

SIGNAL IDUNA
für einander da

Wir sind der Versicherungspartner fürs Handwerk.

Infos unter signal-iduna.de

IT-Technik abschreiben
Handwerker haben bei der Abschreibung Wahlmöglichkeiten. Ein Überblick, was 2022 gilt. **Seite 2**

Berufswahl ausgebremst
Informationen über Berufe in der Schule? Mangelhaft. Gut, dass Betriebe selbst aktiv werden. **Seite 3**



Foto: Privat

Nörgler im Team?
Handwerksmeister Sven Rauch hat dagegen Mittel gefunden. Das bringt sogar mehr Umsatz. **Seite 6**

Digitale Prüfung wird Pflicht
Firmen müssen Daten für die Betriebsprüfung digital übermitteln. Doch vorerst gibt es Ausnahmen. **Seite 9**

Vermeiden Sie diese Fehler!
Sie suchen einen Nachfolger? Viele Chefs stehen sich dabei selbst im Weg. So geht es besser. **Seite 10**

Bezahlbare Energie benötigt
Konjunkturumfrage zeigt große Unsicherheit in den Betrieben. **Seite 15**

INFOKANÄLE

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

Handwerkskammer Oldenburg

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

Hier könnte Ihr Name stehen.

Abonnieren Sie das „Norddeutsche Handwerk“.

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

E-Mail:
vertrieb@schluetersche.de

Internet:
www.norddeutsches-handwerk.de



Foto: handwerk.de

Handwerk liegt in der Natur des Menschen.

Wir wünschen frohe Weihnachten.

Strahlende Augen

Handwerk begeistert die Jüngsten – nicht nur in der Weihnachtsbäckerei. Und was machen die Eltern?

Führen sie ihre Kinder an handwerkliche Tätigkeiten heran, die über das Keksebacken in der Adventszeit hinausgehen?

Leider machen diesen großen Kinderspaß nicht viele Eltern mit. Eigentlich sollten die Großen die Kleinen ermuntern, ihre Interessen und Stärken frei zu entfalten. „Handwerk liegt in der Natur der Menschen“, heißt denn auch der aktuelle Slogan der bundesweiten Imagekampagne des Handwerks. Und: „Was hindert so viele daran, es zum Beruf zu machen?“ Mit dieser provokanten Frage will sie aufrütteln, um mehr talentierte Menschen für das Handwerk zu gewinnen. Dann gibt es nicht nur strahlende Augen unter dem Weihnachtsbaum, sondern auch in Handwerksbetrieben. (FRÖ)

Herausgeber, Verlag und Redaktion wünschen Ihnen schöne Feiertage und alles Gute für 2023.

So erkennen Sie dubiose Anrufe

Sie wollen Geld und Daten von Handwerkern und rufen an, wenn es zeitlich am wenigsten passt. So reagieren Sie auch unter Stress richtig.

Ob Google-Bewertungen, Website- oder Bankdaten: Unseriöse Anrufer versuchen immer wieder, Daten oder Geld von Betrieben zu bekommen. Oft rufen sie genau dann an, wenn Kunden im Laden stehen und die Zeit knapp ist.

„Betrugsmasche ist pure Angstmasche“

So ähnlich hat es auch Ursula Wiedemann* erlebt. Doch zum Glück hat sie an diesem Tag genau hingehört. „Die Anruferin sagte, sie rufe im Auftrag von Google an. Ein Kunde habe eine negative Bewertung über unseren Betrieb geschrieben“, berichtet die Unternehmerin aus Hannover. Wiedemann könne sie kostenfrei beauftragen, die negative Bewertung für den Malerbetrieb zu löschen und sie würde online nicht erscheinen. Da wurde sie hellhörig: „Wir haben gar keine Website und bislang nur wenige Bewertungen.“ Zudem schließe sie am Telefon grundsätzlich keine Verträge ab und bespreche solche Entscheidungen erst mit ihrem Mann, dem Firmeninhaber.

Auf Nachfrage, wo sie die Bewertung einsehen kann, habe die Anruferin erläutert, dass die negative

Bewertung noch nicht sichtbar sei. Sie würde erst nach 72 Stunden veröffentlicht werden. So lange habe der Betrieb Zeit, darauf zu reagieren.

„Sie hat mich auch gefragt, ob sie mich wieder anrufen kann“, sagt Wiedemann. „Aber als sie einwilligte, sich in einer Woche wieder zu melden, wurde ich stutzig.“ Denn dann wären die 72 Stunden ja längst vorbei. „Mir war klar, dass es sich nur um eine neue Betrugsmasche handeln kann.“

Achten Sie auf diese Warnsignale

Anrufe sollen aufgezeichnet werden: „Wenn jemand um Ihre Einwilligung zur Aufzeichnung des Telefonats bittet, lehnen Sie auf jeden Fall ab“, rät Jan Frerichs, Jurist bei der Handwerkskammer Oldenburg. „Dadurch wollen sich dubiose Anrufer Zusagen zu Verträgen sichern oder eine Zustimmung zur Weitergabe von Daten einholen“, sagt Frerichs. Das sicherste sei, das Telefonat zügig zu beenden.

Anrufe in Stressmomenten: „Erwischen Anrufer Sie zu ungünstigen Zeiten, bitten Sie sie, erneut anzurufen – aber gehen Sie niemals vorschnell auf vermeintlich seriöse Angebote ein“, rät der Jurist.



Schließen Sie am Telefon auf keinen Fall Verträge ab!

Jan Frerichs, Jurist bei der Handwerkskammer Oldenburg

Bleiben die Anrufer hartnäckig, empfiehlt er auch hier, das Gespräch abzubrechen.

Anrufe vom Handy oder aus dem Ausland: „Schauen Sie bei Ihnen unbekannt Nummern genauer hin“, sagt Frerichs. Nutzt der angebliche Berater in der Nähe wirklich Ihre Ortsvorwahl oder stehen da zwei Nullen? Kommt Ihnen eine Handynummer bekannt vor? In zweifelhaften Fällen rät er, die Nummer zur Überprüfung zurückzurufen.

Anrufer weichen Fragen aus: Wenn Sie sich nicht sicher sind, ob ein Anrufer „echt“ ist, sollten Sie nachfragen, wer genau anruft und aus welchem Grund. Und wenn jemand Ihnen noch so glaubhaft macht, dass Ihre Zustimmung wichtig ist, bleiben Sie standhaft und „schließen Sie auf keinen Fall Verträge am Telefon ab“, betont Frerichs.

Nach dem Telefonat hat Ursula Wiedemann die Telefonnummer mit Berliner Vorwahl zurückgerufen: „Der Ruf ging ins Leere“, sagt Wiedemann. Das habe sie in ihrer Reaktion bestärkt, nicht leichtfertig Zusagen zu machen und das Angebot der Anruferin abzulehnen. MARTINA JAHN

*Name geändert

MEIN LIEBLINGSPROJEKT

Handgewebte Unikate aus Kaschmir

Foto: Handwerksform



Sie sind weich und haben einen besonderen Glanz: Dora Herrmann fertigt Schals, für die sie ein Garn aus Kaschmir und Seide verwendet. „Es besteht aus zwei Einzelfäden, die miteinander verzwirrt sind“, erläutert die Kunsthandwerkerin. Das Naturgarn bezieht sie aus der Schweiz und färbt es in ihrer Werkstatt ein – mal pink, mal grün oder türkis. „Ich gestalte damit weiter, während ich webe“, berichtet Herrmann. So entstehen Unikate, die preislich mit einem Designerschal aus Industrieproduktion vergleichbar sind. Die Besucher der „Christmas Edition“ in der Handwerkskammer Hannover konnten zuletzt einige dieser Arbeiten bewundern, darunter einen Schal (Foto) in Türkisschattierungen. (AML)

Kündigung per Mail reicht nicht

Ein Bauvertrag kann nach neuem Bauvertragsrecht nicht per Mail beendet werden, wie dieser Fall zeigt.

Der Fall: Ein Baubetrieb schließt Anfang 2019 einen Bauvertrag und vereinbart dabei die VOB/B. Der Betrieb erstellt daraufhin den Rohbau eines Einfamilienhauses. Später beklagt sich der Kunde über Mängel bei der Abdichtung des Kellers. Per E-Mail fordert er den Baubetrieb zur Mängelbeseitigung auf und setzt dafür eine Frist. Kurze Zeit später sendet der Kunde eine weitere E-Mail und entzieht dem Baubetrieb den Auftrag.

Das Urteil: Damit kommt der Kunde vor dem Oberlandesgericht München nicht durch. Die erforderliche Schriftform sei durch eine Kündigung per E-Mail nicht gewahrt, so die Richter.

Gemäß § 8 Abs. 6 VOB/B sei die Kündigung zwar schriftlich zu erklären. Allerdings sei das keine gesetzliche Formvorgabe. Begründung: Bei der VOB/B handelt es sich nicht um

ein Gesetz, sondern um Allgemeine Geschäftsbedingungen.

Mit dem neuen § 650 h BGB gebe es allerdings eine gesetzliche Formvorgabe für Bauverträge, die nach dem 31. Dezember 2017 geschlossen wurden. Danach bedarf die Kündigung des Bauvertrags der Schriftform. Angesichts dieser neuen gesetzlichen Formvorgabe sei eine telekommunikative Übermittlung nicht mehr ausreichend, so die Richter.

Sie verwiesen im Urteil darauf, dass die Rechtslage vor dem Inkrafttreten des neuen Bauvertragsrechts anders war. Bis Ende 2017 genügte zur Wahrung der schriftlichen Form auch die telekommunikative Übermittlung – also auch die Übermittlung per E-Mail. (AML)

OLG München:
Urteil von 3. Februar 2022, Az. 28 U 3344/21

Hardware und Software abschreiben

Handwerker haben bei der Abschreibung von Hardware und Software verschiedene Wahlmöglichkeiten und Steuervorteile. Ein Überblick, was 2022 gilt.

Seit vergangem Jahr können Unternehmen Hard- und Software schneller als über drei Jahre verteilt abschreiben (wir berichteten). Das entsprechende Schreiben der Finanzverwaltung sorgte allerdings für Verwirrung: Darf Hard- und Software sofort voll abgeschrieben werden – oder nur monatsgenau über zwölf Monate? Und ist die schnellere Abschreibung eine Kann- oder Muss-Regelung?

Dabei geht es auch um steuerliche Gestaltungsspielräume – gerade in den wirtschaftlich schwierigen Corona-Jahren: Eine Sofort-Abschreibung nützt einem Unternehmen wenig in einem Jahr, in dem es wenig oder keinen steuerpflichtigen Gewinn erzielt.

Antworten auf diese Fragen gibt das Bundesfinanzministerium (BMF) in einer aktualisierten und ausführlicheren Version seines Schreibens (Az. IV C 3 -S 2190/21/10002 :025).

Kann ich Hard- und Software sofort abschreiben?

Die Finanzverwaltung geht bei den Abschreibungen von einer einjährigen Nutzungsdauer aus. Damit ist eine monatsgenaue Abschreibung über zwölf Monate gemeint und erlaubt.

Aber das BMF will es ausdrücklich nicht beanstanden, wenn Sie die Abschreibung im Jahr des Kaufs in voller Höhe vornehmen.

Ein Beispiel: Sie haben für Ihr Unternehmen einen Laptop im Wert von 1.200 Euro netto im September 2021 angeschafft.

- Entweder entscheiden Sie sich für die einjährige Nutzungsdauer mit **monatsgenauer Abschreibung**. Dann schreiben Sie für das Anschaffungsjahr 400 Euro ab (für September bis Dezember je 100 Euro) und im Folgejahr die restlichen 800 Euro für die übrigen acht Monate.
- Oder Sie wählen die **Sofortabschreibung**, dann setzen Sie im Anschaffungsjahr 2021 die vollen 1.200 Euro ab.

Allerdings gelten in beiden Fällen die üblichen Aufzeichnungspflichten: Sie müssen die neue Hardware in Ihr Bestandsverzeichnis für das Anlagevermögen aufnehmen. Auch wenn Sie sich für die Sofortabschreibung entscheiden, erscheint der Laptop im Verzeichnis – mit einem Restbuchwert von 0 Euro.

Darf ich neue Hard- und Software noch über einen längeren Zeitraum abschreiben?

Bei der einjährigen Nutzungsdauer handelt es sich um eine Kann-Regelung. Sie können eine Abschreibungsdauer von einem Jahr zugrunde legen. Sie müssen es jedoch nicht – und können stattdessen die normale Nutzungsdauer gemäß den Abschreibungstabellen des Finanzamts anwenden. Die Nutzungsdauer beträgt dann bei Hardware in der Regel drei Jahre, bei Software drei bis fünf Jahre.

In unserem Beispiel mit dem im September 2021 gekauften Laptop für 1.200 Euro würde sich das so auswirken:

- Die Abschreibung erfolgt monatsgenau über 36 Monate, also 33,33 Euro pro Monat.
- 2021 schreiben Sie 133,33 Euro ab (4 x 33,33 Euro).
- 2022 und 2023 schreiben Sie jeweils rund 400 Euro ab (12 x 33,33 Euro).
- 2024 schreiben Sie den Rest von 266,67 Euro ab (8 x 33,33 Euro).



Tablets und Laptops können Sie als Hardware sofort voll abschreiben. Für Smartphones gelten andere Regeln.

Sie können also entscheiden, was steuerlich günstiger für Sie ist.

Darf ich neue Hardware als Geringwertiges Wirtschaftsgut abschreiben?

Sie dürfen bestimmte Hardware aber auch weiterhin als sogenannte Geringwertige Wirtschaftsgüter (GWG) abschreiben. Voraussetzungen dafür sind:

- Der Anschaffungswert der Hardware darf maximal 800 Euro netto betragen.
- Die Hardware muss für sich alleine nutzbar sein. Ein Tablet für 800 Euro können Sie als GWG abschreiben, den 100 Euro teuren Eingabestift hingegen nicht, weil sie den nicht ohne das Tablet nutzen können. Deswegen können Sie auch Software nicht als GWG abschreiben.

Wenn Sie Hardware als GWG abschreiben, gelten weiterhin die üblichen GWG-Regeln. Sie haben ein Wahlrecht:

- Sie können die Anschaffungskosten sofort im Jahr der Anschaffung in voller Höhe absetzen und müssen diese nur in der Buchhaltung berücksichtigen, jedoch nicht im Bestandsverzeichnis.
- Entscheiden Sie sich für die sogenannte Poolabschreibung, müssen Sie alle GWG eines Jahres gemeinsam über fünf Jahre abschreiben und



Sie können entscheiden, was steuerlich günstiger für Sie ist.

alle GWG-Posten im Bestandsverzeichnis des Anlagevermögens erfassen.

Tipps: Smartphones für den Betrieb fallen zwar nicht unter die neuen, schnellen Abschreibungsmöglichkeiten. Doch als GWG können Sie solche Geräte dennoch sofort abschreiben, wenn sie netto nicht mehr als 800 Euro kosten.

Diese Hardware können Sie sofort abschreiben

Für welche Hardware die neue einjährige Nutzungsdauer gilt, listet das BMF ebenfalls in seinem Schreiben auf. Als „Computerhardware“ gelten unter anderem:

- Desktop-Computer,
- Notebooks und Tablets,
- Workstations,
- Dockingstations,
- externe Speicher- und Datenverarbeitungsgeräte (Small-Scale-Server),
- externe Netzteile,
- Zubehör wie Tastatur, Maus, Scanner, Kamera und Mikro,
- externe Speicher, zum Beispiel externe Festplatten und USB-Sticks (Flash-Speicher),
- Ausgabegeräte wie Beamer, Plotter, Drucker, Headsets und Monitore.

Darunter fallen also auch solche Peripherie-Geräte, die als GWG nicht sofort absetzbar wären.

Die vollständige Liste finden Sie im Schreiben des BMF.

Diese Software können Sie sofort abschreiben!

Zur Software, die unter die neue Regelung fällt, zählt das BMF:

- Standard-Software und
- auf den individuellen Nutzer abgestimmte Anwendungen, zum Beispiel „ERP-Software, Software für Warenwirtschaftssysteme oder sonstige Anwendungssoftware zur Unternehmensverwaltung oder Prozesssteuerung“.

Verkürzte Abschreibung für ältere Software und Hardware

Diese Abschreibungsregeln gelten zwar erst für Anschaffungen, die Sie ab 2021 vorgenommen haben. Doch das BMF-Schreiben erlaubt es Ihnen, die Abschreibungen älterer Geräte und Programme zu verkürzen: Im Jahresabschluss 2021 können Sie den Restbuchwert aus 2020 in voller Höhe ansetzen.

Auch dies ist keine Muss-Regelung. Sie können den Restbuchwert aus 2020 auch weiter wie geplant abschreiben. **JÖRG WIEBKING**

Warum sind Frauen sparsamer als Männer?

Eine Studie zeigt Unterschiede im Sparverhalten von Männern und Frauen: Es geht um Unterschiede in der Impulskontrolle – und darum, wie wir sie stärken.

Männer verdienen mehr – doch Frauen sind die besseren Sparer. Zu diesem Ergebnis kommt die Bank N26 nach der Auswertung des Kauf- und Sparverhaltens von als mehr 1,8 Millionen Kunden, darunter 60.000 in Deutschland.

Zwar verdienten Männer laut N26 pro Monat im Durchschnitt 30 Prozent mehr. Doch Frauen seien die besseren Sparer: Sie legen 22 Prozent ihres monatlichen Einkommens zurück, während Männer nur 16 Prozent sparen.

Der Grund: Frauen haben eine bessere Impulskontrolle

Eine mögliche Erklärung liefert die Neurowissenschaftlerin Mira Fauth-

Bühler: „In Untersuchungen wurde festgestellt, dass das Kontrollsystem im Gehirn von Frauen größer ist als bei Männern“, zitiert das Geldhaus N26 die Professorin für Wirtschaftspsychologie und Neuroökonomie. Es sei daher möglich, dass das weibliche Gehirn „risikoreiches und impulsives Verhalten“ wie zum Beispiel besonders riskante Investments oder Kontoüberziehungen „vermutlich besser unterdrücken kann“.

Allerdings veränderten sich die Geschlechterrollen kontinuierlich. Gleichzeitig sei jedes Verhalten auch immer auf genetische Veranlagung sowie gesellschaftliche und äußere Einflüsse zurückzuführen.

Tipps fürs Sparen und verantwortungsbewusste Ausgaben

Und nicht zuletzt haben wir auch ein Stück weit selbst Einfluss auf unser Sparverhalten, wie die Tipps von Fauth-Bühler zeigen:

- 1 Nicht mit schlechter Stimmung oder in Eile einkaufen:** Das Kontrollsystem im Gehirn verabschiedet sich bei schlechter Laune und unter Zeitdruck. Die Folge seien Impulskäufe und nicht durchdachte Finanzentscheidungen.
- 2 Bargeldlose Ausgaben bewusst machen:** Untersuchungen hätten gezeigt, dass Menschen beim bargeldlosen Bezahlen mehr Geld ausgeben. Bei solchen Zahlungswegen sei es wichtig, sich den

Betrag während des Kaufs bewusst zu machen. Dabei könnten Technologien wie Push-Nachrichten helfen, die in Echtzeit über Kontoabgänge informieren.

