werkzeug. Größere Maschinen und Ersatzwerkzeug stehen im Betrieb ausreichend zur Verfügung.
- **Die Stimmung im Team:** Um sie zu verbessern, hat Götting wöchentliche Baustellenbesprechungen eingeführt. Zudem finden jetzt quartalsweise Vier-Augen-Gespräche mit jedem



Eine neue Bewerberansprache hat Heiner Götting mit seinem Team entwickelt. Das Ergebnis sind zufriedener Mitarbeiter und ein stark gewachsenes Team.

Mitarbeitenden statt. „Das ist nicht immer angenehm, hat aber viel bewegt“, sagt der 41-Jährige.

- **Wünsche und Sorgen anonym äußern** können die Mitarbeitenden im neuen „Kummerkasten“.

Konzentration auf das Wesentliche

Zum anderen hat Götting anhand der Rückmeldungen aus dem Team die Bewerberansprache verändert. „Wir haben erarbeitet, was es braucht, um gerne in einem Betrieb zu arbeiten“, sagt er. Dass sein Betrieb genau das bietet, bringt der Meister in sozialen Netzwerken rüber und stellt sich dafür selbst vor die Kamera.

„Ich habe mich und den Betrieb vorgestellt“, berichtet Götting. Authentisch sollte es sein und ehrlich. Natürlich habe auch er die Vorteile genannt, die potenzielle Bewerber in seinem Betrieb erwarten.

Allerdings drehte er den Spieß um und zählte Punkte auf, die Mitarbeitende bei ihm garantiert

Wir haben
erarbeitet, was es
braucht,
um gerne in
einem Betrieb
zu arbeiten.

Heiner Götting,
Fliesenlegermeister

nicht erwarten. Zum Beispiel schlechte Organisation der Baustellen, ein schreckliches Betriebsklima, schlechtes Werkzeug. „Ich kannte bis dato niemanden, der seine Bewerber auf diese Art angesprochen hat“, sagt Götting. Die Herangehensweise habe die Neuen im Team begeistert.

Passende Bewerber digital filtern

Für die Suche nach Mitarbeitenden hat der Betrieb mehrere Werbekampagnen mit Video- und Fotomaterial erstellt. Sie werden bei Instagram und Facebook ausgespielt. Interessenten, die auf die Anzeigen klicken, landen auf einer Landingpage mit Stellenangeboten, die in seine Website integriert ist.

Die inhaltlichen Voraussetzungen hat der Handwerksmeister um technische Neuerungen ergänzt. Der Bewerbungsprozess ist bei Fliesen Götting in ein Stufensystem unterteilt.

- **Im ersten Schritt** gibt der Bewerber den Namen und eine Kontaktmöglichkeit in ein Online-Formular ein. Wenige gezielte Fragen zu organisatorischen Themen wie Eintrittsdatum, Gehaltsvorstellung, Wohnort und Fähigkeiten werden im Erstkontakt von einem externen Dienstleister abgefragt. Passen die Antworten zu den Vorstellungen des Firmenchefs, telefoniert er mit den Bewerbern und geht weitere Fragen durch, um auszuloten, wen er zu einem persönlichen Gespräch einlädt.
- **Im zweiten Schritt** findet ein Vorstellungsgespräch im Betrieb statt. „Dafür haben wir eine Liste mit Fragen erarbeitet und passen sie – je nach Stellenangebot – immer wieder an“, sagt Götting. An dem Gespräch nimmt auch ein Mitarbeiter teil. Der Blickwinkel eines Teammitglieds sei wichtig, um langfristig neue Mitarbeitende zu finden.
- **Im dritten Schritt** findet ein Probearbeiten statt. „Man merkt erst nach zwei bis drei Tagen, wie eine Person tickt, was sie kann und vor allem, ob sie ins Team passt“, berichtet Götting.

„Zufriedenheit im Team steckt an“

In sein Team passten alle neuen 20 Mitarbeitenden, die der Unternehmer zwischen Januar 2022 und Februar 2023 eingestellt hat. 13 von ihnen sind Fliesenleger, zwei Azubis lernen den Beruf, zwei Bauhelfer unterstützen die Fliesenleger auf den Baustellen und eine Auszubildende wird Kauffrau für Büromanagement. Zudem beschäftigt Götting jetzt eine Marketingleiterin, die die Bereiche Marketing und Werbung abdeckt. Eine weitere Mitarbeiterin kümmert sich um die Social-Media-Aktivitäten des Handwerksbetriebs.

„Alle Stellen sind richtig gut besetzt, es hat sich eine tolle Dynamik entwickelt, sagt Heiner Götting. Was ihn auch freut: Die Zufriedenheit im Team sei gestiegen und das stecke die neuen Mitarbeiter direkt an.

„Wir sind Lichtjahre weiter als noch vor einhalb Jahren“, resümiert der Fliesenlegermeister. Es sei manchmal so einfach, Mitarbeitende glücklich zu machen, „wenn man offen ist, hinterfragt, sich Sorgen anhört und ernst nimmt“. **MARTINA JAHN** ■

„Gemeinsam Themen bearbeiten“

Mitglieder zu Fans machen – dieser Impuls kommt von Handwerks- und Kirchenvertretern gleichermaßen.

Vor 50 Jahren wurde der Austausch zwischen Handwerk und Kirchen in Niedersachsen initiiert. „Heute sind das Handwerk und die Kirchen gemeinsam gefordert, die Transformationen in der Gesellschaft zu gestalten“, betont Bischof Thomas Adomat beim Begegnungstag anlässlich des Jubiläums des Ökumenischen Landesarbeitskreises Handwerk und Kirchen in Niedersachsen.

