



Mit Strategie

Zufriedene Kunden sind wertvolle Kunden. Unternehmer Siegmund Zajonc erreicht sie mit System. **Seite 7**

Egal, welches Handwerk Sie genau beherrschen: **Wir versichern es Ihnen.**

Mehr Infos unter www.signal-iduna.de

SIGNAL IDUNA
gut zu wissen

WEITERE THEMEN



Bruder zeigt Bruder an

Vor Gericht will er dann nichts mehr sagen. Doch das geht nicht. **Seite 2**

Prozesse optimieren

Effizientere Abläufe? Gerne! Doch wo fängt man am besten an? **Seite 6**

Online Azubis finden

Am 7. Oktober startet regionale Ausbildungsmesse online. **Seite 12**

INFOKANÄLE

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



Wir sind auch online unter www.hwk-aurich.de und auf Facebook, Twitter und Instagram 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

Fotos: DD/rockstar - stock.adobe.com | Jordan GmbH

Carina Harders
Elektronikerin

Was ich tue, macht mich erfinderisch.

Wir wissen, was wir tun.

DAS HANDWERK
DIE WIRTSCHAFTSMACHT VON NEBENAN.

HANDWERK.DE

Powerfrau für smarte Lösungen

Die Elektronikerin Carina Harders ist eine von fünf neuen Botschaftern der Imagekampagne.

Die Meisterin aus Bad Zwischenahn hat schon als Kind Handwerksluft im elterlichen Betrieb geschnuppert. Mittlerweile ist die 26-Jährige Geschäftsführerin des Familienbetriebs und kümmert sich nicht mehr nur um Lampen, sondern um komplexe Smart-Home-Lösungen. „Wenn man das leuchtende Endergebnis sieht und die strahlenden Kundenaugen, das ist einfach das Schönste“, sagt Harders über ihre Arbeit.

Zu den neuen Gesichtern der Kampagne, die mit dem Stolz der Handwerker wirbt, gehören zudem der Landmaschinen-Mechatroniker Hauke Hubert (Cuxhaven), die Beton- und Stahlbetonbauerin Jule Janson (Mühlacker) und die Fahrzeuglackierer Johanna und Lukas Kaiser, Beselich. (JA)

Weitere Infos auf handwerk.de

Direkt und digital werben

Viele offene Lehrstellen treffen auf zu wenige Bewerber. Bis Ende des Jahres können noch Ausbildungsverträge unterzeichnet werden. Was müssen Betriebe jetzt für die Azubi-Suche tun?

Das Ausbildungsjahr ist gestartet, aber es gibt viele offene Lehrstellen im Handwerk. Etwa 5.500 bis 6.000 Ausbildungsplätze sind nach Angaben der Landesvertretung der Handwerkskammern Niedersachsen (LHN) landesweit noch nicht besetzt.

Wie kommt es zu diesen Zahlen? „Die Corona-bedingten Kontaktbeschränkungen kamen in einer für das Handwerk wichtigen Phase des Jahres, in der verstärkt Berufsorientierung und die Anbahnung von Ausbildungsverträgen stattfinden“, sagt Goran Miladinovic, Fachbereichsleiter Berufsbildung bei der Handwerkskammer Osnabrück-Emsland-Grafschaft Bentheim. „Der persönliche Kontakt zwischen Betrieben und Schülern, das Kennenlernen der Berufe und Praktika vor Ort waren in diesem Jahr fast unmöglich“, betont er.

Dass die Ausbildungsbereitschaft der Betriebe nach wie vor hoch ist, ergab eine Umfrage der LHN. 88 Prozent der 2.400 Teilnehmer gaben an, dass sie trotz der Corona-Krise an der Zahl der bereitgestellten Ausbildungsplätze festhalten. In 63 Prozent der Betriebe sind alle Lehrstellen besetzt, 37 Prozent

haben noch Plätze frei. Gesunken ist bundesweit auch die Zahl der abgeschlossenen Ausbildungsverträge. Niedersachsen liegt mit minus 15,9 Prozent zum Vorjahr etwas unter dem Bundesdurchschnitt (minus 10 Prozent). In Sachsen-Anhalt liegt das Minus bei 4 Prozent. „Die Pandemie hat den Ausbildungsmarkt offenbar nicht so stark beeinträchtigt wie befürchtet“, kommentiert Burghard Grube, Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer Magdeburg das Ergebnis. „Wir arbeiten daran, möglichst viele offene Stellen zu besetzen, beispielsweise im Rahmen des Projekts Passgenaue Besetzung“, sagt Grube.

Alle Kanäle für die Berufswerbung nutzen

Was sollen Betriebe tun, um offene Stellen zu besetzen? „Es gibt kein Patentrezept für das Azubi-Recruiting“, sagt Goran Miladinovic. Wichtig sei bei der Suche nach geeigneten Formen die emotionale Ansprache der Jugendlichen. Auf ihrer Website und in den Social-Media-Kanälen wie Instagram oder Facebook sollten Betriebe ein zeitgemäßes und sympathisches Bild der Ausbildungsberufe transportieren. Zur aktuellen Lage erklärt er: „Hand-



werkskammern und Arbeitsagenturen bündeln bei der Nachvermittlung ihre Kräfte.“ Viele Vertragsabschlüsse kämen erst jetzt nach der Sommerpause zustande.

Azubis als Botschafter nutzen

Raumausstattermeister Georg Büssing aus Emstek hat sogar schon eine Lehrstelle für 2021 besetzt. Er ist überzeugt: „Wir müssen auf allen Kanälen zeigen, dass wir tolle Berufe und Karrierechancen haben.“ Büssing bildet seit Jahrzehnten erfolgreich aus, hat immer mehr Bewerber als Plätze. Seine Tipps zur Akquise: „Nutzen Sie Ihre Azubis als Botschafter, um für Betrieb und Branche zu werben.“

Die Kommunikation mit den Jugendlichen sei vom ersten Kontakt bis zum Ende der Ausbildung enorm wichtig. „Ich frage beispielsweise nach, was in der Berufsschule Thema war, und führe sie an neue Materialien und Arbeitsweisen heran“, berichtet Büssing. Das sei Wertschätzung, die sich unter den jungen Menschen herumspreche. „Es gibt keine bessere Werbung für das Handwerk als motivierte und zufriedene Azubis“, findet er. MARTINA JAHN

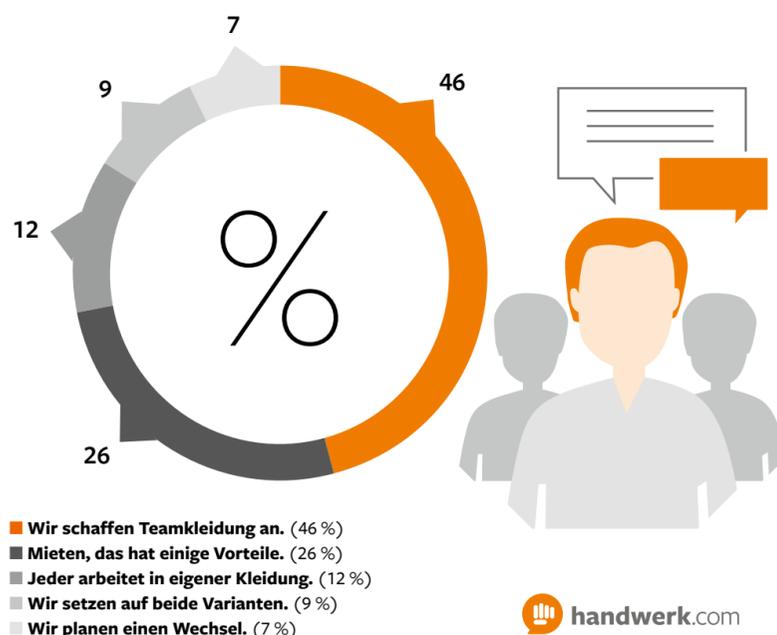
„Nutzen Sie die jetzigen Azubis als Botschafter für Ihren Beruf.“

Georg Büssing,
Raumausstattermeister

UMFRAGE

Berufsbekleidung: Kaufen oder mieten Sie?

Kaufen oder mieten – beim Thema Berufsbekleidung ist das eine Grundsatzentscheidung, die jeder Betrieb treffen muss. Worauf setzen die Leser auf handwerk.com?



Fairer Datenzugang: Regierung beschließt Gesetz

Die Novelle des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen könnte Handwerkern den Service erleichtern.

Die Bundesregierung hat die 10. Novelle des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) beschlossen. Das sogenannte GWB-Digitalisierungsgesetz soll es erlauben, auf Missbrauch von Marktmacht in sich schnell verändernden Märkten zügig zu reagieren.

Mit dem Entwurf habe die Regierung „eine Regelung auf den Weg gebracht, mit der der Wettbewerb in der Datenökonomie auf eine faire Grundlage gestellt werden kann“, sagte Holger Schwannecke, Generalsekretär des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH).

Er begrüßte, dass im GWB eine grundsätzliche Datenteilung zwischen industriellen Herstellern und handwerklichen Dienstleistern vorgeschrieben werden solle. „Bislang beanspruchen Hersteller smarter Geräte die Daten, die bei der Nutzung anfallen, für

sich allein. Sie schließen damit handwerkliche Tätigkeiten aus, die auf diesen Daten basieren“, sagte Schwannecke.

Angesichts wachsender Bedeutung smarterer Geräte entscheide der Zugang zu den anfallenden Daten auch im Handwerk über die Wettbewerbsfähigkeit. Besonders betroffen sieht Schwannecke Werkstätten für Kraftfahrzeuge oder Landmaschinen, die Dienstleistungen im Rahmen vorausschauender Wartung anbieten wollen, sowie unabhängige Anbieter aus dem Elektro- und SHK-Handwerk im Bereich von Serviceleistungen für Smart-Home-Systeme.

Der ZDH hatte letztes Jahr vor den Folgen von Datenmonopolen gewarnt und „Anforderungen des Handwerks an eine faire Datenökonomie“ formuliert. Mit dem Entwurf der GWB-Novelle werden sich nun noch Bundestag und Bundesrat befassen. (DEG)

Anzeige

DIE KRANKENKASSE FÜR HANDWERKER

Die IKK classic packt genauso an wie Sie – damit Sie die Welt weiter am Laufen halten können.



Gericht erlaubt keinen Rückzieher

Steuerhinterziehung und Schwarzarbeit: Ein Handwerker wird von seinem Bruder angezeigt – doch vor Gericht verweigert der Bruder die Aussage. Das hätte er sich besser früher überlegt.



Vorsicht Angehörige: Wenn Verwandte in Steuerstrafsachen freiwillig auspacken, greift das Auskunftsverweigerungsrecht nicht mehr.

Foto: DDrRockstar - stock.adobe.com

Streit und Neid sind zuverlässige Verbündete des Finanzamts: Verwandte, Ex-Partnerinnen, Ex-Ehegatten, Ex-Mitarbeiter und Ex-Geschäftspartner versorgen den Fiskus immer wieder mit wichtigen Informationen. Manchmal wollen die Informanten dem anderen nur eins auswaschen. Manchmal hoffen sie auf eigene Vorteile, zum Beispiel auf hilfreiche Einblicke in die Vermögenslage für einen bevorstehenden Scheidungskrieg.

Dabei müssten zumindest Verwandte in Steuerverfahren gegenüber dem Finanzamt gar nicht gegeneinander aussagen: Sie dürfen sich als Angehörige auf das Auskunftsverweigerungsrecht nach Paragraf 101 der Abgabenordnung berufen. Es sei denn, dass sie selbst an der Steuertat beteiligt sind, um die es geht – dann haben sie dieses Recht nicht.

Und noch eine Ausnahme gibt es: Wer als Verwandter auf das Auskunftsverweigerungsrecht hingewiesen wurde und darauf verzichtet, der kann eine Aussage später nicht mehr ungeschehen machen. Das hat nun der Bundesfinanzhof in einem aktuellen Fall entschieden.

Der Fall: Bruder zeigt Bruder an

Am Anfang steht eine Anzeige: Ein Mann meldet sich bei der Zollverwaltung und erklärt dort, dass sein Bruder seit 20 Jahren als Stuckateur selbstständig tätig sei – in Schwarzarbeit und ohne Gewerbeschein. Dazu liefert er die passenden Details: Sein Bruder führe Außen- und Innenputzarbeiten durch und habe dafür ein Baugerüst, eine Verputzmaschine und einen Anhänger angeschafft. Auch die Preise und Umsätze kennt er: Bei fünf bis sechs Euro je Quadratmeter verputzter Fläche plus Sonderleistungen käme er auf durchschnittlich 5.000 Euro pro Gebäude. Verwandte seien seine Mitarbeiter, Löhne zahle er bar, Material kaufe der Bauherr.



BFH: Urteil vom 12. Februar 2020, Az. X R 9/19

Streitpunkt: Darf der Fiskus Aussagen des Bruders verwerten?

Der Fall interessiert auch die Steuerfahndung. Sie stößt auf weitere Indizien wie zum Beispiel zahlreiche Bareinzahlungen und einen vom Stuckateur erstellten Kostenvoranschlag. Der räumt in einem Steuerstrafprozess schließlich ein, eine gewisse Zeit als Stuckateur und im Gerüstverleih gewerblich tätig gewesen zu sein. Doch die Angaben seines Bruders streitet er ab. Dieser habe diese Behauptungen aufgestellt, weil es einen Erbstreit zwischen den beiden gebe. Tatsächlich habe er viel weniger schwarz gearbeitet und keine steuerpflichtigen Einnahmen gehabt.

Also lädt das Finanzgericht den Bruder zu mündlichen Verhandlung vor – der jetzt auf einmal auf sein Aussageverweigerungsrecht pocht. Dennoch nutzt das Finanzgericht die früher protokollierten Aussagen des Bruders bei der Urteilsfindung. Dagegen klagt der Stuckateur.

Das Urteil: Frühere Aussagen dürfen verwertet werden

Der Bundesfinanzhof (BFH) hat nun entschieden, dass ein Finanzgericht frühere Zeugenaussagen von ordnungsgemäß belehrten Zeugen auch dann verwerten darf, wenn der Zeuge sich vor dem Finanzgericht auf das Auskunftsverweigerungsrecht beruft.

In dem behandelten Fall sei der Bruder sowohl beim Hauptzollamt als auch durch Beamte der Steuerfahndung über sein Auskunftsverweigerungsrecht belehrt worden. Dennoch habe er detaillierte Angaben gemacht. Das Urteil fiel trotz aller Bemühungen des Stuckateurs, die Glaubwürdigkeit seines Bruders zu untergraben: So forderte er vom BFH, das Finanzgericht zu rügen, weil es berücksichtigt hatte, dass sein Bruder mehrfach vorbestraft sei – wegen Aussagedelikten. Diese Forderung stieß bei den Richtern auf taube Ohren, denn solche Behauptung hatte der Stuckateur vor dem Finanzgericht gar nicht aufgestellt. **JÖRG WIEBKING**

Prozesskosten absetzen

Klagt ein Erbe erfolglos auf Herausgabe von weiterem Vermögen des Erblassers, hat er wenigstens einen Trost: Die Prozesskosten senken die Steuer.

Der Fall: Der Erblasser verschenkte vier Jahre vor seinem Tod seine Porzellansammlung. Die Erben forderten erfolglos deren Rückgabe mit der Begründung, dass der Erblasser bei der Schenkung nicht mehr geschäftsfähig gewesen sei. Daher machten sie die Prozesskosten bei der Erbschaftsteuer als Nachlassverbindlichkeit steuermindernd geltend. Was das Finanzamt ablehnte und wogegen die Erben erneut klagten.

Das Urteil: Vor dem Bundesfinanzhof (BFH) hatten die Erben Erfolg. Der BFH begründete seine Entscheidung mit Paragraf 10 Abs. 5 Nr. 3 Satz 1 des Erbschaftsteuergesetzes (ErbStG).

Demzufolge sind als Nachlassverbindlichkeiten auch Kosten abzugsfähig, die dem Erben im Zusammenhang mit der Regelung des Nachlasses entstehen. Zu diesen Ausgaben können nach Auffassung des Bundesfinanzhofs auch Prozesskosten zur Durchsetzung von vermeintlichen Erbansprüchen zählen, selbst wenn ein Gericht dann anders entscheidet.

Voraussetzung dafür sei allerdings, dass die Kosten in engem zeitlichen und sachlichen Zusammenhang mit der Erbschaft stehen und nicht erst durch die spätere Verwaltung des Nachlasses anfallen. (JW)

BFH: Urteil vom 6. November 2019, Az. II R 29/16

Anzeige

TOPFIT IM HANDWERK

Stärken Sie Ihre Mitarbeiter und Ihr Unternehmen mit dem betrieblichen Gesundheitsmanagement der IKK classic. Zusätzlich gibt es 500 Euro Bonus.



Ein Kassenbuch ist Pflicht

Keine Kasse – wozu dann ein Kassenbuch? Diese kreative Argumentation kassierte das Hamburger Finanzgericht.

Der Fall: Ein Kfz-Händler machte mit einigen Kunden gelegentlich Bargeschäfte gegen Rechnung – ohne Kassenbuch. Um Kassenaufzeichnungen kümmerte er sich dabei nicht. Der Fiskus sah darin einen Verstoß gegen die Einzelauf-

zeichnungspflicht bei Bareinnahmen. Da es den Prüfern so nicht möglich sei, die Voranmeldung zur Umsatzsteuer auf Vollständigkeit zu prüfen, verwarfen sie die Buchhaltung. Sie schätzten den Umsatz fünf Prozent höher als vom Betriebsinhaber angegeben.

Dabei hatte sich der Kfz-Händler das anders zurechtgelegt: Die Barzahlungen seien als Privatentnahmen direkt in sein Privatvermögen übergegangen. Daher gebe es auch keine betriebliche Kasse oder ein anderes Behältnis, in dem Bargeld aufbewahrt werde – die Führung eines Kassenbuchs sei nicht nötig. **Das Urteil:** Das Finanzgericht Hamburg würdigte diese Kreativität nicht. Die höhere Umsatzschätzung sei gerechtfertigt. Die Pflicht zur Erfassung von Bareinnahmen könne nicht daran scheitern, dass der Kläger über



Klarer Fall: Bareinnahmen verpflichten immer zum Kassenbuch.

kein Kassenbehältnis verfügt. Auch eine Hosentasche voller Geld sei unter solchen Umständen als Kasse anzusehen. Selbst wenn der Händler das Bargeld sofort privat entnehme, befreie ihn das nicht von der Pflicht zur Führung eines Kassenbuchs. Bei einer Privatentnahme müsse er auch diese aufzeichnen. (JW)

FG Hamburg: Beschluss vom 28. Februar 2020, Az. 2 V 129/19

Anzeige

SIE SIND DAS HANDWERK. UND WIR VERSICHERN SIE.

Mehr Infos: www.ikk-classic.de



Muster für Corona-Dokumentation

Bei Prüfungen müssen Betriebe mit Nachfragen zu den Besonderheiten während der Corona-Krise rechnen. Verlassen Sie sich nicht auf Ihr Gedächtnis!

Der Zentralverband des Deutschen Handwerks stellt eine umfassende Corona-Dokumentation als kostenlosen Download zur Verfügung. Die Anfertigung einer solchen Dokumentation sei freiwillig, werde aber bei späteren Betriebsprüfungen hilfreich sein. Denn seit Beginn der Corona-Pandemie seien die Betriebe mit zum Teil regional unterschiedlichen Auflagen konfrontiert, „die sich gravierend auf betriebliche Abläufe“ wie auch auf die Erzielung von Einnahmen auswirkten. Solche Auffälligkeiten würden bei Betriebsprüfungen „zwangsläufig“ zu Nachfragen führen.