- 3 Kontrolle übernehmen und Hindernisse schaffen:** Die Expertin empfiehlt, Auslöser von Spontankäufen zu vermeiden. Ihr Tipp: Speichern Sie beim Online-Shopping keine Karteninformationen ab. Wenn Sie die Daten bei jedem Kauf neu eingeben müssen, verschaffen Sie dem Kontrollsystem im Gehirn mehr Zeit, den geplanten Kauf zu hinterfragen.
- 4 Langfristige Ziele in kleinen Schritten erreichen:** Legen Sie Ihr langfristiges finanzielles Ziel



Sparsamer: Frauen legen durchschnittlich 22 Prozent ihres Einkommens zurück, Männer nur 16 Prozent.

und kleinere Meilensteine auf dem Weg dorthin fest. Diese kleinen, leicht erreichbaren Ziele schaffen Erfolgserlebnisse und erhöhen die Chance, später große Ziele zu erreichen.

- 5 Bleiben Sie realistisch:** Wer sich zu viele oder unrealistische Ziele setzt, erhöht die Gefahr des Scheiterns. Das könne wiederum zu unkontrollierten Käufen führen, die Sie ja vermeiden wollen. **(JW)**

Schulen bremsen Berufswahl aus

Eine Studie zeigt, wie mangelhaft Schulen über Berufe informieren – und woran es bei den Arbeitsagenturen hapert. Gut, dass Betriebe die Sache selbst in die Hand nehmen.

Schüler profitieren offenbar kaum von der Berufsberatung, die in der Schule und von den Arbeitsagenturen angeboten wird. Das zeigt der neueste Ausbildungsreport des DGB, für den rund 14.500 Azubis befragt wurden:

- Insgesamt 72,2 Prozent der Befragten sind mit der Berufsorientierung in den Schulen unzufrieden: „Gar nicht geholfen“ hat sie 46,8 Prozent, „weniger geholfen“ hat sie 25,4 Prozent.
- Die Angebote der Agenturen für Arbeit schneiden in der Beratung zwar besser ab: Fast 60 Prozent hat die Berufsberatung in einer Arbeitsagentur geholfen. Doch weniger als ein Drittel der Jugendlichen hat dieses Angebot überhaupt genutzt.

Das hat Folgen: Jugendliche lernen viele Berufe gar nicht kennen und bewerben sich nicht. Oder sie machen sich ein falsches, oft überholtes Bild des Berufs, bewerben sich deswegen nicht oder brechen die Ausbildung vorzeitig ab.

Betriebe, die nach guten Auszubildenden suchen, müssen also möglichst selbst aktiv werden. Mit unseren drei Tipps machen Sie Schüler auf Ihren Betrieb aufmerksam.

Tipps 1: Sorgen Sie für eine gute Ausbildungswebsite

Ist bekannt, dass Ihr Betrieb regelmäßig ausbildet? Am einfachsten geht das über Ihre Website. „Junge Leute sind vor allem in sozialen Netzwerken unterwegs. Aber nach Informationen über Ausbildungen suchen sie dort nicht unbedingt“, sagt Ausbildungsberaterin Sabine Bleumortier. Wichtiger sei es, eine gute Website zum Thema Ausbildung für den eigenen Betrieb zu haben. „Denn die Jugendlichen machen es wie alle: Wenn sie Infos zu etwas suchen, gehen sie auf die entsprechende Homepage.“

Beispiel: Die Ausbildungsseite der Malerfuchse aus Magdeburg zeigt, wie es gehen kann: Wie werde ich Maler? Welche Schulabschlüsse brauche ich und welchen Karriereweg kann ich einschlagen? Typische Schülerfragen werden direkt beantwortet. „Wir haben gemerkt: Je mehr Informationen wir den Jugendlichen geben, desto interessanter wird der Beruf“, sagt Rocco Dier, als Ausbilder verantwortlich für die zehn Azubis.

Tipps 2: Arbeiten Sie mit örtlichen Schulen zusammen

Auch wenn die klassische Berufsberatung laut DGB-Ausbildungsreport viele Schülerinnen und Schüler nicht erreicht, bleibt sie ein wichtiger Dreh- und Angelpunkt. Es gibt Lehrerinnen und Lehrer, die für das Thema Berufsbildung zuständig sind. „Warten Sie nicht, bis die Schulen sich melden, sondern nehmen Sie Kontakt auf und machen Sie Angebote“, sagt Ausbildungsexpertin Bleumortier. „Sorgen Sie dafür, dass in der Schule bekannt ist, dass Sie Ausbildungsplätze, Praktika oder Ferienjobs anbieten.“ Zum Beispiel mit:

- Unterrichtsbesuchen, die entweder Sie oder einer Ihrer Auszubildenden wahrnimmt,
- einer Anzeige in der Schulzeitung,
- einem Eintrag in entsprechenden Listen der Schulen.

„Es muss nicht immer die große Aktion sein“, so Bleumortier. „Manchmal reicht auch ein Werbeplakat an der Bushaltestelle bei der Schule.“

Tipps 3: Bieten Sie gute Schnuppertage oder Praktika

Viele junge Leute wissen nicht, welche Berufe es gibt und welche Möglichkeiten sie haben. „Alles, was ihnen die Möglichkeit gibt, in Ihren Betrieb hineinzuschnuppern, kann Ihnen einen Azubi verschaffen“, sagt Bleumortier.



Hürde Berufswahl: Die Berufsberatung der Schulen unterstützt Schüler nach deren Empfinden nur wenig.



Alles, was Jugendlichen die Möglichkeit gibt, in Ihren Betrieb hineinzuschnuppern, kann Ihnen einen Azubi verschaffen.

Sabine Bleumortier,
Ausbildungsberaterin

Das zeigt auch der DGB-Ausbildungsreport: Vor allem Schülern mit Hauptschulabschluss helfen Praktika bei der Berufswahl. 29,5 Prozent der befragten Auszubildenden mit Hauptschulabschluss sagten, „gute Erfahrungen aus dem Praktikum“ seien ein zentraler Punkt bei ihrer Berufswahl gewesen. Bei den Schulabgängern mit mittlerem Abschluss waren es immerhin noch 22,5 Prozent.

Beispiel: Elektro Barth aus Emden rekrutiert Azubis mittlerweile ausschließlich unter Praktikanten. Allerdings gibt sich der Betrieb viel Mühe: Die Schüler bekommen beim Start eine Mappe mit dem internen „EnergieKonzept“, das über Betriebsorganisation und die Ausbildung informiert – zum Nachlesen, aber auch zum Vorzeigen zu Hause oder in der Schule. So konnte der Betrieb zum ersten Mal auch eine junge Frau für eine Ausbildung zur Elektroinstallateurin für Energie- und Gebäudetechnik gewinnen. KATHARINA WOLF

EUROPAS NR. 1 WIRD ELEKTRISCH.

Der vollelektrische Ford E-Transit.

Als erstes vollelektrisches Ford Nutzfahrzeug revolutioniert der Ford E-Transit die Klasse der Transporter. Er kombiniert die bewährten Qualitäten des Ford Transit mit einer rein elektrischen Reichweite von bis zu 317 km¹ und bietet eine maximale Nutzlast von bis zu 1.600 kg sowie 44 Konfigurationsoptionen. In Kombination mit Ford Pro – dem neuen Vertriebs- und Serviceangebot von Ford – erreichen Sie Ihre maximale Produktivität.

¹ Gemäß Worldwide Harmonised Light Vehicles Test Procedure (WLTP). Bei voll aufgeladener Batterie eines Ford E-Transit 390 L2 ist eine Reichweite bis zur genannten, zertifizierten elektrischen Reichweite von 317 km – je nach vorhandener Serien- und Batterie-Konfiguration – möglich. Die tatsächliche Reichweite kann aufgrund unterschiedlicher Faktoren (z. B. Wetterbedingungen, Fahrverhalten, Streckenprofil, Fahrzeugzustand, Alter und Zustand der Lithium-Ionen-Batterie) variieren.

Berufsberatung auf dem Baggerspielplatz

Wie schaffen Betriebe es, Schüler über Handwerksberufe zu informieren? Nachgefragt bei Katrin Börste, zuständig für Personalmarketing bei der Hermann Dallmann Straßen- u. Tiefbau GmbH & Co. KG in Bramsche.



Foto: Privat

Frau Börste, auf Ihrem Baggerspielplatz dürfen Schüler bei Besuchen Bagger fahren und Drohnen fliegen lassen. Ist das nicht sehr aufwendig?

» **Katrin Börste:** Doch, schon. Aber es ist unsere effektivste Maßnahme bei der Nachwuchssuche. Die Schüler können anfassen, zupacken, mitmachen. Das bleibt im Gedächtnis, sie erzählen es weiter, auch zu Hause. Oft können wir direkt ein Praktikum vereinbaren.

Außerdem können wir so alle Berufsgruppen in unserem Unternehmen vorstellen. Das ist uns wichtig, denn viele junge Leute haben veraltete Vorstellungen von den Bauberufen – oder sie kennen sie gar nicht. Das gilt leider auch oft für Eltern oder sogar für die Berufsberater. Vielen ist nicht klar, wie der Arbeitsalltag wirklich aussieht oder welche Aufstiegschancen es gibt.

Wer betreut die Schüler?

» **Börste:** Auf dem Baggerspielplatz, aber auch auf Azubi-Messen und in der Schule werden die Schüler von unseren aktuellen Azubis betreut. Sie haben eine eigene Ebene mit ihnen und kennen die Themen, die die Schüler interessieren.

Wie suchen Sie den Kontakt?

» **Börste:** Die Auszubildenden kommen nicht mehr zu uns, wir müssen zu ihnen – in die Schulen, die Sportvereine, überall dorthin, wo die jungen Leute sind. Ich kann nur jedem Betrieb raten, zu den Schulen Kontakt aufzunehmen, mal eine Unterrichtsstunde zu gestalten. Wir müssen unsere Berufe erklären und auch die Bedeutung, die sie für die Gesellschaft haben. Wo wären wir ohne Handwerker? (KW)



Was bedeutet die Obergrenze finanziell?
Das Bundesarbeitsministerium hat für handwerk.com ausgerechnet, wie sich die Sozialversicherungsbeiträge von Arbeitgebern und Arbeitnehmern durch die Anhebung der Midijob-Grenze verändern. Die Zahlen zeigen, dass die finanzielle Belastung für Betriebe ab dem 1. Januar 2023 steigt. Beschäftigte hingegen werden ab 2023 bei den Sozialversicherungsbeiträgen entlastet – insgesamt um 1,3 Milliarden Euro pro Jahr, wie aus dem verabschiedeten Gesetzentwurf hervorgeht.

Was sagt das Handwerk zu der Maßnahme aus dem Entlastungspaket?
Schon im Vorfeld des Gesetzesbeschlusses kam massive Kritik aus dem Handwerk. Es sei „ärgerlich und unverständlich, wenn inmitten dieser historischen Krisenzeiten die Bundespolitik zusätzliche Kosten und Bürokratiebelastungen für Unternehmen initiiert“, sagte Bundesinnungsmeister Thomas Dietrich vom Bundesinnungsverband des Gebäudereinigerhandwerks (BIV). Midijobber würden bei den Sozialversicherungsbeiträgen entlastet, während der Bund die Kosten auf die Unternehmen umlege. Dem BIV zufolge kommen auf Arbeitgeber Mehrkosten in Höhe von 500 Millionen Euro zu.

Ähnliche Kritik kam auch vom Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH). Kritisch aus Arbeitgebersicht sei zudem die Abkehr vom Grundsatz der Parität.

Was kostet die Anhebung?
Die Anhebung der Midijob-Grenze führt allerdings nicht nur zu einer finanziellen Belastung der Arbeitgeber, sie hat auch Folgen für die Sozialversicherung. Das Bundesarbeitsministerium geht von Mindereinnahmen in Höhe von 0,8 Milliarden Euro pro Jahr aus. Die Rentenversicherung dürfte das am stärksten treffen, wie aus dem Gesetzentwurf hervorgeht. Hier rechnet der Bund mit Mindereinnahmen von rund 0,4 Milliarden Euro. ANNA-MAJA LEUPOLD

Ungleiche Verteilung der Sozialversicherungsbeiträge: Durch die Anhebung der Midijob-Grenze müssen Arbeitgeber laut BIV Mehrkosten in Höhe von 500 Millionen Euro stemmen.

Midijobs werden teurer

Die Midijob-Grenze wird zum Jahreswechsel erneut angehoben. Der Bund will Arbeitnehmer dadurch entlasten, doch für Arbeitgeber steigen die Kosten.

Erst im Oktober ist die Midijob-Grenze von 1.300 auf 1.600 Euro im Monat gestiegen. Inzwischen haben Bundestag und Bundesrat eine weitere Anhebung beschlossen: Zum 1. Januar 2023 wird die Midijob-Grenze auf 2.000 Euro im Monat angehoben.

Was soll die erneute Anhebung?
Die Maßnahme ist Teil des dritten Entlastungspakets. Damit will der Bund Midijobber ange-

sichts der hohen Preissteigerungen bei den Energiekosten entlasten – und zwar in Form niedriger Sozialversicherungsbeiträge.

Im sogenannten Übergangsbereich werden die Sozialversicherungsbeiträge nicht zu gleichen Teilen von Arbeitnehmern und Arbeitgebern getragen. Die Lasten für Sozialversicherungsbeiträge werden anders verteilt:

- **Der Arbeitnehmerbeitrag** beträgt zu Beginn des Übergangsbereichs – also bei einem Brutto-

”
Massive Kritik kommt aus dem Handwerk.

Lohn von 520,01 Euro – 0 Euro. Zur Obergrenze hin steigt der Arbeitnehmeranteil dann gleitend auf den regulären Arbeitnehmeranteil am Gesamtsozialversicherungsbeitrag von rund 20 Prozent.

- **Der Arbeitgeberbeitrag** liegt zu Beginn des Übergangsbereichs bei 28 Prozent – also genauso wie bei einem Minijob. Gleitend zur Obergrenze hin fällt er auf den regulären Arbeitgeberanteil ab.

Darum kommen Mitarbeitende zurück

Sichere Arbeitsroutine und mehr Lohn als zuvor sind die Hauptgründe, warum Fachkräfte zurück in den alten Betrieb wollen. Aber es gibt noch einen wichtigen Faktor.

Wie ein Bumerang zurück zum alten Arbeitgeber: Das ist für viele Arbeitnehmer eine attraktive Option. Laut einer aktuellen Umfrage unter gut 1.000 Beschäftigten, die innerhalb der vergangenen drei Jahre die Arbeitsstelle gewechselt haben, konnte sich

fast die Hälfte (43 Prozent) vorstellen, in den alten Betrieb zurückzugehen. Drei Hauptgründe geben die sogenannten Bumerang-Bewerber dafür an:

- 40 Prozent der Befragten schätzen die sicheren Arbeitsroutinen beim früheren Arbeitgeber.
- Ein gutes Fünftel (21 Prozent) erwartet einen Gehaltssprung, der vorher aus ihrer Sicht nicht erreichbar gewesen wäre.
- Und fast ein Viertel der Teilnehmer (23 Prozent) kann sich eine Rückkehr vorstellen, weil sie die ehemaligen Kollegen vermissen.
- Den Chef hingegen vermissen nur 15 Prozent.

Noch allerdings werden laut Umfrage kaum Bumerang-Bewerber eingestellt: Lediglich 5 Prozent der Befragten sind zum alten Arbeitgeber zurückgekehrt. Hier können Betriebe aktiv werden, denn 21 Prozent der Befragten wünschen sich ein Angebot vom alten Chef. Selbst eine Bewerbung zu schreiben, erwägen hingegen 17 Prozent. „Der Anteil der sogenannten Bumerang-Bewerber ist derzeit noch gering. Vor dem Hintergrund des aktuellen Arbeitskräftemangels tut sich hier aber ein spannender Talentpool für suchende Arbeitgeber auf, der aktuell von diesen offenbar noch nicht genutzt wird“, so Nils Wagner, Geschäftsführer der Königsteiner Gruppe, die die Umfrage erstellte. (KW)



Foto: alexmunt - stock.adobe.com

Rote Ampel: Dickes Auto = hohe Strafe?

Ein SUV-Fahrer darf nach einem Rotlichtverstoß wegen seines Autotyps nicht höher bestraft werden, urteilte ein Gericht. Warum er trotzdem zahlen muss.

Der Fall: Der Fahrer eines SUV überfuhr eine rote Ampel, die schon länger als eine Sekunde rot war. Das Amtsgericht verurteilte ihn zu einer Geldbuße von 350 Euro und einem einmonatigen Fahrverbot – eine erhöhte Strafe, denn eigentlich kostet das Vergehen „nur“ 200 Euro. Doch die Richter meinten, ein SUV sei gefährlicher als andere Wagentypen: Die kastenförmige Bauweise und die hohe Frontpartie erhöhten „bei einem SUV das Verletzungsrisiko für andere Verkehrsteilnehmer“. Der Fahrer legte Rechtsbeschwerde vor dem Oberlandesgericht (OLG) Frankfurt ein.

Das Urteil: Das OLG gab zwar dem SUV-Fahrer in einem Punkt recht: Das Amtsgericht habe die Strafe nicht aufgrund des Autotyps erhöhen dürfen. Das Abweichen vom Bußgeldkatalog sei nur unter besonderen Umständen zulässig, die im Einzelfall auch untersucht werden müssten. Allein wegen des Fahrzeugtyps eine höhere Gefährdung zu unterstellen,

reiche nicht, so die Richter. Zahlen muss der Fahrer die höhere Strafe aber doch. Ein gutes Jahr zuvor hatte er schon einmal eine rote Ampel überfahren, deshalb sei er „erheblich vorbelastet“ und das rechtfertige die Abweichung vom Bußgeldkatalog. (KW)

OLG Frankfurt: Beschluss vom 29. September 2022, Az. 3 Ss-Owi 1048/22



Foto: Gina Sanders - stock.adobe.com

Wer bei Rot über die Ampel fährt, riskiert ein hohes Bußgeld.

SDH[®]

GmbH

SERVICEGESELLSCHAFT
DEUTSCHES HANDWERK

GÜNSTIGE FIRMENWAGEN FÜRS HANDWERK

JETZT KOSTENLOS REGISTRIEREN UND
NACHLÄSSE EINSEHEN

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

Baustellen-Kennzahlen auf Knopfdruck

Dieser Betrieb wünscht sich verlässliche Prognosen über Materialverbrauch und Mitarbeiterstunden. Sein Lösungsansatz: künstliche Intelligenz.



Meine Vorstellung ist, dass ich das Dashboard öffne und auf einen Blick erkennen kann, wo etwas hakt und in welchen Bereichen alles glattläuft.

Michael Huwald,
Unternehmer

Fotos: Janko Woltersmann | goodluz - stock.adobe.com



Künstliche Intelligenz soll im Elektrobetrieb von Michael Huwald helfen, Materialverbrauch und Personaleinsatz im Blick zu behalten.