Christentum und Handwerk seien gemeinsam in der Welt unterwegs. „Für beide ist die Ressource Mensch ungemein wichtig und wertvoll. Wir tragen gemeinsam eine gesellschaftliche Verantwortung“, stellt der Ratsvorsitzende der Konföderation evangelischer Kirchen klar. Das bestätigt Cornelia Höltkemeier, stellvertretende Vorsitzende des Landesarbeitskreises Handwerk und Kirchen: „Wir haben ein gemeinsames Verständnis, arbeiten uns durch gemeinsame Themen und finden eine gemeinsame Sprache.“

Der Geschäftsführer des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks, Karl-Sebastian Schulte, sieht diese drei großen D-Zukunftsthemen:

- „Demografie – Betriebe müssen bei Mitarbeitenden lebensphasenorientiert handeln und flexibel sein.
- Digitalisierung – wir brauchen die Automatisierung, weil wir immer weniger Arbeitskräfte haben werden.
- Dekarbonisierung – Handwerk ist gleichermaßen Problemlöser und Betroffener, Nach-

haltung und Kreislaufwirtschaft liegen in der DNA des Handwerks.“

Schulte macht zudem ein weiteres Thema aus: „Das Instrument Mitgliedschaft ist in Verruf geraten. Das merken wir in Kirchen und Innungen gleichermaßen.“ Heute seien es Aktivisten und Follower, die sich nur auf Zeit für ein Thema einsetzen, sich aber nicht mehr dauerhaft engagierten. „Wir brauchen mehr Jüngere, mehr Frauen, mehr Menschen mit Migrationshintergrund in unseren Organisationen und müssen Mitglieder zu Fans machen“, betont der Handwerksvertreter auf dem Begegnungstag.

Diese Sichtweise teilt der Experte für Organisationsentwicklung und Leiter der Ehrenamtsakademie Evangelische Kirche in Hessen und Nassau, Dr. Steffen Bauer. Die Kirchen seien gerade in der Pandemie mit neuen kreativen Formaten wie „Einfach heiraten“ oder „Taufen an jedem Tümpel“ auf Menschen zugegangen und hätten damit eine hohe Resonanz erfahren. Diese innovativen Wege müsste die Kirche weiter beschreiten, um Mitglieder als Fans zu gewinnen.

Dass die Kirche vor einer ihrer größten kirchlichen Sanierungswellen steht, um die angepeilte Klimaneutralität erreichen zu können, erklärt der Pfarrer gleichermaßen. Und das Handwerk dürfe sie umsetzen. (FRÖ)



Zeit für die Familie – das wünschen sich immer mehr Menschen. Und Betriebe müssen lebensphasenorientierter handeln.





Dipl.-Ök. Kirsten Grundmann,
Mobilitätsberaterin

0441 232-275; grundmann@hwk-oldenburg.de

■ PRAKTIKUM IM AUSLAND

Auslandsaufenthalte erweitern den Horizont und fördern das interkulturelle Verständnis und die Selbstständigkeit von jungen Menschen. Sie sind, gerade auch im Wettbewerb mit dem Studium, ein wichtiges Instrument, um die duale Berufsausbildung noch attraktiver zu gestalten, und somit auch ein wichtiges Anliegen für das Handwerk.

Unterstützung bei der Organisation

Die Handwerkskammer ist Partner des Projektes „Berufsbildung ohne Grenzen“ des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaforschung sowie des DIHK und des ZDH. Über dieses Programm werden die Mobilitätsberatungen in den Kammern gefördert. Sie unterstützen vor allem kleine und mittlere Unternehmen, die ihren Auszubildenden, jungen Fachkräften oder betrieblichen Ausbildern einen Lern- und Arbeitsaufenthalt im Ausland ermöglichen möchten. Die Beraterinnen und Berater bieten Hilfe bei der Planung, Durchführung und Nachbereitung der Auslandsaufenthalte an. Ein gutes Netzwerk an nationalen und internationalen Kontakten ermöglicht es, passende Praktikumsbetriebe, Gastfamilien und Sprachkurse zu vermitteln.

Fördermöglichkeiten

Finanzielle Unterstützung für Auslandsaufenthalte bietet unter anderem das EU-Förderprogramm Erasmus+. Es gewährt Zuschüsse für Lernende in beruflichen Aus- und Weiterbildungsgängen, wie Auszubildende, Meisterschüler und Absolventen dieser Bildungsgänge bis zwölf Monate nach Abschluss. Auch Ausbilder können von dem Förderprogramm profitieren.

Weitere Infos auf der Internetseite der Handwerkskammer: www.hwk-oldenburg.de/ausbildung/infos-fuer-betriebe

Foto: Fenja Gralla

Robust in rauen Zeiten

Die regionale Konjunktur hat sich stabilisiert. Bei der Vorstellung der Zahlen gaben zwei Fleischer der Presse interessante Einblicke.

Handwerksbetriebe im Oldenburger Land blicken wieder zufriedener auf ihre Geschäfte. Bei der Konjunkturumfrage der Handwerkskammer gaben 86 Prozent der Unternehmen an, dass die Lage gut oder befriedigend sei. Der Geschäftsklimaindex erreicht 119 Punkte und befindet sich damit auf dem Frühjahrsniveau der vergangenen drei Jahre. Im Herbst 2022 lag der Index bei 91 Punkten. Energiekosten, verteuerte Finanzierungsbedingungen sowie schrumpfende Haushaltseinkommen hinterlassen jedoch Spuren. An der aktuellen Umfrage hatten sich 735 Unternehmen beteiligt.