Die Dokumentation schafft unter anderem einen Überblick zu behördlich angeordneten Kundenbeschränkungen und Schließungen, Auslastung von Geschäftsräumen, Umsatz- und Gewinnfaktoren, zum Beispiel Lieferengpässen und Stornierungen, und zu außergewöhnlichen Mittelzuflüssen, zum Beispiel Corona-Hilfen und neuen Privateinlagen.



Wer kann sich sicher an alles während der Corona-Krise erinnern? Eine Dokumentation hilft bei Betriebsprüfungen.

Die Anfertigung einer solchen Dokumentation könne „dabei helfen, Sachverhalte aufzuklären, das Schätzungsrisiko zu minimieren oder Kalkulationsdifferenzen zu verringern“, so Referatsleiterin Daniela Jope. (JW)

Die Corona-Dokumentation des ZDH finden Sie unter dem [Kurzlink svg.to/corodo](http://www.kurzlink.svg.to/corodo)

Foto: khosroik - stock.adobe.com

Vollstreckung ausgesetzt

Vermieter können sich derzeit auch dann wehren, wenn die Steuern schon vor der Corona-Pandemie fällig waren.

Auf Vollstreckung gegen Steuerschuldner sollen Finanzämter derzeit verzichten, falls die Steuerschuldner von den Folgen der Corona-Pandemie betroffen sind. Ob das auch für Steuerschulden gilt, die aus der Zeit vor der Pandemie stammen, hat nun ein Finanzgericht entschieden.

Der Fall: Das Finanzamt beschließt im März 2020 eine Kontopfändung gegen mehrere Vermieter, um auf diesem Weg Steuerschulden für mehrere zurückliegende Jahre zu kassieren. Die Vermieter verlangen hingegen einen Vollstreckungsaufschub bis Ende 2020 wegen der Corona-Pandemie. Der Fiskus lehnt das ab: Die Steuerrückstände seien keine unmittelbare Folge

der Corona-Pandemie und zudem fällig gewesen, bevor es zu wirtschaftlichen Beeinträchtigung durch das Corona-Virus kam. Die betroffenen Vermieter halten dagegen, dass ein Großteil ihrer Mieteinnahmen seit April 2020 weggefallen sei: Die Mieter hätten die Mietzahlungen eingestellt und als Folge des „Gesetzes zur Abmilderung der Folgen der Covid-19-Pandemie im Zivil-, Insolvenz- und Strafverfahrensrecht“ könnten die Vermieter dagegen nichts tun.

Die Entscheidung: In einem Eilverfahren gab das Finanzgericht (FG) Düsseldorf den Vermietern Recht und gewährte vorläufigen Rechtsschutz. Eine Kontopfändung sei derzeit unbil-

lig, da die Steuerpflichtigen sonst in doppelter Hinsicht in ihrer Liquidität eingeschränkt würden: durch die Corona-bedingten Mietausfälle und die Kontenpfändung. (JW)

FG Düsseldorf: Beschluss vom 29. Mai 2020, Az. 9 V 754/20 AE (KV)

Anzeige



Tischler bildet nicht mehr aus – das sagen unsere Leser

Schulsausfall in der Berufsschule und deshalb kein neuer Azubi? Die Lesermeinungen sind geteilt.

Danny Perkampus, Tischlermeister aus Halberstadt, bildet zum ersten Mal seit Betriebsgründung keinen neuen Azubi aus. Sein Grund: zu viel Unterrichtsausfall in der Berufsschule. Er könne so die im Ausbildungsvertrag eingegangene Verpflichtung nicht mehr sicherstellen, so der Handwerksmeister. Wir wollten von unseren Lesern ihre Meinungen dazu wissen – und die sind geteilt.

Reaktion vollkommen verständlich

Viel Verständnis für sein Handeln bekommt Danny Perkampus von Holger Hentschel, Tischlermeister aus Burgdorf. Er müsse auch immer wieder feststellen, dass in der Berufsschule zu wenig vermittelt werde, schreibt Hentschel in seinem Leserbrief. Oft gebe es nur eine Lehrkraft für das gesamte Lernfeld und Lehrjahr. Allerdings nimmt er auch die Betriebe in die Pflicht: „Da werden Lehrlinge als Hilfsarbeiter benutzt, da lernt man natürlich auch nicht so viel“, schreibt der Tischlermeister. Es müsse sich dringend etwas ändern, „sonst gibt es wohl bald keine Ausbildung mehr und damit verbunden auch keine Gesellen“.

Da kann man nur den Kopf schütteln

Eine ganz andere Meinung vertritt Thomas Merz, Tischlermeister aus Elstorf: „Da kann man nur den Kopf schütteln, dass ein Kollege nicht ausbildet, weil die Schule ausfällt. Meiner Meinung nach ist die betriebliche Ausbildungszeit viel zu knapp bemessen.“ Sein Vorschlag: Den 2. Berufsschultag im 1. Lehrjahr abschaffen, indem Fächer wie Sport und Religion gestrichen werden. Er sei froh gewesen, dass die Lehrlinge in der Corona-Zeit durchgängig im Betrieb waren, schreibt Merz. „Den theoretischen Schulstoff kann man sich auch zu Hause per E-Mail, Facebook oder durch das Internet zugänglich machen.“ Sein Fazit: „Wären die Rahmenbedingungen einfacher und (die Ausbildung, d. Red.) nicht mit so vielen Kosten verbunden, würden auch mehr Betriebe ausbilden.“

Fehlende Berufsschule nur einer von vielen Gründen

„Die mangelnde Berufsschulversorgung ist doch nur einer von vielen Gründen, warum Unternehmer nicht mehr ausbilden wollen“, meinen auch Mechthild und Rico Heinemann von der Heineman(n)ufaktur in Elsflth. „Das Problem ist doch, dass es immer weniger ausbildungsfähige und -willige Jugendliche für das Handwerk gibt.“ Der zweite Berufsschultag sei eingeführt worden, um Defizite der allgemeinbildenden Schulen auf Kosten der Unternehmer auszugleichen, kritisieren die Heinemanns. Sie wünschen sich eine Strategie und ein Konzept von Arbeitgeber- und weiteren Verbänden, „um das Handwerk so darzustellen, damit es jeder in der Gesellschaft respektiert und würdigt“. Optimistisch sind sie allerdings nicht: „Unsere Gesellschaft lebt in einer paradiesischen, sozialen Wohlühlloase, die u. a. wir, die morgens um 7 Uhr ins Hamsterrad springen, am Laufen halten. Wen interessiert das schon??“ **KATHARINA WOLF**

LESERBRIEF ZUM TITEL / NH13-2020

Realausfall von 40 Stunden

Herr Perkampus spricht von 580 erforderlichen Fachstunden, die zu erteilen gewesen wären. 193 davon seien ausgefallen (in drei Jahren, Anm. d. Redaktion). Tatsache ist, dass die Stundentafel des Tischlerberufs jährlich 320 Fachstunden enthält. (...) Bezogen auf das 3. Ausbildungsjahr im vergangenen Schuljahr 2019/2020 stellen wir fest, dass 96 Stunden nicht planmäßig erteilt werden konnten. Die Gründe dafür sind vielfältig (u. a. die Langzeiterkrankung eines Kollegen, Teilnahme von Lehrkräften an Fortbildungsveranstaltungen und auch ehrenamtliche Mitarbeit in Bildungs- und Prüfungsausschüssen der Kammern). Davon wurden jedoch 56 Stunden überwiegend fachgerecht vertreten (...). Damit verbleibt ein Realausfall von 40 Stunden – nicht schön, aber weit von der Darstellung des Herrn Perkampus entfernt. (...) Im Artikel wird von Herrn Perkampus weiterhin behauptet, dass verschiedene Berufe aus Lehrermangel in Klassen gemeinsam beschult würden (Tischler und Holzmechaniker). Richtig ist, dass die gemeinsame Beschulung der beiden genannten Berufe auf Grundlage des „Fachklassenerlasses“ erfolgt. Dieser wurde in enger Abstimmung zwischen Bildungsministerium und den Kammern entwickelt und hat grundsätzlich das Ziel, die Auszubildenden so lange wie möglich wohnortnah zu beschulen. Eine gemeinsame Beschulung erfolgt nur, wenn die Ausbildungsinhalte vollständig identisch sind. Im Fall der Tischler (Handwerksberuf) und Holzmechaniker (Industrieberuf) trifft das für alle drei Ausbildungsjahre zu.

Klaus-Dieter Ahrent,

Schulleiter Berufsbildende Schulen „Geschwister Scholl“ Halberstadt

Die Redaktion behält sich vor, eingesandte Leserbriefe zu kürzen.



Die mangelnde Berufsschulversorgung ist doch nur einer von vielen Gründen, warum Unternehmer nicht mehr ausbilden wollen.

Mechthild und Rico Heinemann,
Heineman(n)ufaktur in Elsflth

Foto: DONGSEON - stock.adobe.com

Nicht mehr ausbilden, weil zu viel Unterricht ausfällt? Die Reaktionen auf diese Frage fallen sehr unterschiedlich aus.



Nutzfahrzeuge

Der Crafter EcoProfi Jetzt neu mit Alles-Drin-Paket

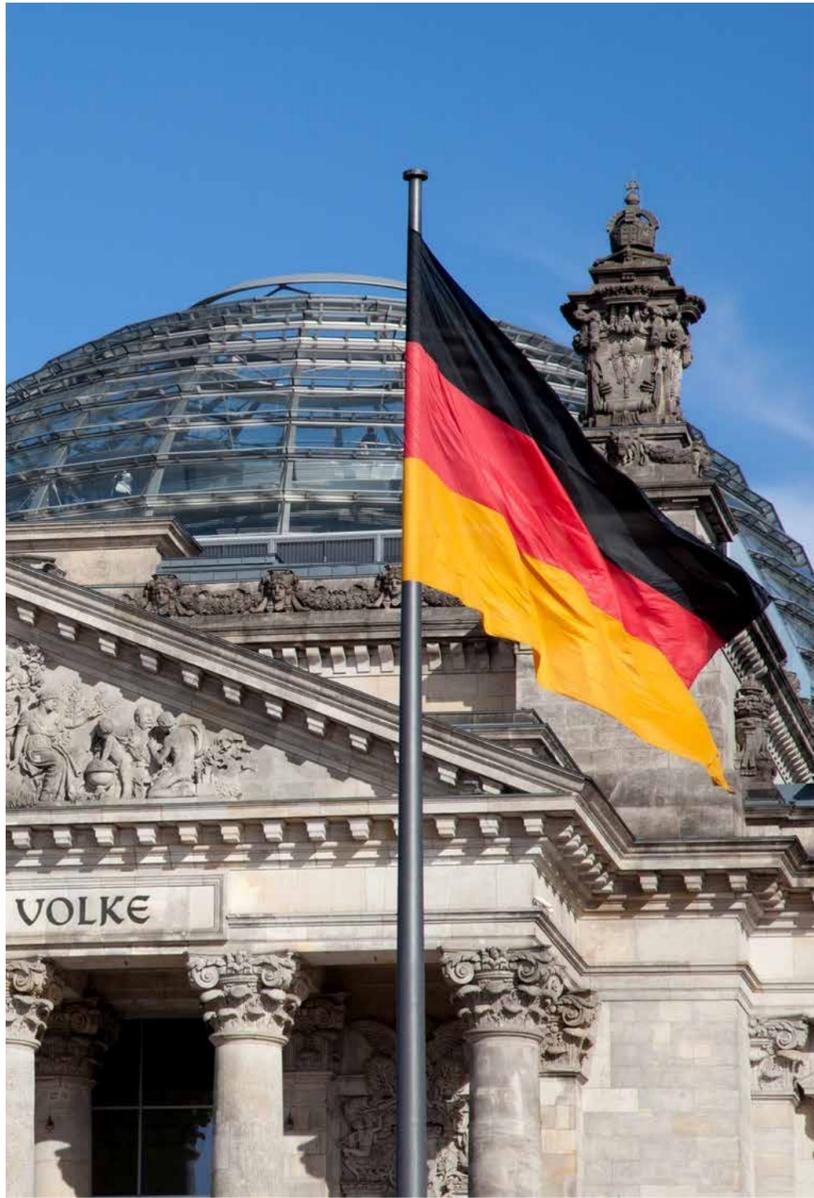
Als Kastenwagen oder Pritsche meistert der Crafter EcoProfi auch die härtesten Jobs. Und liefert mit dem Alles-Drin-Paket jetzt noch mehr ab. Leasen Sie ihn schon ab 199 €¹ im Monat – und die Wartung & Verschleiß-Aktion² ist direkt mit drin. Mehr Informationen bei Ihrem Volkswagen Nutzfahrzeuge Partner.



Für Gewerbekunden
ab 199 €¹
(monatl. Leasingrate zzgl. MwSt.)
Inkl. Wartung & Verschleiß-Aktion²

¹Ein CarePort Angebot der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorner Straße 57, 38112 Braunschweig, für gewerbliche Einzelkunden (ohne Sonderabnehmer). Bonität vorausgesetzt. Mtl. Leasingrate exkl. gesetzlicher MwSt., zzgl. Überführungs- und Zulassungskosten, inkl. monatlicher Rate für Wartung & Verschleiß. Gilt für den Crafter 30 Kastenwagen EcoProfi, mittlerer Radstand, 2,0-l-TDI-Motor mit 75 kW und 6-Gang-Schaltgetriebe, bei einer Laufzeit von 48 Monaten und 10.000 km Laufleistung pro Jahr. Die Aktion ist bei allen teilnehmenden Volkswagen Nutzfahrzeuge Partnern erhältlich. Stand 08/2020. ²Das Alles-Drin-Paket beinhaltet die Dienstleistung Wartung & Verschleiß. Ein Angebot der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorner Straße 57, 38112 Braunschweig, für gewerbliche Einzelabnehmer (ohne Sonderabnehmer), nur in Verbindung mit Geschäftsfahrzeug-Leasing der Volkswagen Leasing und beim teilnehmenden Partner erhältlich. Abbildung zeigt Sonderausstattung gegen Mehrpreis.

vwn.de/crafter-ecoprofi



Grünes Licht: Der Bundestag hat das Gesetz gegen Abmahnmissbrauch beschlossen. Laut Bundesjustizministerium sollen insbesondere Selbstständige sowie kleinere und mittlere Unternehmen geschützt werden.

Foto: Marcito - fotolia.com

Bundestag sagt Ja zu fairem Wettbewerb!

Per Gesetz schiebt der Bundestag Abmahnmissbrauch einen Riegel vor. Das sind die wichtigsten Eckpunkte des Gesetzes.

Mit den Stimmen von CDU, CSU und SPD hat der Bundestag das Gesetz zur Stärkung des fairen Wettbewerbs beschlossen. Damit wollen die Politiker den Abmahnmissbrauch eindämmen. Laut Bundesjustizministerium (BMJV) sollen so insbesondere Selbstständige sowie kleinere und mittlere Unternehmen vor den Folgen missbräuchlicher Abmahnungen geschützt werden.

Gesetz gegen Abmahnmissbrauch: Das sind die wichtigsten Neuerungen

Das Gesetz sieht diverse Maßnahmen vor. Laut BMJV sind das die wichtigsten Eckpunkte:

- Wer Mitbewerber wegen Verstößen gegen Informations- und Kennzeichnungspflichten im Internet abmahnt, soll **keinen Anspruch auf Kostenerstattung für die Abmahnung** haben. Gleiches gilt für diejenigen, die Mitbewerber mit weniger als 250 Mitarbeitern wegen Verstößen gegen das Datenschutzrecht abmahnen.
- Mitbewerber können **Unterlassungsansprüche** künftig **nur geltend machen**, wenn sie in „nicht unerheblichem Maße“ und „nicht nur gelegentlich“ Waren und Dienstleistungen vertreiben oder nachfragen. Das bedeutet: Online-Shops mit „Fantasieangeboten“ werden ebenso ausgeschlossen wie insolvente Mitbewerber, die gar nicht mehr am Wettbewerb teilnehmen.
- **Wirtschaftsverbände** sind künftig nur noch abmahnbefugt, wenn sie sich auf der Liste qualifizierter Wirtschaftsverbände eintragen lassen und bestimmte Anforderungen erfüllen.
- Das Gesetz enthält **Regelbeispiele**, die Betroffenen beim Nachweis helfen sollen, dass es sich um eine **missbräuchliche Abmahnung** handelt. Hierzu zählen etwa die massenhafte Versendung von Abmahnungen durch Mitbewerber oder Fälle, in denen eine offensichtlich überhöhte Vertragsstrafe verlangt wird.

- Unternehmer, die zu Unrecht abgemahnt werden, erhalten einen **Gegenanspruch auf Ersatz der Kosten für die erforderliche Rechtsverteidigung**.
- Der **fliegende Gerichtsstand wird eingeschränkt**: Bei im Internet begangenen Verstößen können Abmahner bisher frei wählen, bei welchem Gericht sie Klage einreichen. Künftig soll bei Rechtsverstößen im Internet einheitlich der allgemeine Gerichtsstand des beklagten Unternehmens zuständig sein.

Kritik vom ZDH: Wettbewerber können Datenschutzverstöße weiter abmahnen

Zum Beschluss des Bundestags gibt es erste Reaktionen aus dem Handwerk. „Es ist gut, dass der Bundestag nach fast einjähriger Debatte endlich gesetzliche Maßnahmen verabschiedet, die dem Missbrauch von Abmahnungen einen Riegel vorschieben“, sagt Holger Schwannecke, Generalsekretär des Zentralverbands des Deutschen Handwerks (ZDH).

Darüber hinaus mahnte er an, dass seriöse Verbände und Organisationen gestärkt werden müssten. „Es ist deshalb wichtig, dass auch künftig sämtlichen Handwerksorganisationen die gesetzliche Abmahnbefugnis zusteht und sie weiterhin ihren Beitrag zur Selbstkontrolle der Wirtschaft leisten können“, so der Generalsekretär.

Mit Unverständnis reagierte er allerdings auf die Entscheidung zur Abmahnfähigkeit von Datenschutzverstößen. „Wir brauchen keine zusätzliche Überwachung des Datenschutzes durch Konkurrenten, Verbände und Rechtsanwälte“, so Schwannecke. Seiner Einschätzung nach hat sich die Kontrolle der Aufsichtsbehörden in der Praxis bewährt.

„Es bleibt zu hoffen, dass der Europäische Gerichtshof, dem die Frage der Zulässigkeit von Abmahnungen gegen Datenschutzverstöße gegenwärtig zur Entscheidung vorliegt, den deutschen Gesetzgeber korrigiert und für Rechtssicherheit sorgt“, so der ZDH-Generalsekretär.

ANNA-MAJA LEUPOLD

Fristlose Kündigung rechtens?

Arbeitgeber müssen ihre Mitarbeiter vor sexueller Belästigung am Arbeitsplatz schützen. Rechtfertigt das eine fristlose Kündigung?

Der Fall: Ein Mitarbeiter in der Produktion belästigte eine Kollegin, indem er erst ihr, dann sich selbst in den Schritt fasste und das mit den Worten kommentierte, da tue sich etwas. Die betroffene Kollegin wandte sich erst vier Monate später an die Personalleiterin des Betriebs. Obwohl der Kollege die Tat in einer Anhörung bestritt, kündigte der Arbeitgeber ihm fristlos. Nach einer Strafanzeige wurde der Mann rechtskräftig verurteilt. Trotzdem klagte er gegen die Entlassung.

Das Urteil: Das Landesarbeitsgericht (LAG) Köln entschied im Sinne des Arbeitgebers. Weder die lange Betriebszugehörigkeit des Mannes noch die Tatsache, dass sich die betroffene Kollegin erst nach einigen Monaten an die Personalleitung gewandt habe, entlasteten den Täter. Angesichts der Schwere der Pflichtverletzung sei eine Kündigung ohne Abmahnung gerechtfertigt. Der Mann habe nicht ernsthaft damit rechnen können, dass sein Arbeitgeber sein Verhalten toleriere. Zudem verpflichtete das Allgemeine



Rote Karte für Belästiger: Sexuelle Belästigung rechtfertigt eine fristlose Kündigung, urteilte das LAG Köln.