Schon seit längerer Zeit arbeitet Michael Huwald daran, seine Kosten für den Materialverbrauch zu reduzieren und die Arbeitsstunden seines Teams bestmöglich zu kalkulieren. Am liebsten hätte der Geschäftsführer von Elektro Rieger in Langenhagen bei Hannover eine digitale Lösung, mit der er Baustellen und Projekte noch vorausschauender planen kann.

Kostenkontrolle für mehr Effizienz

„Bisher habe ich kein Programm auf dem Markt gefunden, das mir per Knopfdruck verrät, wo die Baustellen in puncto Materialverbrauch und Arbeitsstunden stehen“, sagt der Unternehmer. Er denke beispielsweise an Kennzahlen wie die Stundenanzahl der Mitarbeitenden oder den aktuellen Verbrauch von Kabeln in einem Gebäude im Vergleich zu dem, was er im Angebot eingeplant hat. „Das würde auch den Abgleich mit dem Leistungsverzeichnis und den Nachtrag von Baustellen erleichtern“, betont Huwald.

Beispiel: In einem Gebäude werden Kabel im Rohbau auf Filigrandecken verlegt. Im Leistungsverzeichnis plant der Fachplaner die Mengen vor. Die sind Basis des Vertrags. Während der Bauphase werden die tatsächlichen Mengen ermittelt. Die KI würde auf Basis der Eingangsrechnungen den Abgleich zu den geplanten Mengen automatisch ermitteln und im Falle von Abweichungen von mehr als plus/minus fünf Prozent eine Meldung ausgeben. Daraus würden Mehr- oder Minderkosten resultieren, die je nach Vertragsart geltend gemacht werden können. Dies könne man zwar auch manuell ermitteln, das sei aber extrem zeitaufwendig.

KI-Projekt für Handwerksbetriebe genutzt

Auf die Idee, eine solche künstliche Intelligenz als Unterstützung programmieren zu lassen, ist der Handwerker durch ein Angebot der Handwerkskammer Hannover Projekt- und Servicegesellschaft mbH gekommen. „Die KI-Werkstätten kamen zu einer Zeit, in der ich auf der Suche nach innovativen Lösungen war“, berichtet er. In Workshops mit KI-Experten des Heinz-Piast-Instituts hätten sie sich Stück für Stück an die Anforderungen einer Software herangetastet, die für seinen Betrieb eine gute Lösung sein könnte.

Fragestellungen, mit denen Huwald in das KI-Programm gestartet ist, sind beispielsweise: Welche Möglichkeiten gibt es für den Einsatz von künstlicher Intelligenz in meinem Betrieb? Was genau ist sinnvoll einsetzbar und auch finanzierbar? Was können wir langfristig nutzen? Wie können wir mit anderen Elektrobetrieben zusammenarbeiten und Synergien schaffen?

Was soll sich mit einer neuen KI ändern?

„Meine Vorstellung ist, dass ich das Dashboard öffne und auf einen Blick erkennen kann, wo etwas hakt und in welchen Bereichen alles glattläuft“, sagt der Unternehmer. Langfristig stelle er sich vor, dass er mithilfe der künstlichen Intelligenz auch Kennwerte skalieren und auf andere Bereiche des Unternehmens übertragen kann.

Beispiel 1: Im Bereich Kundendienst könnte eine KI Hochrechnungen anstellen, „welches Auftragsvolumen in welchem Monat zu erwarten ist oder welcher Mitarbeiterbedarf besteht“. Dafür sei eine möglichst große Datenbasis notwendig, um die Hochrechnung so verlässlich wie möglich zu erstellen.

Beispiel 2: Bei den Großprojekten des Elektrobetriebs könnte Huwald Unterstützung bei der Überprüfung der Kalkulation auf Basis vorangegangener Projekte gebrauchen. Eine KI könnte auch Hochrechnungen dazu anstellen, welche Materialeinkaufspreise zum Zeitpunkt des Bedarfs zu erwarten sind. Nicht zu vergessen seien die Stunden- und Materialkalkulation gerade bei kritischen Großbaustellen.

Gern sei er auch bereit, diese neuen Informationen mit anderen Betrieben aus der Branche zu teilen. „Uns ist es wichtig, dass wir Synergien mit anderen Handwerkern schaffen und gemeinsam vorankommen“, betont er.

Derzeit nutzt Elektro Rieger schon ein Programm, das beispielsweise den Materialverbrauch erfasst und auch die Stundenzahl der Mitarbeiter. Eine Anfrage beim Software-Entwickler für eine Erweiterung der Funktionen laufe bereits. Doch „ob er diese Wünsche alle umsetzen kann“, weiß Huwald noch nicht. „Wir sind ergebnisoffen an das Projekt rgegangen“, sagt er.

Kostenfreies Angebot zu KI-Themen

Das Projekt „Kompetenz über künstliche Intelligenz aufbauen“ (Komki) der Handwerkskammer Hannover Projekt- und Servicegesellschaft mbH läuft seit dem Frühjahr. Neben Workshops für Betriebe finden noch bis Mai 2023 immer dienstags von 18 bis 20 Uhr kostenfreie Online-Seminare statt. Die Teilnahme von Betriebsinhabern oder Mitarbeitenden im Handwerk ist kostenfrei. Dabei können Interessierte Qualifizierungsbausteine aus den fünf Themenfeldern KI-Grundlagen, Organisation, Führung, Sicherheit und Gesundheit wählen. MARTINA JAHN



FORD PRO™

Game Changer für Ihre Produktivität.

Das Komplett-Paket für Ihren Fuhrpark.

Produktiver arbeiten dank unserer einzigartigen Kombination aus Produkten und Services. Von wegweisenden Fahrzeugen – wie dem neuen vollelektrischen Ford E-Transit – über hochmoderne Software-Lösungen für alle Flotten-Größen bis hin zu erstklassigem Service erhalten Sie alles, was Sie für Ihr Business brauchen, aus einer Hand. Das Ergebnis: mehr Produktivität und deutlich geringere Ausfallzeiten.



Blieben Sie up to date:
Ford Pro Newsletter abonnieren und exklusive Studie zum Flottenmanagement sichern.





Gib mir fünf! Handwerksunternehmer Sven Rauch gibt fünf Tipps, wie er Nörgeln im Team vorbeugt.

So gibt es kein Nörgeln im Team!

Schlechte Stimmung im Team belastet den gesamten Betrieb. Handwerksmeister Sven Rauch hat dagegen Mittel gefunden. Das bringt sogar mehr Umsatz.

Eine Sache hat Handwerksunternehmer Sven Rauch in seinen Arbeitsjahren als Angestellter von jedem seiner Chefs vermisst: gute Kommunikation. „Da kamen einfach nie positives Feedback oder Anerkennung“, sagt Rauch. Als er bei einer größeren Firma das Gespräch mit dem Chef suchte, habe er drei Wochen auf einen Termin warten müssen. Die Folgen der fehlenden Kommunikation spürte der Handwerksmeister im ganzen Kollegium: Frust, Unzufriedenheit und eine hohe Bereitschaft, dem Arbeitgeber den Rücken zu kehren. Vor fünf Jahren startete Rauch ein Nebengewerbe im SHK-Handwerk, 2021 wechselte er Vollzeit in die

Selbstständigkeit. Heute hat sein Betrieb vier Mitarbeitende und soll sich in den nächsten Monaten personell noch verdoppeln. Dabei will der Unternehmer kommunikativ all das besser machen, was er als Angestellter vermisst hat. „Kommunikation ist alles“, sagt Rauch. Wie er das lebt, zeigen diese fünf Beispiele aus seinem Betrieb.

Fünf Tricks für gute Stimmung

Transparente Zahlen: „Als Angestellter hatte ich keine Relation dazu, wie viel wir an welchem Auftrag verdienen“, sagt Rauch. Die Folge: Mitarbeiter gaben sich auch keine Mühe, den Umsatz des Unter-



Sven Rauch, Handwerksunternehmer

nehmens zu steigern. Sven Rauch macht es anders: Seine Mitarbeiter arbeiten mit eigenen iPads und iPhones samt Branchensoftware und App des Fachhändlers. „Meine Mitarbeiter kennen dadurch unsere Materialpreise und Einkaufspreise und sie können dem Kunden schnell ein weiteres Angebot machen, wenn ihnen vor Ort Sanierungsbedarf auffällt“, sagt der Unternehmer. Für den Betrieb bedeutet das mehr Umsatz! „So generieren wir immer wieder Folgeaufträge.“ Der SHK-Betrieb arbeitet zudem mit jährlichen Umsatzzielen und plant, das Team jährlich über die Geschäftszahlen zu informieren. Auch ein Bonus-System will der Unternehmer in Kürze umsetzen.

Fotos: Privat | Alex - stock.adobe.com

Lob muss sein: Loben ist nicht schwer, weiß Sven Rauch. Und wer direkt lobt, kann es nicht auf die lange Bank schieben und schließlich vergessen. „Wurde eine Baustelle erfolgreich abgeschlossen und es gibt ein Lob vom Kunden, gebe ich das sofort über unseren Messenger weiter“, sagt Rauch. Feedback holt das Unternehmen auch aktiv ein. „Wir bitten Kunden, uns über das Bewertungsportal Proven Experts zu bewerten.“ Auch über das Feedback von der Bewertungsplattform werde gemeinsam geredet.

Kommunikation als Termsache

Feste Mitarbeitergespräche: Sven Rauch ist viel mit seinem Team auf Baustellen. Das allein soll aber nicht das einzige Kommunikationsumfeld sein. „Ich führe auch fest vereinbarte Mitarbeitergespräche unter vier Augen, aktuell quartalsweise“, sagt Rauch. In diesen Gesprächen komme alles auf den Tisch: Was läuft super, wo passieren Fehler und Reibungsverluste und wie lassen sich die vermeiden?

Konstruktive Kritik: Probleme tauchen in jedem Unternehmen auf. Das weiß auch der Saarbrücker SHK-Unternehmer. „Mir ist wichtig, die Dinge, die nicht gut laufen, in einer ruhigen Minute anzusprechen und mit dem Team eine Lösung zu finden.“ Ein Beispiel: das Lager des Handwerksunternehmens. Nach Abschluss größerer Baustellen hätten die Materialreste teils kartonweise im Lager gestanden. Das Problem wurde angesprochen, eine Lösung vereinbart und ein Verantwortlicher festgelegt, der Alarm schlägt, wenn es nicht korrekt läuft. „Das übernimmt unser Azubi – und der zeigt hier ein tolles Verantwortungsbewusstsein“, sagt Rauch.

Professioneller Input: Bei der Umsetzung seiner Kommunikationsstrategie verlässt sich der Unternehmer nicht auf reines Bauchgefühl. „Ich nehme am Unternehmenscoaching namens Mission Mittelstand teil“, sagt Rauch. Da werde viel über Transparenz und Kommunikation gesprochen. „Ich habe mit unserem offenen Kommunikationsstil gute Erfahrungen gemacht und sehe mich gut aufgestellt, auch ein größeres Team zu führen“, erklärt der Unternehmer. DENNY GILLE

Pflicht ab 2023: digitale Krankschreibung

Arbeitgeber müssen das Verfahren der digitalen Krankschreibung ab 2023 anwenden. Betriebe können die neuen Prozesse schon jetzt testen.

Die meisten gesetzlich Versicherten bekommen bei einer Krankschreibung nur noch zwei Zettel in die Hand gedrückt: einen gelben Schein zur Vorlage beim Arbeitgeber und eine Ausfertigung für die persönlichen Unterlagen. Die Meldung der Arbeitsunfähigkeit an

die Krankenkasse übernehmen inzwischen viele Arztpraxen auf digitalem Weg. Laut dem Spitzenverband der Gesetzlichen Krankenkassen haben Ärzte zuletzt rund 1,3 Millionen elektronische Arbeitsunfähigkeitsbescheinigungen (eAU) pro Woche ausgestellt. Auch auf Arbeitgeber kommen

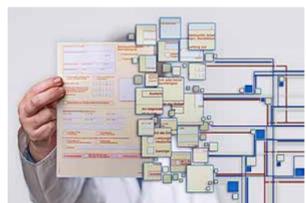
durch die eAU Veränderungen zu, denn ab 1. Januar 2023 wird das neue Verfahren für sie Pflicht. Künftig läuft es wie folgt ab:

- Arbeitnehmer müssen sich zu Beginn der Arbeitsunfähigkeit im Betrieb abmelden und die voraussichtliche Dauer der Arbeitsunfähigkeit anzeigen.
- Die Arztpraxen übermitteln die eAU-Daten an die Krankenkasse.

- Betriebe wiederum rufen die Daten dann aktiv bei der Krankenkasse ab, wenn sich Mitarbeitende krankgemeldet haben.

Tipp: Betriebe haben die Möglichkeit, das neue Verfahren schon freiwillig zu nutzen, denn bis Ende 2022 läuft noch die Pilotphase.

Wie der GKV-Spitzenverband mitteilt, haben Betriebe damit die Chance, ihre internen Abläufe auf eAU-Tauglichkeit zu testen. Der Austausch laufe über Prozesse, die bereits seit Jahrzehnten zwischen Arbeitgebern und Kassen etabliert sind – also über den Kommunikationsserver. Während der Pilotphase müssten Beschäftigte ihre Arbeitsunfähigkeit zusätzlich per Bescheinigung nachweisen. (AML)



Pilotphase läuft noch bis Ende des Jahres: Betriebe können derzeit freiwillig testen, ob ihre internen Abläufe eAU-tauglich sind.

Foto: mpix-foto - stock.adobe.com

Heimliche Tonaufnahmen erlaubt!

Ein Mitarbeiter zeichnet verdeckt Teile eines Personalgesprächs auf. Eigentlich ein Kündigungsgrund, doch in diesem Fall gab es einen guten Grund.

Der Fall: Der Kassierer in einer Drogeriekette verließ seinen Arbeitsplatz 15 Minuten zu früh. Am nächsten Tag folgten deswegen ein Streit mit einer Kollegin und ein Personalgespräch mit dem Filialleiter. Der Kassierer nahm Teile des Gesprächs heimlich mit seinem Handy auf, was unzulässig ist. Sein Arbeitgeber kündigte ihm deswegen fristlos. Doch der Kassierer klagte: Er habe sich nicht anders zu helfen gewusst, denn der Chef habe ihn in diesem Vier-Augen-Gespräch beleidigt und diskriminiert. Um das beweisen zu können, habe er die heimliche Aufzeichnung gestartet. Dass dies illegal ist, habe er nicht gewusst.

Das Urteil: Die Richter am Landgericht Rheinland-Pfalz entschieden im Sinne des Kassierers und erklärten die Kündigung für unwirksam. „An sich“ würde der heimliche Mitschnitt eines Personalgesprächs zwar eine außerordentliche Kündigung rechtfertigen. In diesem Fall aber habe der Vorgesetzte seinen Mitarbeiter wegen seiner Religion beleidigt.

Foto: Microgen - stock.adobe.com



Heimlicher Mitschnitt: In einer ausweglosen Situation kann das gerechtfertigt sein.

Der Mitarbeiter habe sich in einer „ausweglosen Situation“ befunden, so das Gericht. Außerdem sei dem Kassierer nicht bewusst gewesen, etwas Verbotenes zu tun. (KW)

Landgericht Rheinland-Pfalz: Urteil vom 19. November 2021, Az. 2 Sa 40/21

Ex-Mitarbeiterin fordert 6.000 Euro

Ein Betrieb verstößt gegen seine DSGVO-Auskunftspflichten und wird von einer Ex-Mitarbeiterin verklagt. So viel Schadensersatz muss der Betrieb laut BAG zahlen.

Der Fall: Eine Minijobberin verlangt im Januar 2020 von ihrem Arbeitgeber eine DSGVO-Auskunft über sämtliche Daten, die der Betrieb von ihr gespeichert hat – darunter auch die Daten der Arbeitszeiterfassung. Doch der Arbeitgeber kommt dieser Forderung nicht nach. Einen Monat später reicht die Frau eine Stufenklage ein und fordert Auskunft über ihre geleistete Arbeitszeit für den Zeitraum vom 1. März 2019 bis zum 30. Januar 2020. Im August 2020 reagiert der Betrieb und übersendet zumindest die Arbeitszeitnachweise. Die Frau verlangt daraufhin 6.000 Euro Schadensersatz. Ihr sei gemäß Artikel 15 Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) ein immaterieller Schaden entstanden, weil ihr ehemaliger Arbeitgeber ihr nicht die gewünschten Auskünfte erteilt hat.

Das Urteil: Das Bundesarbeitsgericht (BAG) verurteilt den Betrieb zu Schadensersatz in Höhe von 1.000 Euro. Die ehemalige Mitarbeiterin habe Anspruch auf immateriellen Schadensersatz gemäß Artikel 82 Abs. 1 DSGVO,

da die Firma gegen ihre Auskunftspflichten verstoßen habe, die sich aus der DSGVO ergeben. Mit dieser Entscheidung bestätigt das BAG das Urteil des Landesarbeitsgerichts (LAG) Hamm.

Die Erfurter Richter stellten klar, dass Gerichte bei der Bemessung von Schadensersatzansprüchen grundsätzlich einen weiten Ermessensspielraum haben. Dabei müssten sie jedoch die Besonderheiten des einzelnen Falls berücksichtigen.

Hier habe der Betrieb den Auskunftsanspruch seiner ehemaligen Mitarbeiterin zwar nicht vollständig erfüllt. Die persönliche Betroffenheit der Frau sei jedoch „überschaubar“ gewesen. Denn ihr sei es maßgeblich um die Arbeitszeiterfassungen gegangen, die sie vom Betrieb erhalten habe. (AML)

BAG: Urteil vom 5. Mai 2022, Az. 2 AZR 363/21



Foto: LS - Fotolia.com

Schadensersatz: Das BAG hat einen Betrieb verurteilt, weil er seine Auskunftspflichten nicht richtig erfüllt hat.

„Lunes“ hilft beim Fachvokabular

Wenn Berufsanfänger mit Deutsch als Zweitsprache Fachbegriffe schneller lernen, hilft das auch Betrieben. Mit dieser App kann das gelingen.

Wie können junge zugewanderte Menschen neben dem Berufseinstieg einen leichten Zugang zu handwerklichen Fachwörtern bekommen? Mit der App „Lunes“ könnte fachfremden Auszubildenden die Einarbeitung in die deutsche Sprache leichter gelingen. Die Vokabeltrainer-App soll berufsvorbereitend oder -begleitend beim Erlernen von Berufsvokabular helfen. Denn die App ist auf das Selbstlernen ausgelegt und beinhaltet Begriffe aus über 30 Berufen – viele davon aus dem Handwerk.

Die Basis-Version ist kostenfrei und im Apple-App-Store oder Google-Play-Store erhältlich. In den verschiedenen Modulen finden Nutzer gebildete Vokabeln. Sie können zwischen drei Übungsformen wählen: Single-Choice-Fragen, Übungen zu den Artikeln oder das Schreiben von ganzen Wörtern. Zusätzlich gibt es laut Hersteller „Digitalfabrik Tür an Tür“ eine Vorlesefunktion. Nutzer können in ihrem Tempo lernen und ihren Wortschatz kontinuierlich aufbauen. Der Umfang an Vokabeln werde laut Hersteller laufend erweitert.