„Kosten- und Preissteigerungen werden uns das ganze Jahr begleiten“, sagte Kammerpräsident Eckhard Stein bei der Vorstellung der Ergebnisse. „Insgesamt ist das Handwerk in einer herausfordernden Zeit robust und krisenfest.“ Bei dem Pressegespräch berichteten Philip Meerpohl (29 Jahre) und Lukas Bartsch (31 Jahre) aus der betrieblichen Praxis. Die beiden Geschäftsführer der Oldenburger Fleischereien Meerpohl Spezialitätenfleischerei (85 Mitarbeiter) und Stadt-Fleischerei Bartsch (120 Mitarbeiter) stellen ihre Familienunternehmen für die Zukunft auf.

„In den vergangenen Monaten war aufgrund der hohen Inflation eine Kaufzurückhaltung zu spüren. Jetzt kommt die Grillsaison in Fahrt und wir können mit steigenden Umsätzen rechnen“, berichtete Philip Meerpohl. Im Angebot seien auf jeden Fall fleischlose Produkte. „Wir bieten sehr gerne Veggie-Produkte als Ergänzung an. Somit bekommt der Kunde alles für die ganze Familie beim Fleischer.“

Das Nahrungsmittelhandwerk, zu dem neben den Fleischern auch die Bäcker, Konditoren sowie Brauer und Mälzer gehören, kam bei der Umfrage auf 97 Indexpunkte – immerhin der höchste Wert „seit Corona“ für diese Branche. Bei Aufträgen, Umsätzen und Investitionen zeigen die Kurven, ausgehend von einem niedrigen Niveau, nach oben.



Stellten die aktuelle Lage vor (v. li.): Heiko Henke (Kammer-Hauptgeschäftsführer), Philip Meerpohl (Geschäftsführer Meerpohl Spezialitätenfleischerei), Lukas Bartsch (Geschäftsführer der Stadt-Fleischerei Bartsch), Michael Metzler (Betriebswirtschaftlicher Berater der Handwerkskammer) und Eckhard Stein (Kammerpräsident).

Für Fleischereien wie Meerpohl und Bartsch steigen zurzeit alle Einkaufspreise und Kosten, von Gewürzen bis zum Betreiben der Fahrzeugflotte. Lukas Bartsch erklärte zudem anschaulich, wie schwierig es derzeit für Unternehmer sein kann, Investitionsentscheidungen zu treffen. „Beispiel Energie: Wenn ein Kombidämpfer ersetzt werden muss, bleibt man beim Gas oder schafft man sich ein Stromgerät an?“

Bezüglich der Konjunktur im gesamten Handwerk haben sich laut Präsident Eckhard Stein drei Gewerkegruppen sehr positiv entwickelt. Konkret berichtete er: „Im Kraftfahrzeuggewerbe ist der Geschäftsklimaindex von 103 auf 132 Punkte gestiegen und liegt 13 Zähler über dem Durchschnitt von 119 Punkten. Auftragsbestand und Investitionstätigkeit sind hoch. Das Gesundheitshandwerk liegt mit 112 Indexpunkten knapp unter dem Durchschnitt, zeigt sich aber mit erfreulichen Zahlen in der Beschäftigtenentwicklung und bei den Investitionen. Deutlich erholt haben sich die personenbezogenen Dienstleistungen, die während der Corona-Pandemie eine schwierige Zeit hatten.“

Im Bauhauptgewerbe sorgen Inflation, steigende Zinsen und Fachkräftemangel für einen Rückgang des Geschäftsklimaindex. Aufträge und Umsätze sind spürbar zurückgegangen. Bei den Gewerken des Ausbaus sind diese Tendenzen nur leicht zu erkennen. Hier liegt der Index noch mit 125 Punkten über dem Durchschnitt von 119. Das Bauhauptgewerbe meldet lediglich 100 Punkte; bei den Handwerken für den gewerblichen Bedarf sind es 118 Punkte.

Heiko Henke, Hauptgeschäftsführer der Kammer, sprach die Personalsituation an: „Insgesamt suchen die Betriebe nach Arbeitskräften. Mit 69 Prozent meldet der überwiegende Teil, dass die Personalsituation in den vergangenen sechs Monaten gleichgeblieben ist. Zwölf Prozent haben Personal aufgebaut. Dem stehen aber 19 Prozent gegenüber, die jetzt mit weniger Personal arbeiten.“ Für Henke muss die Fachkräftethematik weiter ganz oben auf der politischen Agenda stehen. **TORSTEN HEIDEMANN**

Alle Daten: www.hwk-oldenburg.de (Über uns / Daten, Zahlen, Fakten)

Aus alt mach neu: Stuhlprojekt 2.3

Nachhaltig und kreativ – unter diesem Motto wurde ein Upcycling-Projekt wieder neu aufgelegt – diesmal im Rahmen des Meistervorbereitungskurses der Raumausstatter.