Gleichbehandlungsgesetz Arbeitgeber, Mitarbeiter wirksam vor sexueller Belästigung zu schützen. Die Einhaltung der sechsmonatigen Kündigungsfrist sei dem Arbeitgeber daher nicht zuzumuten. (KW)

LAG Köln: Urteil vom 19. Juni 2020 – Az. 4 Sa 644/19

Foto: Mykola Velychko - stockadobe.com

Foto: 3D-Designs - fotolia.com

Was gehört ins Impressum?

Muss ein Online-Impressum eine Telefonnummer enthalten? Nein – aber es gibt gute Gründe, sie anzugeben.



Wer einen gewerblichen Internetauftritt betreibt, braucht ein rechtskonformes Impressum. Welche Inhalte dort Pflicht sind, regelt Paragraph 5 Absatz 1 im Telemediengesetz (TMG). Darin heißt es, dass das Impressum „alle Angaben, die eine schnelle elektronische Kontaktaufnahme und unmittelbare Kommunikation mit Ihnen ermöglichen, einschließlich der Adresse der elektronischen Post“ beinhalten muss.

Während die Angabe einer E-Mail-Adresse erforderlich ist, muss eine Telefonnummer nicht zwingend im Impressum stehen. Verlangt wird neben der E-Mail-Adresse eine zusätzliche Angabe zur Ermöglichung der „unmittelbaren Kommunikation“.

Nach Angaben der IT-Recht-Kanzlei aus München hat sich 2008 der

Europäische Gerichtshof mit dem Thema beschäftigt. Das Ergebnis: Eine Telefonnummer müsse „dann nicht angegeben werden, wenn ein anderer vergleichbarer und ebenso effizienter Kontaktweg bereitstehe“.

Als Alternative zur Telefonnummer gelte etwa ein elektronisches Anfrageformular, wenn die Nutzer darüber innerhalb von 30 bis 60 Minuten mit einer Antwort auf ihre Anfrage rechnen könnten.

Wer auf die Angabe einer Telefonnummer als alternativen Kontaktweg

verzichte, riskiere, dass im Falle einer gerichtlichen Auseinandersetzung die Effizienz des Kontaktformulars nachgewiesen werden müsse, schreibt die IT-Recht-Kanzlei. Sie rät: Auch wenn die Telefonnummer im Impressum nicht zu den Pflichtangaben zählt, sollten Webseitenbetreiber im Impressum eine Telefonnummer angeben. Das beuge unnötigen Auseinandersetzungen mit Mitbewerbern und Wettbewerbsverbänden vor. Eine Mobilfunknummer reiche dafür vollkommen aus. (JA)

Bitte nicht berühren!

Bußgeld und Fahrverbot, weil ein Fahrer seinen Scheibenwischer während der Fahrt per Touchscreen einstellte. Das Oberlandesgericht (OLG) Karlsruhe hat das Urteil bestätigt.

Immer mehr Fahrzeugeinstellungen lassen sich in modernen Pkw und Nutzfahrzeugen über die zentralen Multifunktionsdisplays bedienen. Doch die Bedienung dieser Touchscreens während der Fahrt kann für den Fahrer zum Verhängnis werden.

Der Fall: Der Fahrer eines Tesla war bei Regen auf einer Bundesstraße unterwegs, als er das Intervall der bereits eingeschalteten Scheibenwischer über den im Fahrzeug installierten Berührungsbildschirm (Touchscreen) einstellen wollte. In der Folge kam er mit seinem Elektrofahrzeug von der Fahrbahn ab, fuhr in eine Böschung und kollidierte unter anderem mit mehreren Bäumen.

Das Amtsgericht Karlsruhe bewertete den Fall als Verstoß gegen § 23 Abs. 1a StVO, den es mit 200 Euro Geldbuße und einem Monat Fahrverbot ahndete. § 23 Abs. 1a StVO regelt die Pflichten des Fahrzeugführenden bei der Bedienung elektronischer Geräte, die der Kommunikation, Information oder Organisation dienen. Unter diese Regelung fallen etwa Mobiltelefone, Berührungsbildschirme und Navigationsgeräte: Zu ihrer Bedienung ist „nur eine kurze, den Straßen-, Verkehrs-, Sicht- und Wetterverhältnissen angepasste Blickwendung zum Gerät bei gleichzeitig entsprechender Blickabwendung vom Verkehrsgeschehen“ gestattet, heißt es im entsprechenden Paragraphen.

Der Beklagte legte gegen das Urteil des Amtsgerichts Rechtsbeschwerde ein, weil es sich beim über den Touchscreen erreichbaren Geschwindigkeitsregler des Scheibenwischers um ein sicherheitstechnisches Bedienteil und nicht um ein elektronisches Gerät im Sinne des § 23 Abs. 1a StVO handele. **Das Urteil:** Das OLG Karlsruhe hat die Beschwerde gegen das Urteil des Amtsgerichts als unbegründet verworfen. Zwar handle es sich beim Geschwindigkeitsregler des Scheibenwischers um ein sicherheitstechnisches Bedienteil. Die Funktion sei jedoch im Berührungsbildschirm fest verbaut. Aus verkehrstechnischen Sicherheitsgründen könne man den Touchscreen nur



Wer im Fahrzeug ein elektronisches Gerät rechtswidrig benutzt, muss mit Bußgeld und Fahrverbot rechnen.

einheitlich betrachten und nicht einzelne Anwendungen herausnehmen.

Bedeutung für künftige Urteile: Das Urteil des OLG Karlsruhe habe Signalwirkung, zitiert Spiegel Online



OLG Karlsruhe: Urteil vom 27. März 2020, Az. 1 Rb 36 Ss 832/19

Verkehrsrechtler Christian Janeczek. Laut dem Bericht sei es das erste Mal gewesen, dass die Bedienung einer ausschließlichen Fahrzeugfunktion als Verstoß angesehen wurde. (DEG)

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

Recht so!

Das Infoportal der IKK classic macht Sie in allen aktuellen sozialversicherungsrechtlichen Themen fit. Mehr Infos unter www.ikk-classic.de/firmenkunden

Aktuelles für Betriebsinhaber und Versicherte

Tipps und Tricks

IKK classic stellt 120 neue Auszubildende ein

Anfang August starteten 120 junge Menschen eine Ausbildung bei der IKK classic. 103 Schulabsolventen machen eine Ausbildung zum Sozialversicherungsfachangestellten, 17 Berufseinsteiger werden zu Kaufleuten im Gesundheitswesen mit Schwerpunkt Marketing und Vertrieb ausgebildet. „Als großes Unternehmen mit starken handwerklichen Wurzeln übernehmen wir genau wie das Handwerk seit vielen Jahren bewusst Verantwortung für die kommenden Generationen“, sagt Dr. Petra Bles, verantwortlich für die Ausbildung bei der IKK classic. „Wir bieten nicht nur eine abwechslungsreiche Ausbildung, sondern im Anschluss auch eine nachhaltige berufliche Perspektive.“ Alle geeigneten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter erhalten nach erfolgreichem Abschluss von der IKK classic ein Beschäftigungsangebot. Außerdem stehen den Absolventen umfangreiche Fort- und Weiterbildungsangebote an der hauseigenen IKK Akademie zur Verfügung, etwa zum Krankenkassenfachwirt oder zum Fachwirt für Management und Führung. Die Tätigkeitsbereiche in der bundesweit vertretenen Krankenkasse sind vielfältig und reichen von der Kundenbetreuung, über die Gestaltung der medizinischen Versorgung und das Abrechnungsmanagement bis hin zu anspruchsvollen Aufgaben im IT-Sektor.

Gutes Essen, Schlechtes Essen: vier neue Folgen

Keiner erklärt so lässig wie Achim Sam, was es mit unserer Ernährung auf sich hat. Für alle Fans gibt es ab sofort die dritte Staffel unserer Youtube-Serie „Gutes Essen, schlechtes Essen“:

>>> Alles über Zucker

Neuerdings heißt es oft, Zucker sei das neue Fett. Doch was ist dran am Anti-Zucker-Hype? Wie gefährlich ist er wirklich? Wir klären auf und stellen Vor- und Nachteile der Zucker-Alternativen vor.

>>> Was ist eigentlich Insulin?

Warum ist das Insulin für uns überlebenswichtig und warum kann es uns dick machen? Achim Sam schildert den Einfluss des Hormons auf den Stoffwechsel: Nehmen wir Zucker zu uns, steigt der Insulinpegel. Zu viel Insulin hemmt die Fettverbrennung und das macht uns dick.

>>> Die Wahrheit über Detox

Wie können wir über unsere Ernährung dazu beitragen, den Säure-Basen-Haushalt in Balance zu halten? Diese Folge räumt mit Halbwissen und Mythen auf und erklärt, wie man seine Organe bei der Entgiftung wirklich unterstützt.

>>> Verschwendung von Lebensmitteln

Im Schnitt wirft jeder Deutsche im Jahr unglaubliche 82 Kilo Lebensmittel in den Müll. Das ist nicht nur schlecht für die Umwelt, sondern erleichtert auch unsere Geldbörsen. Also: Wie wird man zum Lebensmittelretter? Achim Sam gibt praktische Tipps. Mehr: www.youtube.com/ikkclassic

Sind Sie ein guter Chef?

Den Mitarbeitern freie Hand lassen oder alle Projekte von vorne bis hinten überwachen? Entscheidungen demokratisch im Team fällen oder die eigenen Vorhaben autokratisch umsetzen – wie verhält man sich als Führungskraft richtig? Das Chef-Thema polarisiert – das zeigt auch eine Studie des Marktforschungs-Instituts respondi unter Fachkräften: Demnach hat jede dritte Fachkraft schon einmal wegen des Chefs gekündigt. Rund 2.000 Fachkräfte mit abgeschlossener Berufsausbildung (ohne Studium) aus verschiedenen Branchen (Handwerk, Gesundheit, Öffentlicher Dienst, Handel, Logistik) waren für die Studie befragt worden. Auch wenn die Vorgesetzten dabei insgesamt relativ positiv bewertet wurden, so ist doch der Wunsch nach besseren Chefs deutlich geworden. Doch was macht einen guten Chef oder eine gute Chefin und gute Führung eigentlich aus – mal ganz abgesehen vom individuellen Empfinden? Erfahren Sie mehr in unserem Onlinemagazin: www.ikk-classic.de/guter-chef

Online auf dem neusten Stand

Aktuelle Informationen sind insbesondere für Betriebsinhaber und Führungskräfte unverzichtbar. Deshalb bietet die IKK classic regelmäßig kostenfreie Online-Seminare an. Die nächsten Termine:

Dienstag, 29.09.2020, 15 Uhr: Erfolg steigern, Mitarbeiter binden – Möglichkeiten des Betrieblichen Gesundheitsmanagements

Donnerstag, 08.10.2020, 15 Uhr: Entsendung von Mitarbeitern ins Ausland

Dienstag, 13.10.2020, 15 Uhr: Entgeltfortzahlung bei Krankheit und Mutterschaft
Einfach anmelden: www.ikk-classic.de/seminare

IKK classic während der Corona-Krise

Schub für digitale Services und Versorgungsangebote

Die Corona-Pandemie bewegt Deutschland und ist auch für die IKK classic eine besondere Herausforderung. IKK-Landesgeschäftsführer Andreas Schönhalz erläutert, wie sich die größte deutsche Innungskrankenkasse auf die veränderten Gegebenheiten eingestellt hat.

Herr Schönhalz, wie hat sich der Dialog mit Ihren Kunden verändert?

Von Mitte März bis Mitte Mai waren unsere Geschäftsstellen geschlossen. In der Zeit haben wir mit unseren Kunden per Telefon oder digital kommuniziert. Viele haben sich an diese Services gewöhnt. Das Telefonaufkommen ist gestiegen und dank modernster Technik können wir 90 Prozent der Anrufe sofort bedienen.

Ebenso hat der E-Mail-Verkehr zugenommen. Alle Anliegen werden möglichst taggleich beantwortet. Auch unsere Onlinefiliale wächst rasant. So ist die registrierte Nutzerzahl seit der Pandemie um knapp 15 Prozent gestiegen.

Bieten Sie neue Angebote an, die von zu Hause abrufbar sind?

Wir haben viele neue digitale Angebote geschaffen. Ganz aktuell bieten wir einen Diabetes-Podcast „Doc2Go“ an, der auf den gängigen Musikdiensten abrufbar ist. Außerdem gibt es für die niedersächsischen Unternehmerfrauen im Handwerk eine eigene Videoreihe – als Ersatz für ein ausgefallenes jährliches Gesundheitsforum. Wir suchen immer nach innovativen Möglichkeiten, mit denen wir die Einschränkungen, die die Pandemie



Andreas Schönhalz, Landesgeschäftsführer der IKK classic in Niedersachsen und Hamburg



Aufgrund der Coronakrise waren viele Geschäftsstellen der IKK classic geschlossen: Der Kontakt mit den Kunden lief weitgehend digital. Das Service-Angebot im Online-Bereich kommt bis heute gut an.

mit sich bringt, ersetzen oder überbrücken können.

Was bedeutet Corona für Ihre Firmenkunden?

Mehr als zehn Prozent unserer Betriebe haben für die Monate März bis Mai von den besonderen Stundungsregelungen Gebrauch gemacht. Mittlerweile gelten wieder die normalen gesetzlichen Rahmenbedingungen. Glücklicherweise kommt das Handwerk – natürlich branchenabhängig – vergleichsweise gut durch diese schwierigen Zeiten. Mittlerweile konnten 91 Prozent unserer versicherten Unternehmen ihre Sozialversicherungsbeiträge wieder voll begleichen.

Wie steht es aktuell um die gesundheitliche Situation in den Betrieben?

Der Krankenstand im Handwerk liegt seit Jahren konstant bei über fünf Prozent. In der ersten Jahreshälfte 2020 reichten 41,7 Prozent

der Beschäftigten mindestens eine Krankenschreibung ein, 2019 waren es im gleichen Zeitraum 45,3 Prozent. Ein möglicher Grund für den Rückgang ist, dass sich Patienten mit Arztbesuchen momentan immer noch zurückhalten. Wir bitten unsere Versicherten, wichtige Arzttermine nicht aufzuschieben und bei anhaltenden gesundheitlichen Beschwerden zum Arzt zu gehen.

Bietet die IKK classic zurzeit Gesundheitsprojekte in Betrieben an?

Ja, mittlerweile führen wir im Rahmen des betrieblichen Gesundheitsmanagements (BGM) wieder erste Maßnahmen durch. Vor-Ort-Termine sind, abhängig von den jeweiligen Gegebenheiten im Betrieb, möglich. Dabei werden – zum Schutz vor einer Infektion mit COVID-19 – umfangreiche Hygienestandards umgesetzt. Aber: BGM geht auch online. Besprechungen werden, auf Wunsch der Betriebe, digital abgehalten.

Was wünschen Sie sich für die nächsten Monate?

Meine Hoffnung auf die Rückkehr in die frühere Normalität richtet sich auf eine Impflösung. Für die Gesundheit im niedersächsischen Handwerk zu sorgen, liegt mir am Herzen. Hierzu gilt: Melden Sie sich bei uns, wenn es um Ihre Gesundheit oder die Ihrer Beschäftigten geht oder in allen anderen Fragen rund um Sozialversicherungsthemen. Wir helfen gern weiter!

Kontakt für Firmenkunden:

Kostenlose Hotline für Firmenkunden: 0800 045 5400 (Mo - Fr 07:00 - 20:00 Uhr)
Online finden Arbeitgeber darüber hinaus unsere Firmenkundenberater-Suche, unser Kontaktformular oder unsere Onlinefiliale, in der Sie Anträge direkt Ihrem persönlichen Ansprechpartner zukommen lassen können: www.ikk-classic.de/fk/sf/kontakt

Mit diesen Tipps stellen Sie Ihr Rad richtig ein

Gesund Fahrradfahren – so geht's

Fahrradfahren gehört zu den Trendsportarten 2020. Kein Wunder: In Zeiten der Corona-Krise suchen viele Menschen nach sportlichen Alternativen an der frischen Luft, statt im Fitnessstudio zu trainieren.

Und auch die gesundheitlichen Vorteile können sich sehen lassen: Radfahren bringt Herz und Kreislauf in Schwung, steigert die Ausdauer, baut Muskeln auf und verbrennt Kalorien. Bei einer durchschnittlichen Geschwindigkeit von etwa 15 Kilometern pro Stunde verbraucht ein Radfahrer im Schnitt rund 400 Kilokalorien stündlich. Im Gegensatz zu vielen anderen Sportarten entlastet es die Gelenke, weil das Rad das Körpergewicht trägt. Deshalb eignet sich Radeln auch besonders gut für ältere und übergewichtige Menschen. Sie wollen Schmerzen im Rücken, am Gesäß und den Händen vermeiden? Dann sollten Sie Ihr Rad richtig einstellen.

Richtige Sattelhöhe finden

Ausgangspunkt dafür ist zunächst der Sattel. Setzen Sie sich auf Ihr Fahrrad und drehen Sie ein Pedal in Richtung Boden auf den tiefsten Punkt der Kurbelumdrehung. Stellen Sie den Fuß mit der Ferse darauf. Wenn Sie in dieser Position aufrecht und gerade auf dem Sattel sitzen, haben Sie die richtige Höhe gefunden. Um ganz sicher zu sein, sollten Sie noch eine Testfahrt machen. Dafür positionieren Sie statt der Ferse Ihren Fußballen auf dem Pedal. Jetzt sollte Ihr Knie auch bei der tiefsten Kurbelumdrehung leicht angewinkelt sein. Dass der Sattel zu hoch eingestellt



Mit der richtigen Sattelhöhe lassen sich Rückenschmerzen beim Radfahren vermeiden.

ist, erkennen Sie schnell: Das ist der Fall, wenn das Becken beim Treten nach links und rechts kippt. Ist er zu niedrig, bemerken Sie das meist erst nach einer weiteren Fahrstrecke durch Knieschmerzen.

Individuelle Sattelposition einstellen

Neben der Höhe spielt auch die richtige Sattelposition eine wichtige Rolle. Um diese zu ermitteln, steigen Sie auf Ihr Rad und richten

die Pedale im 90-Grad-Winkel zum Boden aus. Im Idealfall bilden Pedalachse und Kniescheibe nun eine gerade Linie. Befindet sich die Kniescheibe hinter der Pedalachse, schieben Sie den Sattel nach vorne. Ist das Knie nach vorne geneigt, schieben Sie den Sattel zurück.

Nach dem Sattel kommt der Lenker

Die Einstellung des Fahrradlenkers hängt von der gewünschten Oberkörperneigung ab.

Diese wiederum richtet sich nach den Zielen des Radfahrers. Der Winkel kann dabei von 20 Grad zwischen Rücken und Oberarm bis zu 90 Grad variieren. Für das beliebte Trekking-Rad bietet sich ein Winkel von etwa 90 Grad an. Rennfahrer, die eine möglichst tiefe, sportliche Position bevorzugen, stellen den Lenker so ein, dass der Winkel über 90 Grad beträgt. Für Radler, die vor allem in der Stadt unterwegs sind, bietet sich ein Winkel von etwa 60 Grad an.

Für das Holland-Rad sind etwa 20 Grad üblich. Nach der Lenkereinstellung müssen Sie gegebenenfalls den Sattel nochmals etwas nachjustieren. Für eine angenehme Sitzposition kann es auch helfen, die Sattelleiung etwas zu verstellen. Die meisten Radfahrer wählen eine waagrechte Sattelleiung. Wichtig: Egal ob in einer sportlichen oder aufrechten Position – Sie sollten keinen Buckel machen. Das Becken steht richtig, wenn die Wirbelsäule möglichst ihre natürliche S-Form behält. Wer sich in Sachen Bike-Fitting professionellen Rat holen will, geht zum Experten. Das ist nicht nur für Profis sinnvoll.