Handwerksberufe im Vokabeltrainer

Für Berufseinsteiger und Auszubildende aus folgenden Berufen hält Lunes Vokabeln parat: beispielsweise für Anlagenmechaniker, Sanitär-, Heizungs-

Foto: Lunes App



Die App Lunes soll Nicht-Muttersprachlern den Einstieg in das deutsche berufsbezogene Fachvokabular erleichtern.

und Klimatechniker, Bäcker, Beton- und Stahlbauer, Kfz-Mechatroniker, Fahrzeuglackierer, Friseure, Maler und Lackierer, Mechatroniker, Maurer, Tischler, Schreiner sowie Zimmerer.

Zudem beinhaltet die App auch Module zu den Themen Arbeitsschutz, Werkzeuge und Arbeitsmittel. Organisationen und Unternehmen können sich kostenpflichtig individuelle App-Module erstellen lassen. Die App wird gefördert vom Bundesministerium für Bildung und Forschung. (JA)

**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

Gut informiert ins neue Jahr

Alles Wissenswerte über die Änderungen zum Jahreswechsel: In den kostenfreien Online-Jahreswechselforen der IKK classic erfahren Arbeitgebende alles Wissenswerte über die wichtigsten Änderungen in der Sozialversicherung. Anhand praxisnaher Beispiele zeigen wir, wie Sie die neuen Vorgaben am besten in Ihrem Betrieb umsetzen.

Der nächste Termin:

Donnerstag, 12.01.2023, 11 Uhr

Weitere Informationen zu den Inhalten und zur Anmeldung finden Sie online: ikk-classic.de/seminare

**Betriebliches
Eingliederungsmanagement**

Psychische Belastungen im Beruf, eine schwere Erkrankung oder ein Unfall sind häufige Ursachen, warum ein Mitarbeiter über einen längeren Zeitraum hinweg arbeitsunfähig ist. Fehlen Beschäftigte innerhalb von zwölf Monaten länger als sechs Wochen wegen Krankheit – am Stück oder wiederholt – muss der Arbeitgeber aktiv werden und seinem Angestellten ein betriebliches Eingliederungsmanagement anbieten. Betriebliches Eingliederungsmanagement (kurz: BEM) hilft dabei, die erkrankten Beschäftigten möglichst schnell zu rehabilitieren und einem erneuten Ausfall vorzubeugen. Das betriebliche Eingliederungsmanagement stellt die Gesundheit des Arbeitnehmers in den Vordergrund: Wie kann seine Arbeitsfähigkeit überwunden werden? Welche Maßnahmen und Hilfen beugen einer erneuten Arbeitsunfähigkeit vor? Und wie kann der Arbeitsplatz erhalten werden? Eine der am häufigsten gewählten BEM-Maßnahmen ist die stufenweise Wiedereingliederung am Arbeitsplatz. Hierbei beurteilt der behandelnde Arzt, wie oft und wie lange der Patient nach dem Wiedereinstieg arbeiten kann. Auf dieser Basis wird dann ein individuell abgestimmter Stunden-/Tagesplan entsprechend Belastbarkeit und Aufgabengebiet erstellt. Die IKK classic unterstützt Betriebe bei der Umsetzung. Eine praktische Einführung bietet zum Beispiel das kostenlose Onlineseminar zum Thema.

Der nächste Termin:

Donnerstag, 26.01.2023, 11-13 Uhr.

Jetzt anmelden: ikk-classic.de/seminare

Weitere Informationen: ikk-classic.de/bem

**Energiesparverordnung:
Das gilt für Unternehmen**

Steigende Energiepreise sind für Unternehmen ein wichtiges Thema. Die Bundesregierung hat daher zwei Energieeinsparverordnungen auf den Weg gebracht, die am 31. August bzw. 29. September im Bundesgesetzblatt veröffentlicht wurden. Die verordneten Maßnahmen sollen dazu beitragen, den Gas- und Energieverbrauch in Deutschland zu senken. Dies betrifft u.a. auch die Mindesttemperaturen am Arbeitsplatz. Die neue Energieverordnung mit kurzfristigen Maßnahmen gilt bis zum 28. Februar 2023. Sie sieht vor, dass in öffentlichen Nichtwohngebäuden die Mindesttemperatur in Arbeitsräumen um 1 Grad Celsius gesenkt werden kann – außer bei schweren Tätigkeiten. Bei leichter Tätigkeit in Büroräumen wird die empfohlene Temperatur von 20 auf 19 Grad Celsius abgesenkt. Dies gilt nicht für Kliniken, Pflegeeinrichtungen und andere soziale Einrichtungen. Gewerblichen Unternehmen wird damit ermöglicht, weniger zu heizen zu dürfen und die bisher empfohlene Mindesttemperatur rechtssicher zu senken. Die Arbeitsfähigkeit kann durch zu hohe oder zu niedrige Temperaturen am Arbeitsplatz eingeschränkt sein. Daher gibt die Arbeitsstättenverordnung für Arbeitsräume (ASR A3.5) „gesundheitlich zuträgliche Raumtemperaturen“ vor, die in den sog. Technischen Regeln für Arbeitsstätten konkretisiert werden. Abhängig von der Schwere der Tätigkeit sowie der Arbeitshaltung liegen sie zwischen 12 Grad Celsius bei harter körperlicher Arbeit und 20 Grad Celsius bei physisch weniger anstrengenden Tätigkeiten.

Weitere Informationen finden Sie online: ikk-classic.de/energiesparverordnung



Schlaganfall: Symptome erkennen und richtig handeln

Es passiert ohne Ankündigung. Von einer Sekunde auf die andere ist das Leben nicht mehr, wie es war: Ein Schlaganfall ist eine sprichwörtlich „schlagartig“ einsetzende Durchblutungsstörung im Gehirn, die zu schweren körperlichen und geistigen Behinderungen führen kann. In manchen Fällen kann die Erkrankung auch tödlich enden.

Die Symptome eines Schlaganfalls können sehr verschieden sein. „Zu den häufigsten zählen Sehstörungen, Sprach- und Sprachverständnisstörungen, Lähmungen und Taubheitsgefühle, Schwindel oder extrem starke Kopfschmerzen“, sagt Dr. Markus Wagner von der Stiftung Deutsche Schlaganfall-Hilfe. Meistens treten sie ganz plötzlich auf.

Weil ihr Gesichtsfeld eingeschränkt ist, übersehen Betroffene Gegenstände oder Menschen, was zu Stürzen oder Unfällen führen kann. Viele haben keine Orientierung, sehen Dinge doppelt oder ineinander geschoben, fassen daneben, wenn sie nach etwas greifen wollen. Andere sprechen verwaschen, stottern oder verdrehen Silben. Einige können nicht mehr verstehen, was man ihnen sagt.

Typisch sind auch plötzliche Lähmungen auf einer Körperseite wie etwa ein herunterhängender Mundwinkel. Einzelne Körperteile oder Gliedmaßen können sich „pelzig“

anfühlen, wie bei einem eingeschlafenen Fuß. In diesem Zusammenhang wichtig zu wissen: „Studien zeigen, dass besonders Frauen neben den typischen Schlaganfall-Symptomen häufig noch weitere, seltenere Anzeichen haben. Dazu gehören beispielsweise Gliederschmerzen, Schluckbeschwerden, Kurzatmigkeit, Krämpfe, Schwächeanfälle oder eine Ohnmacht“, so Dr. Wagner.

FAST-Test

Meist sind es die Angehörigen, die die Veränderungen an der betroffenen Person zuerst wahrnehmen. Damit Außenstehende die Symptome eines Schlaganfalls erkennen und schnell Hilfe holen können, wurde der sogenannte FAST-Test entwickelt:

Face (Gesicht): Bitten Sie die Person zu lächeln. Hängt ein Mundwinkel herab, kann eine Halbsseitenlähmung vorliegen.

Arms (Arme): Fordern Sie die Person auf, beide Arme nach vorne zu strecken und dabei die Handflächen nach oben zu drehen. Bei einer Lähmung können nicht beide Arme gleichzeitig angehoben werden, ein Arm sinkt oder dreht sich.

Speech (Sprechvermögen): Bitten Sie den Betroffenen, einen einfachen Satz nachsprechen. Ist sie oder er dazu nicht in der Lage oder ist die Sprache verwaschen, liegt vermutlich eine Sprachstörung vor.

Time (Zeit): Wählen Sie unverzüglich die Telefonnummer 112 und schildern Sie die Symptome.

„Manchmal klingen die Symptome nach wenigen Minuten oder innerhalb der ersten Stunde vollständig ab. Dann handelt es sich um einen „kleinen“ Schlaganfall, die sogenannte Transi-

Jedes Jahr erleiden in Deutschland etwa 270.000 Menschen einen Schlaganfall. Dabei könnten rund 70 Prozent aller Schlaganfälle verhindert werden.

torisch ischämische Attacke, kurz TIA. Auch eine TIA muss unbedingt ernst genommen werden, denn sie kann Vorbote für einen weiteren, schwereren Schlaganfall sein“, sagt Dr. Wagner.

Dasselbe gilt für einen sogenannten „stummen“ Schlaganfall: Hierbei nehmen die Betroffenen keine der typischen Symptome wahr. „Ereignet sich der Schlaganfall in einem Hirnbereich, in dem keine kritischen Funktionen verortet sind, fällt deren Ausfall eventuell gar nicht auf“, so Dr. Wagner.

WICHTIGE INFOS

Bei einem Schlaganfall zählt jede Sekunde. Welche Erste-Hilfe-Maßnahmen wichtig sind und welche Formen eines Schlaganfalls es gibt, erfahren Sie im IKK Online-Magazin:

ikk-classic.de/schlaganfall

Für mehr Effektivität und Gesundheit: Zeitmanagement im Betrieb

Für Arbeitgebende geht es darum Zeit, Arbeit und Termine so gut zu strukturieren wie möglich. Denn gerade für kleine Betriebe bedeutet gut genutzte Arbeitszeit bares Geld.

Und nicht nur das: Letztendlich kann mit gut geplanter Arbeit Stress vermieden werden, der zu Überlastungen und Burn-outs führen kann. Drei Tipps, mit denen Betriebsinhaberinnen und Betriebsinhaber das Maximum aus ihrem Unternehmen herausholen können.

Verantwortung abgeben

Fragen Sie sich, ob Sie eine Aufgabe selbst erledigen müssen – oder ob Sie diese delegieren können. Die Zeitmanagement-Expertin Cordula Nussbaum rät dazu: „Gerade in kleinen Handwerksbetrieben ist es wichtig, dass die Rollen und Verantwortlichkeiten klar definiert sind. Will ich als Chef oder Chefin selbst Hand anlegen – oder konzentriere ich mich auf Marketing oder Personalführung? Holen Sie sich, wenn nötig Unterstützung – klar kostet das Geld, aber: „Sehen Sie es als Investition in Ihre Gesundheit, in Zeit für die Familie oder für wichtige strategische Themen“, so die Expertin. Übrigens: Verantwortung abgeben fällt leichter, wenn Sie langfristige definieren, wer für welchen Bereich oder welchen Typ Aufgaben zuständig ist, und Sie die Aufgaben nicht adhoc verteilen. Klare Strukturen können Zeit sparen und helfen Ihren Mitarbeitenden, Expertise in ihren Gebieten aufzubauen.“

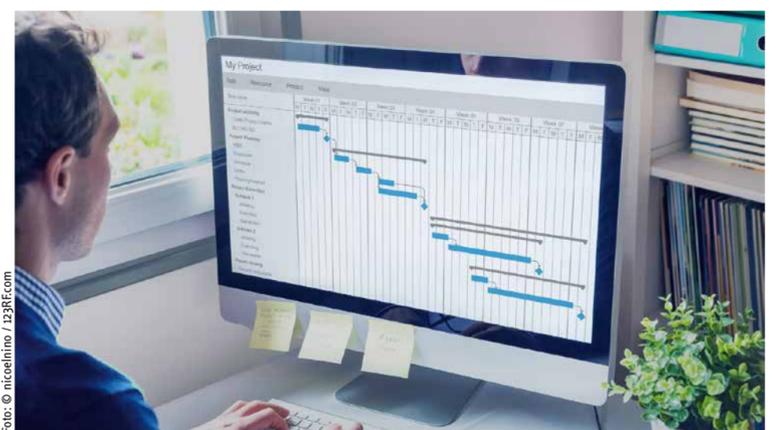
Zeiträume schaffen

Viele Aufgaben lassen sich schneller erledigen, wenn Sie nicht unterbrochen werden. Das gilt vor allem auch für Arbeit im Büro wie zum Beispiel Buchhaltung. Stellen Sie dafür Ihr Handy aus und sagen Sie dem Team Bescheid, dass Sie nicht gestört werden wollen.

Cordula Nussbaum rät: „Es kann Ihnen viel Ruhe und Entlastung schenken, wenn Sie nicht nur für (Kunden)-Termine Kalendereinträge machen, sondern wenn Sie Zeitfenster für Ihre Aufgaben im Kalender festlegen. Gerne auch als Serientermine: Wann wollen Sie Zeiträume für bestimmte wichtige Aufgaben serienmäßig im Kalender blocken, wann sind Sie grundsätzlich in der Werkstatt bzw. im Verkaufsraum, wann erledigen Sie Bürokräm?“

Pausen einplanen

Optimale Zeitgestaltung bedeutet auch, festzulegen, wann Sie und Ihr Team nicht arbeiten. Pausen können Ihnen dabei helfen, Ihre langfristigen Ziele zu erreichen. Nussbaum rät: „Jede Minute, die Sie der Regeneration widmen, erhöht Ihre Produktivität und den Erfolg Ihres Tuns. Lernen Sie von Spitzensportlern, die wissen: ohne Pause keine Höchstleistung!“ Wenn Mitarbeitende länger als sechs Stunden



Die Nachfrage nach handwerklicher Arbeit ist hoch, aber die Ressourcen sind begrenzt. Umso wichtiger ist es, die Ressourcen des Betriebes sinnvoll einzusetzen.

am Tag arbeiten, ist eine Pause von 30 Minuten gesetzlich vorgeschrieben. Wer länger als neun Stunden arbeitet, hat ein gesetzliches Anrecht auf 45 Minuten Pause. Wissenschaftliche Studien zeigen, dass uns fünf Minuten Pause nach etwa einer Stunde Arbeit helfen, konzentriert zu bleiben.

MEHR INFOS ZUM THEMA

Digitalisierung, Aufgabenpriorisierung oder Projektmanagement-Tools. Im IKK Online-Magazin Gesund. Machen. finden Sie viele weitere Tipps für ein effizientes Zeitmanagement und was Sie tun können, um die häufigsten Fehler dabei zu vermeiden:

ikk-classic.de/zeitmanagement-im-handwerk

Fehler, die Sie vermeiden sollten

Sie wollen den Einsatz Ihrer Gesellen, Monteure und des Kundendienstes digital planen, um unproduktive Zeiten zu senken und den Gewinn zu steigern? Diese zehn Schwachstellen sollten Sie schon im Vorfeld umgehen!

1. Fehler: Die App funktioniert nicht ohne Verbindung!

Arbeiten die App nur mit einer dauerhaften Funkverbindung? Dann haben Sie ein Problem, wenn Ihr Monteur beim Kunden im Keller steht und für den Zugriff auf die Daten immer erst vor die Tür muss. Oder wenn er in einer Gegend mit schlechter Funkverbindung unterwegs ist und aktualisierte Routendaten bei ihm nicht rechtzeitig ankommen.

Tipp: Prüfen Sie, wie sich die App in Funklöchern verhält. Die Basisinformationen für einen Auftrag sollten auf dem Endgerät laufend aktualisiert werden und bei einer schlechten Verbindung immer in der zuletzt aktualisierten Fassung offline verfügbar sein. Eingaben des Monteurs in die App sollten jederzeit auch offline möglich sein – und sich automatisch zentral synchronisieren, sobald eine Funkverbindung besteht.



Achten Sie darauf, dass die Schnittstellen durch den Software-Anbieter gut dokumentiert sind.

Foto: deagrez - stock.adobe.com



Weniger Leerlauf und weniger unproduktive Stunden durch digitale Einsatzplanung: Neue Software sollten Sie vor der Anschaffung von engagierten Monteuren testen lassen!

2. Fehler: Software erkennt Entfernungen nicht!

Eine moderne Software zur Einsatzplanung von Monteuren und Servicetechnikern sollte die Entfernung zwischen den einzelnen Einsatzorten automatisch berechnen. Das ist für eine effiziente Routenplanung und Terminierung der einzelnen Aufträge im Büro entscheidend.

Andernfalls müsste der Innendienst die Entfernungen und Zeiten schätzen oder in Google Maps ermitteln, um sie händisch in die Planungssoftware einzugeben. Das kostet in jedem Fall zu viel Zeit und ist fehleranfällig.

3. Fehler: Einsatzberichte in nur einem Format!

Die Software sollte Einsatzberichte in verschiedenen Formaten ausspielen, um kostbare Zeit zu sparen. Ausgeben sollte das Programm die Berichte mindestens als PDF, um sie gleich dem Kunden zu schicken, und in einem maschinenlesbaren Format für Ihre Buchhaltung.

4. Fehler: Begrenzte Uploads von Fotos und PDFs!

Ein Bild zeigt sofort mehr, als Ihr Kundendienst vor Ort mit noch so viel Zeit und Worten in einer App notieren könnte. Umso wichtiger ist es, dass die Software nicht die Anzahl der Foto-Uploads zu einzelnen Aufträgen begrenzt. Solche Limits auf zwei oder fünf Fotos je Auftrag stammten aus der Zeit, als Uploads großer Foto-dateien viel Zeit, teures Datenvolumen und knappen Speicherplatz auf Endgeräten kosteten. Doch angesichts von Cloudspeichern, Flatrates sowie UMTS- und LTE-Verbindungen gibt es dafür keinen Grund mehr.

Tipp: Achten Sie nicht nur auf unbegrenzte Foto-Uploads. Auch wichtige Dokumente zum Auftrag wie zum Beispiel Ihr Angebot, schriftliche Nachträge, Rechnungen oder Lieferscheine sollten Sie unbegrenzt als PDFs speichern können.

5. Fehler: Schnittstellen und Dateiformate fehlen!

Zeit und Geld sparen Sie, wenn digitale Einsatzplanung, Arbeitsvorbereitung und Warenwirtschaft Hand in Hand gehen. Deswegen sollte Ihre Software für die digitale Einsatzplanung die wichtigsten Schnittstellen zu Ihren Lieferanten wie auch deren Dateiformate beherrschen, zum Beispiel UGL, IDS und Danorm.

Tipp: Achten Sie darauf, dass die Schnittstellen durch den Software-Anbieter gut dokumentiert sind. Das erleichtert bei Bedarf die Vernetzung mit neuer Software.