Kreative Ideen sind im Raumausstat-terhandwerk immer gefragt und diese Fähigkeit konnten die Teilnehmenden des Meistervorbereitungskurses im Rahmen eines Stuhl-Upcycling-Projekts in besonderer Weise umsetzen. „Ich habe dieses Projekt schon zweimal mit Meisterschülerinnen und –schülern im Tischlerhandwerk durchgeführt, was jedes Mal zu tollen Ergebnissen geführt hat“, so Dozentin und Projektleiterin Oliva Maitra. Die Aufgabe war, aus einem alten, ausrangierten Stuhl etwas ganz Neues zur weiteren Verwendung zu gestalten. „Anfangs war ich noch skeptisch, da die Raumausstatter für die Holzbearbeitung ja nicht über Werkzeuge und

Maschinen wie die Tischler verfügen“, erinnert sich die Diplom-Ingenieurin, aber meine Dozenten-Kolleginnen haben mich dann überzeugt, es zu versuchen.“

Und so ließen die jungen Handwerkerinnen und Handwerker ihrer Kreativität freien Lauf. Ob eine Schaukel für die Nichte, ein Container für gelbe Säcke, ein Pflanztisch, Barwagen, Weinregal, eine Pinnwand oder vieles mehr – es sind tolle neue Kreationen entstanden, auch wenn die Umsetzung zunächst nicht jedem leicht fiel. „Das war eine kleine Herausforderung, da ich nicht so viel Erfahrung mit der Verarbeitung von Holz habe“, spiegelte Raumausstatterin Julia Würdemann

die anfängliche Problematik auch anderer Teilnehmenden wider. „Aber ich bin mit dem Ergebnis glücklich“, freute sich beispielsweise Katharina Ackermann über ihren jetzigen Container für gelbe Säcke.

Und auch die fachkompetente Dozentinnen-Jury, allesamt Raumausstattermeisterinnen, waren von den Ergebnissen begeistert und hatten die Qual der Wahl bei den Platzierungen. Am Ende war es für alle ein schöner Erfolg und Abschluss des Projekts. „Besonders gefreut hat mich, dass viele Teilnehmende quasi über sich hinausgewachsen sind und die Aufgabe mit Bravour gelöst haben“, zeigte sich Oliva Maitra begeistert.



Foto: Oliva Maitra

Auf Platz 1: Raumausstattermeisterin Julia Würdemann mit ihrem Barwagen.

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

Die Ausbildungszahlen gehen wieder nach oben

Erfreuliche Entwicklung auf dem Ausbildungsmarkt: Bis Ende Mai lagen der Handwerkskammer 1063 neue Lehrverträge für das Jahr 2023 vor. „Im Vergleich zum Vorjahr sprechen wir von einer Zunahme um 13,4 Prozent“, sagt Kai Vensler. Der Geschäftsbereichsleiter Berufsbildung zeigt sich optimistisch, dass sich der Trend zum hauptsächlich Ausbildungsbeginn im August und September bestätigen wird.

Im Elektro- und Metallgewerbe zeigt die Kurve besonders stark nach oben. Hierzu gehört auch das Kfz-Handwerk, in dem mindestens 105 (Vorjahr: 93) neue Auszubildende anfangen werden. Im Holzgewerbe sind 14 zusätzliche Verträge eingetragen worden. Stabil zeigt sich das Bau- und Ausbaugewerbe (plus 1,7 Prozent). Für ein Nahrungsmittelhandwerk haben sich bislang nur zwölf (Vorjahr: 17) junge Menschen entschieden. Eine positive Tendenz vermehren die Gesundheitshandwerke inklusive Berufe der Körperpflege: Waren Ende Mai des vergangenen Jahres 80 Verträge eingegangen, so sind es nun 87.

Good idea: Englisch für Friseure

Björn Menke arbeitet in Oldenburg im Salon Headcrash. Sein sehr gutes Englisch und internationale Kundschaft haben ihn auf eine Idee gebracht.

Mit den Kunden in eine gute und unverkrampfte Situation kommen – das zeichnet viele Friseure über das handwerkliche Können hinaus aus. Sprache ist dabei der Schlüssel zum Erfolg. Björn Christian Menke hat dies ein Jahr lang in London hautnah erlebt. „Die Menschen nehmen dich nicht ernst, wenn du ihre Sprache nicht gut kannst“, erinnert er sich an den schmalen Grat, auf dem er unterwegs war. „Bei der Beratung der Kunden bin ich an Grenzen gekommen.“

Jahre später in Oldenburg gab es Momente, in dem Menke gemerkt hat, dass ihn die Sache mit der Sprache nicht losgelassen hat. „Es gibt einen großen internationalen Kundenkreis in

„
Alles wird internationaler. Sprache führt Menschen zusammen.“

Björn Chritian Menke,
Friseur und Fachtrainer

Oldenburg, Termine werden auf Englisch angefragt und Kollegen wünschen sich ein breites Repertoire an Fachvokabeln“, erzählt der heute 44-Jährige. Er fing an, den Kollegen gängige Sätze aufzuschreiben. Danach entwickelte Menke eine Mind Map und schließlich entstand das Buch „Englisch für Friseure“. Der Titel trägt den Zusatz „A cut along the edge“ und drückt genau den schmalen Grat aus, auf dem man wandelt, wenn man die Sprache nicht beherrscht.

„Alles wird internationaler“, betont der Hairstylist, der auch schon als Fachtrainer für ausländische Firmen gearbeitet hat. „Sprache führt Menschen zusammen.“ Er denkt an



Foto: Torsten Heidemann

Das Buch „Englisch für Friseure“ ist für Björn Christian Menke ein Beitrag, Kollegen den sprachlichen Zugang zur internationalen Friseurwelt zu erleichtern.