Wer sich nach langer Zeit das erste Mal wieder auf den Sattel schwingt, fühlt sich vielleicht zunächst etwas aus der Übung. In unserem Onlinemagazin finden Sie viele Tipps zum richtigen Schalten, Treten und Bremsen, zur passenden Ausrüstung und wichtigen Verkehrsregeln für Radfahrer: www.ikk-classic.de/fahrradfahren-gesund



Foto: vege - fotolia.com

Wie das geht und warum das wichtig ist

Durch Prozessoptimierung können Betriebe ihre Abläufe effizienter gestalten und auch ihre Kunden glücklicher machen. Doch wie fängt man am besten an?

Über ein neu gefliestes Bad im Eigenheim freuen sich Kunden. Von dem Dreck, der beim Zuschnitt der Fliesen auf der Baustelle entsteht, sind sie in der Regel weniger begeistert. Doch müssen die Fliesen beim Kunden zugeschnitten werden? Nein! Handwerksbetriebe können Prozesse durch den Einsatz von digitalen Hilfsmitteln optimieren, sodass sie die Kundenbedürfnisse stärker in den Fokus rücken und die Arbeitsabläufe im Betrieb auch noch effizienter gestalten.

Martina Schneller vom Kompetenzzentrum Digitales Handwerk weiß, wie Betriebe das Thema angehen und was bei der Prozessoptimierung wichtig ist.

Prozessoptimierung: Wo fangen Betriebe idealerweise an?

Wer in seinem Betrieb bestehende Prozesse mit digitalen Hilfsmitteln optimieren möchte, sollte sich laut Schneller als Erstes mit dem Ist-Zustand beschäftigen. Denn um digitalisieren zu können, müssten Unternehmer die Arbeitsaufgaben, die damit verbundenen Abläufe und den Informationsfluss genau kennen.

Doch wie findet man das heraus? Der Expertin zufolge lassen sich Prozesse mit sogenannten Prozessaufnahmebögen gut erfassen. Wichtig sei, jeden Prozess von Anfang bis Ende zu betrachten. Geprüft werden müsse dabei:

- Wer
- macht was,
- wann,
- wie und
- womit.

Tipp: Für Laien ist die Analyse mit Prozessaufnahmebögen relativ schwierig. Schneller rät Handwerksunternehmern, die ihre Prozesse auf den Prüfstand stellen wollen deshalb, dass sie sich professionelle Hilfe holen. Unterstützung bietet zum Beispiel das Kompetenzzentrum Digitales Handwerk.

Analyse des gesamten Arbeitsprozesses

Wer seine Prozesse kennt, muss sie anschließend auf Schwachstellen und Verbesserungspotenziale untersuchen. Dabei können laut Schneller folgende Fragen hilfreich sein:

- Ist die Vorgehensweise grundsätzlich sinnvoll?
- Welche Beteiligten müssen eingebunden werden?
- Wie werden alle relevanten Informationen weitergegeben?
- Werden IT-Systeme passend eingesetzt?

Sobald klar ist, wo bei einem Arbeitsprozess Verbesserungspotenziale sind, können Chefs den Prozess neu strukturieren. Dafür hat Schneller einen Tipp: „Berücksichtigen Sie, welche digitalen Tools es gibt, mit denen Sie Ihre Abläufe verbessern können.“

Worauf sollten optimierte Prozesse ausgerichtet sein?

Betriebe verdienen Geld, indem sie Kunden Produkte oder Dienstleistungen verkaufen – mit ihrem Output befriedigen sie daher immer ein Kundenbedürfnis. Deshalb sagt Schneller: „Prozesse sollten neben der optimalen Aufgabenerledigung vor allem auf die Kundenzufriedenheit ausgerichtet sein.“ Denn am Anfang und am Ende stünden immer die Bedürfnisse des Kunden. Diese haben sich der Expertin zufolge in

den letzten Jahren „wahrscheinlich verändert“. Wichtig sei Kunden beispielsweise:

- sofort den Preis einer Leistung zu erfahren,
- eine Visualisierung des Projekts zur Entscheidung der Umsetzung,
- eine bauliche Umsetzung, die für sie selbst mit möglichst wenig Aufwand verbunden ist,
- kurze Ausführungsfristen,
- Sauberkeit während der Umsetzung,
- die Einhaltung von Terminen und Preisen.

Praxisbeispiel: Prozessoptimierung in einem Fliesenlegerbetrieb

Wie eine Prozessoptimierung aussehen kann, die auf den Kunden und dessen Bedürfnisse ausgelegt ist, erläutert die Ingenieurin am Beispiel eines Fliesenlegerbetriebs, der Bäder saniert:

- **Die Ausgangslage:** Die Mitarbeiter des Betriebs schneiden die Fliesen beim Kunden zu. Dadurch dauern die Arbeiten vor Ort sehr lange an. Zudem entsteht dort durch den Zuschnitt viel Dreck, der beseitigt werden muss.
- **Die neue Lösung:** Der Betrieb schafft sich einen 3D-Scanner an, mit dem die Mitarbeiter beim Kunden das Aufmaß machen. Mithilfe dieser Daten können sie die Gestaltung am Rechner visualisieren und kalkulieren, welche Fliesen-zuschnitte sie auf der Baustelle brauchen. Im Betrieb werden die Fliesen dann entsprechend zugeschnitten und schließlich beim Kunden verlegt.

Die Umstellung bringt laut Schneller mehrere Vorteile mit sich:

- 1 Die Arbeitssicherheit wird erhöht, weil die Fliesen an einem fest eingerichteten Arbeitsplatz im Betrieb zugeschnitten werden.
- 2 Die Arbeitszeit beim Kunden wird verringert.
- 3 Die Arbeit beim Kunden verursacht weniger Schmutz.

Unterm Strich führen die Verkürzung der Arbeitszeit vor Ort sowie die sauberere Durchführung der Leistung zu einer größeren Zufriedenheit beim Kunden.

Wer kann Betrieben bei der Optimierung von Prozessen helfen?

Betriebe, die ihre internen Prozesse nicht in Eigenregie optimieren wollen, können sich Hilfe holen. Unterstützung bietet laut Schneller zum Beispiel das Kompetenzzentrum Digitales Handwerk.

Handwerksunternehmer könnten sich aber auch an die BIT-Berater wenden – die Beauftragten für Innovation und Technologie (BIT) sind in der Regel bei den Handwerkskammern angesiedelt und unterstützen sie zum Beispiel bei der Verbesserung innerbetrieblicher Abläufe und Strukturen. Einen passenden Berater können Betriebe unter www.bistech.de finden.

Mögliche Ansprechpartner beim Thema Prozessoptimierung sind Schneller zufolge auch die sogenannten DigiBITs – das sind BIT-Berater mit dem Schwerpunkt Digitalisierung. ANNA-MAJA LEUPOLD ■



Um digitalisieren zu können, müssen Unternehmer die Arbeitsabläufe genau kennen.

Martina Schneller,
Kompetenzzentrum
Digitales Handwerk

MARKTPLATZ

<p>Ankäufe</p> <p>Suchen ständig gebrauchte SCHREINEREMASCHINEN auch komplette Betriebsauflösungen MSH-nrw GmbH - Tel. 02306 941485 info@msh-nrw.de - www.msh-nrw.de</p>	<p>Betriebsübernahmen</p> <p>Etablierter und sehr profitabler Baubetrieb im Raum Braunschweig mit 20 Mitarbeitern, hervorragender Infrastruktur von Lagerflächen und Büroräumen sowie festem Kundenstamm sucht ruhestandsbedingt Nachfolger zu fairem Übernahmepreis. bauunternehmen@baunachfolge-bs.de</p>	<p>Hallenbau</p> <p>NEUE HALLE? www.stahlhalle-bauen.de</p>	<p>Blech-/Metallbearbeitung</p> <p>UNSERE STÄRKE FÜR IHRE PRODUKTE</p> <p>PROFILBIEGEN</p> <p>Moderner Maschinenpark: CN-gesteuerte Biegemaschinen; Vorrichtungen in 3- bis 4-Walzenverfahren oder im kombinierten Ring-/Dornbiegeverfahren</p> <p>Wir verformen für Sie Stahlbauprofile mit einem Wx von bis zu 600 cm².</p> <p>Testen Sie uns jetzt! HOKLAR THERM FERTIGUNGSTECHNIKEN An der Süderbäke 2 · 26689 Apen Tel. (04489) 92 81-0 info@hoklartherm.de www.hoklartherm.de</p>
<p>Mediadaten unter: www.handwerk.com</p>	<p>Anzeigenschluss: für die nächst erreichbare Ausgabe 16/2020 vom Norddeutschen Handwerk ist am 15. Oktober 2020</p> <p>Geschäftsverkäufe</p> <p>Friseurgeschäft, Laatzen, 106 qm an Hauptstr., Nachfolge gesucht. Tel. 0151-17510102 ab 19 Uhr</p> <p>www.handwerk.com</p>	<p>Stellenangebot</p> <p>STOLL Gebäude-Service</p> <p>Fachkräfte für Gebäudereinigung (m/w/d) im Raum Oldenburg mit Führerschein gesucht.</p> <p>Tel.: 05204-91470 oder job@stoll-gebauedeservice.de</p>	<p>Sonderposten günstig abzugeben: Aluminium-Flachprofil 40 x 3 / 60 x 4 / 60 x 8 mm in Längen bis 12,00 m</p> <p>Bei eiligen Anzeigenaufträgen 0511 8550 2484</p>

Verschiedenes

Edelstahlprodukte aus eigener Herstellung

EDELSTAHLDESIGN

Möbel
Accessoires
Sonderanfertigungen

Tische direkt vom Hersteller:

Sie träumen von einem einzigartigen Designertisch, der Charakter ausstrahlt und Ihren individuellen Wünschen und Bedürfnissen genauestens entspricht? Egal ob Esstisch, Couchtisch, Konferenztisch, Gastrotisch oder Waschtisch – Sie entscheiden, welche Tischplatte Sie mit welchem Tischgestell kombinieren.

www.rb-edelstahl.de Hauptstraße 40 • 30916 Isernhagen FB • Telefon 0 51 39 / 9 58 11 30

Fettnapf-Alarm: Fünf Fehler, die Kunden richtig verärgern

Der Umgang mit Kunden ist nicht unbedingt die Stärke jedes Mitarbeiters. Mit unseren Tipps bewahren Sie Ihr Team davor, in Fettöpfchen zu treten.



Foto: Wayhome Studio - stockadobe.com | Foto: Privat

Unsicherheit im Umgang mit Kunden ist bei Handwerkern weit verbreitet – nicht jeder Geselle oder Azubi fühlt sich im direkten Kundenkontakt wohl. Susanne Dorka kennt die Probleme, die zwischen Handwerkern und Kunden auftreten können. Beim Bildungswerk Friesoythe läuft ihr Seminar „Knigge für Handwerker“. „Oft sind es kleine Dinge, die übersehen oder nicht beachtet werden und den Kunden verärgern“, sagt sie.

1. Fehler: Unvorbereitet zum Kunden aufbrechen

„Ein Kunde erwartet, dass der Handwerker gut vorbereitet bei ihm eintrifft“, erklärt Susanne Dorka. „Wenn Werkzeug oder Ersatzteile vergessen wurden, Schutzmatte fehlen oder den Handwerkern nicht klar ist, wie der Auftrag genau aussieht, macht das einen schlechten Eindruck.“ Die Trainerin empfiehlt, vor dem Start eine Checkliste durchzugehen und die wichtigsten Dinge wie beispielsweise Material, Fahrzeug und sich selbst zu überprüfen.

2. Fehler: Den ersten Eindruck beim Kunden vermässeln

Ein Handwerker kommt bei privaten Auftraggebern in deren Wohnung und bekommt deshalb auch einen Eindruck von ihren persönlichen Dingen. Außerdem nehmen sich Kunden oft für den Handwerker von der Arbeit frei. Entsprechend wertschätzend und höflich sollten die Kollegen auftreten, sagt Susanne Dorka. „Wer mit schmutzigen Schuhen in die Wohnung kommt, als Erstes fragt, ob er die Toilette benutzen darf, und in der Pause die Zeitung des Kunden liest, lässt diese Wertschätzung vermissen.“

Sie rät, mit Mitarbeitern und Azubis das Ankommen beim Kunden und die Vorstellung zu üben. „Wichtig ist, sich mit Namen und Firma vorzustellen, eventuell die Visitenkarte zu überreichen und dem Kunden zu sagen, warum man gekommen ist und wie lange der Auftrag in etwa dauern wird“, so Dorka. Unbedingt sollten die Kollegen den Kunden darauf hinweisen, falls Strom oder Wasser abgestellt werden müssen.

Kundenzufriedenheit: Strategie vom Meister

Die Jordan GmbH überlässt Kundenzufriedenheit nicht dem Zufall. Die Arbeit zahlt sich aus.

Sie sind ein Aushängeschild des Unternehmens, vereinfachen die Auftragsgewinnung und machen die Arbeit leichter: Zufriedene Kunden sind wertvoll für jeden Handwerksbetrieb. So sieht es auch Siegmund Zajonc (Foto). Der Meister im SHK- und Elektrohandwerk und Geschäftsführer der Jordan GmbH verfolgt einen systematischen Ansatz, um die Zufriedenheit seiner Kunden zu erfassen und stetig zu verbessern.



Zufriedenheit mit Kundenbewertungen messen

Ein wichtiger Teil der Kundenzufriedenheitsstrategie der Jordan GmbH ist es, Kundenfeedback systematisch zu erfassen und zu analysieren. „Wir arbeiten dafür mit dem Institut für Kundenzufriedenheit zusammen“, sagt Zajonc. Auf diese Weise hat das Unternehmen Feedbacks von über 700 Kunden bekommen.

Das Feedback einzuholen, ist Aufgabe des jeweiligen Mitarbeiters, der die Arbeiten vor Ort durchgeführt hat: Nach Abschluss eines Projekts schickt er seinem Kunden einen Bewertungsfragebogen mit der Schlussrechnung zu. Damit aus Kundenbewertungen Lerneffekte für das Unternehmen entstehen, sei es nötig, sich aktiv und professionell mit den Ergebnissen auseinanderzusetzen. „Wir haben dafür etwa 1,5 Wochenstunden eingeplant“, sagt Handwerksmeister Zajonc. Er hat diese Aufgabe an eine Mitarbeiterin übertragen. Sie sichtet die Bewertungen – auch die, die auf Online-Bewertungsportalen verfasst wurden – und reagiert gegebenenfalls.

„Bei einer negativen Bewertung setzt sie sich mit dem Kunden in Verbindung und bespricht die Erfahrung mit ihm“, sagt Siegmund Zajonc. So lernen Betrieb und Mitarbeiter besser einzuschätzen, wo Unzufriedenheit entsteht, die die Kundenbeziehung belasten kann. „Daraus leiten wir ab, wo wir uns verbessern können“, so Zajonc.

Das macht der Betrieb für zufriedene Kunden

Um die Zufriedenheit seiner Kunden zu erhöhen, setzt die Jordan GmbH auf verschiedene Verhaltensregeln, zum Beispiel:

- **Termintreue:** „Jeder Kunde, der bei uns anruft, bekommt sofort einen Termin“, sagt Siegmund Zajonc.
- **Sauberkeit:** „Jeder unserer Mitarbeiter hat Staubsauger, Handfeger, Überziehschuhe und Abdeckmaterialien an Bord und nutzt sie auch!“, sagt Siegmund Zajonc.
- **Professionelle Kommunikation:** Die Jordan GmbH hat einfache Kommunikationsregeln formuliert, an die sich jeder Mitarbeiter halten soll. Dazu gehört die persönliche Vorstellung beim Eintreffen am Einsatzort: „Wer bin ich, woher komme ich, was will ich“, erklärt Zajonc. Und einige Sätze nach Abschluss der Arbeiten gehörten dazu: „Ich habe folgende Arbeiten durchgeführt. Das ist das Ergebnis. So lange habe ich dafür gebraucht, bitte quittieren Sie hier.“ (DEG)

Foto: Jordan GmbH



Ein Kunde erwartet, dass der Handwerker gut vorbereitet bei ihm eintrifft.

Susanne Dorka, Trainerin

3. Fehler: Kunden nicht über Änderungen informieren

Man kann noch so gut planen, es klappt nicht immer alles. Vielleicht ist der Schaden größer als gedacht, vielleicht ist doch vergessen worden, ein Ersatzteil zu besorgen, vielleicht kommt ein Notfall dazwischen. „Wenn sich etwas an dem ändert, was ich dem Kunden schon gesagt habe, muss ich es ihm gleich mitteilen“, rät Susanne Dorka. Das gilt auch, wenn sich die Kollegen verspäten. Am besten sollten sie gleich eine Lösung präsentieren: „Also den Kunden darüber informieren, dass man länger bleibt, um den Auftrag abzuschließen. Falls das nicht geht, einen Ausweichtermin anbieten.“

Und wenn etwas schiefgegangen ist? „Sofort Bescheid sagen und es auf keinen Fall vertuschen“, so Dorka.

4. Fehler: Über die Wettbewerber lästern

Wer zu einer Reparatur oder einer Neuinstallation gerufen wird, sollte – egal, was er vorfindet – sich nicht dazu hinreißen lassen, über andere Unternehmen zu lästern. „Das macht nie einen guten Eindruck“,

sagt Susanne Dorka. Der Handwerker kann nicht wissen, in welcher Beziehung der Kunde zum anderen Betrieb steht – vielleicht ist er dort sonst Stammkunde. Oder der Kunde hat selbst Hand angelegt oder die schlechte Elektroinstallation vom Vermieter übernommen.

5. Fehler: Chaos hinterlassen

Der Albtraum jedes Kunden ist: Der Handwerker geht seiner Wege, die Wohnung ist ein Chaos. „Bei der Arbeit möglichst wenig Dreck zu verursachen und hinterher alles aufzuräumen, hinterlässt bei den Kunden ein positives Gefühl“, sagt Susanne Dorka. Auf keinen Fall sollte der Handwerker einfach verschwinden, ohne sich zu verabschieden. „Der Kunde sollte unbedingt die fertige Arbeit in Augenschein nehmen. Der Handwerker kann erklären, was er gemacht hat, fragen, ob der Kunde zufrieden ist, und den Auftragszettel unterschreiben lassen“, so Dorka. Falls ein neues Gerät installiert wurde, sollte der Handwerker die Funktionsweise erklären und mitteilen, wie man bei Fragen zu erreichen ist. KATHARINA WOLF

| FORD BUSINESS

FORD TRANSIT WOCHEN

STARK FÜR IHR BUSINESS.

0% FINANZIERUNG¹ + BIS ZU € 1.500,- GEWERBEBONUS²

Robustes Design, eine Vielzahl intelligenter Technologien und noch mehr Funktionalität. Die Ford Transit Modelle sind der ideale Partner für den täglichen Einsatz und mit der neuen Trail Serie meistern Sie auch die ganz besonderen Herausforderungen des Alltags.