6. Fehler: Sie testen die Technik nicht vorher!

Testen Sie das Programm, bevor Sie sich für einen Anbieter entscheiden: Passt die Software zu Ihrem Unternehmen? Ist sie intuitiv bedienbar oder müssen Sie Schulungen und eine lange Lernphase einplanen? Die meisten Software-Häuser bieten kostenlose Testphasen oder weitgehend funktionsfähige Demo-Versionen an.

Tipp: Lassen Sie die Desktop-Version und die App von jenen Mitarbeitern testen, die damit später arbeiten sollen. Ideal sind digital affine Tester, die sich später bei den Kollegen als Multiplikatoren für die Nutzung stark machen und bei Startproblemen helfen.

7. Fehler: Sie sprechen nicht mit erfahrenen Nutzern!

Auch in einer Testphase werden Sie nicht sofort alle Einsatzmöglichkeiten und Schwachstellen einer neuen Software entdecken. Interessieren Sie sich für eine konkrete Software zur digitalen Einsatzplanung, dann fragen Sie Kollegen nach ihren Erfahrungen. Viele Software-Anbieter nennen auf ihren Websites Referenzkunden, die Sie fragen können. Oder Sie erkundigen sich bei dem Anbieter nach Referenzen aus Ihrem Gewerk.

8. Fehler: Sie unterschätzen die Folgekosten!

Updates auf eine neue Version können Folgekosten verursachen – zumindest dann, wenn Sie sich für eine Kauf-Software entscheiden statt für eine cloudbasierte Mietlösung. Anbieter von Kauf-Software lassen sich neue Versionen in der Regel gesondert entlohnen, während die Updates bei der gemieteten Software bereits in den monatlichen Kosten eingepreist sind. Womit Sie am Ende tatsächlich günstiger fahren, lässt sich pauschal nicht beantworten. Einen Vorteil haben cloudbasierte Angebote jedoch in jedem Fall: Wird es Ihnen zu teuer, können Sie relativ schnell den Anbieter wechseln.

9. Fehler: Unkalkulierbarer Einrichtungsaufwand!

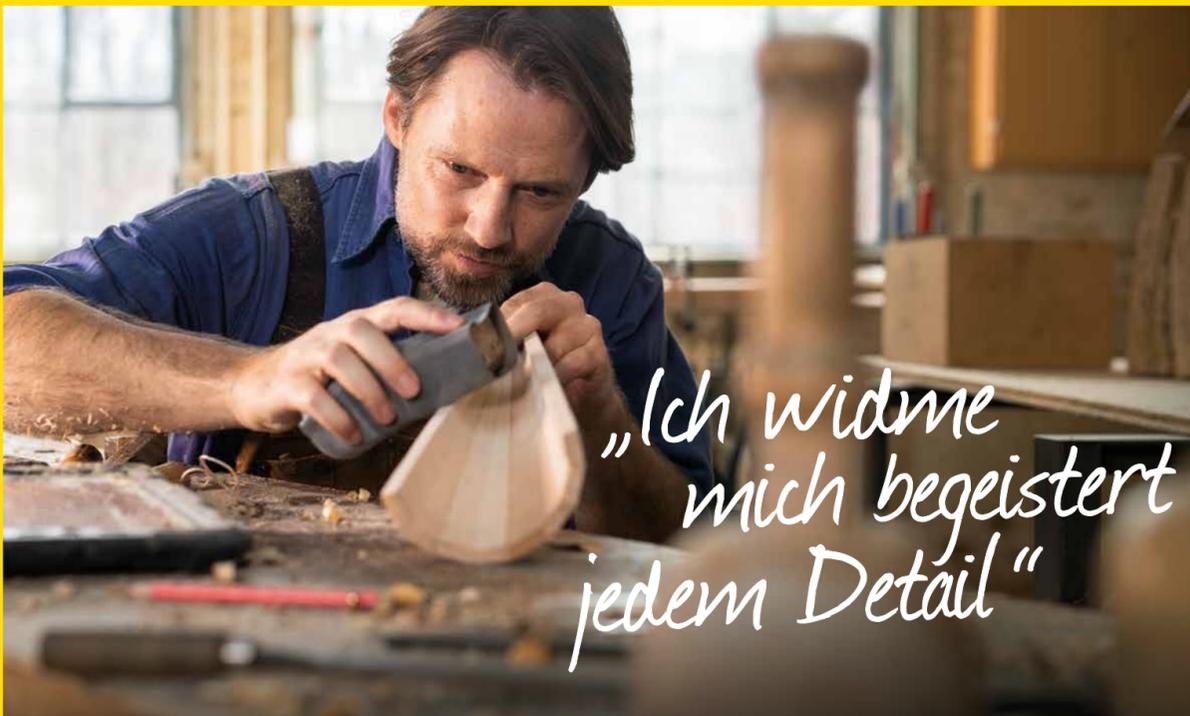
Fragen Sie den Anbieter nach dem Aufwand für die Einrichtung der Software in Ihrem Unternehmen. Muss dazu ein Mitarbeiter des Anbieters in Ihr Unternehmen kommen, der nach Aufwand abrechnet wird? Dann kann es teuer werden. Die meisten Anbieter von Cloudlösungen unterstützen kostenlos aus der Ferne bei der Einrichtung des Programms – und das sollte Sie nicht mehr als einen Arbeitstag kosten, bis es einsatzfähig ist.

Tipp: Einige Software-Hersteller bieten gegen eine Pauschale die Unterstützung durch einen Systemintegrator an. Die sind zwar relativ teuer, doch wenn Sie möglichst wenig mit der Einrichtung zu tun haben wollen, kann das eine echte Alternative sein.

10. Fehler: Der Anbieter sichert Daten nicht in Echtzeit!

Wenn Sie sich bei der digitalen Einsatzplanung für eine Cloudlösung entscheiden, klären Sie mit dem Anbieter, wie oft und wo er Ihre Daten als Back-up sichert. Idealerweise sollte er Ihre Daten in Echtzeit auf einem Server an einem anderen Standort spiegeln. Ein Back-up alle 24 Stunden sollte Ihnen nicht genügen. Denn wenn etwas im Rechenzentrum des Anbieters schiefgeht, haben Sie die Daten mindestens eines Arbeitstages verloren. **JÖRG WIEBKING**

Gelbe Seiten



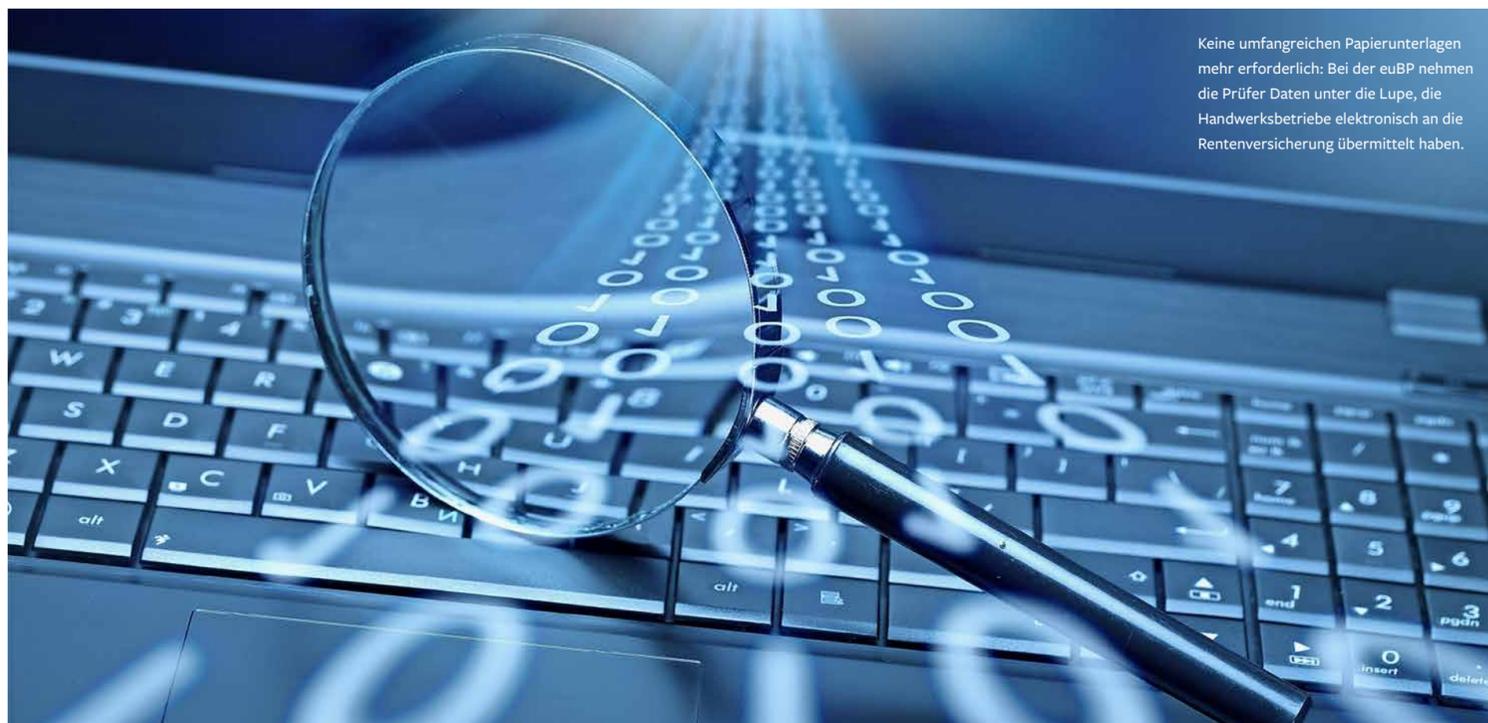
Wir geben Ihrem Angebot den richtigen Schliff:

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

Leidenschaft erreicht mehr mit Gelbe Seiten.

**Jetzt beraten lassen:
Tel. 0511/8550-8100**

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



Keine umfangreichen Papierunterlagen mehr erforderlich: Bei der euBP nehmen die Prüfer Daten unter die Lupe, die Handwerksbetriebe elektronisch an die Rentenversicherung übermittelt haben.

Foto: BillionPhotos.com - stock.adobe.com

nungsprogramm heraus zusammenstellen und an die Rentenversicherung übermitteln. Sobald die Daten dort eingegangen sind, erhalten Betriebe eine elektronische Annahemequittung. Die Daten werden dann am Rechner der Prüfer ausgewertet. Sofern sie dabei nichts beanstanden, kann die Prüfung im Betrieb laut DRV unter Umständen entfallen.

Was bringt Betrieben die euBP?

Der Aufwand für die Betriebsprüfung soll durch die euBP für alle Beteiligten verringert werden. Aus Sicht der Rentenversicherung hat das Verfahren mehrere Vorteile für Arbeitgeber:

- 1 Der Vorbereitungsaufwand für die Betriebsprüfung ist gering, da die Daten elektronisch übermittelt werden.
- 2 Umfangreiche Unterlagen in Papierform sind nicht mehr erforderlich.
- 3 Die Prüfdauer vor Ort wird verkürzt.
- 4 Meldekorrekturen müssen Arbeitgeber nach der Betriebsprüfung zwar selbst vornehmen. Die Rentenversicherung bereitet die Korrektur allerdings vor und stellt Betrieben die Grunddaten zur Verfügung.

Entfallen künftig die Prüfungen vor Ort?

Trotz euBP sind Betriebsprüfungen im Betrieb auch künftig möglich. Allerdings können Handwerker Glück haben, dass keine Prüfer zu ihnen kommen. Laut DRV entfällt die Prüfung vor Ort, wenn die euBP mit den vom Betrieb gelieferten Daten abgeschlossen werden kann.

Gibt es Ausnahmen von der euBP-Pflicht?

Betriebe können die Teilnahme an der euBP hinauszögern – maximal ist das bis zum 31. Dezember 2026 möglich. Um sich von der Pflicht zur elektronisch unterstützten Betriebsprüfung vorerst zu befreien, müssen sich Handwerker laut DRV an den Rentenversicherungsträger wenden, der für die Betriebsprüfung zuständig ist. Dort können sie den Antrag formlos unter Angabe ihrer Betriebsnummer einreichen.

Wie viele Firmen nutzen schon die euBP?

Branchenübergreifend liegen bisher bei rund 62 Prozent der Betriebsprüfungen elektronische Abrechnungsdaten vor, so die DRV. Wie viele Handwerksbetriebe das Verfahren schon freiwillig nutzen, sei nicht bekannt, da es keine branchenspezifische Statistik gibt. ANNA-MAJA LEUPOLD

Digitale Prüfung wird Pflicht

Arbeitgeber müssen die Daten für die Betriebsprüfung ab 2023 elektronisch an die Rentenversicherung übermitteln. Doch Betriebe können sich von der Pflicht befreien lassen – zumindest vorerst.

Die elektronisch unterstützte Betriebsprüfung (euBP) bietet die Rentenversicherung (DRV) zwar schon länger an, doch ab dem 1. Januar 2023 wird sie zur Pflicht. Arbeitgeber müssen dann die notwendigen Daten elektronisch an die Rentenversicherung übermitteln – und zwar aus einem Entgeltabrechnungsprogramm heraus. Eine Übergabe der Daten auf einem Datenträger ist laut DRV nicht möglich.

Welche Programme brauchen Sie?

Für die Datenübermittlung benötigen Betriebe ein Abrechnungsprogramm, das ein euBP-Modul enthält. Die Bereitstellung der erforderlichen Daten erfolgt der DRV zufolge dann in einem „gesicherten und zertifizierten Online-Verfahren“.

In der Regel hätten die Programme der Softwareanbieter eine Funktion zum Übermitteln der Daten vorgesehen. **Tipp der Rentenversicherung:**



Spätestens alle vier Jahre steht eine Prüfung an.

Betriebe können die Betriebsprüfer der Rentenversicherung ansprechen und mit ihnen die Möglichkeiten der euBP abstimmen.

Wie läuft die Betriebsprüfung ab?

Spätestens alle vier Jahre prüft die Rentenversicherung Betriebe. Wenn es so weit ist, erhalten Handwerker eine Prüfankündigung. Sie müssen die erforderlichen Daten dann aus ihrem Abrech-

Der **Newsletter** informiert mich regelmäßig dienstags und donnerstags über wichtige Themen wie Steuern, Personal und Digitalisierung.

*Dirk Evers,
Evers-Bau-Tischlerei GmbH, Braunschweig*

Jetzt anmelden!



Vermeiden Sie diese Fehler!

Suchen Sie einen Betriebsnachfolger? Viele Chefs stehen sich dabei selbst im Weg: zu spät, zu unflexibel, zu egoistisch. So machen Sie es besser.

Neugründung oder Betriebsnachfolge? Keine leichte Wahl für angehende Existenzgründer im Handwerk. Doch häufig nehmen ihnen diese Entscheidung ausgerechnet jene Betriebsinhaber ab, die auf Nachfolgersuche sind: Sie schrecken die Kandidaten eher ab und machen die Neugründung dadurch umso attraktiver. „Oftmals ist die Bindung der Inhaber an ihr Lebenswerk zu groß und damit die Bereitschaft zu niedrig, sich mit dem Abschied auseinanderzusetzen“, weiß Annika Hörnschemeyer, Betriebsberaterin der Handwerkskammer Osnabrück-Emsland-Grafschaft Bentheim. Die Folge: Große Emotionen, unrealistische Vorstellungen, schlechte Vorbereitung und schlechtes Timing behindern die Übergabe – oder verhindern sie ganz.

Wie Sie solche Fehler bei der Nachfolgersuche vermeiden, verrät die Expertin in ihren Tipps.

1. Was will ich als Übergeber wirklich?

„Der absolute Wille und die Motivation des Übergebers entscheiden darüber, ob es zu einer erfolgreichen Unternehmensnachfolge kommt“, sagt Hörnschemeyer. Darum müsse sich der Betriebsinhaber mit diesen vier Themen auseinandersetzen:

- Ziele: Wann möchte ich frühestens übergeben, wann spätestens? Wie ist meine Wunschvorstellung von der Übergabe?
- Zweifel: Was könnte der Nachfolge im Weg stehen?
- Ruhestand: Welche Ziele und Pläne habe ich für die Zeit nach der Übergabe meines Unternehmens?
- Finanzen: Wie ist meine Altersvorsorge geregelt?

2. Was will der Nachfolger?

Um ihre eigenen Ziele zu erreichen, müssten sich Betriebsinhaber stärker in Lage des Nachfolgers versetzen, rät Hörnschemeyer. Dabei könnten folgende Fragen helfen:

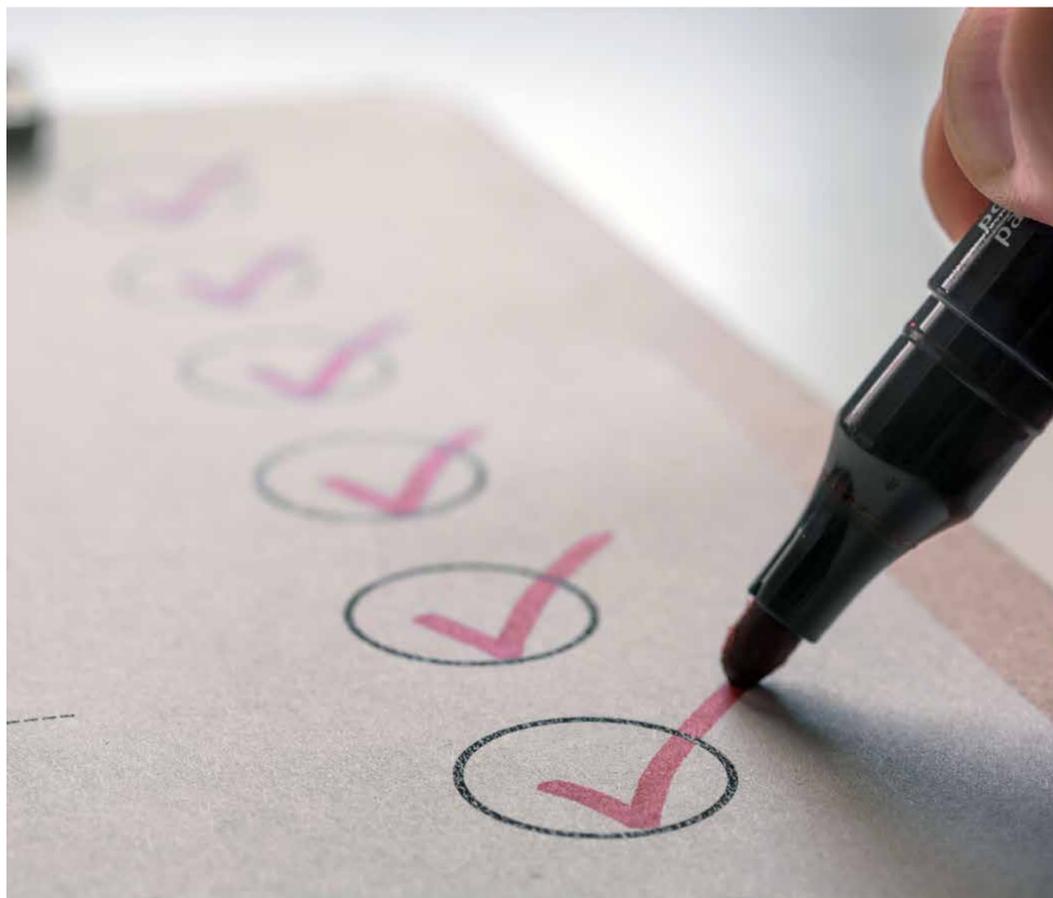
- Was würde ich mir wünschen?
- Was würde mich motivieren?
- Warum sagt und tut man als Nachfolger bestimmte Dinge? Liegt das vielleicht auch an mir als Übergeber?