Zuwanderer und die Schülergeneration. Nicole Bruns, Fachtheorielehrerin an der BBS Cloppenburg, gefällt die geballte Ansammlung von Fachwörtern inklusive der Werkzeuge. Sie hat das Buch schon in zwei Jahrgängen als Zusatzmaterial genutzt. Eine weitere

Stärke des Buches sind die Gesprächsstipps für typische Situationen wie Terminvergabe, Kundenempfang, Haarwäsche, Beratung und Bezahlung.

Homepage: www.friseurbuch-englisch.de

Wettbewerb trägt neuen Namen

Der Leistungswettbewerb des Deutschen Handwerks hat einen neuen Namen: „Deutsche Meisterschaft im Handwerk – German Craft Skills“.

Am Ablauf ändert sich nichts. Die Deutsche Meisterschaft richtet sich an junge Handwerkerinnen und Handwerker mit Ehrgeiz und Leidenschaft für ihren Beruf. Den Teilnehmern an Europas größtem Berufswettbewerb, der in diesem Jahr zum 72. Mal durchgeführt wird, winken neben Auszeichnungen beste Karriereaussichten. Überregionale Erfolge erhöhen weiterhin die Chancen bei der Bewerbung um ein „Weiterbildungsstipendium“ (Begabtenförderung).

Nähere Informationen: Anke Julius-Rohde, Telefon 0441 232-266



Foto: Hauke-Christian Dittich

Beim „Deftig Ollnborger Gröönkohl-Äten“ in Berlin präsentiert Oberbürgermeister Jürgen Krogmann im Beisein von HWK-Hauptgeschäftsführer Heiko Henke und Kammerpräsident Eckhard Stein die Amtskette des amtierenden Stadtoberhauptes.



Foto: Torsten Heidemann

Schöne Erinnerung: Die Goldschmiede Thomas Kunke (li.) und Manfred Buchmesser blicken auf die Entstehung der Oldenburger Oberbürgermeisterkette in ihrer Galerie D'OR zurück.

Einmalige Kette in 166 Stunden gefertigt

Bei besonderen Anlässen wie dem „Ollenborger Gröönkohl-Äten“ in Berlin trägt Oberbürgermeister Jürgen Krogmann eine Amtskette. Das besondere Schmuckstück aus 530 Gramm Sterlingsilber und 35 Gramm Gold haben Manfred Buchmesser und Klaus Olligs vor über 40 Jahren hergestellt.

Manche Arbeiten rufen immer wieder Erinnerungen hervor: Bei Goldschmied Manfred Buchmesser ist es die Anfertigung der Oberbürgermeisterkette. Gestiftet wurde die Amtskette im Jahre 1981 von der Handwerkskammer Oldenburg. An der Ausschreibung für die Herstellung des besonderen Stücks beteiligte sich Manfred Buchmesser zusammen mit seinem Partner Klaus Olligs. Die beiden hatten vier Jahre zuvor gemeinsam die Galerie D'OR in der Oldenburger Innenstadt eröffnet.

Manfred Buchmesser brachte bereits Erfahrung mit, weil er zuvor die Bürgermeisterkette für die Stadt Uelzen entworfen und hergestellt hatte. Olligs und Buchmesser reichten Skizzen ein und bekamen den Zuschlag. „Die runden Symbole dieses Unikats stellen die verschiedenen Berufe der Handwerkskammer Oldenburg dar; die eckigen aus Gold gefertigten Elemente, die Oldenburger Wahrzeichen, wie das Rathaus, den Lappan, das Schloss und die Weser-Ems-Halle“, erklärt der heute 76-jährige Buchmesser den Grundgedanken der Gestaltung.

Traditionell mit altem Bier poliert

Buchmesser und Olligs brauchten 166 Arbeitsstunden. Sie fertigten das Prunkstück aus 530 Gramm Sterlingsilber, sowie 35 Gramm 18-karätigem Gold an. Einer alten Silberschmiedetradition entsprechend, wurde die Kette zum Abschluss mit einer Messingbürste und altem Bier („Leckbier“) aus der gegenüberliegenden Sartoriusstube poliert. Die Graveurarbeiten übernahm die ehemals in Oldenburg ansässige Firma Weyhausen.

Für die Aufbewahrung und Präsentation der Kette wurde eigens eine besondere Eichenschatulle gefertigt. Die Schatulle besteht aus französischem Nussbaumholz. Die Deckelintarsie besteht im inneren Stern aus Ostindisch-Palisander, im äußeren Stern aus Makassar-Ebenholz. Die samtene Innenauskleidung ist so gepolstert, dass

die Kette bei geschlossener Kassette unter leichtem Anpressdruck festliegt. Die Schatulle wurde von Tischlermeister Enno Bothe aus Wilhelmshaven gefertigt.

„Die Amtskette ist hochwertig, langlebig und einmalig“, beschreibt Manfred Buchmesser das Werk aus den frühen 80er Jahren. Thomas Kunke, der 2017 die Galerie D'OR von Buchmesser übernommen hat, ergänzt: „Es ist ein Stück, das nicht der Mode unterliegt.“ Man werde sie auch in 200 Jahren noch würdigen, so Kunke.