Mehr Informationen unter ford.de/transit-wochen

MOTOR DER WIRTSCHAFT

Beispielfoto von Fahrzeugen der Baureihe. Die Ausstattungsmerkmale der abgebildeten Fahrzeuge sind nicht Bestandteil des Angebotes. ¹Ein Finanzierungsangebot der Ford Bank GmbH, Josef-Lammerting-Allee 24-34, 50933 Köln, erhältlich als Klassische Finanzierung, Systemfinanzierung und Ford Auswahl-Finanzierung. Gilt für noch nicht zugelassene, für das jeweilige Zinsangebot berechnete neue Ford Nutzfahrzeuge bei verbindlicher Kundenbestellung und Abschluss eines Darlehensvertrages, nur für Gewerbekunden (ausgeschlossen sind Großkunden mit Ford Rahmenabkommen sowie gewerbliche Sonderabnehmer wie z.B. Taxi, Fahrschulen, Behörden), bei allen teilnehmenden Ford Partnern. Bitte sprechen Sie für weitere Details Ihren teilnehmenden Ford Partner an. Das Angebot stellt das repräsentative Beispiel nach § 6a Preisangabenverordnung dar. Ist der Darlehensnehmer Verbraucher, besteht ein Widerrufsrecht nach § 495 BGB. Z. B. Ford Transit Custom Kastenwagen Lkw Basis 280 L1, 2.0-l-EcoBlue-Dieselmotor mit 77 kW (105 PS), 6-Gang-Schaltgetriebe, auf Basis einer unverbindlichen Aktionspreisempfehlung inkl. Gewerbebonus von € 23.829,65 brutto (€ 20.542,80 netto), zzgl. Überführungskosten, Ford Auswahl-Finanzierung, Laufzeit 48 Monate, Gesamtlaufleistung 40.000 km, Anzahlung € 3.286,85, Nettodarlehensbetrag € 20.542,80, Sollzinssatz (fest) p. a. 0,00 %, effektiver Jahreszins 0,00 %, Gesamtbetrag € 20.542,80, 47 monatliche Raten je € 189,-, Restrate: € 11.659,80. ²Gilt bei Kauf von ausgewählten, noch nicht zugelassenen neuen Ford Nutzfahrzeugen, bei allen teilnehmenden Ford Partnern. Der Bonus wurde im Beispiel in der unverbindlichen Aktionspreisempfehlung bereits berücksichtigt.

Helden sollten nicht warten.

Mietberufskleidung.
Besser. DBL.

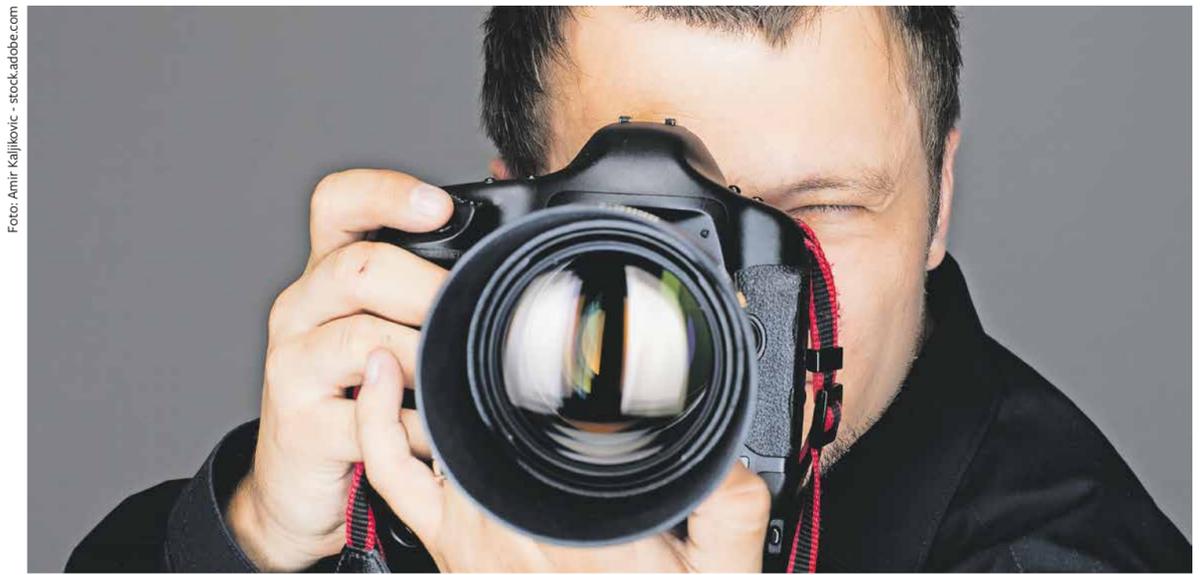


reddot winner 2019

Sie erledigen Ihren Job.
Wir haben die Lizenz
zum Waschen.

DBL – Deutsche Berufskleider-Leasing GmbH
info@dbl.de | www.dbl.de

dbl service
Miettextilien



Mitarbeiterfotos gehören zu den personenbezogenen Daten und fallen damit in den Anwendungsbereich der DSGVO.

Mitarbeiterfotos? Das sagt die DSGVO!

Fotos von Mitarbeitern beleben Broschüren, Websites und Social-Media-Kanäle. Doch was müssen Sie beachten, um nicht gegen die DSGVO zu verstoßen?

O b fürs Marketing oder zur Mitarbeitersuche: Viele Unternehmen veröffentlichen Fotos ihrer Mitarbeiter auf der Website, in Social-Media-Kanälen oder Broschüren. Doch auch hier muss die Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) beachtet werden. Maya El-Auwad, Rechtsanwältin bei Härting Rechtsanwälte aus Berlin mit Schwerpunkt Datenschutz, beantwortet die wichtigsten Fragen.

Wieso ist die Veröffentlichung von Mitarbeiterfotos ein Fall für die DSGVO?

„Mitarbeiterfotos sind personenbezogene Daten im Sinne von Art. 4 Nr. 1 DSGVO und fallen damit auch in ihren Anwendungsbereich“, sagt El-Auwad. Die DSGVO reguliere den Umgang mit solchen Daten nach dem Prinzip „Verbot mit Erlaubnisvorbehalt“. Das bedeutet, dass die Verarbeitung personenbezogener Daten verboten ist, es sei denn, es gibt eine ausdrückliche Erlaubnis oder Rechtsgrundlage für die Verarbeitung.

Brauche ich immer eine Einwilligung meiner Mitarbeiter?

Hier gilt die typische Juristen-Antwort: Es kommt darauf an. Zum Beispiel darauf, auf welche Rechtsgrundlage sich die Verarbeitung der personenbezogenen Daten, also der Fotos, stützen lässt. Das könne etwa ein „berechtigtes Interesse“ im Sinne von Art. 6 Abs. 1 lit. f DSGVO sein. „Es ist eine Frage der Abwägung“, erläutert El-Auwad. In der einen Waagschale liegen die Interessen des Arbeitgebers, in der anderen die des Arbeitnehmers. „Sofern eine Veröffentlichung zum Beispiel nur im firmeninternen Intranet erfolgen soll oder der Mitarbeiter eine Funktion mit Außenkontakt innehat, als Kundenbetreuer oder Geschäftsführer, kann eine Abwägung im Rahmen von Art. 6 Abs. 1 lit. f DSGVO durchaus zugunsten der Firma und damit des Arbeitgebers ausfallen.“

Anders liege der Fall, wenn Bilder von Mitarbeitern ohne besondere Funktion auf Websites veröffentlicht werden sollen. „Bei Veröffentlichung im Internet, wo ein weltweiter Zugriff möglich ist, wird man in der Regel – und das sagen auch die Datenschutzbehörden – davon ausgehen müssen, dass die Interessen der Mitarbeiter und deren Persönlichkeitsrechte überwiegen.“ Dann sei eine Einwilligung des Mitarbeiters nach Art. 6 Abs. 1 lit. a DSGVO notwendig.

Wie muss eine Einwilligung nach DSGVO aussehen?

Die DSGVO stellt klar, wie die Einwilligung in die Verarbeitung persönlicher Daten aussehen muss. „Gerade im Beschäftigungsverhältnis sind besondere Voraussetzungen an die Einwilligung zu beachten“, sagt El-Auwad.

- Die Einwilligung muss **vor** der Anfertigung und Veröffentlichung eingeholt werden. „Auch die Anfertigung von Aufnahmen ist bereits eine Verarbeitung im Sinne der DSGVO und sollte daher von der Einwilligungserklärung umfasst sein“, betont die Rechtsanwältin.
- Zudem muss die Einwilligungserklärung den Mitarbeiter über die vorgesehenen Zwecke und den Umfang der Datenverarbeitung vollumfänglich informieren. „Die betroffene Person muss absehen können, worin sie einwilligt, und die Tragweite ihrer Erklärung erkennen können“, erläutert El-Auwad. Dazu gehöre auch eine Information, auf welchen Kanälen (Firmen-Website, Social Media, Unternehmensbroschüre) die Aufnahmen veröffentlicht werden sollen.
- Eine zentrale Rolle im Beschäftigungsverhältnis spielt die **Freiwilligkeit** der Erklärung. Der Mitarbeiter darf keine Nachteile befürchten, wenn er die Einwilligung nicht erteilt.
- Schließlich muss der Arbeitgeber als Verantwortlicher nachweisen können, dass die Einwilligung erteilt wurde. Im Beschäftigungsverhältnis ist sie daher immer **schriftlich** einzuholen.
- „Artikel 7 Abs. 3 DSGVO stellt klar, dass eine erteilte Einwilligung jederzeit **widerrufen** werden kann“, betont El-Auwad. Auch darüber müsse die einwilligende Person informiert werden. Das veröffentlichte Foto eines Mitarbeiters muss bei Widerruf zeitnah entfernt werden.

Was ist mit Bildern von Baustellen oder in der Werkstatt?

Wer eine Baustelle fotografiert oder Bilder aus seiner Werkstatt zeigen möchte, nimmt unter Umständen Menschen mit auf. Muss jeder von ihnen einwilligen? Die Rechtslage bei solchen Bildern, bei denen Personen eher Beiwerk sind, ist umstritten. „Stellt man auf die Regeln aus dem Kunsturhebergesetz (KUG) ab, ist nach § 23 Abs. 1 Nr. 2 KUG keine Einwilligung erforderlich.“ Der Eingriff in die Persönlichkeitsrechte der abgebildeten Personen ist umso größer, je deutlicher die Person zu erkennen und je wichtiger sie für die Bildkomposition ist.

Was ist, wenn ein Mitarbeiter das Unternehmen verlässt?

„Grundsätzlich kann man in so einem Fall davon ausgehen, dass die Einwilligung zur Veröffentlichung im Rahmen des laufenden Arbeitsverhältnisses gegeben wurde“, erklärt die Rechtsanwältin. Das bedeutet, dass der Arbeitgeber Bilder ehemaliger Mitarbeiter aus Websites und allen Veröffentlichungen, zum Beispiel auf Facebook, entfernen sollte.

KATHARINA WOLF

Urteil: Foto ohne Zustimmung kann teuer werden

Egal, ob digital oder analog: Wer Fotos von Mitarbeitern veröffentlichen will, braucht für jede einzelne Art der Veröffentlichung deren Einwilligung. Sonst droht eine Schmerzensgeldzahlung.

Die Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) legt fest, dass Fotos von Personen in der Regel nicht ohne deren Einwilligung veröffentlicht werden dürfen. Das gilt auch für Mitarbeiterfotos, die auf digitalen Kanälen oder gedruckten Veröffentlichungen zu sehen sind. Verstöße können teuer werden, wie ein Beschluss des Arbeitsgerichts Lübeck zeigt.

Der Fall: Der Mitarbeiter einer Pflegeeinrichtung hatte während seiner Beschäftigung der Veröffentlichung eines Fotos auf der Website der Einrichtung sowie auf einem Aushang zugestimmt. Noch während seiner Beschäftigungszeit widerrief er sein Einverständnis. Die Einrichtung entfernte beide Fotos, übersah aber, dass auch auf der Facebook-Seite das entsprechende Foto veröffentlicht worden war. Erst nach anwaltlicher Aufforderung wurde der Post gelöscht. Der Mitarbeiter strebt eine Klage auf

Schmerzensgeld gegen die Pflegeeinrichtung an und beantragte dafür Prozesskostenhilfe.

Der Beschluss: Das Arbeitsgericht Lübeck stimmte dem Antrag auf Prozesskostenhilfe zu, da es Erfolgsaussichten für die beabsichtigte Klage sah. Für die Facebook-Veröffentlichung habe keine schriftliche Einwilligung vorgelegen, sodass die Arbeitgeberin das Recht am eigenen Bild verletzt habe. Auf ein berechtigtes Interesse könne sich das Unternehmen nicht berufen, denn die Veröffentlichung von Mitarbeiterfotos in sozialen Netzwerken sei grundsätzlich nicht durch ein berechtigtes Interesse des Arbeitgebers gedeckt. Das Gericht hielt eine Schmerzensgeldhöhe von bis zu 1.000 Euro für vertretbar. (KW)

Arbeitsgericht Lübeck: Beschluss vom 20. Juni 2019, Az. 1 Ca 538/19g



Arbeitgeber brauchen eine Einwilligung vor dem Veröffentlichen von Mitarbeiterfotos.



Widerstandsfähig: das E-Cut Carbide Pro BiM-TiN



Selbsterklärend: Die Montage des Absaug-Sets ist schnell erledigt.



Nur mal als Beispiel: Selbst der Ziegelstein hat dem TiN-Blatt nichts entgegenzusetzen.

Fotos: Thomas Vahle



Eine neue Erfahrung: Der Staub landet auch beim Oszillierer jetzt in der Absaugung.

Neues Zubehör für den Fein-Oszillierer

Werkzeugtest: Fein hat sich zu seinen Oszillierern Gedanken gemacht und mit einem neuen Sägeblatt und einem Absaug-Set zwei nützliche Zubehöre entwickelt.

Oft sind es die kleinen Dinge, die das Arbeitsleben leichter machen. Ein Päckchen mit zwei dieser kleinen Dinge liegt vor mir auf der Hobelbank. Es kommt von Fein. Der Inhalt: ein Staubabsaugstutzen für den Oszillierer – bei Fein heißt er vornehm Multitool – und eine Handvoll Sägeblätter mit dem etwas kryptischen Namen E-Cut Carbide Pro BiM-TiN.

Test Nr. 1: Das Absaug-Set

Zunächst zur Staubabsaugung: Der Oszillierer ist bekanntermaßen ein kleiner Drecksatz. Konstruktionsbedingt verteilt er durch seine oszillierende Bewegung den Staub zwar nicht in der gesamten Umgebung, aber ein Häufchen bleibt doch immer zurück – und eine Absaugung blieb ihm bislang verwehrt. Aus gutem Grund: Seine Stärke ist die Vielseitigkeit. Und die wäre mit einer Haube inklusive Absaugung doch sehr eingeschränkt. Oder?

Die Entwickler von Fein haben darüber neu nachgedacht. Herausgekommen ist dabei ein Kunststoffstutzen, der sich schnell mit zwei Schrauben an der Maschine anbringen lässt. Den passenden Inbusschlüssel liefert das Unternehmen gleich mit. Ebenso zwei neue Schleifteller mit Lochung und eine kleine Auswahl dazu passender Schleifmittel. Der Stutzen passt auch an Oszillierer von Festool und Würth, wir montieren ihn an einen Super Cut FSC-500QSL, den stärksten Oszillierer im Hause Fein, den wir noch von einem vorherigen Test haben. Zum Absaugen benutzen wir den Dustex 35 MX AC, einen Nass- und Trockensauger der Staubklasse M, der ebenfalls aus Schwäbisch Gmünd stammt. Er repräsentiert mit seiner vollautomatischen Filterreinigung und dem antistatischen Saugschlauch aktuell die Spitze der Entstauberherstellung bei Fein.

Das Absaug-Set ist kein Hemmschuh

Wie bewährt sich das Absaug-Set? Um es gleich vorwegzunehmen: Der Kunststoffstutzen erweist sich nicht als Hemmschuh. Er ist flexibel an einem Ring befestigt und dreht sich um 270 Grad. Mehr geht nicht, weil dann das Maschinengehäuse im Weg ist. Soll sich der Stutzen nicht drehen, zieht man ihn einfach mit der Klemmschraube fest.

Das Set erweist sich aber nicht nur beim Schleifen als hilfreich, sondern erfüllt seine Aufgabe auch, wenn es darum geht, einfach mal eine Leiste abzulängen. Selbst an engen Stellen büßt das Multitool nichts von seiner Flexibilität ein, der Absaugstutzen kann also getrost an der Maschine bleiben. Geht es tatsächlich einmal nicht weiter, dann ist der Stutzen ebenso schnell wieder abgeschraubt, wie er angeschraubt war.

Test Nr. 2: Das Sägeblatt E-Cut Carbide Pro BiM-TiN

Für den nächsten Test mit dem Sägeblatt E-Cut Carbide Pro BiM-TiN lassen wir den Absaugstutzen gleich drauf. Das Sägeblatt ist noch recht neu im Fein-Programm. Es hat Zähne aus Hartmetall und ist mit TiN – also Titanitrit – beschichtet. Das wirkt nicht nur stabilisierend und korrosionshemmend, sondern leitet auch die Wärme gut ab, was wiederum der Standfestigkeit zugutekommt. Fein spricht hier von einer bis zu 30-mal höheren Standzeit als bei herkömmlichen Sägeblättern mit HSS-Verzahnung. Mauerwerk, Beton, gehärtete Schrauben und ähnlich widerspenstige Materialien soll das BiM-TiN problemlos zerknabbern, heißt es bei Fein. Auch hier ist wieder die Kompatibilität mit anderen Herstellern gegeben: Das Sägeblatt passt auch auf Geräte von Bosch, Festool und Würth.

Brutale Belastungsprobe für das Sägeblatt

Als Kunden hat das Unternehmen beinahe sämtliche Gewerke im Auge. Angefangen beim Karosseriebauer über den Bodenleger bis hin zum Schlosser. Aber was hat der Anwender von dem „Super-Sägeblatt“? Eine ganze Menge: Er kann es als Standard für sein Multitool nutzen und sich an der langen Lebensdauer erfreuen. Bei heiklen Aufgaben, wenn beispielsweise beim Fenster-Ausbau nicht gleich erkennbar ist, was im Holz stecken könnte, kann er getrost auf sein BiM-TiN vertrauen. Es ist nicht ruiniert, wenn es auf unerwarteten Widerstand trifft.

Wir haben es ausprobiert. Zunächst mit einer Schraube, die unserem FSC500QSL mit BiM-TiN nichts entgegenzusetzen hatte. Danach die brutale Belastungsprobe: Wir durchtrennen mit dem BiM-TiN einen Reichsformat-Ziegel. Jeder, der schon einmal damit gearbeitet hat, weiß, wie hart dieses Baumaterial ist. Das Ergebnis: problemlos. Jedes andere Sägeblatt wäre ruiniert gewesen.

THOMAS VAHLE



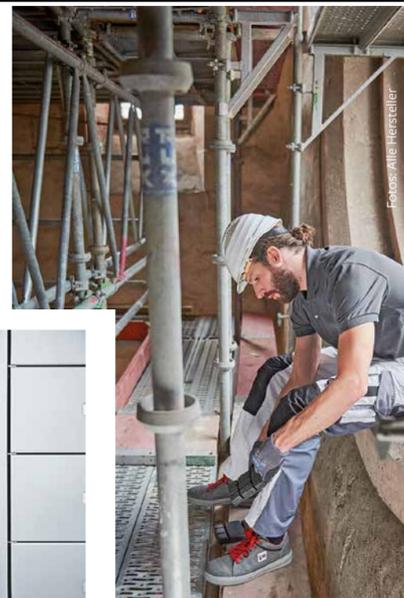
Great Job. Der neue Vito.

Gemacht für Sie und Ihren Alltag.

#GreatJobVito Erfahren Sie mehr unter [mercedes-benz.de/vito](https://www.mercedes-benz.de/vito)

Mercedes-Benz





Frisch gewaschene Outfits für den Arbeitsalltag: Dafür können Mietdienstleister sorgen – sie holen getragene Kleidung ab und bringen sie sauber wieder in den Betrieb zurück, wo sie den Mitarbeitern dann wieder zur Verfügung steht.