Zudem sollten sich Betriebsinhaber auf die entscheidenden Fragen zur Zukunftsfähigkeit des Unternehmens vorbereiten, die jeder Nachfolger hat:

- Ist der Betrieb mit dem jetzigen Leistungsprogramm zukunftsfähig oder sind Veränderungen erforderlich?
- Wie ist die Kundenstruktur? Bestehen Kundenabhängigkeiten?
- Wie sehen die Zahlen aus? Welche Gründe gibt es für unbefriedigende Umsätze und Erträge?
- Wurde in den letzten Jahren investiert? Auf welchem technologischen Stand sind die Maschinen? Ist die Ausstattung modern oder veraltet? Wann stehen Ersatzinvestitionen und Reparaturen an?
- Wie ist die Altersstruktur des Teams und welche Qualifikationen haben die Mitarbeitenden?
- Gibt es eine gelebte und positive Unternehmenskultur?
- Wie ist der Betrieb organisiert? Wie weit ist er in der Digitalisierung, im Controlling und in Sachen Wissensmanagement?

3. Frühzeitig mit Unterstützung

Das wahrscheinlich größte Hindernis für eine erfolgreiche Betriebsnachfolge seien in kleinen Handwerks-



Nachfolge in kleinen Betrieben: Nehmen Sie sich die Aufgaben Schritt für Schritt vor.

betrieben die fehlenden Ressourcen, sagt Hörnschemeyer: Der Betriebsinhaber arbeitet produktiv und hat keine Zeit. Es gibt keine zweite Führungsebene, an die er das Tagesgeschäft delegieren kann, damit er sich auf die Nachfolgeplanung konzentrieren kann. Ebenso fehlt ihm die Zeit, um sich um die für Nachfolger wichtige „Zukunftsfähigkeit“ seines Unternehmens zu kümmern. Ihre Tipps:

- Stellen Sie sich ein Beraterteam zusammen, das Sie mit Nachfolge-Know-how unterstützt. Beratungsangebote gibt es viele, eine erste gute Anlaufstelle ist jedoch Ihre Handwerkskammer, deren Nachfolgemoderatoren und Betriebsberater sich regelmäßig mit diesem Thema beschäftigen. Sie helfen bei der Nachfolgersuche und der Betriebsbewertung, kennen sich mit Finanzierungsfragen und Fördermöglichkeiten aus, können zwischen Übergeber und Übernehmer moderieren und als Lotsen Ihre Nachfolge begleiten.
- Fangen Sie früh mit der Nachfolgeplanung an, idealerweise schon mit Anfang 50. Dann haben Sie noch genug Zeit, sich um die Zukunftsfähigkeit Ihres Betriebs zu kümmern. Auch dabei kann Sie die Betriebsberatung Ihrer Handwerkskammer unterstützen.
- Je früher Sie mit der Planung beginnen, desto leichter lässt sich der Nachfolgeweg in kleine Schritte aufteilen. So behalten Sie trotz knapper Ressourcen den Überblick und geraten nicht durch Zeitnot unter Druck.

4. Idealvorstellung überdenken

Egal, wie früh Sie anfangen und wie viel Zeit Sie investieren: Eine Betriebsnachfolge verläuft praktisch nie zu 100 Prozent nach Plan, weiß Hörnschemeyer. Ein früher Start bietet Ihnen jedoch die Chance, die Pläne immer wieder anzupassen, um dennoch die eigenen Ziele zu erreichen. Bei einem späten Start hingegen bleibe Ihnen oft nur noch eine Möglichkeit: Ihre Ziele herunterzuschrauben. Hörnschemeyer rät:

- Passen Sie Ihren Nachfolgefahrplan regelmäßig an.
- Passen Sie auch Ihre Idealvorstellung vom Nachfolger und von der Übergabe an. Zum Beispiel kann der Nachfolger fehlende Qualifikationen vielleicht nachholen, wenn sonst alles passt.

Auch für die Übergabe und deren Finanzierung gibt es mehr als nur eine Lösung.

- Nehmen Sie regelmäßig an Veranstaltungen und Workshops zum Thema Nachfolge teil. Der Austausch mit Gleichgesinnten führt oft zu neuen Impulsen für die weitere Suche.

5. Mit, nicht über den Nachfolger sprechen

Kommunikation ist der Schlüssel zum Erfolg einer Betriebsnachfolge. Auch dabei sollten sich Betriebsinhaber stärker in die Lage des Nachfolgers versetzen, empfiehlt Hörnschemeyer. Ihre Tipps:

- Arbeiten Sie die Vorteile der Übernahme für den Nachfolger gegenüber einer Neugründung heraus und kommunizieren Sie diese.
- Sprechen Sie mögliche Nachfolgerkandidaten – auch im eigenen Betrieb – frühzeitig und vertraulich an. Betonen Sie dabei die Vorteile, die eine frühe Regelung der Nachfolge für den Nachfolger und den Betrieb hat.
- Nehmen Sie sich Zeit für die Kommunikation mit dem Nachfolger. Die Übergabe ist kein Thema für Gespräche zwischen Tür und Angel.
- Planen Sie den Nachfolgeprozess gemeinsam mit dem Nachfolger. Nehmen Sie sich dafür Zeit, am besten in Form regelmäßiger Termine.
- Verkünden Sie den Nachfolger erst, wenn Sie sich einig sind. Sonst ist die Wahrscheinlichkeit hoch, dass ein unsicherer Interessent endgültig Nein sagt.

6. Konflikte: sachlich bleiben und Rat holen

Stellen Sie sich als Betriebsinhaber auf Konflikte im Nachfolgeprozess ein. „Das größte Konfliktpotenzial gibt es durch den Wertewandel zwischen den Generationen“, weiß Hörnschemeyer. Ihr Rat bei Konflikten:

- Nehmen Sie es nicht persönlich, wenn Ihr Nachfolger andere Vorstellungen von der Unternehmensführung, der Ausrichtung oder dem Umgang mit Kunden und Team hat. Versuchen Sie, Konflikte auf der Sachebene zu lösen.
- Falls das nicht gelingt: Holen Sie sich Rat! Die Nachfolgemoderatoren der Handwerkskammern sind dafür gute Ansprechpartner. Unterstützung bieten auch die Mediatoren im Handwerk.
- Sprechen Sie nicht schlecht über den Nachfolger gegenüber Kunden und Belegschaft. Das schadet



„Oftmals ist die Bindung der Inhaber an ihr Lebenswerk zu groß und damit die Bereitschaft zu niedrig, sich mit dem Abschied auseinanderzusetzen“

Annika Hörnschemeyer, Betriebsberaterin

Fotos: HWK Osnabrück-Emsland-Grafschaft Bentheim | Ralf Geithe - stock.adobe.com

Foto: Privat

Drei Fragen an ...

... Zimmermeister Dirk Heidemann (Foto), ehemaliger Inhaber der Zimmerei Heidemann in Bersenbrück. Er hat den Betrieb Anfang 2021 übergeben, seither arbeitet Heidemann dort als Angestellter.



Sie haben Ihren Betrieb mit acht Mitarbeitern an einen Nachfolger übergeben. Wie haben Sie sich Klarheit verschafft, dass Sie diesen Schritt gehen wollen?

» **Dirk Heidemann:** Für mich war immer klar, dass ich meinen Betrieb mal an einen Nachfolger übergeben möchte. Also habe ich mir überlegt, wie und vor allem wann ich mein Ziel am besten erreichen kann.

Bei meinen Überlegungen habe ich unter anderem die Mitarbeiterstruktur meines Betriebs und die allgemeine Marktsituation berücksichtigt. So bin ich für mich zu dem Ergebnis gekommen, dass jetzt ein besserer Zeitpunkt sein könnte als etwa in zehn Jahren, wenn ich in Rente gehen will.

Wie sind Sie das Ganze konkret angegangen?

» **Heidemann:** Ich habe vor knapp drei Jahren den Kontakt zur Handwerkskammer gesucht und in der Betriebsberatung erwähnt, dass ich einen Nachfolger für meinen Betrieb finden möchte. Auch Jens Deters stand in Kontakt mit der Handwerkskammer, weil er auf der Suche nach einem Betrieb war, den er übernehmen konnte. Die Handwerkskammer hat schließlich den Kontakt zwischen uns hergestellt und so sind wir ins Gespräch gekommen.

Wie kam es dann zur Übergabe?

» **Heidemann:** Wir haben uns gemeinsam hingesezt und ich habe Jens den Betrieb gezeigt. Er konnte sich dort alles genau ansehen. So konnte er umfangreiche Einblicke sowohl in Angebotsbearbeitung und Arbeitsvorbereitung als auch in die Buchführung bekommen. Wir haben schließlich bei der Handwerkskammer eine Betriebsbewertung machen lassen und waren uns schnell einig. Also haben wir Nägel mit Köpfen gemacht.

Es hat etwa ein Jahr gedauert, bis wir alle Verträge unterschrieben hatten und mein Nachfolger den Betrieb übernehmen konnte. Nach Abschluss sämtlicher Kauf- und Pachtverträge begann letztendlich die Einarbeitung. Auch jetzt arbeite ich noch 15 Stunden pro Woche als Angestellter in meinem alten Betrieb. In meiner restlichen Zeit kümmere ich mich um Dinge, die in den Jahren meiner Selbstständigkeit zu kurz gekommen sind. (AML)

nur seiner Akzeptanz und kann im Extremfall die Übergabe verhindern.

7. Loslassen und delegieren

In vielen Handwerksbetrieben läuft wenig bis nichts ohne den Chef. Niemand weiß mehr über die Kunden, die Mitarbeiter, die Strukturen und die Abläufe im Betrieb. Daher kann es sinnvoll sein, als Übergeber dem Nachfolger noch eine Zeit lang zur Seite zu stehen.

Zum Problem werde diese Unterstützung jedoch, wenn der Übergeber keine „Ausstiegsstrategie“ hat, warnt Hörnschemeyer. „Nachfolger wünschen sich einen klaren Fahrplan mit vereinbarten Meilensteinen und regelmäßiger Kommunikation.“

Die Betriebsberaterin empfiehlt Übergebern, eine Ausstiegsstrategie konkret zu planen und mit dem Nachfolger abzustimmen:

- Wann und wie reduziere ich meine Stunden?
- Wer fängt die Aufgaben auf?
- Was mache ich in der frei werdenden Zeit?

Hilfreich sei es, wenn der Betriebsinhaber Aufgaben und wichtige Informationen schon vor der endgültigen Übergabe an seinen Nachfolger überträgt. Oder auch an Mitarbeiter, die dem Nachfolger dann weiter zur Seite stehen. „Betriebsnachfolge bedeutet, loszulassen und delegieren zu lernen“, betont Hörnschemeyer. **JÖRG WIEBKING**

Rechts- und Steuerberatung

ZURÜCK in die GKV
Das ORIGINAL!
www.mit-55-wieder-gkv.de
☎ 0041-44-3083992

Hier könnte Ihre
Anzeige stehen!

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

Ankäufe

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

Anzeigenschluss

für die nächst erreichbare Ausgabe vom 25.01.2023
ist am **04.01.2023**

Verkäufe

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

Hallenbau

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

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



SIGNAL IDUNA 
füreinander da

Da für **Anpacker**

Unsere leistungsstarken Versicherungen für
das Handwerk

Es hat sich viel getan, seit SIGNAL IDUNA vor über 110 Jahren aus dem Handwerk für das Handwerk gegründet wurde. Eins ist immer geblieben: unser Anspruch, als Gemeinschaft füreinander einzustehen. Wir sind mit maßgeschneiderten Versicherungs- und Finanzdienstleistungen in jeder Phase Ihres Lebens für Sie da.

[signal-iduna.de](https://www.signal-iduna.de)

Retro, modern, elektrisch

Der VW ID.Buzz ist ein elektrischer Großraumvan und Transporter, der an den ersten Bulli erinnert. Was kann der emotionale Hannoveraner?

Es war 2017, da fuhr VW Nutzfahrzeuge (VWN) seine ID.Buzz-Studie im T1-Stil vor. Nun steht die Serien-Version vor uns und die nimmt – das freut uns sehr – die emotionalen Linien der Studie fast eins zu eins auf.

Als Großraumvan ID.Buzz Pro sowie als verblechten Transporter ID.Buzz Cargo gibt es VWNs erste komplett vollelektrische Baureihe auf MEB-Basis zunächst. Identisch sind Außenmaße und Antrieb: 4,71 Meter misst der ID.Buzz in der Länge, als Antrieb dient der bekannte MEB-Motor mit 204 PS, der an der Hinterachse sitzt und selbige antreibt.

Für rund 420 Kilometer Fahrt soll der netto 77 kWh große Akku reichen. Mit 170 kW ist die Batterie in einer halben Stunde von 5 auf 80 Prozent gefüllt, an kompatiblen DC-Ladesäulen lädt der ID.Buzz via Plug&Charge ohne App oder Ladekarte.

Langer VW ID.Buzz ab 2023

Um viel Platz geht es bei Transportern und den bietet der ID.Buzz. Zwar läuft die Pkw-Variante Pro fürs Erste nur als Fünfsitzer vom Band und in der zweiten Reihe gibt's anstelle von Einzelsitzen nur eine – um 150 Millimeter verschiebbare – Rückbank. Dafür schluckt der Fünfsitzer mindestens 1.121 Liter Gepäck und maximal sogar 2.205 Liter. Noch mehr Platz gibt es ab 2023 im ID.Buzz mit langem Radstand, der auch mit sieben Sitzen vorfahren wird.

Standard in der Nutzfahrzeug-Variante Cargo ist eine Dreier-Sitzbank vorn, ohne Aufpreis gibt es aber auch zwei Einzelsitze. Während im ID.Buzz Pro zwei seitliche Schiebetüren Standard sind, liefert VW für den Cargo serienmäßig nur eine auf der Beifahrerseite. Eine 757 mal 1.162 Millimeter große Luke gibt sie frei; wer eine Schiebetür links möchte, zahlt im Cargo ab 445 Euro (alle Preise netto zzgl. USt.). Und mit den in Kürze bestellbaren Heckflügeltüren gibt es im Cargo für voraussichtlich rund 250 Euro bald auch eine Alternative für die Heckklappe.



Seinen neuen vollelektrischen ID.Buzz bietet VWN von Beginn an auch als Kastenwagen an. Nicht nur das riesige Markenlogo erinnert an den Ur-Bulli.



Der ID.Buzz lädt auch via Plug&Charge.

Effizienter Transporter

Im Interieur begrüßt im Buzz typisches ID-Design. VW betont die Nachhaltigkeit der Materialien, wie im ID.3 erreicht das Qualitätsniveau aber nicht gewohntes VW-Standard. Serie sind die 5,3-Zoll-Digitalinstrumente auf der Lenksäule, fürs Infotainment gibt es einen 10-Zoll-Touchscreen oder einen 12-Zoll-Monitor für das Navi Discover Pro. Das kos-

tet im ID.Buzz Cargo 650 Euro, im ID.Buzz Pro als Bestandteil eines Infotainment-Paketes ab 1.170 Euro.

Uns überzeugt der ID.Buzz nicht nur mit toller Rundumsicht. Für uns bringt er auch die harmonischste Fahrwerksabstimmung aller bisher gefahrenen MEB-Modelle mit. Toll auch die Wendigkeit, der Wendekreis beträgt stadtaugliche 11,1 Meter.

Laut WLTP verbraucht der ID.Buzz Pro kombiniert maximal 21,7 kWh je 100 Kilometer, der ID.Buzz Cargo höchstens 22,2 kWh. Nach unseren Fahrten höchstens mit Landstraßentempo standen 19,8 (Pro) und 19,1 kWh (Cargo) auf den Displays der Fahrzeuge.

Zunächst ein Antrieb im ID.Buzz

Was es sonst zu sagen gibt? Der Travel Assist für automatisiertes Fahren nutzt jetzt auch Schwarmdaten und ermöglicht zum Beispiel assistierte Spurwechsel auf der Autobahn, in den „Park Assist Plus“ lassen sich bestimmte Parkmanöver einprogrammieren, die der ID.Buzz im Anschluss automatisch ausführt. Außerdem: Erste individuelle Ausbauten für den Cargo waren bei VWN und namhaften Aus- und Umbauern auf der IAA zu sehen.

Zum Schluss noch zu den Preisen: Ein Motor, eine Ausstattungsvariante, so lautet das Credo für den ID.Buzz Pro genauso wie für den ID.Buzz Cargo. Damit gibt's jeweils auch nur einen Einstiegspreis und der lautet 54.270 Euro für den Großraumvan und 45.740 Euro für den Kastenwagen. Nicht wenig Geld, aber es sagt ja auch niemand, dass modern interpretierte Nostalgie zum Billigtarif zu haben sei ...

CHRISTIAN FREDERIK MERTEN

TECHNISCHE DATEN

NAME	VW ID.BUZZ CARGO
Segment	Mittelgroßer Transporter
Antrieb (Elektro)	204 PS 20,4–22,2 kWh
Max. Reichweite	425 km
Ladevolumen	3.900 l
Zuladung	648 kg
Anhängelast	1.000 kg
Basispreis	45.740 Euro



Als Transporter fasst der ID.Buzz 3.900 Liter Fracht. Zwei Europaletten sind kein Problem, die maximale Laderaumlänge beträgt 2,23 Meter.



Den ID.Buzz Cargo liefert VW serienmäßig mit einer seitlichen Schiebetür aus.



Cooler Cockpit-Design im ID.Buzz, die Qualität der nachhaltigen Materialien erreicht aber nicht immer gewohntes VW-Standard.



Cooler Kiste: Zweifarblackierung und schmale Rückleuchten in LED-Ausführung sorgen für Akzente. Praktische Details runden das Konzept des ID.Buzz ab.



Unfall: Muss der Mitarbeitende zahlen?

Wer mit dem Auto zurücksetzt, muss vorsichtig sein, sagt die StVO. Mitarbeiter, die dabei grob fahrlässig einen Unfall verursachen, können haftbar sein.

Der Fall: Ein Soldat war mit zwei Kameraden in einem Kastenwagen unterwegs, der wegen spezieller Aufbauten kein Rückfenster und deshalb auch keinen Innenrückspiegel hatte. Während der Fahrt durch ein Übungsdorf auf einem Truppenübungsplatz

bemerkte der Fahrer eine offene Tür an einem der Übungshäuser und setzte ein paar Meter zurück, damit einer der anderen die Tür schließen konnte. Dabei rammte er ein hinter ihm stehendes Fahrzeug so heftig, dass ein Schaden von knapp 9.000 Euro entstand.