Der Öffentlichkeit wurde die Kette in den vergangenen 40 Jahren nur im Rahmen einer Sonderausstellung in den Räumlichkeiten der Galerie D'OR sowie beim Tag des offenen Denkmals, letztmalig im September 2019, präsentiert. Zudem stammt nicht nur die Amtskette für den Oberbürgermeister aus der Galerie D'OR, sondern Buchmesser entwarf und fertigte im Laufe seiner Tätigkeit zudem die Schmucknadel für den „Oldenburger des Jahres“ sowie den Ehrenring des „Kleinen Kreises“ für besondere Persönlichkeiten und deren Leistungen in der Region Weser-Ems. Die Nadel und der Ring werden auch nach der Übergabe der Galerie an Thomas Kunke weiterhin jährlich neu angefertigt.

MARC RATHKE UND TORSTEN HEIDEMANN

Vita Manfred Buchmesser

Der 1946 in Niebüll geborene Manfred Buchmesser absolvierte seine Lehre in Graz. Nach Gesellenjahren in Österreich, Dänemark und Deutschland studierte er an der staatlichen Zeichenakademie Hanau. Dort schloss er mit Auszeichnung als staatlich geprüfter Schmuckdesigner ab und erlangte den Meistertitel. Zusätzlich zur Geschäftsführung in der Galerie D'OR stellte Buchmesser allein oder in Gemeinschaft bundesweit in Galerien aus und war 40 Jahre Mitglied der Arbeitsgruppe Kunsthandwerk Oldenburg.



vr.de/weser-ems

Genossenschaftlich heißt,
zuverlässiger Partner sein.
Morgen kann kommen.
Wir machen den Weg frei.

Wir sind die Banken mit der genossenschaftlichen Idee.

Als Wertegemeinschaft handeln wir partnerschaftlich, transparent und verantwortungsvoll. Bei uns kann man nicht nur Firmenkundin und -kunde, sondern auch Mitglied sein. Und den Unternehmenszielen unserer Mitglieder sind wir besonders verpflichtet. Wie, erfahren Sie hier: vr.de/weser-ems

Volksbanken
Raiffeisenbanken



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

Mehr Aufträge, weniger Aufwand

Eine App hilft dieser Tischlerei, Wunschobjekte ihrer Kunden zu visualisieren. Die künstliche Intelligenz nimmt dem Betrieb Arbeit ab und die Bilder sind ein echtes Verkaufsargument.

Wenn Anke Freund ihren Kunden ein Angebot für einen Esstisch, einen Einbauschrank oder eine Küchenzeile macht, gehört eine erste Entwurfszeichnung des Wunschobjekts mit dazu. „Das hilft ihnen, sich das Möbelstück im Raum vorzustellen“, sagt Freund, die in der Tischlerei Dein Freund für die Administration, die Buchhaltung und das Marketing zuständig ist. Dem Betrieb dient die Zeichnung als Anhaltspunkt für die weitere Gestaltung des Objekts sowie für die Preiskalkulation. Und sie ist später Grundlage für die Planer und Tischler in der Fertigung.

Künstliche Intelligenz hilft

Seit wenigen Monaten erstellt eine App auf Basis einer künstlichen Intelligenz (KI) die Zeichnungen für den Betrieb – und entlastet den Mitarbeiter, der zuvor die Skizzen angefertigt hat. „Das bedeutete mehr Aufwand“, betont Freund. Jetzt braucht es nur noch einige Minuten bis zur vorläufigen Objektskizze. Wie kam die Unternehmerin auf die Idee? Beim Testen, wie gut die KI ChatGPT in Sachen Bild-erstellung ist, stieß sie auf die App Midjourney. Die Ergebnisse haben sie überzeugt. „Ich erstelle anhand von einfach formulierten Befehlen Bilder und Skizzen für das erste Angebot“, berichtet Freund. In der Basisversion sei die App kostenfrei, die Tischlerei nutzt das Abo-Modell für acht Euro pro Monat.

Beispielfotos einfach erstellt

„Die App ist lernfähig. Es lohnt sich, zu üben und mit den Befehlen – sogenannten Prompts – zu spielen“, sagt die Unternehmerin aus der Wedemark. Zur Veranschaulichung hat sie einen bestimmten Esstisch in einem Wohnzimmer vorgegeben: Der Befehl „Erstelle ein fotorealistisches Bild von einem runden Esstisch aus Eiche Altholz, moderner Stil mit schwarzem Stahlgestell als Tischfuß in Trompetenform und sechs grünen Stühlen. Stelle eine Vase mit Hortensien darauf. In dem Raum befinden sich helle moderne Möbel und im Hintergrund soll eine große Fensterfront mit Blick auf den Golfplatz sein“ sei präzise genug. Pro Prompt liefert die App zunächst vier Bilder, die dann im Detail durch weitere Angaben modifiziert werden können.