Mehr als nur sauber

Hygiene ist wegen Corona gerade ein ganz großes Thema. Ob hygienische Reinigung oder Hygienemasken – diese Lösungen und Tipps haben die Hersteller rund um die Berufsbekleidung.

Infolge der Corona-Pandemie hat das Thema Hygiene in diesem Jahr einen besonders hohen Stellenwert bekommen. Auch bei der Berufsbekleidung spielt es eine Rolle. Doch welche Lösungen gibt es?

Waschen nach RKI-Standard

„Wir waschen auch die Kleidung eines Mechanikers so hygienisch sauber, dass er damit theoretisch in der Wurstherstellung arbeiten könnte“, sagt Karl-Heinz Feilen, Verbandsmanager bei Mewa. Der Textildienstleister übernimmt alle Aufgaben rund um die Berufsbekleidung. So werden getragene Kleidungsstücke etwa bei den Kunden abgeholt und dann gewaschen. Alle Betriebe, die die Reinigung für den Textildienstleister übernehmen, tragen laut Mewa das wfk-Siegel für Textilhygiene. Diese Zertifizierung des Krefelder Instituts für Textilhygiene belegt, dass die Textilien auch in hygienisch sensiblen Bereichen eingesetzt werden können. Die Beurteilung berücksichtigt unter anderem Waschprozesse, Aufbereitungsverfahren sowie die eingesetzten Managementsysteme. „Wir haben ein Hygienemanagementsystem nach EN 140654 etabliert“, sagt Feilen. „Damit erfüllen wir alle Anforderungen des Robert Koch-Instituts (RKI).“

Optik und Hygiene

Personalhygiene und ein stimmiges Hygienekonzept sind nach Einschätzung des Miettextilanbieters DBL in Zeiten von Corona für viele Betriebe wichtiger geworden. Dennoch: „Die Optik ihrer Kleidung steht bei den Profis im Handwerk immer noch vorne“, sagt DBL-Mitarbeiter Thomas Krause. Unterstützung bei der Organisation der Berufsbekleidung bietet das Unternehmen zum Beispiel bei der Aufbereitung der Kleidung, der regelmäßigen Wäsche und der Auf-

bewahrung. „Unsere Industriewaschmaschinen waschen nach validierten und protokollierten Verfahren, bei denen Waschrezepturen und -temperatur präzise eingehalten werden“, sagt Mitarbeiter Krause. „So geben wir den Betrieben die Sicherheit, dass jede Berufsbekleidung hygienisch aufbereitet wird.“

Dem DBL-Mitarbeiter zufolge ist für mehr Hygiene bei der Arbeitskleidung aber nicht nur das „wie“, sondern auch das „wann und wie oft“ ein wichtiger Faktor. „Hier tauschen wir die Kleidung entsprechend den Anforderungen unserer Kunden in wöchentlichem oder zweiwöchentlichem Turnus aus“, sagt er. Auf Wunsch sei das auch mehrmals in der Woche möglich. An fest vereinbarten Tagen werde die getragene Kleidung durch Servicefahrer gegen saubere ausgetauscht, gleichzeitig werde die verschmutzte Kleidung abgeholt.

Auch die Aufbewahrung der gewaschenen Kleidung ist ein wichtiger Punkt: Hier sollten Betriebe dem Miettextilhersteller zufolge sicherstellen, dass die frische Berufsbekleidung nicht mit der getragenen Kleidung in Kontakt kommt. Hierfür liefert er Lösungsvorschläge: „Dafür stellen wir unseren Kunden beispielsweise Spinde, Sammler oder Abwurfbehälter zur Verfügung“, sagt Krause.

Masken und ihre Reinigung

Hygienemasken, die sich bei hohen Temperaturen waschen lassen, hat Weitblick im Sortiment. Laut den Berufsbekleidungsherstellern sind sie waschmaschinengeeignet bis 70 °C. Die Masken sollen zu 65 Prozent aus Polyester und zu 35 Prozent aus Baumwolle bestehen. Sie haben an den Seiten elastische Bänder und einen Abnäher im Nasenbereich, der zur optimalen Abdeckung der Gesichtsform beitragen soll. Ob



„Die Optik ihrer Kleidung steht bei den Profis im Handwerk immer noch vorne“

Thomas Krause, Mitarbeiter von DBL

men entwickelt nach eigenen Angaben gewerbliche Wäschereitechnik und Waschverfahren mit hohen Temperaturen und speziellen Desinfektionsprogrammen gegen Viren, Bakterien und andere schädliche Mikroorganismen. Diese Programme sollen sich auch gegen Covid-19 einsetzen lassen. Die thermische Desinfektion könne in der Hauptwäsche entweder bei 90 °C über eine Haltezeit von 10 Minuten oder bei 85 °C über 15 Minuten erfolgen. Bei temperaturempfindlichen Textilien sei eine chemo-thermische oder chemische Desinfektion zu empfehlen. Listen mit hierfür geeigneten Desinfektionsmitteln gebe es zum Beispiel beim Robert Koch-Institut.

Nach dem Waschen sollten die Masken laut Miele „schnell getrocknet werden, da Feuchtigkeit eine Vermehrung von Keimen begünstigt“. Wer dafür einen Trockner nutzt, dem rät der Hersteller, sich bei der Programmauswahl nach dem Pflegeetikett zu richten. Für Masken sei mindestens die Stufe „Schranktrocken“ zu empfehlen, besser geeignet sei „Schranktrocken Plus“. ANNA-MAJA LEUPOLD

Weitere Infos: www.dbl.de, www.mewa.de, www.miele-professional.de, www.weitblick.vision

DICKIES

Bundhose und Overall speziell für Frauen

Für den Winter 2020 bringt Dickies einige neue Produkte auf den Markt. Dazu gehören zum Beispiel eine Bundhose und ein Overall, die beide speziell für Damen gefertigt wurden. Laut Hersteller lag das Augenmerk dabei vor allem auf Passform und Bequemlichkeit. Erhältlich ist die „Every Flex Bundhose“ in Schwarz und Marineblau. Für ein angenehmes Tragegefühl sollen die Soft-Touch-Oberfläche und der Flex-Anteil sorgen. Die Arbeitshose ist mit einer Zollstocktasche, Cargotaschen, einer multifunktionalen Handytasche und Kniepolstertaschen ausgestattet. Ebenfalls neu ist der marineblaue Overall „Everyday“ in der Damenpassform. Auch er verfügt über möglichen Stauraum: Denn das Oberteil hat zwei Cargotaschen, eine Handytasche, zwei Hüfttaschen und eine Brusttasche. (AML)



Weitere Infos: www.dickiesworkwear.com

CWS

Von der PET-Flasche zum Handwerkeroutfit

Berufsbekleidung aus recyceltem Polyester und fair gehandelter Baumwolle? Die hat CWS nach eigenen Angaben mit der Kollektion CWS Pro Line auf den Markt gebracht. Die Workwear besteht laut Hersteller zu 65 Prozent aus recyceltem Plastik. Die Polyesterfasern werden demnach unter anderem aus PET-Flaschen gewonnen. Die Langlebigkeit von Polyester ist nach Einschätzung des Unternehmens Vorteil und Nachteil zugleich. Das Material zersetzt sich in der Natur nicht. CWS verwendet den Rohstoff erneut, um ein „neues, nachhaltiges und langlebiges Produkt anzubieten“. Neben Nachhaltigkeit soll es bei der Kollektion um Komfort gehen. So sollen eingearbeitete Stretch-Einsätze in Arbeitsjacke und Hosen für ein angenehmes Tragegefühl und Bewegungsfreiheit sorgen. (AML)



Weitere Infos: www.cws.com

ENGELBERT STRAUSS

Wendejacke vereint Neon-Look und Sicherheit

Ob Sport-, Freizeit- oder Arbeitswelt – Neon ist kaum mehr wegzudenken. Auch Engelbert Strauss setzt bei der neuen Wendejacke „e.s.motion ten“ auf leuchtende Farben und knallige Akzente. Laut Hersteller ist die Jacke mit einer Warnschutzfunktion ausgestattet und modisch neonfarben. Handwerker können so zwischen Hoody-Style und zertifiziertem Warnschutz wählen. Sportlich und ohne Warnschutzfunktion ist die neonfarbene Strickkapuzenjacke. Sie lässt sich im Handumdrehen zur leuchtstarken Softshelljacke verwandeln. Laut Hersteller soll sie für Sicherheit der Klasse 1 EN ISO 20471 sorgen. Dabei sind die Reflektoren Ton in Ton mit dem wargelben Obermaterial gehalten. Die Softshelljacke verfügt über die typischen Funktionen: Sie ist atmungsaktiv, wind- und wasserabweisend, so der Hersteller. (AML)



Weitere Infos: www.engelbert-strauss.de

HAIX

Robustes Schuhwerk für die Baustelle

Ecken, Kanten oder herumliegende Nägel und Schrauben – im Arbeitsalltag von Handwerkern lauern einige Gefahren für die Füße der Mitarbeiter. Schutz bietet robustes Schuhwerk. Haix hat mit „Black Eagle Safety 54“ einen neuen Arbeitsschuh auf den Markt gebracht, der aus Bullenleder gefertigt ist. Für den notwendigen Rundum-Schutz hat er laut Hersteller eine Zehenschutzkappe aus leichtem, faserverstärktem Kunststoff. Die sei so geformt, dass sie den Füßen ausreichend Platz lässt und neben Sicherheit auch Komfort bei der Arbeit gewährleistet. Weiteren Schutz soll die durchtrithemmende Sohle bieten. Denn die verhindert Haix zufolge, dass sich Nägel, Scherben oder Schrauben in den Fuß drücken. Die rutschfeste Laufsohle soll die Gefahr verringern, dass Handwerker auf nassem oder glattem Untergrund ausrutschen. (AML)



Weitere Infos: www.haix.de

IMPRESSUM

Norddeutsches Handwerk

Organ der Handwerkskammern
125. Jahrgang

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

Verlag:
Schlütersche Verlagsgesellschaft
mbH & Co. KG
Postanschrift: 30130 Hannover
Adresse:
Hans-Böckler-Allee 7, 30173 Hannover
Tel. 0511 8550-0
Fax 0511 8550-2403
www.schluetersche.de
www.handwerk.com

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

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

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

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

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

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

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

Anzeigenverkauf:
Lasse Drews (Leitung)
Tel. 0511 8550-2477
drews@schluetersche.de

Anna Dau
Tel. 0511 8550-2484
dau@schluetersche.de

Derzeit gültige Anzeigenpreisliste:
Nr. 62 vom 1. 1. 2020

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

Abonnement-Service:
Tel. 0511 8550-2422
Fax 0511 8550-2405

Erscheinungsweise:
zwei Ausgaben im Monat

Bezugspreis:
Jahresabonnement:
€ 45,50 inkl. Versand und MwSt.
Studenten erhalten einen Rabatt
von 50 Prozent.
Einzelheft € 1,50 zzgl. Versandkosten.

Für die in der Handwerksrolle eingetragenen
Handwerker ist der Bezugspreis durch den
Mitgliedsbeitrag abgegolten.
ISSN 0029-1617

Druck:
Küster-Pressdruck
Industriestraße 20, 33689 Bielefeld

In Teilen der aktuellen Ausgabe sind Beilagen von
der Handwerkskammer Magdeburg, Magdeburg,
Handwerkskammer Ostfriesland, Aurich, und FIAT
Frankfurt, Frankfurt am Main. Wir bitten unsere Leser
um Beachtung.

Klasse statt Masse

Welcher Bekleidungsstil passt zu mir? Diese Frage stellen sich Frauen und Männer, die zu Nadja Gilhaus kommen. Die Maßschneider-Meisterin bietet Style-Coachings an – mit überraschendem Ergebnis.

Lichtdurchflutet ist das Atelier von Nadja Gilhaus im gläsernen Neubau im Göttinger Gewerbequartier Nord. Den Weg in die erste Etage weist ein Kleiderständer an der Treppe, auf dem Hemden und Sakkos hängen. Daneben reihen sich Kleiderpuppen, die Blusen oder Mäntel aus feinen Stoffen tragen. Seit 2016 arbeitet das „Kleiderkontor“ mit einem Tischlereibetrieb unter einem Dach. „Hier kann ich mich entfalten und kreativ sein“, betont die Schneidermeisterin, die erst mit Anfang 40 aus der Bekleidungsindustrie den Weg zurück ins Handwerk gegangen ist. Ihr Meisterbrief ist noch keine zehn Jahre alt.

Maßkleidung für jeden Anlass

Doch Erfahrungen im Schneiderhandwerk und in der Bekleidungsindustrie hat Gilhaus ausreichend gesammelt: in der Lehre, im Studium der Bekleidungstechnik, auf mehreren Auslandsstationen und in der Meisterschule. Die bündelt sie in ihrem Unternehmen. Individuelle Beratung steht dort an oberster Stelle. „Wer Maßkleidung kauft, muss sich immer fragen: Wie möchte ich mich darstellen? Für welchen Anlass soll die Kleidung sein? Was passt wirklich zu mir?“, betont Gilhaus.

Zu ihr kommen Kunden, die den Job wechseln und sich anders kleiden müssen. Sie erhält Anfragen für schicke Kleider, aber auch für den Anzug oder das Hemd, das besser sitzt als Kleidung „von der Stange“. Die Unternehmerin hat festgestellt, dass manche Kunden selten bewusst vor dem Spiegel stehen oder sich mit ihrem Körper auseinandersetzen.

Was gibt der Kleiderschrank wirklich her?

Deshalb sind die Kunden der Maßschneiderin dankbar für Hinweise, die einer Verkäuferin im Einzelhandel vielleicht nicht über die Lippen kommen würden. Aus ihren Einzelberatungen, den Fragen und dem Feedback der Kunden hat Gilhaus ein neues Format entwickelt: ein Style-Coaching. „Ich kann Kunden offenbar viel Neues zum Thema Körperform und Passform vermitteln. Damit stoße ich gerade bei Frauen einen Denkprozess an, der zu einem veränderten Selbstbild führt“, berichtet sie.

Zu den Coachings bringen sie eine Auswahl aus ihrem Kleiderschrank mit. „Anhand dieser Auswahl schauen wir vor dem Spiegel gemeinsam, was der Person gut steht oder zu ihr passt“, sagt Gilhaus. Oft kristallisiert sich heraus, dass es gar nicht die Kundin selbst war, die ein bestimmtes Teil kaufen wollte, sondern dass die Verkäuferin oder die Freundin gut zugeredet haben. „Das sind Kleiderleichen, die nie getragen werden“, weiß die Handwerksmeisterin.

Das Positive an den Gruppen-Coachings: „Die Frauen merken, dass sie mit ihren ‚Problemchen‘ nicht alleine sind“, sagt Gilhaus. Thematisiert werden Problemzonen am Körper und die Unsicherheit beim Einkaufen. Eine Teilnehmerin habe Gilhaus einmal das Feedback gegeben, „das Coaching war besser als jede Therapie“. Das habe die Unternehmerin als großes Lob aufgefasst.

Anregung zum nachhaltigen Einkaufen

„Bei der Beratung habe ich den ganzen Körper im Blick“, sagt die Maßschneiderin. Der Hinweis, dass ein runder Ausschnitt besser passt als ein V-Ausschnitt oder enge Hosen für die Proportionen unvorteilhaft seien, bewirke manchmal Wunder. Gilhaus habe in den Veranstaltungen schon viele Aha-Erlebnisse ausgelöst.

NAMEN UND NACHRICHTEN

Lage im Handwerk „robust“

Die meisten Betriebe in Niedersachsen beurteilen ihre wirtschaftliche Lage zum Ende des Sommers als „gut“ (50 Prozent) oder „befriedigend“ (39 Prozent). Das ergab eine Umfrage der Landesvertretung der Handwerkskammern Niedersachsen (LHN) unter 2.400 Handwerksbetrieben, die Ende Juli durchgeführt wurde. 10 Prozent beurteilten die Situation als „unbefriedigend“. „Die Lage ist damit insgesamt robust“, betonte der LHN-Vorsitzende **Karl-Wilhelm Steinmann** auf der Sommerpressekonferenz Ende August. (RED)



Fortschrittsbericht vorgelegt

Anfang September hat die niedersächsische Landesregierung einen Fortschrittsbericht für das 2019 beschlossene Konzept „Mittelstand und Handwerk“ vorgelegt. Das Arbeitsprogramm umfasst unter anderem folgende Themen:

- Berufliche Bildung
- Fachkräftepotenziale
- Digitalisierung
- Bürokratie und E-Government

Alle rund 60 Maßnahmen seien auf den Weg gebracht worden. Aufgrund der Corona-bedingten Situation seien neue Maßnahmen hinzugekommen. Es werde geschaut, welche Perspektiven und Auswirkungen die momentane Lage beispielsweise auf bürokratiearmes Handeln in dieser Zeit habe. Alle beteiligten Vertreter der mittelständischen Wirtschaft hätten sich auf die Weiterführung des Handlungskonzepts verständigt. Ein Ergebnisbericht soll 2022 vorliegen. (RED)



Ich kann Kunden offenbar viel Neues zum Thema Körperform und Passform vermitteln.

Nadja Gilhaus,
Schneidermeisterin



Maßschneiderin und Style-Coach: Nadja Gilhaus hat ihr Atelier in einem gläsernen Neubau im Göttinger Gewerbequartier Nord.

Die Obermeisterin der Schneider- und Textilreiniger-Innung Südniedersachsen will auch dafür sensibilisieren, dass es sich lohnt, in passende Kleidung zu investieren. „Der Nachhaltigkeitsgedanke ist mir wichtig“, sagt die 52-Jährige. Seit sie erlebt habe, wie viel Masse die Bekleidungsindustrie in Asien produziert, liege ihr das Thema noch mehr am Herzen.

„Ich brauche etwa 40 Stunden für einen maßgeschneiderten Anzug“, sagt die Unternehmerin. Natürlich habe das seinen Preis – aber die Kunden wüssten die Arbeit zu schätzen. Das Bewusstsein für Kleidung, die zur Person und zur Körperform passt – das möchte

Gilhaus vermitteln. Wenn jemand nach ihrer Stilberatung zufrieden ist und sagt, dass er sie sich genauso vorgestellt hat, macht das die Handwerksmeisterin glücklich.

Übrigens berät Nadja Gilhaus nicht nur Frauen: Der nächste „Gentlemen Eve“ ist für Ende Oktober geplant. Dort werden dann Männer ihre „Problemchen“ in Sachen Dresscode los und bekommen Tipps zum Erscheinungsbild, zum Thema Bügeln oder zur Schuhwahl. MARTINA JAHN

Mehr im Netz: www.kleiderkontor.de

Anzeige

SPAREN FÜR KINDER

Langer Atem zahlt sich aus

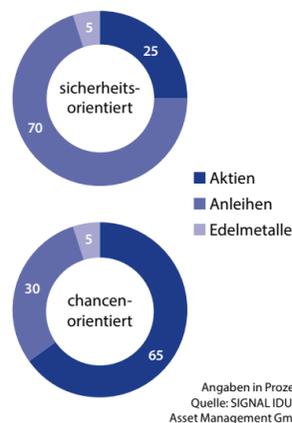
Wer für seinen Nachwuchs diszipliniert Monat für Monat 100 Euro zur Seite legt, kann mit den richtigen Strategien von SIGNAL IDUNA Asset Management über die Jahre eine ansehnliche Summe sparen

Kinder gehen ins Geld. Laut Statistischem Bundesamt investieren Eltern in ein Kind bis zum 18. Geburtstag rund 130.000 Euro. Dabei sind in der Rechnung die Ausgaben für den Führerschein, eine Weltreise oder eine Ausbildung noch nicht einmal enthalten. Umso wichtiger ist es, Geld zur Seite zu legen, um dem Sohn, der Tochter, dem Enkel- oder Patenkind den einen oder anderen Traum erfüllen zu können. Dabei sollten zwei Dinge beachtet werden:

1. Eltern/Großeltern/Paten sollten möglichst früh mit dem Sparen beginnen. Denn aufgrund des Zinseffektes lässt sich auch mit kleineren Beträgen im Monat über einen längeren Zeitraum eine ansehnliche Summe sparen.
2. Sie sollten von Anfang an in die richtige Anlageform investieren. Wer Geld für den Nachwuchs sparen und mit dem Geld über einen längeren Zeitraum eine Rendite erwirtschaften möchte, kommt aktuell um ein Investment an der Börse nicht herum. Denn derzeit gibt es auf Sparbücher, Tagesgeld- oder Festgeldkonten kaum Zinsen – und das wird aller Voraussicht nach auf lange Sicht so bleiben. Berücksichtigt man zudem die Inflationsrate, so verlieren diese sicheren Geldanlagen über die Zeit real sogar an Wert.