Die Bundeswehr als Besitzerin der Fahrzeuge wollte sich den Schaden vom Fahrer erstatten lassen, da er grob fahrlässig gehandelt habe. Der Soldat klagte.

Das Urteil: Das Verwaltungsgericht Würzburg entschied im Sinne des Arbeitgebers. Der Soldat habe aus mehreren Gründen grob fahrlässig gehandelt, so die Richter. So habe er unter anderem gegen den § 9 Abs. 5 StVO verstoßen, der beim Rückwärtsfahren besondere Sorgfaltspflichten verlangt.

Der Soldat hätte sich zum einen nicht mit einem Blick in die Außenwelt zufriedengeben dürfen, sondern hätte einen der beiden Mitfahrer um Einweisung bitten müssen. Zum anderen sei aufgrund der Schadenshöhe anzunehmen, dass der Fahrer zu schnell rückwärts gefahren sei. Und drittens sei das Zurücksetzen an sich überflüssig gewesen, da die Tür, die geschlossen werden sollte, nur ein paar Meter entfernt lag, sodass der Mitfahrer auch zu Fuß hätte gehen können. In diesem Fall könne der Arbeitgeber seinen Mitarbeiter für den entstandenen Schaden haftbar machen. (KW)

Verwaltungsgericht

Würzburg:

Urteil vom 23. August 2022, Az. W 1 K 22.584



Eine teure Reparatur wird fällig, wenn ein Mitarbeiter einen Unfall verursacht.

Foto: GreatFamilyStudio - stock.adobe.com

IMPRESSUM

Norddeutsches Handwerk

Organ der Handwerkskammern
127. Jahrgang

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

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

Redaktion:
Irmke Frömling (Chefredaktion, Vi.S.d.P.)
Tel. 0511 8550-2455
froemling@schluetersche.de
Jörg Wiebking (Redaktionsleiter)
Tel. 0511 8550-2439
wiebking@schluetersche.de
Denny Gille, Tel. 0511 8550-2624
gille@schluetersche.de
Martina Jahn, Tel. 0511 8550-2415
martina.jahn@schluetersche.de

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

Content Management:
Torsten Hamacher, Tel. 0511 8550-2456
hamacher@schluetersche.de
Antje Todt, Tel. 0511 8550-2550
todt@schluetersche.de

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

Verkauf:
Tanja Ehlerding
(Anzeigenleiterin)
Tel. 0511 8550-2647
ehlerding@schluetersche.de
Kai Burkhardt
(Key Account Manager Automotive)
Tel. 0511 8550-2566,
burkhardt@schluetersche.de

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

Derzeit gültige Anzeigenpreisliste:
Nr. 64 vom 1. 1. 2022

Druckerunterlagen:
anzeigen@schluetersche.de
Tel. 0511 8550-2522
Fax 0511 8550-2401

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

Erscheinungsweise:
monatlich

Bezugspreis:
Jahresabonnement:
€ 46,00 inkl. Versand und MwSt.
Studenten € 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.

3D-Druck: Lösung für knifflige Fälle

Für spezielle Kundenwünsche entwickelt Elektromeister Thomas Brauns eigene Ideen und setzt sie mit 3D-Druckern um.

Foto: Martina Jahn



Thomas Brauns beschäftigt sich seit Jahren mit dem 3D-Druck und hat zwei eigene Drucker angeschafft.

Kundenwünsche werden immer individueller und anspruchsvoller. Das merkt Thomas Brauns schon seit einiger Zeit. Doch aufgrund von Materialmangel und Lieferengpässen findet der Elektromeister nicht immer passende Angebote auf dem Markt, mit denen er solche Wünsche erfüllen kann. Deswegen entwickelt der Unternehmer aus Bodenfelde eigene Lösungen.

Aus Basteleien werden Aufträge

Privat beschäftigte sich Brauns schon mit dem 3D-Druck, als der hierzulande noch nicht so verbreitet war. Je mehr er damit experimentierte, desto häufiger stellte er sich die Frage, ob er das nicht auch professionell nutzen kann: „Auf die Idee, Teile selbst herzustellen, kam ich beim Konstruieren von Montageplatten für Gegensprechanlagen“, berichtet Brauns.

„Einige Teile, die ich beispielsweise für den Bereich Smart Home gern verbaut hätte, gab es einfach nicht auf dem Markt“, erinnert sich der Handwerker. Das seien etwa Konsolen, Gehäuse oder kleine Montageteile gewesen, die ihm fehlten. In einem Autohaus sollte er zum Beispiel ein smartes Beleuchtungssystem nachrüsten. Da die Elektrik für Taster normalerweise unter dem Putz angebracht wird, waren im Handel keine dezenten Über-Putz-Lösungen zu finden.

„Also habe ich den Unterbau für den Tastsensor selbst konstruiert und auf den Drucker geschickt“, sagt der Meister. So konnte er dem Kunden den Wunsch erfüllen, die Wand nicht aufzubrechen. Den Taster habe er auf dem schmalen Gehäuse an der Wand angebracht, sodass es kaum zu sehen war.

Schnelle Lösungen in Eigenregie

Für die Planung von Elektroanlagen und für Aufträge im Bereich Smart Home nutzt Brauns seit Jahren ein computergestütztes CAD-System. Schon vor Beginn seiner Selbstständigkeit 2005 hat er damit gearbeitet. „Seit den Anfängen des Technischen Zeichnens in der Meisterschule ist mein Interesse stetig gewachsen – und auch meine Erfahrung mit den Konstruktionsprogrammen“, sagt der 59-jährige Chef der T & T Elektrotechnik GmbH.

Mittlerweile vergeht fast keine Woche, in der Thomas Brauns seine 3D-Drucker nicht nutzt. In seinem Sechs-Mann-Betrieb ist er zwar bislang der Einzige, der das Programm bedient. Doch die Anschaffung habe sich gelohnt. „Da ich meine Ideen selbst ins CAD-



Der Wunsch nach individuellen Lösungen steigt weiter.

Thomas Brauns, Elektromeister

System eingeben und gestalten kann, ist das schnell und unkompliziert gemacht“, sagt er. Zudem bereite ihm diese Arbeit großen Spaß. Sind die Montageteile am PC fertig konstruiert, schickt er sie über das Firmennetzwerk zum Drucker in den Keller. Von überall kann er die Drucker bedienen und ihren Fortschritt einsehen. Denn neben den Geräten hat Brauns Kameras installiert. Sie liefern Livebilder entweder auf den Büro-Bildschirm oder auf sein Smartphone.

Wie lange der Druck eines Montageteils dauert, hängt von der Komplexität ab: „Für ein Gehäuse, das als Unterbau für den Taster fungiert, braucht der Drucker etwa sechs Stunden“, berichtet Brauns. Für einen anderen Kunden hat der Handwerker eine Vorrichtung für eine Terrassenbeleuchtung entwickelt. „Ich

brauchte davon sechs Stück, jeder Druck hat 36 Stunden gedauert“, erklärt er. Doch weil Brauns während des Druckprozesses andere Aufgaben abarbeiten kann, spiele die Zeit eine untergeordnete Rolle.

Kunden honorieren seine Ideen

Bisher seien alle Kunden mit seinen selbst entwickelten Lösungen zufrieden. „In Geschäften oder im Internet würden sie keine so individuellen Teile bekommen, das schätzen sie“, betont Brauns. Zwar mache der Anteil der Aufträge, in denen 3D-Druck zum Einsatz kommt, erst etwa fünf Prozent des Auftragsvolumens aus. Brauns vermutet jedoch, dass es künftig mehr werden: „Der Wunsch nach individuellen Lösungen steigt weiter.“ MARTINA JAHN

NAMEN UND NACHRICHTEN

Handwerker im Landtag

In den 19. Niedersächsischen Landtag wurden sieben Handwerker gewählt*. Das entspricht einem Anteil von knapp unter fünf Prozent. Folgende Personen vertreten das Handwerk in dieser Legislaturperiode:

- Matthias Arends, selbstständiger Elektrotechnikermeister aus Emden, SPD
- Markus Bosse, angestellter Zahntechniker aus Schöppenstedt, SPD
- Nico Bloem, angestellter Schiffbauer aus Weener, SPD
- Christian Frölich, Bauunternehmer aus Rosdorf, CDU
- Thorsten Moriß, selbstständiger Handwerksmeister im Bereich Hochbau aus Wilhelmshaven, AfD
- Jürgen Pastewsky, Geschäftsführer eines Malerbetriebs in Braunschweig, AfD
- Ansgar Georg Schledde, Bauunternehmer aus Messingen, AfD

*Quelle: Hannoversche Allgemeine Zeitung, 7. November 2022, eigene Recherche

Neue Hilfen für Betriebe geplant

Der Niedersächsische Landtag hat einen Nachtragshaushalt beschlossen: 2,9 Milliarden Euro für die „Krisenbekämpfung“. „Davon gehen etwa 200 Millionen Euro als Sofortprogramm an Betriebe, die besonders unter den Energiepreisanstiegen leiden“, sagt Christian Budde, Sprecher des niedersächsischen Wirtschaftsministeriums. Er rechne mit weiteren 100 Millionen Euro vom Bund. „Wir sind uns der Dringlichkeit bewusst“, sagt Budde. Dennoch müssten sich Land und Bund bei der Ausgestaltung der Förderrichtlinien eng abstimmen. Im Dezember sollen sie veröffentlicht werden. Bei Antragstellung und Auszahlung der Gelder soll – wie auch bei den Corona-Hilfen – die NBank mit eingebunden werden. (JA)

Wallbox-Planer für Elektrobetriebe

Die Nachfrage nach Ladepunkten steigt. Ein digitales Programm soll Betriebe bei der Planung von Wallboxen unterstützen. So funktioniert es.

Mit dem Wallbox-Planer können Interessenten ihre Ladeinfrastruktur am Computer konfigurieren, teilt der Landesinnungsverband für Elektro- und Informationstechnik Niedersachsen mit. Kunden können sich mit wenigen Klicks ihre Ladeinfrastruktur zusammenstellen, inklusive eines Kostenvorschlags. Betriebe kommen erst bei der Umsetzung ins Spiel und sparen sich aufwendige Vor-Ort-Besuche im Vorfeld der Installation. Die Kundendaten und bereits hochgeladene Fotos können Handwerksbetriebe nutzen und auf die Anfrage besser eingehen.



Kunden können mit einem Wallbox-Konfigurator Vorarbeit leisten. Installierende Betriebe profitieren davon.

Es sei auch möglich, den Wallbox-Planer in die firmeneigene Website zu integrieren. Damit schafften Betriebe einen Rund-die-Uhr-Service für ihre Kunden. Er biete Unternehmen zudem Mehrwert durch eine integrierte Projektbörse. Über diese haben Nutzerbetriebe Zugriff auf Konfigurationsaufträge. Ohne eigenen Akquisearbeit sei es ihnen somit möglich, an neue Aufträge zu kommen. Der Wallbox-Planer ist Teil des vom Zentralverband der Deutschen Elektro- und Informationstechnischen Handwerke (ZVEH) mitentwickelten Smartkonfigurators. Wer ihn nutzen

Zur Registrierung: www.ekonfigurator.de

Alles für's Handwerk unter einem Dach.

HORNBACH

Es gibt immer was zu tun.

Logo: PROFISERVICE

Nutze die Vorteile für gewerbliche Kunden. Infos im Markt oder auf hornbach-profi.de



Foto: Lena Schöning Fotografie

Beste auf Landesebene

Das regionale Handwerk ist bei der Landessiegerehrung in Celle stark vertreten. Zahlreiche Glückwünsche gehen an die 13 jungen Menschen, die auch dank ihrer Betriebe eine Top-Ausbildung absolviert haben.

Die Größe Niedersachsens ist auf der Leinwand sehr gut dargestellt, als die Siegerinnen und Sieger des Leistungswettbewerbs des deutschen Handwerks nach Kammerbezirken gruppiert aufgerufen werden. Gleich 13 Namen und Berufe erklingen in der Celler Congress Union für die Region Oldenburg. „Das ist ein schöner Erfolg für die jungen Talente, für die Ausbildungsbetriebe und für das regionale Handwerk“, gratulierte Eckhard Stein. Der Präsident der Handwerkskammer ergänzte bei der Landessiegerehrung: „Laut Umfragen sind Handwerkerinnen und Handwerker besonders stolz auf das, was sie beruflich tun. Wir sehen heranreifende Persönlichkeiten, die ihren Beruf mit viel Leidenschaft ausüben.“

Nach ihren Erfolgen über Prüfungsnoten bei den Gesellen- und Abschlussprüfungen wurden die 13 Siegerinnen und Sieger je nach Beruf nach den Maßstäben des Wettbewerbs bewertet. Die Ehrung in Celle hat der Niedersächsische Handwerkstag (NHT) für insgesamt 63 Siegerinnen und Sieger organisiert. Wie wichtig die Gesellinnen und Gesellen für die Zukunft des Handwerks vor dem Hintergrund der anstehenden Transformationsaufgaben sind, betonte NHT-Präsident Mike Schneider: „Besonders zur Bewältigung der Energie- und Klimawende steigt der Fachkräftebedarf weiter an. Daher ist es wichtig, dass Land und Bund einen neuen Schwerpunkt auf die Stärkung der beruflichen Bildung legen – auch in finanzieller Hinsicht.“

„Wir sehen heranreifende Persönlichkeiten, die ihren Beruf mit viel Leidenschaft ausüben.“

Eckhard Stein,
Kammerpräsident

Eine ganz besondere Auszeichnung erhielten Jessica Reitmann, Elektronikerin Fachrichtung Informations- und Telekommunikationstechnik aus dem Kammerbezirk Hannover, sowie Ole Christian Steinhausen aus Wilhelmshaven, Maßschneider Schwerpunkt Herren. Als Frau in einem männerdominierten Beruf beziehungsweise als Mann in einem frauendominierten Beruf sind die beiden ausgezeichneten Vorbilder für andere, die diesen Schritt gehen möchten.

Über die Ehrung der Bundessieger berichten wir in der kommenden Ausgabe. **TORSTEN HEIDEMANN**

Fotos: Instagram- und Facebook-Kanal der Handwerkskammer Oldenburg

Landessieger

Nachstehend die 1. Landessiegerinnen und Landessieger sowie ihre Ausbildungsbetriebe:

- **Bäcker** Tjorben Wöbse, Kirchlinteln (Holzofenbäckerei Ripken GmbH & Co. KG, Apen)
- **Bootsbauer** Henry Helmcke, Jameln (Jade Yachting GmbH, Wilhelmshaven)
- **Elektroniker, Fachrichtung Automatisierungstechnik** Fabian Diekmann, Damme (Franz Holthaus Elektro GmbH, Lohne)
- **Fahrzeugaackiererin** Sabrina Hasel, Damme (Enneking Autolackiertechnik GmbH, Damme)
- **Fliesen-, Platten- und Mosaikleger** Brian Wessels, Westerstede (Thorsten Schipper, Bad Zwischenahn)
- **Fotografin** Celina Rickels, Westerstede (Rüdiger Däging Fotografenmeister, Rastede)
- **Gerüstbauer** Fabian Hoes, Achim (Bassenberg & Schwarting GmbH, Stadland)
- **Goldschmiedin** Carlotta Pasqua Mastrangelo, Wildeshausen (D'OR Galerie und Goldschmiede, Oldenburg)
- **Kauffrau für Büromanagement** Nicole Scheidler, Garrel (Heinrich Kühling Stahl- und Metallbau GmbH, Friesoythe)
- **Maßschneider, Schwerpunkt Herren** Ole Christian Steinhausen, Wilhelmshaven (Landesbühne Niedersachsen Nord GmbH, Wilhelmshaven)
- **Metallbauer, Fachrichtung Nutzfahrzeugbau** Tom Oltmanns, Garrel (A + T Nutzfahrzeuge GmbH, Garrel)
- **Systemelektroniker** Jan Krämer, Oldenburg (Leifert Induction GmbH, Oldenburg)
- **Zweiradmechatroniker, Fachrichtung Fahrradtechnik** Florian Hampel, Großenkneten (Hermann Bild Mechanikermeister, Vechta)

PIA-Preisträger von NWZ geehrt

Die Nordwest-Zeitung hat herausragende Ausbildungsideen gewürdigt. Beim Preis für innovative Ausbildung (PIA) eroberte der Bad Zwischenahner Badezimmer-Ausstatter Hüppe in diesem Jahr den 1. Platz. Die Idee: Eigene Auszubildende schalten sich aktiv in die Suche des nächsten Jahrgangs ein. Der 2. Preis ging an Cewe. Der Oldenburger Foto- und Onlinedruckspezialist punktete mit der festen Verankerung eines Nachhaltigkeitsprojektes in der Berufsausbildung. Den 3. Preis bekam die Rügenwalder Mühle aus Bad Zwischenahn. Bei dem Spezialisten für Wurst und fleischlose Produkte betreiben Azubis bald einen nachhaltigen Shop.

Infos: www.nwzonline.de/pia

Detektivische Spürnasen erwünscht

In der neuen Podcast-Folge von „Moin Handwerk“ erzählt Thorsten Klang über seine Tätigkeit als Sachverständiger für das Kfz-Handwerk.

„Nur ein Messgerät dranhalten, damit ist es heute nicht mehr getan - da ist analytisches Denken gefragt“, stellt Thorsten Klang gleich zu Anfang klar. Er ist seit über 25 Jahren als Sachverständiger in einem eigenen Büro in Oldenburg und Delmenhorst tätig und liebt seinen Beruf.

Im Gespräch mit Podcast-Moderator Jan-Bastian Buck erinnert er sich an besonders spektakuläre Fälle aus seiner Laufbahn und verrät, dass er auch nach Feierabend noch nicht genug von Fahrzeugen und Motoren hat. Außerdem erklärt Klang den Unterschied zwischen HU-Prüfern, Sachverständigen und Gutachtern vor Gericht und warum ein guter Sach-

verständiger auch ein guter Detektiv wäre. „Wie jeder Handwerker sind auch wir letztendlich Problemlöser. Neben überdurchschnittlichen Kenntnissen auf dem jeweiligen Sachgebiet muss man auch hilfsbereit sein“, so Klang.

Wer sich nach dem Hören der Folge für die Tätigkeit als Sachverständiger interessiert, kann sich gerne bei Birgit Brauer (0441 232-221, brauer@hwk-oldenburg.de) melden oder sich auf unserer Webseite informieren.

Zum Podcast: Alle Folgen von „Moin Handwerk“ gibt es auf den gängigen Streaming-Plattformen wie iTunes, Spotify, deezer und Co. zu hören.



Foto: Fenja Gralla

Im Gespräch: Jan-Bastian Buck (links) und Thorsten Klang.