Mehrere Foto-Varianten zum Angebot

„Ich lege den Angeboten meist mehrere Foto-Varianten bei“, berichtet Freund. Dazu gebe sie auch gleich die Preise mit an. Je nach Wunsch oder Persönlichkeit der Kunden wählt sie vorab aus, ob ein Bild in Fotoqualität oder in Form einer Skizze erstellt werden soll. „Wenn ich Kunden gut kenne, kann ich einschätzen, was ihnen besser gefällt, und ihnen eine größere Auswahl anbieten“, sagt sie. Die meisten Kunden erwarten laut Freund nicht, dass sie bereits im Angebot eine fotografische Idee des Auftrags vorfinden. „Wir überraschen die Kunden mit den Bildern ihres Wunschobjekts. Und das ist in manchen Fällen wirklich das Argument, dass sie uns beauftragen“, sagt Freund. Sie spiele bewusst mit den Vorlieben der Kunden. „Wenn ich weiß, dass jemand Golf spielt, erstelle ich ein Bild, das ein Fenster mit

Blick auf einen Golfplatz hat. Oder ich lasse eine Vase mit bestimmten Blumen auf den Tisch stellen, die Kunden mögen. Damit rechnet niemand, der Wow-Effekt ist riesig.“ Die Nutzung der KI sei ein echter Gewinn sowie ein kostengünstiges Marketinginstrument. Sie entlaste zudem die Fachkräfte, die ohnehin sehr gut eingespannt seien. Die Tischlerei Freund geht noch einen Schritt weiter: Für die Weiterentwicklung des KI-gestützten Zeichnens hat sich der Handwerksbetrieb Experten ins Boot geholt. „Wir wollen die Visualisierung der Aufträge auf ein professionelles Fundament stellen“, sagt Freund. Den Programmierern und Beratern des Daisec (siehe Kasten) hat sie die Anforderungen des Betriebs an eine KI geschildert. Nach mehreren Arbeitstreffen ist Freund mit den Experten des Innovationshubs und ihrem Mann Wilhelm dabei, die KI

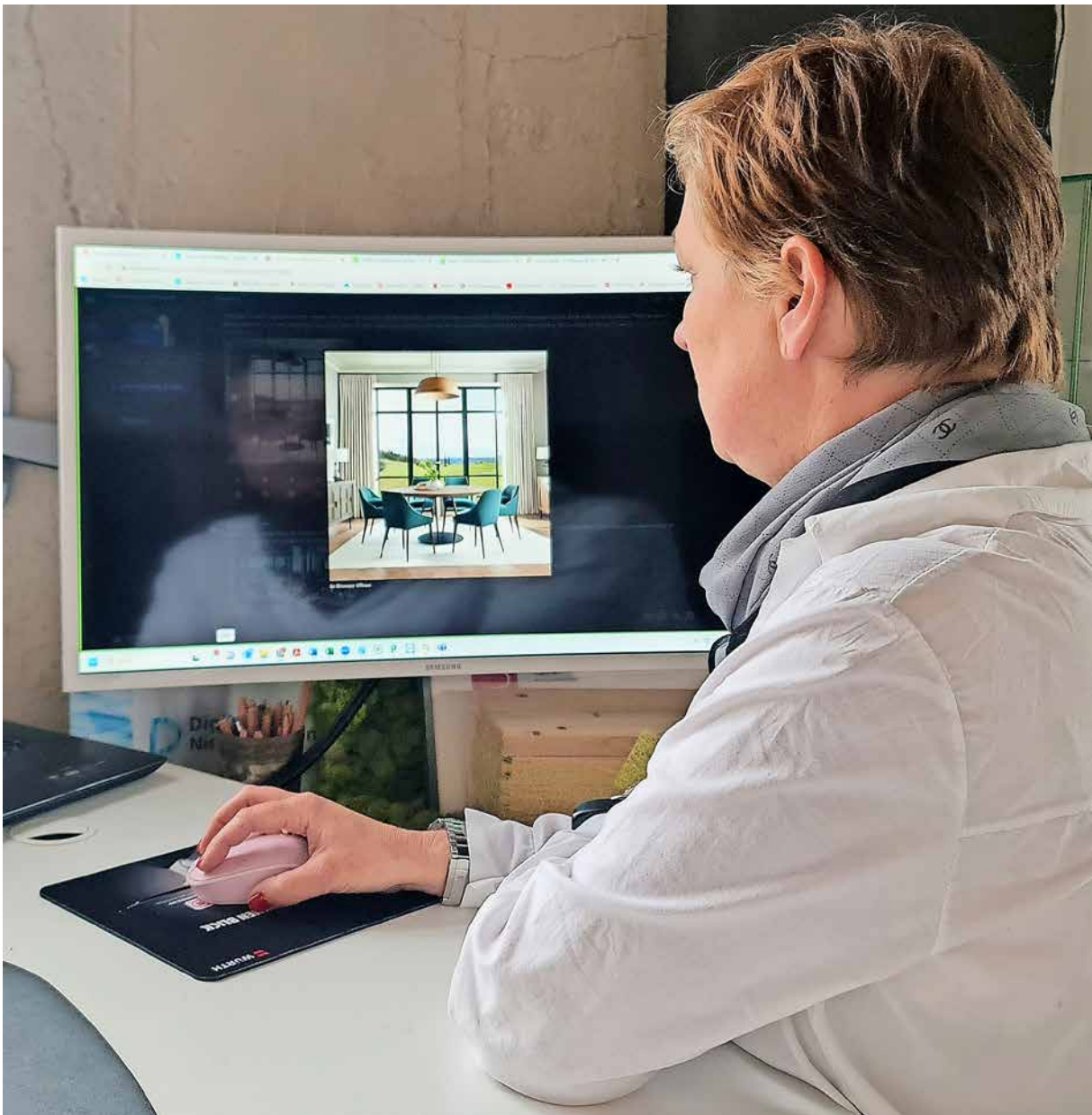
Stable Diffusion so anzulernen, dass sie bestimmte Begrifflichkeiten zu nutzbaren Bildern macht. Bilder an Maschinen weitergeben Für die Nutzung im Tagesgeschäft sollen die Bilder im nächsten Entwicklungsschritt an die Maschinen weitergegeben werden. Die fertigen Skizzen und Bilder könnten auf diesem Weg direkt in der Werkstatt gebaut werden. „Unser Ziel ist es, zunächst eine Bilderbibliothek als Basis aufzubauen, die wir schnell und einfach modifizieren können“, erklärt sie. Dafür sei die Software bereits auf einem leistungsstarken PC in der Tischlerei installiert und werde getestet. Am Ende soll die künstliche Intelligenz im Verkaufsgespräch live genutzt werden. Die Bilder aus der Basisbibliothek kann Freund dann im Beisein der Kunden abändern und ein Endergebnis erstellen lassen. Das neue digitale Konzept zahle auf ihre Firmen-