Anlagestrategie für einen Sparplan

Vergleich einer eher sicherheits- und einer eher chancenorientierten Anlagestrategie



Wer Geld für den Nachwuchs in Fonds investiert, hat die Chance, über einen längeren Zeitraum eine beachtliche Rendite zu erzielen. Foto: Yakobchuk Olena – stock.adobe.com

Zwar ist ein Investment beispielsweise in Fonds – verglichen mit Sparbüchern – mit Risiken verbunden. Allerdings lassen sich diese reduzieren. Etwa, indem das Geld über einen längeren Zeitraum zurückgelegt wird. So können auch vorübergehend niedrigere Kurse ausgesessen werden. Voraussetzung ist allerdings, dass der Anleger das an der Börse angelegte Geld nicht zu einem bestimmten Zeitpunkt dringend benötigt. Risiken lassen sich zudem verkleinern, wenn Anleger das Geld nicht nur in einen Fonds, sondern in verschiedene Fonds einzahlen.

Nach diesem Schema investiert beispielsweise die SIGNAL IDUNA Asset Management das Ersparnis gemäß dem kundenspezifischen Risikoprofil in ein Fonds-Portfolio. Dabei wird das Geld auf bis zu acht verschiedene Fonds verteilt. Die Anleger erhalten die Möglichkeit, zwischen fünf verschiedenen Anlagestrategien zu wählen. So können sie das Geld eher sicherheitsorientiert (mit einem geringeren Aktienanteil) oder chancenorientiert (mit einem höheren Aktienanteil) anlegen. Bei einer chancenorientierten Anlage liegt der Aktienanteil bei bis zu 95 Prozent. Um die Wertentwicklung zu stabilisieren, werden unabhängig von der Anlagestrategie fünf Prozent in Edelmetalle investiert, vor allem in Gold. Das jeweils nicht in Aktien anzulegende Geld fließt in Anleihefonds. Dabei gilt die einfache Faustformel: Je höher der Aktienanteil, desto höher die Renditechance. Allerdings steigt mit dem Aktienanteil auch das Risiko von Kurschwankungen.

Konkretes Rechenbeispiel

Dazu ein Beispiel: Die Eltern legen über 20 Jahre monatlich 100 Euro für den Nachwuchs zurück, in Summe 24.000 Euro. Schauen wir uns drei Szenarien an, was daraus werden kann, wenn dieser Betrag in einen Fonds oder ein Fonds-Portfolio investiert wird:

1. Stress-Szenario

Liegt die Wertentwicklung bei minus zwei Prozent im Jahr, stehen nach 20 Jahren 18.796,38 Euro zur Verfügung.

2. Mittleres Szenario

Bei einer jährlichen Wertentwicklung von 4,5 Prozent sind es nach 20 Jahren 36.738,59 Euro.

3. Optimistisches Szenario

Liegt die durchschnittliche Wertentwicklung bei neun Prozent im Jahr, beläuft sich das Vermögen nach 20 Jahren auf 61.310,73 Euro.

Die Szenarien beruhen auf einer angenommenen Wertentwicklung, die sich an Werten aus der Vergangenheit orientiert. Die künftige Entwicklung ist nicht exakt bestimmbar. Je nachdem, wie sich die Wertpapiermärkte entwickeln, können die erwirtschafteten Renditen der Fonds höher oder niedriger ausfallen. Bei den Szenarien wurden zudem keine steuerlichen Aspekte berücksichtigt. Auch können die Kosten eines Wertpapierdepots die Erträge mindern. Die Beispielrechnungen stellen keine Anlageberatung dar und ersetzen diese auch nicht.

Weitere Informationen erhalten Sie bei:

SIGNAL IDUNA
Asset Management
www.si-am.de/kinder
Telefon 040 4124-4919

Auf welchen Namen sollte der Vertrag laufen?

Auf den Namen des Kindes

- Wird der Sparvertrag auf den Namen des Kindes abgeschlossen, gehört ihm das Geld. Die Eltern können das Ersparnis zwar bis zur Volljährigkeit des Nachwuchses verwalten – nutzen dürfen sie es aber nur in engen Grenzen.
- Läuft der Vertrag auf den Namen des Kindes, kann dieses seinen Sparrpauschbetrag nutzen. Bis 801 Euro sind Zinserträge und Kursgewinne steuerfrei.
- Wichtig: Besitzt der Nachwuchs ein Vermögen von mehr als 7.500 Euro, sinkt der Anspruch auf Ausbildungsförderung (Bafög) oder entfällt gegebenenfalls komplett.

Auf den Namen der Eltern/ Großeltern/Paten

- Die Eröffnung des Depots auf den eigenen Namen ist weniger aufwändig als die im Namen des Kindes.
- Sofern die Ersparnisse auf den Namen der Eltern, Großeltern oder Paten laufen, gehören sie ihnen auch. Entsprechend können diese auch entscheiden, wann das Kind das Ersparnis erhalten soll.
- Tipp: Behalten Sie Ihren Sparerfreibetrag im Auge. Wenn dieser bereits voll ausgeschöpft ist, lohnt es sich aus steuerlichen Gründen, das Depot im Namen des Kindes zu führen.



Foto: W.Feldmann

Aussteller können direkt aus dem Büro oder der Werkstatt mit potenziellen Bewerbern in Kontakt treten. Aufwendige Messestände oder Anfahrten entfallen.

Ausbildungsmesse geht online

Der nächste Auszubildende ist nur einen Klick entfernt: Möglich macht das eine regionale Ausbildungsmesse, die erstmals am Mittwoch, 7. Oktober, virtuell an den Start geht.

Die Handwerkskammer für Ostfriesland lädt ihre Mitglieder dazu ein, sich einen digitalen Messestand auf der Online-Plattform www.ausbildungsmesse-digital.de zu sichern. „Das ist eine großartige Chance, die zukünftigen Nachwuchshandwerker genau dort abzuholen, wo sie sich aufhalten: Online am Smartphone, Tablet, Laptop oder am PC“, sagte Präsident Albert Lienemann zur Aktion, die gemeinsam mit der Industrie- und Handelskammer für Ostfriesland und Papenburg (IHK), den Wirtschaftsunioren der Region, der Stadt Emden, der Bildungsregion Ostfriesland und der Ostfriesischen Landschaft ins Leben gerufen wurde.

Da die Covid19-Pandemie sowohl Unternehmer als auch die Berufseinsteiger beim Bewerbungsprozess vor große Herausforderungen gestellt hat, wollen die Initiatoren unterstützen. Die Internetplattform bietet den Akteuren einen Treffpunkt im digitalen

Raum. Dazu stellen die Ausbilder ihre Unternehmensprofile und Lehrstellenangebote bereit, betten Fotos ein, stellen den Betrieb oder den Beruf mit Videos vor. Die Gestaltungsmöglichkeiten sind vielfältig. Die Handwerkskammer ist bei der Ideenfindung und Umsetzung kostenfrei behilflich.

Am Messtag steht die Interaktion im Vordergrund. An den virtuellen Ständen werden in Live-Chats sowie Video- oder Sprachanrufen Fragen der Besucher von Ausbildern, Auszubildenden oder Betriebsinhabern beantwortet. Dadurch kann zielgenau auf die Bedürfnisse der Schüler und Eltern eingegangen werden. Der Webauftritt bleibt über den 7. Oktober hinaus als Anlaufstelle für Berufseinsteiger bestehen. Für die Teilnahme wird eine einmalige Gebühr in Höhe von 150 Euro für alle Mitglieder der Handwerkskammer und IHK berechnet. Nichtmitglieder zahlen 300 Euro.

WIEBKE FELDMANN

Virtuelle Messe

ANSPRECHPARTNERIN ist Kerstin Muggerridge. Die Beauftragte für Innovation und Technologie hilft bei der Umsetzung. Sie ist erreichbar unter Tel. 04941 1797-29 oder per Mail k.muggerridge@hwk-aurich.de

DIE ANMELDUNG erfolgt über www.ausbildungsmesse-digital.de/anmeldung

KURSE IM BBZ

Feinwerkmechanikermeister/in Teil I und II: 16. Oktober 2020 bis 20. Mai 2022; Gebühr: 6.850 Euro.

Vorbereitung auf die Gesellenprüfung – Anlagenmechaniker/in: 16. bis 24. Oktober 2020; Gebühr: 159 Euro.

Buchführung – Crashkurs: 16. Oktober 2020, 8.30 bis 15.30 Uhr; Gebühr: 149 Euro.

Vom Mitarbeiter zur Führungskraft: 29. Oktober 2020, 9 bis 16.30 Uhr; Gebühr: 149 Euro.

Internationaler Schweißfachmann: 30. Oktober 2020 bis Mai 2021; Gebühr: 5.410 Euro.

Ansprechpartnerin: Ramona Ripken, Tel. 04941 1797-73, r.ripen@hwk-aurich.de

BILDUNG IM SHK-HANDWERK

SHK-Kundendiensttechniker

Eine neue Position zwischen Geselle und Meister: Die bundeseinheitliche Fortbildung zum/zur „SHK-Kundendiensttechniker/in“ bietet Gesellen eine neue berufliche Perspektive, die mit einem Gewinn an Ansehen innerhalb und außerhalb des Betriebes und einem verantwortungsvollen Aufgabenbereich verbunden ist. Das Berufsbildungszentrum (BBZ) der Handwerkskammer für Ostfriesland in Aurich bietet diese Fortbildung berufs begleitend mit 240 Unterrichtsstunden an. Interessierte können während einer Info-Veranstaltung am 1. Oktober, ab 18 Uhr im BBZ, Gebäude E, Raum E.16, mehr über die Lerninhalte des Kurses erfahren.

Anmeldung: Johannes Best, Tel. 04941 1797-38, j.best@hwk-aurich.de

AZUBI-TELEFONTRAINING

Souverän im Kundengespräch

Das Telefonieren mit Kunden, Lieferanten und Geschäftspartnern gehört für Handwerksbetriebe zum Alltag. Auch für Auszubildende ist es wichtig, am Telefon sicher und freundlich aufzutreten. Ein erfolgreiches Gespräch zu führen und auch bei schwierigen Gesprächspartnern den richtigen Ton zu treffen, ist nicht immer einfach. Deshalb bietet das Berufsbildungszentrum (BBZ) der Handwerkskammer für Ostfriesland in Aurich ein „Telefontraining für Auszubildende“ an. Das Tagesseminar findet am Donnerstag, 5. November, von 8.30 bis 15 Uhr, im BBZ, Straße des Handwerks 2, in Aurich statt.

Anmeldung: Lena Friedrichs, Tel. 04941 1797-36, l.friedrichs@hwk-aurich.de

Kita-Wettbewerb geht in die nächste Runde

Handwerksbetriebe sind aufgerufen, Tür und Tor für Kindergartenkinder zu öffnen. Unter dem Motto „Kleine Hände, große Zukunft“ läuft der Kita-Wettbewerb, bei dem schon die Kleinsten einen Eindruck von der Vielfalt im Handwerk erhalten sollen.



Foto: AMH

Kleine Weltentdecker schnuppern ins Handwerk und sammeln viele Eindrücke.

Der Kita-Wettbewerb des Handwerks bietet kleinen Weltentdeckern wieder Antworten auf viele Fragen: Wie kommt die Marmelade in den Berliner? Warum muss ein Brötchen in den Ofen, bevor man es essen kann? Und wie wird eigentlich ein Schornstein gereinigt?

Die überzeugendsten Antworten liefern wie so oft die

Praktiker, und zwar direkt am fraglichen Objekt. Deshalb ist es für Kinder so spannend, einem „echten“ Handwerker oder einer „echten“ Handwerkerin bei ihrer Arbeit zuzuschauen. Die Handwerkskammer für Ostfriesland ruft ihre Mitglieder dazu auf, mitzumachen und den Kindern ihre Werkstätten zu öffnen.

Die Idee: Unter dem Motto „Kleine Hände, große Zukunft“ besuchen Kita-Kinder im Alter zwischen 3 und 6 Jahren mit ihren Erziehern Betriebe in ihrer Region. Anschließend gestalten sie gemeinsam ein Riesenposter, auf dem sie ihre Erlebnisse festhalten.

Bis zum 5. Februar 2021 können die Kita-Gruppen ihr

Poster einreichen. Als Gewinn winkt ein Preisgeld von je 500 Euro. Der Wettbewerb ist eine Initiative der Aktion Modernes Handwerk e.V. und wird von der Handwerkskammer unterstützt.

Wettbewerbsunterlagen: **Kostenfrei anfordern unter** www.amh-online.de/wettbewerb

Straßenerneuerung der B 210 erschwert Anfahrt

Derzeit laufen direkt vor der Handwerkskammer für Ostfriesland Straßenerneuerungen, sodass die Anfahrt bis voraussichtlich Ende Oktober erschwert wird. Der zweite von insgesamt drei Bauabschnitten betrifft die Fahrbahn zwischen der Schützenstraße bis zur Einmündung der Dornumer Straße in Sandhorst (L 7). Dabei wird der Verkehr für die gesamte Zeit mit einer Einbahnstraße durch die Baustelle stadtauswärts geführt. Besucher, die stadteinwärts fahren, können die Handwerkskammer sowie das Berufsbildungszentrum durch Umleitungen erreichen. Die Fahrbahn der Bundesstraße 210 wird im Anschluss von der Dornumer Straße bis nach Plaggenburg in Höhe der Spekendorfer Straße unter einer Vollsperrung erneuert.

Förderberatung „Digital Jetzt“

In einem neuen Förderprogramm des Bundeswirtschaftsministeriums werden mittelständische Betriebe auf dem Weg der Digitalisierung unterstützt. Wer den Zuschuss beantragen kann, was es zu beachten gilt und wie der Antrag zu stellen ist, darüber informieren die Beauftragten für Innovation und Technologie der Handwerkskammern für Ostfriesland und Oldenburg in einer kostenfreien Videokonferenz am 8. Oktober, ab 17 Uhr. Das Programm läuft unter dem Namen „Digital Jetzt – Investitionsförderung für KMU“. Darin werden Investitionen in digitale Technologien sowie in die Qualifizierung der Beschäftigten bezuschusst.

Anmeldung: Tel. 04941 1797-29 oder k.muggerridge@hwk-aurich.de

Stein auf Stein zum Maurermeister

17 Maurer- und Betonbauer haben im Berufsbildungszentrum in Aurich ihre praktische Meisterprüfung absolviert.

Die angehenden Meister mussten unter anderem eine Situationsaufgabe, bestehend aus zwei Teilen, an einem Tag ablegen. Dazu zählte zunächst eine sogenannte Baumängelsachdokumentation. „In Form von Textaufgaben wurden den Prüflingen verschiedene Baumängel vorgestellt. Hier sollten sie zeigen, ob sie in der Lage sind, Fehler und Schäden zu erkennen und zu dokumentieren“, erklärt Franz Janshen vom Prüfungsausschuss.

Danach ging es in der Bauhalle ans Eingemachte. Als Hauptaufgabe galt es, ein Mauerwerk aus NF Kalksandstein im Kreuzverband zu errichten. Eine Mauernische wurde anschließend im Fischgrätenmuster mit Verblendstei-



Die Herausforderung lag darin, alles in der vorgegebenen Zeit zu schaffen.

Franz Janshen,
BBZ-Lehrwerksmeister

nen ausgemauert. Das war jedoch nicht die einzige Herausforderung an diesem Tag. Die angehenden Meister mussten außerdem eine viertelgewendelte Treppe im Maßstab 1:10 aufzeichnen.

„Die größte Schwierigkeit war, das alles innerhalb der vorgegebenen Zeit von acht Stunden zu schaffen“, verdeutlicht Janshen. Ralf Behrends aus Wiesmoor konnte die Prüfer mit seiner Leistung besonders überzeugen und bestand als Bester.

Danach galt es noch das Meisterprüfungsprojekt – die Planung und Zeichnung eines Hauses – sowie ein dazugehöriges Fachgespräch zu bestehen, um den Meistertitel tragen zu dürfen. Meister dürfen sich jetzt nennen:

Foto: J. Stöppel



Ralf Behrends aus Wiesmoor zieht während seiner Situationsaufgabe eine Mauer hoch. Er hat diesen Teil der Prüfung als Bester bestanden.

Ralf Behrends (Wiesmoor), Wiard Best (Aurich), Karsten Buß (Nortmoor), Patrik Frerichs (Nenndorf), René Funk (Westoverledingen), Cedric Harms (Neuharlingersiel), Maximilian Hartwig (Norden), Sören Jacobsen (Westerholt), Stefan Meyer (Aurich), Modris Ozolins (Rastede), Markus Rosenke (Oldenburg), Martin Schmits (Lorup), Kevin Stamm (Rhauderfehn), Patrick Uden (Aurich), Philipp Fokko Ukena (Rhauderfehn), Jann Warfsmann (Emden) und Roman Wübbenhorst (Aurich).

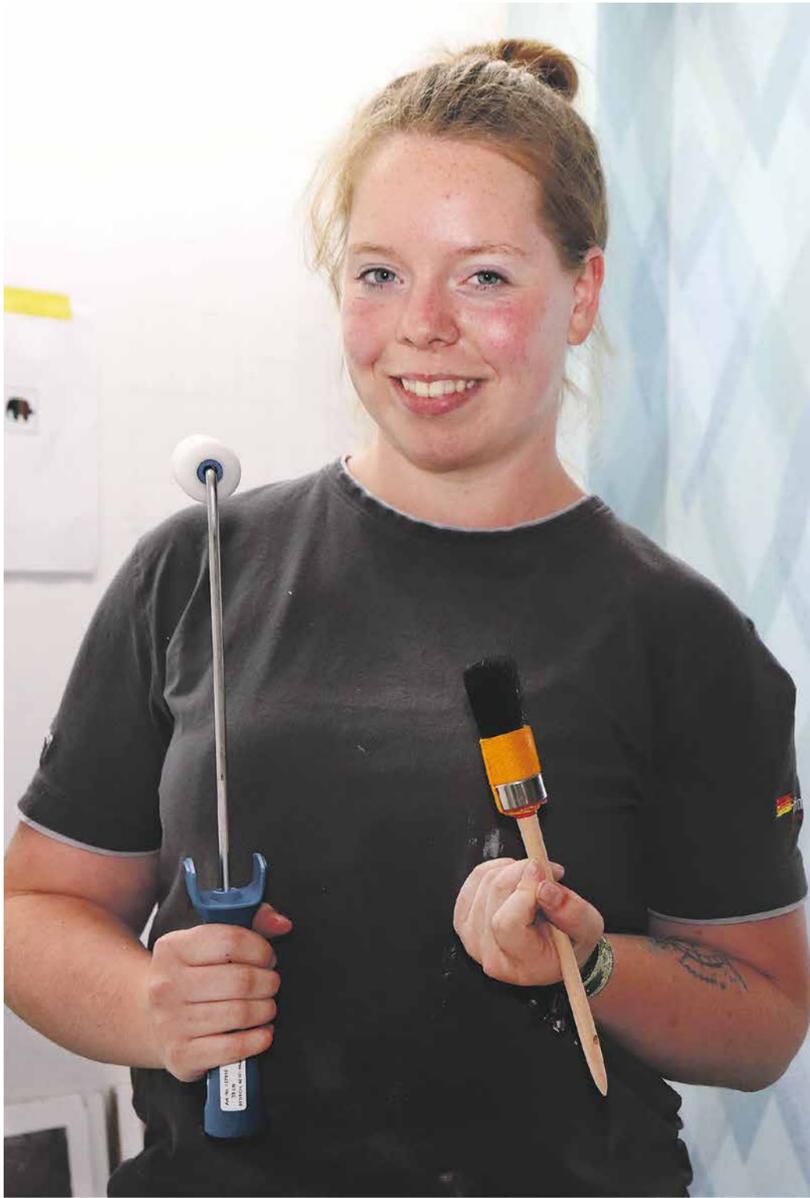


Foto: W.Feldmann

Die Welt ein bisschen bunter machen

Handwerkskammer zeichnet Vanessa Löning aus Weener zum Lehrling des Monats aus. Sie lernt in den Malerwerkstätten Klinkenborg in Bunde.