Auszeichnung für die Uwe Thormählen GmbH

Große Freude bei dem Dachdecker- und Zimmereibetrieb aus Elsflth: Für einen Kita-Bau an der Carl von Ossietzky Universität Oldenburg wurde er mit dem Holzbaupreis Niedersachsen 2022 ausgezeichnet. Das Projekt führte er gemeinsam mit dem Oldenburger Architekturbüro Angelis & Partner durch.

„Die eingereichten Projekte geben Denkanstöße für eine klimafreundliche Baukultur und einen nachhaltigen Bausektor“, sagte die Niedersächsische Ministerin für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz, Barbara Otte-Kinast, in ihrer Laudatio bei der Preisverleihung. Die hohe gestalterische und holzbautechnische Qualität spreche für sich. Auch Energieeffizienz, Wirtschaftlichkeit in Betrieb und Unterhalt sowie die Recyclingfähigkeit fließen in die Bewertung der Jury ein.

Die Verwendung von Holz und das offene helle Raumkonzept mache den Kita-Neubau zur idealen Umgebung für die 0-12 Jahre alten Kinder, heißt es in der Mitteilung des Ministeriums.

Fröhliche Weihnachten!

Liebe Handwerkerinnen und Handwerker, liebe Freunde und Partner des Handwerks,

schon bald zünden wir die vierte Adventskerze an und Weihnachten steht unmittelbar vor der Tür. Eine schöne Gelegenheit, einmal innezuhalten und Danke zu sagen. Danke für die gute Zusammenarbeit auf allen Ebenen im und für das Handwerk!

Einen besonderen Dank an alle Handwerkerinnen und Handwerker, verbunden mit unseren Weihnachtswünschen, haben wir dieses Jahr in einem Video mit Augenzwinkern verpackt. Wir laden Sie herzlich ein, es über den QR-Code in unserem YouTube-Kanal zu öffnen. Alternativ können Sie auch gerne auf unserer Facebook- oder Instagram-Seite vorbeischaun.

Weihnachtliche Grüße

E. Stein

Eckhard Stein
Präsident

H. Henke

Heiko Henke
Hauptgeschäftsführer

Handwerkskammer Oldenburg



Zur Überraschung geht es auch hier:

www.hwk-oldenburg.de
www.facebook.com/hwkoldenburg
www.instagram.com/hwk_oldenburg

Öffnungszeiten der Kammer

Die Handwerkskammer ist im ausklingenden Kalenderjahr bis Freitag, 23. Dezember um 13 Uhr zu erreichen. Nach den Weihnachtsfeiertagen bleibt die Kammer bis einschließlich Neujahr geschlossen. Alle Dienstleistungen stehen danach wieder ab Montag, 2. Januar 2023, zu den gewohnten Öffnungszeiten zur Verfügung.

Wir wünschen allen Handwerkerinnen und Handwerkern einen guten Rutsch ins neue Jahr!

Informationen:
www.hwk-oldenburg.de



Benötigt: Bezahlbare Energie

Die Unsicherheit ist groß – das lässt sich aus der Konjunkturumfrage unter den Betrieben ableiten.

Krieg, steigende Energiekosten, schwindende Kaufkraft und kaum kalkulierbare Materiallieferungen: In diesem Umfeld ist der Geschäftsklimaindex des regionalen Handwerks stark gefallen. Bei der Vorstellung der Herbstumfrage der Handwerkskammer berichtete Präsident Eckhard Stein: „Im Vorjahr lag der Index, der die Geschäftslage und die Erwartungen abbildet, bei 128 Punkten - nun sind es 91 Punkte, weil vor allem die Energiepreise für große Unsicherheit sorgen.“

Laut Stein haben sich 1004 Betriebe an der Umfrage beteiligt. „Die hohe Zahl der Rückmeldungen bestätigt die Annahme, dass die Energiekrise unsere Betriebe stärker trifft als die Pandemie es getan hat. Alle sieben Gewerkegruppen melden diesbezüglich negative Entwicklungen. Die Umfrage bestärkt uns in dem Ansatz, von der Bundesregierung schnelle und wirksame Maßnahmen gegen hohe Energiekosten zu fordern. Zudem darf es keine hohen bürokratischen Hürden geben, wenn Betriebe beispielsweise eine Photovoltaikanlage installieren möchten“, sagte der Präsident.

Unter dem Strich müssten bezahlbare Energie und gute unternehmerische Rahmenbedingungen stehen, so Eckhard Stein. „Dann kann das Handwerk seine Stärken ausspielen. Das Handwerk hat sich in schwierigen Zeiten immer als Stabilitätsanker und Zukunftsmacher erwiesen. Handwerkerinnen und Handwerker wollen die Zukunft mitgestalten. Eine Ausbildung im Handwerk hat Zukunft - jetzt vielleicht mehr denn je“, sagte der Präsident.

Aus der betrieblichen Praxis berichtete Werner Magnus. Der Karosseriebau- und Kfz-Mechanikermeister aus Jever ist Inhaber der Günter Magnus GmbH. Der Chef von 20 Mitarbeitern erklärte: „Beim



Sprachen mit den Medien über die Lage im Handwerk (v. li.): Werner Magnus (Inhaber Günter Magnus GmbH), Eckhard Stein (Kammerpräsident), Heiko Henke (Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer) und Eva Tanczos (Betriebswirtschaftliche Beraterin der Handwerkskammer).

Gas waren die Kosten bereits bis Ende September dreimal so hoch wie im Vorjahr.“ Er steht mit dem Versorger in engem Kontakt. Magnus ist froh, dass er einige Maßnahmen zum Energiesparen schon vor der Preisexplosion umgesetzt hat, darunter die Ausstattung zweier Werkhallen mit LED-Beleuchtung und den Kauf eines neuen Hallentores.

Eine aktuelle Umstellung betrifft den Klarlack. „Hier hilft uns eine technologische Entwicklung. Wir arbeiten jetzt mehr mit Feuchtigkeit als mit Wärme. Der neue Lack trocknet bei 25 Grad und spart somit viel Energie ein, laut Hersteller 70 Prozent.“ Werner Magnus erwähnte aber auch, dass die Mitarbeiter neue Schutzanzüge bekommen haben, geschult wurden und dass der Lack im Einkauf um 15 Prozent teurer ist als der Vorgänger. „Diese Investition wird sich aber auszahlen“, zeigte er sich optimistisch.



Die Investition in Schutzanzüge wird sich auszahlen.

Werner Magnus,

Betriebsinhaber,
zur Umstellung auf einen Lack,
der weniger Wärme benötigt.

Heiko Henke, Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer, ging auf verschiedene Aspekte der Konjunktur ein. „Fast jeder Betrieb – nämlich 96 Prozent - hat höhere Einkaufspreise als noch vor sechs Monaten. Im selben Zeitraum haben aber lediglich 65 Prozent der Unternehmen die Verkaufspreise erhöht. Bei den Investitionen macht sich Zurückhaltung breit. Qualifiziertes Personal bleibt ein Dauerthema. Alle Handwerksgruppen melden offene Stellen.“

Eva Tanczos, betriebswirtschaftliche Beraterin bei der Handwerkskammer, hatte die Umfrage ausgewertet und ging auf die sieben Gewerkegruppen ein. Die Schlaglichter lesen Sie in der Spalte rechts neben diesem Artikel. **TORSTEN HEIDEMANN**

Den Bericht als PDF mit Grafiken anfordern:
heidemann@hwk-oldenburg.de

Umfrage: Schlaglichter der Branchen

- Bauhauptgewerbe: Der Geschäftsklimaindex ist um 37 Prozent zurückgegangen im Vergleich zum Vorjahr.
- Ausbaugewerbe: Die Zufriedenheit mit der Auftragslage hat das niedrigste Niveau seit fünf Jahren erreicht.
- Handwerke für den gewerblichen Bedarf: Der Beschäftigungssaldo ist um 18 Punkte gefallen und geht ins Negative, das heißt hier wird Personal dringend benötigt.
- Kraftfahrzeuggewerbe: Beim Umsatz ist die Entwicklung stark rückläufig und erreicht den niedrigsten Stand seit fünf Jahren.
- Nahrungsmittelgewerbe: Die Geschäftslage wird mit einem Rückgang von 67 Prozent als düster betrachtet. Die Investitionen sind um die Hälfte eingebrochen und die letztjährig hohe Beschäftigungsentwicklung hat mit einem Saldo von -17 den niedrigsten Wert aller Gewerbegruppen erreicht.
- Gesundheitsgewerbe: Die Geschäftslage geht um 40 Prozent zurück und der Auftragsbestand um 47 Prozent.
- Personenbezogene Dienstleistungen: Diese Gruppe gibt noch das positivste Bild wieder, wobei sich der Personalmangel auch hier negativ auswirkt.



vr.de/weser-ems

Überblick im Banking.
 Weitblick im Business.

Morgen kann kommen.

Wir machen den Weg frei.

Mit unserem OnlineBanking.

Verwalten Sie alle Konten und Zahlungen online. Behalten Sie den Überblick über Ihre Vermögenspositionen. Profitieren Sie rund um die Uhr von entscheidungswichtigen Informationen. Unser Banking für Ihr Business – hier informieren:
vr.de/weser-ems

**Volksbanken
Raiffeisenbanken** 

Kleines Café für feine Genüsse

Mit ausgewählten Zutaten und exklusiven Geschmackskombinationen begeistert Konditormeisterin Harika Mahn ihre Gäste. Zur Vorweihnachtszeit gibt es wohlige Winterkreationen.

Eine zarte Creme aus Passionsfrucht und Schokolade, umgeben von einer glatten Hülle knackiger weißer Schokolade mit gelbleuchtender Marmorierung. Egal, wie bewusst man diese handgefertigte Praline auch genießt, sie ist zu schnell verschwunden. Und während die Sinne noch versuchen, die letzten flüchtigen Aromen aufzusaugen, müht sich das Hirn bereits, die wohlige Erinnerung genau abzuspeichern.

Jeder Genuss hat sein Ende. Aber zum Glück hat Harika Mahn noch einen ganzen gläsernen Kühlschrank voller Kuchen, Törtchen und Pralinen vorbereitet. Anfang 2020 hat die heute 31-jährige Konditormeisterin sich in einer Fußgängerzone im Herzen Lüneburgs ihren Traum von der Selbstständigkeit erfüllt. Nicht in erster Linie mit handgemachten Törtchen und Pralinen, sondern mit Eis: „Ich war schon immer ein Eis-Fan“, sagt die gebürtige Münsterländerin. Sie wollte eine Eisdiele eröffnen, die sich vom allzu bekannten Standard deutlich abhebt: zum Beispiel mit außergewöhnlichen Geschmackskombinationen und einer rein handwerklichen Fertigung. Und als sie ihren Lebensgefährten und mit ihm auch Lüneburg kennenlernte, stellte sie fest: „So einen Laden gab es hier noch nicht.“ Gute Voraussetzungen für die Gründung der Calluna Eispatisserie.

Nur natürliche Zutaten

Heute arbeitet in dem kleinen Café ein dreiköpfiges Kernteam, das aus der Chefin, einer Konditorin und einer Auszubildenden besteht. Hinzu kommen festangestellte Saisonkräfte im Sommer und helfende Hände auf Minijob-Basis. Während in der heißen Jahreszeit vor allem erfrischende Eissorten angeboten werden, dominieren in der kalten Jahreszeit winterliche Kreationen die Karte. „Das war von Anfang an Teil des Konzepts“, erklärt Mahn. Ähnlich wie bei ihren Eissorten tobt sie sich bei ihren Pralinen und Kuchen gerne kreativ aus. Einzige Regel: „Mir ist es total wichtig, dass in meinen Produkten nur natürliche Inhaltsstoffe drin sind. Das heißt: Keine Geschmacksverstärker, keine künstlichen Emulgatoren, Aromen oder Farbstoffe, keine Texturverbesserer.“ Was regional verfügbar ist – zum Beispiel Frischmilch oder Eier – kauft sie regional ein.

Aus den Zutaten entstehen mal fruchtige Kreationen wie eine Vanillecreme mit Basilikuminfusion und frischen Himbeeren auf einem lockeren Törtchenboden oder ein Mango-Passionsfrucht-Tartelette. Beliebt sei auch der Kokos-Cassis-Reisekuchen mit Johannisbeeren und einer Schokolade, die ein Süßholzaroma verbreitet. Und Fans des veganen Schokogenusses kämen beim Vegannuss-Törtchen mit pflanzlicher Schokomousse auf ihre Kosten.

In den veganen Rezepten stecke einige Entwicklungsarbeit. „Damit man eine vegane Mousse aufschlagen kann, arbeitet man zum Beispiel mit Kartoffelprotein“, erklärt Mahn. Eine Herausforderung der veganen Alternativen: Sie würden sich von Sahne



Blick ins Café: Den Gästen der Calluna Eispatisserie schmeckt das winterliche Angebot.



Kleine Auswahl (v. l.): Vegannuss-Törtchen, Kakaotaler, vegane Praline, Passionsfruchtpraline, Frucht-Tartelette.



Harika Mahn weiß, wie sie ihre Kreationen ansprechend präsentiert. Hier trägt sie noch ein goldenes Pulver auf.

und Butter deutlich in Geschmack und Verhalten unterscheiden. Die Unternehmerin arbeitet mit diesen Unterschieden, um Leckereien mit einem eigenen Charakter zu schaffen.

Mehr Sichtbarkeit mit Instagram

Wenn sich die Konditormeisterin neue Rezepte überlegt, testet sie diese direkt bei ihren Kunden. „Zuerst probiere ich selbst, wie gut die Produkte geworden sind, dann kommen sie in die Auslage und ich schaue, wie sie ankommen.“ All ihre Rezepte hält die Unternehmerin in einem Rezeptbuch fest – ganz bewusst handschriftlich und nicht digital. „Das fühlt sich ein-

fach authentischer an“, sagt Mahn. Aber die Unternehmerin versteht es auch, die Vorteile der Digitalisierung für sich zu nutzen. Zum Beispiel auf Instagram, wo die Calluna Eispatisserie 2.000 Follower hat. Beim Aufbau der Reichweite half es, dass unter der zahlenden Kundschaft auch manche Influencer waren, die ihren Besuch in einem Instagram-Post mit ihren Fans teilten. „Wir posten auf Instagram vor allem, was gut aussieht“, sagt Harika Mahn. „Und in den Storys informieren wir über unser aktuelles Angebot.“

Verschiedene Eiskreationen gehören dabei ganzjährig zum Programm der Eispatisserie – im Sommer zwölf Sorten, im Winter noch sechs. Dabei werden



Harika Mahn, Konditormeisterin

die Geschmacksrichtungen der Jahreszeit angepasst. Zu den Winterkreationen gehörten beispielsweise Apfel-Tonka, Milchreis-Zimt und Milchreis-Pflaume – oder extra für die Vorweihnachtszeit Geschmacksrichtungen wie Spekulatius, Marzipan oder gebrannte Mandeln. Künftig sollen noch mehr Leute in den Genuss der Leckereien aus der Calluna Eispatisserie kommen. „Wir planen, in Kürze einen zweiten Laden in einer belebten Gastronomie-Straße in Lüneburg zu eröffnen“, sagt Harika Mahn. „Dort stehen zur Vorweihnachtszeit auch die Weihnachtsmarktstände und so wollen wir noch mehr Laufkundschaft für uns gewinnen.“ DENNY GILLE



Lust auf winterliche Genüsse? Konditormeisterin Harika Mahn hat sich 2020 in Lüneburg mit der Calluna Eispatisserie selbstständig gemacht. Zur kalten Jahreszeit bietet sie winterliche Leckereien wie handgemachte Törtchen und Pralinen an.

VIER FRAGEN AN

Anna Meyer

FIRMENNAME Biedermeyer Maßschneiderei
WEBSITE www.biedermeyer.com
ORT Lönningen und Hamburg
GEWERK Maßschneiderin
FUNKTION Inhaberin



1. Was ist Ihr wichtigster Marketing-Kanal?

Meine Website, darüber bekomme ich die meisten Anfragen und Aufträge.

2. Welchen Stellenwert hat die Website für Ihren Betrieb?

Sehr wichtig. Auf der Website sind alle wichtigen Infos. Kunden erfahren, wie sie zu ihrem eigenen Maßanzug kommen. Besonders die Infos über die Preise und die Fertigungsdauer sind wichtig. So wissen die Kunden, worauf sie sich einlassen.

3. Wie wichtig ist Ihnen eine einheitliche Außenwirkung?

Ich achte auf ein stimmiges Gesamtbild von Website und meinem Instagram-Auftritt. Farbgebung und Stil müssen einfach zusammenpassen.

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

Lange habe ich kaum Marketing gemacht, das war nicht gut. Daher habe ich ein Marketingkonzept entwickelt, verändert hat sich seither wenig.

Foto: Julia Hansen/Spektrogramm

ZU GUTER LETZT

Denkmalpreis für Rettung der Stabkirche in Stiege

Mitte 2021 haben erfahrene Handwerksbetriebe dabei geholfen, die Stabkirche Stiege aus dem Harzer Wald in den Ort Stiege umzuziehen. Ungeschützt war das Bauwerk aus dem Jahr 1905 zuvor immer wieder Ziel von Vandalismus und drohte zu zerfallen. Das Projekt lief unter der Federführung des Fördervereins Stabkirche Stiege e.V. Das Engagement des Vereins und die Arbeit der Betriebe bei der Rettung des Bauwerks in Holzrahmenbau wurden jetzt mit dem Wolfgang-und-Ursula-Engelbarts-Preis ausgezeichnet. Er wurde im Rahmen des Bundespreises für Handwerk in der Denkmalpflege verliehen.

Die Jury lobte den Einsatz für den Erhalt und die Nutzung der Kirche an einem neuen Ort. Der Verein habe sich durchgesetzt – trotz Bedenken gegen den Umzug der Kirche. Dafür haben die Handwerker sie in Einzelteile zerlegt und am neuen Standort wieder

aufgebaut. An dem Projekt beteiligt war unter anderem der Dachdeckerbetrieb Hartmut Hoppe aus Stiege. Von ihm stammt das neue Dach inklusive der 1,5 Meter langen Bohlen mit Drachenköpfen. Um die Restauration der Fenster kümmerten sich die Glaswerkstätten Schneemelcher aus Quedlinburg. Auch Elektriker, Metallbauer, Tischler und Zimmerer waren am Werk. (JA)



Foto: Stabkirche Stiege e.V.



Foto: Dudenverlag

Sprüche aus dem Handwerk

„Nägel mit Köpfen machen“, „Jeder ist seines Glückes Schmied“ oder „Schuster, bleib bei deinen Leisten!“ – Sprüche wie diese kennt fast jeder und sie haben ihren Ursprung im Handwerk. Der Autor Rolf-Bernhard Essig hat 300 beliebte Redensarten gesammelt und erläutert in seinem neuen Buch deren Bedeutung. „Pünktlich wie die Maurer“ heißt es und ist im Dudenverlag erschienen. Leser dürfen es allerdings mit der Handwerksrolle nicht ganz so genau nehmen. Denn im Buch sind auch einige Berufe zu finden, die nicht zum Handwerk gehören, zum Beispiel Köche. Der Ursprung dieser Redensarten ist aber trotzdem interessant. (AML)