Per Befehl (engl. Prompt) sind diese Entwürfe entstanden. Die KI Midjourney erzeugt zunächst vier Vorschläge, die dann vom Nutzer weiter modifiziert werden können.



Die Tischlerei Dein Freund spart mit den KI-erstellten Entwürfen nicht nur Zeit, sondern generiert bei ihren überraschten Kunden auch mehr Aufmerksamkeit.



So sieht es aus, wenn Anke Freund mit der KI Midjourney Bildentwürfe für ihre Kunden erstellt.



Ich erstelle Bilder und Skizzen für das erste Angebot beim Kunden.

Anke Freund, Unternehmerin

philosophie ein, Vorreiter in Sachen Digitalisierung zu sein und auf Kundenwünsche auf besondere Art und Weise einzugehen. MARTINA JAHN

Der Daisec

Der Daisec (European Innovation Hub for AI and Cyber Security) unterstützt besonders Handwerksbetriebe in den Bereichen künstliche Intelligenz und Cybersicherheit. Von der Bedarfsanalyse bis zur Projektumsetzung ist der Service des Daisec-Teams kostenfrei. Betrieben ermöglicht er unabhängig von ihrem Entwicklungsstand die Anwendung von KI- und Cybersicherheits-Technologien. (JA)

VIER FRAGEN AN

Silvio Christall und Sascha Vollmer

FIRMENNAME Haarwerk GmbH
WEBSEITE www.haar-werk.net
ORT Braunschweig
GEWERK Friseur
MITARBEITERZAHL 10
FUNKTION Geschäftsführer



1. Was sind Ihre Pluspunkte als Arbeitgeber?

Unser Pluspunkt Nummer eins ist unsere Vier-Tage-Woche, die wir vor zwei Jahren umgesetzt haben. Unsere Mitarbeiter sind begeistert.

2. Wie rekrutieren Sie Nachwuchskräfte für Ihren Betrieb?

Klassisch: über die Arbeitsagentur und online (Homepage, Facebook, Instagram)

3. Wie würden Sie Ihren Führungsstil beschreiben?

Wir gehen bestimmt, freundlich und fair mit unseren Mitarbeitenden um.

4. Was tun Sie, damit Ihre Mitarbeiter sich wohlfühlen?

Mit der Vier-Tage-Woche bei gleichem Gehalt und Urlaubsanspruch fühlen sich die Mitarbeiter schon ziemlich wohl. Ab und zu ein Cocktaillabend oder essen gehen runden das Ganze ab.

Foto: Privat

ZU GUTER LETZT

Bewerber-Kampagne: Betrieb lädt zum Fliegen ein

Volle Auftragsbücher, fehlendes Personal: Die Dachdeckerei und Spenglerei J.A. Burghart aus Sauerlach bei München will das Problem mit einem großen Bewerber-Event lösen. Die Inhaber Herbert und Tobias Kalms suchen Dachdecker, Spengler, Meister und Bauleiter. Um den Anreiz zu erhöhen, haben sie potenzielle Bewerber zu einer Tour – inklusive eines Flugabenteuers an einer Seilrutsche – auf das Dach des Münchner Olympiastadions eingeladen. Zuletzt mussten die Unternehmer große Aufträge absagen – wegen Fachkräftemangels. Juniorchef Tobias Kalms möchte expandieren und setzt auf die Installation von Solar- und Photovoltaikanlagen in München und Umgebung. Anfragen habe der Betrieb schon genügend – es fehlt nur an Personal. Für die Recruiting-Aktion „Über den Dächern Münchens“ hat der Meis-

ter eine Werbe- und Social-Media-Kampagne entwickelt und kooperiert mit dem Olympiapark München. „Mit herkömmlichen Stellenanzeigen können wir keine Fachkräfte mehr gewinnen“, betont Kalms. Es bedürfe stärkerer Anreize, um sich vom Markt abzuheben. Dafür wolle er sein Team nachhaltig verstärken und sein Angebot erweitern. (JA)



Foto: Pferner Photography/J.A. Burghart GmbH



In Spanien kein Kündigungsgrund

Wegen wiederholten Konsums „großer Mengen von Alkohol während der Arbeitszeit“ hat ein spanisches Unternehmen für Elektroinstallationen einem Mitarbeiter gekündigt. Der klagte durch zwei Instanzen – mit Erfolg. Das Oberste Gericht von Murcia erklärte die Entlassung für unrechtmäßig. Begründung: Es sei weder bekannt, wie viel Alkohol der Kläger konsumiert hat, noch, ob er zulässige Höchstgrenzen überschritten hat. Zu berücksichtigen sei nach Ansicht der Richter zudem, dass es sich um den Monat Juli gehandelt habe – in dem in der Region offenbar viel gefeiert wird. (DEG)