Im Malerhandwerk einfach nur den Pinsel schwingen, das reicht Vanessa Löning aus Weener bei weitem nicht aus. Sie ist wissbegierig und will in alle Facetten ihres Berufes hineinschnuppern. So hat sich die angehende Malerin und Lackiererin in der Fachrichtung Gestaltung und Instandhaltung von einem Kollegen beibringen lassen, wie man alte Holzfenster neu verglast und verkittet. Auch Kirchendecken hat sie in luftiger Höhe während eines deutsch-französischen Azubi-Austausches gestrichen. Ausgebildet wird die 21-Jährige im zweiten Lehrjahr in den Malerwerkstätten Klinkenborg in Bunde.

Von der Handwerkskammer für Ostfriesland ist Vanessa Löning für ihre guten Leistungen zum Lehrling des Monats ausgezeichnet worden. Dirk Bleeker, stellvertretender Hauptgeschäftsführer, hat sie an ihrem Arbeitsplatz besucht und ihr die Auszeichnung sowie einen Bildungsgutschein überreicht. „Hervorragende Schulnoten und viel Engagement verdienen auch Anerkennung“, lobt Bleeker. „Vanessa ist sehr fleißig und hat sich in Arbeiten hineingefuchst, die andere Auszubildende im zweiten Lehrjahr noch nicht drauf haben“, berichtet Ausbilder Timo Klinkenborg. So habe sie beispielsweise ein Händchen für Mustertapeten. „Dafür braucht es viel Geschick und ein gutes Auge, um die Bahnen richtig zu schneiden und die Anschlüsse zu treffen“, so Klinkenborg weiter.

Nach ihrem Realschulabschluss absolvierte Vanessa Löning zunächst eine Ausbildung zur Fachkraft für Kurier-, Express- und Postdienstleistungen bei der Post. Danach zog es die Weeneranerin ins Handwerk. „Ich habe schon immer bei den Renovierungsarbeiten meiner Familie mitgeholfen“, erzählt sie von ihrer kreativen Neigung. Und so war ihre Cousine Nicole Maas, die auch den Beruf erlernte, Vorbild, es ihr gleichzutun. Bis jetzt mit großem Erfolg. So gehören Spachtel- und Schleifarbeiten ebenso zu ihrem Arbeitsalltag wie das Tapezieren und Streichen von Innenwänden, Böden und Fassaden.

Für Vanessa Löning sind die Entfaltungsmöglichkeiten in den Malerwerkstätten vielfältig. Der Ausbildungsbetrieb bietet mit 45 Mitarbeitern ein breites Feld an handwerklichen Leistungen von

der Nordseeküste bis runter nach Hamburg und ins Ruhrgebiet an. Neben den klassischen Malerarbeiten wird eine Fahrzeuglackierung betrieben und seit kurzem auch der Gerüstbau angeboten. Sowohl Privatkunden wie auch Architekten und Gewerbetreibende zählen zu den Auftraggebern.

Timo Klinkenborg ist in fünfter Generation in dem Traditionsbetrieb seines Vaters Achim und Onkels Ewald Klinkenborg beschäftigt. Mit seinem Meisterabschluss, den er an der Schule für Farbe und Gestaltung in Stuttgart bestanden hat, übernahm er 2018 den Posten als Ausbilder. Unter seiner Regie habe er im letzten Jahr drei Flüchtlinge erfolgreich zum Abschluss gebracht. „In Zeiten des Bewerbermangels sind Auszubildende wertvoller denn je“, sagt er. Und dafür wird auch einiges geboten.

Neben den zusätzlichen Hilfestellungen an den Wochenenden dürfen sich die Azubis in Ausbildungskojen ausprobieren. Gute Leistungen werden mit der Teilnahme an Auslandspraktika im Erasmus plus Programm belohnt. Gleichzeitig winkt die Übernahme, da Klinkenborg ausschließlich für den eigenen Bedarf ausbildet. Derzeit erlernen insgesamt vier junge Menschen den Beruf im Unternehmen mit 135-jähriger Geschichte. Eigentlich werden in jedem Lehrjahr drei Nachwuchskräfte angelehrt. Noch bis Oktober können zwei Azubis ins erste Lehrjahr starten. Danach geht die neue Bewerbungsphase los. **WIEBKE FELDMANN**

Auszeichnung

Mit der Ehrung zum Lehrling des Monats weist die Handwerkskammer auf die Perspektiven einer Ausbildung im Handwerk hin. Jeder Betriebsinhaber kann einen Vorschlag einreichen.

Bewerbungsunterlagen: www.hwk-aurich.de
Ansprechpartner: Dieter Friedrichs,
 Tel. 04941 1797-58, d.friedrichs@hwk-aurich.de

Spachteln, schleifen und streichen gehören zu Vanessa Lönings Arbeitsalltag. Ein besonderes Geschick hat sie für Mustertapeten entwickelt. In der Ausbildungsloje vom Betrieb darf sie sich ausprobieren.

vr.de/weser-ems

Lösungen mit Augenmaß – vor allem wenn es schwierig wird.

Morgen kann kommen.

Wir machen den Weg frei.

Ein zuverlässiger Partner an Ihrer Seite

Die aktuelle Situation erfordert Solidarität, schnelles Handeln und passgenaue Lösungen. Wir, die Volksbanken Raiffeisenbanken in Weser-Ems sind seit jeher ein fester Partner des regionalen Mittelstandes. Solidarität ist Teil unserer genossenschaftlichen Wertewelt. Auch in diesen schwierigen Zeiten stehen wir Ihnen als zuverlässiger Partner zur Seite. Sprechen Sie uns an!

Volksbanken Raiffeisenbanken

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



Marc Staubach (links) und Marcus Gerbener haben sich bereits auf der Berufsschule kennengelernt und nach der Meisterprüfung 2003 ihren gemeinsamen Betrieb eröffnet.



Die Tischlerei ist ausgelastet und soll größer werden. Aber noch fehlt das Grundstück.

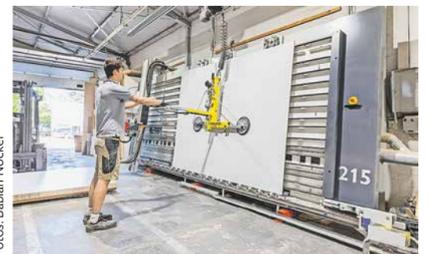


Foto: Babian Nockel

Kita-Möbel in MODULBAUWEISE

Marc Staubach und Marcus Gerbener haben die Produktion von Kita-Möbeln für sich entdeckt – und per Modulbauweise ein zweites Standbein geschaffen.

Möbel für eine Kita kann doch jeder bauen? Muss man sie nicht nur etwas verkleinern und möglichst bunt machen? Nein. Wenn es so einfach wäre, dann würde es ja jeder machen. Fakt ist, dass hinter dem Bau von Kita-Möbeln ein ganzes Regelwerk steht. „Und dieses Regelwerk bekommt man beim TÜV oder bei der Dekra“, sagen Marc Staubach und Marcus Gerbener.

Die beiden Tischler haben sich bereits auf der Berufsschule kennengelernt und nach der Meisterprüfung 2003 die Tischlerei Gerbener & Staubach in Essen eröffnet. „Anfangs haben wir noch fast alles gemacht, uns dann aber auf den hochwertigen Möbelbau spezialisiert, weil wir uns beide dort zu Hause fühlen“, erzählt Staubach. Und dann sei ihnen die Idee mit den Kindermöbeln gekommen. Das ist acht Jahre her. Ausschlaggebend für diese Idee waren Gerbeners Schwester, die eine Kita leitet, und ein Freund der beiden Tischler, der ebenfalls in diesem Bereich arbeitet. „Wir haben schnell herausgefunden, dass Bedarf da ist, es aber nur industrielle Anbieter gibt“, sagt Gerbener. Heute machen die Kita-Möbel etwa 25 Prozent des Geschäfts aus, mit leichten Schwan-

kungen – je nachdem, wie locker gerade das Geld bei Bund und Ländern sitzt.

Detaillierte Regeln für Kita-Möbel

Mit der ersten Anfrage stiegen die beiden Tischler tiefer in die Materie ein. „Wir haben hier gänzlich andere Anforderungen als im Küchen- oder Möbelbau“, erzählt Staubach. So schreibt das Regelwerk beispielsweise ganz genau Mindest- und Maximalabstände vor. Bei einem Zaun darf zum Beispiel der Abstand der Latten nicht größer als 89 Millimeter sein, da sonst eine sogenannte „Kopffangstelle“ entstehen könnte. Das heißt, ein Kind könnte seinen Kopf durchstecken und sich verfangen. Deswegen sind auch sich verjüngende Bauteile oder zu kleine Ausschnitte tabu. Fingerklemmstellen sind natürlich ebenso verboten. „Man muss schon fünfmal um die Ecke denken, um alle Eventualitäten zu berücksichtigen“, sagt Gerbener. Seine beiden Kinder haben ihm geholfen, ein Gespür für die Problematik zu entwickeln. „Und natürlich auch die vielen, vielen Mitarbeiter aus Kitas, mit denen wir gesprochen und Projekte gemeinsam entwickelt haben“, ergänzt Staubach.



Anfangs haben wir noch fast alles gemacht, uns dann aber auf den hochwertigen Möbelbau spezialisiert.

Marc Staubach, Tischlermeister

Markenbildung statt Werbung

Von der Idee zu den ersten Aufträgen und hin zu einem eigenen Geschäftsbereich, der den Namen „Möbel für Minis“ trägt, war es nicht weit. „Der Name ist beim Patent- und Markenamt eingetragen. Wir haben die weiteren Schritte konsequent verfolgt und sehr schnell zusammen mit unserem Grafiker ein Logo und eine Homepage entwickelt“, erzählt Staubach. „Wir wollen damit signalisieren, dass wir auf diesem Gebiet Spezialisten sind und inzwischen viele Jahre Erfahrungen gesammelt haben“, sagt Gerbener.

Die Auftragsbücher seien voll, berichten die beiden Unternehmer. „Möbel für Minis“ sind inzwischen bundesweit gefragt. Und das, obwohl sie aktuell keinen einzigen Cent in Werbung investieren. Gerbener und Staubach führen diesen Erfolg auf zwei Umstände zurück: Zum einen seien sie bei den großen Kita-Trägern wie der Diakonie, den Kirchen und anderen Einrichtungen bekannt, zum anderen sei es eindeutig die Homepage, über die neue Kunden hereinkämen. „Hier entstehen beispielsweise Kontakte zu Architekten, die eine Kita nicht 08/15 planen wollen und nach einem Partner suchen, der ihre Ideen umsetzen kann“, berichtet Staubach.

Modulbauweise erleichtert die Arbeit

Gerbener und Staubach bauen Wickeltische, Garderoben, Spiel-, Schlaf- und Schaukellandschaften und alles andere an Einrichtungsgegenständen, was das Kinderherz begehrt. Um nicht bei jedem Auftrag wieder von vorne anzufangen und jedes Mal das Rad neu zu erfinden, haben die beiden Tischler Standards in Modulbauweise entwickelt. „Und diese Module können wir natürlich durch Sonderleistungen ergänzen. Wenn es uns überzeugt, kann die Sonderleistung anschließend auch zum neuen Modul werden“, erläutert Gerbener die Arbeitsweise im Betrieb.

Allen Modulen gemeinsam ist laut den beiden Tischlern die sehr hochwertige Bauweise: „Wir arbeiten beispielsweise mit echtem Ziegenhaar-Teppich oder mit hochwertigen Multiplex-Platten. Alles ist auf Langlebigkeit ausgelegt und muss natürlich extrem belastbar sein“, erzählen Gerbener und Staubach. „Unsere Kita-Möbel sind deswegen nicht billig, aber günstig.“

Kita-Möbel sind ein dankbares Geschäft

Die beiden Tischler aus Essen beschreiben übereinstimmend den Bau von Kita-Möbeln als ein „lukratives und dankbares Geschäft“ und gern würden sie es noch ausweiten. „Wir stoßen da gerade an eine Grenze. Unsere Werkstatt ist 700 Quadratmeter groß und voll ausgelastet. Seit vier Jahren würden wir gerne neu bauen“, berichtet Staubach von den Plänen für die Zukunft. Es gibt schon konkrete Entwürfe für die neue Tischlerei: 1.200 Quadratmeter sollen es werden. Aber noch fehlt das Grundstück. Das Ruhrgebiet ist groß, aber Platz ist knapp.

THOMAS VAHLE

VIER FRAGEN AN

Stefan Ebbecke

FIRMENNAME Ebbecke excellent einrichten
WEBSITE www.ebbecke-excellent.de
ORT Göttingen
GEWERK Tischler
MITARBEITERZAHL 10
FUNKTION Inhaber



1. Was ist Ihr wichtigster Marketing-Kanal?

Das Unternehmernetzwerk BNI: Dort schule ich jede Woche meine „Vertriebler“ – also andere Unternehmer –, welche Akzente ich aktuell setzen möchte.

2. Wie erschließen Sie sich neue Zielgruppen?

Aktuell mit einem neuen Podcast, der „Küchengeflüster“ heißt. Darin gibt es einmal wöchentlich Input von mir zum Thema Traumküchen.

3. Welchen Stellenwert hat die Website für Ihren Betrieb?

Einen großen: Denn sie ist ein wichtiger Info-Kanal für Kunden neben unseren Netzwerken und dem Podcast. Sie schauen Bilder an und lesen unsere Texte.

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

Von der Zeitungswerbung über Google Adwords bis hin zum Podcast in 5 Jahren.

Foto: Privat

ZU GUTER LETZT

Finanzen: Betrieb schließen oder übergeben?

Wie geht es weiter, wenn Sie aufhören? Was passiert dann mit dem Betrieb – und wie wirkt sich das auf Ihre Finanzen aus? Die Antwort gibt die aktuelle Folge des Podcasts hörWERK!

In dieser Folge beleuchtet der Podcast die Konsequenzen der verschiedenen Nachfolge-Szenarien. Tipps geben der Betriebsberater Joachim Hagedorn von der Handwerkskammer Oldenburg und Carina Beermann, Steuerfachberaterin für Unternehmensnachfolge.

Über hörWERK

Der Podcast hörWERK ist eine Gemeinschaftsproduktion der Schlüterscher Mediengruppe und Antenne Niedersachsen. Jeden Monat nimmt sich das hörWERK-Team ein neues Thema vor.

Der Podcast gibt Ihnen die Möglichkeit, sich auch unterwegs über aktuelle Entwicklungen im Handwerk zu infor-

mieren und sich so einen Wissensvorsprung zu sichern. Gerne können Sie hörWERK kostenlos und unkompliziert abonnieren, zum Beispiel per Google Podcast oder iTunes. Ebenso können Sie ihn bei Spotify hören. (JW)

Direkt zum Podcast geht es mit dem Kurzlink svg.to/podfin



Foto: Schlütersche



Foto: Ravensburger Verlag/Anne Weirich

Leseförderung beim Friseur

Puh, Stillhalten beim Haarschneiden ist für Kinder langweilig. Die Geschwister Lila und Erik aber erleben im Kinderbuch „Der magische Friseur“ bei ihrem Haarschnitt eine abenteuerliche Reise in eine verzauberte Welt. Wie gut, dass Friseur Danny mit der goldenen Schere rettend eingreifen kann, um ihnen beizustehen ...

Danny Beuerbach, Autor des Buchs und Initiator der ungewöhnlichen Leseförderungsinitiative „Book a look – and read my book“, ist auch im realen Leben Friseur und taucht mit seinen Kunden gern gemeinsam in fremde Welten ein: Wer ihm bei Haarschneiden eine Geschichte vorliest, bekommt Rabatt. (KW)

Nur noch Saft aus der Dose?

Immer mehr Hersteller setzen bei Transportern auf den Kraftstoff aus der Steckdose. Wir haben uns umgesehen und zeigen Ihnen, was zu Ihrem Fuhrpark passt.

Der Transportermarkt befindet sich in einem nie dagewesenen Umbruch. Zum einen beutelt die Corona-Krise die Hersteller und die Händler. Die Zulassungszahlen für leichte Nutzfahrzeuge sind nach aktuellen Angaben des Kraftfahrt-Bundesamts (KBA) im August gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahrs um 23,5 Prozent eingebrochen. Zum anderen drängt sich die Frage auf, ob der traditionelle Verbrenner bei Bulli, Sprinter und Co. endgültig ausgedient hat.

Schaut man sich bei den Anbietern um, könnte man schnell diesen Eindruck gewinnen. Kaum ein Hersteller, der nicht auf E-Motoren als alleinigen Antrieb setzt oder zumindest dem Verbrenner einen elektrischen Partner zur Seite stellt. Aber auch hier hilft ein Blick in die Statistik: So wurden im Juli 2020 gerade mal 51 rein elektrisch angetriebene Transporter zugelassen und 47 Hybrid-Modelle. Hinzu kommen 61 Transporter mit Erdgas-Antrieb und ein einziger, der mit Flüssiggas betrieben wird. Insgesamt wurden im Juli nach Angaben des KBA 14.802 Transporter zugelassen, davon sind – neben den genannten mit alternativen Antrieben – 2.723 mit einem Benziner ausgerüstet und 11.919 mit einem Diesel. Trotzdem steht bei den Herstellern das Thema Elektro im Transportersegment klar im Fokus, und die Antriebe sind inzwischen auch vielfach so ausgereift, dass E-Fahrzeuge den Fuhrpark ergänzen oder ihre konventionell betriebenen Brüder gänzlich ersetzen können.

Citroën

Neu im Sortiment der Franzosen ist der batterieelektrisch angetriebene e-Jumpy. Basispreis: 34.690 Euro (alle Preise zzgl. MwSt.). Wahlweise ist der Transporter mit einer 50 oder mit einer 75 kWh starken Batterie ausgerüstet. Damit sind nach Angaben des Herstellers Reichweiten von 230 beziehungsweise 330 Kilometern nach dem WLTP genannten Reichweiten-Berechnungsmodell möglich. Wie sein konventionell betriebener Bruder verfügt der e-Jumpy über eine Nutzlast von bis zu 1.275 Kilogramm und ein Ladevolumen von bis zu 6,6 Kubikmetern. Dank der optionalen Anhängerkupplung kann eine weitere Tonne Ladung in Form eines Anhängers mitgeführt werden, sagt Citroën. Ausgeliefert werden sollen

die ersten Kundenfahrzeuge im Oktober.

Fiat

Auch in Italien ist der E-Motor groß im Kommen: Fiat rüstet damit sein Transporter-Flaggschiff Ducato aus. In allen Ausbauprodukten wird der eDucato nach Herstellerangaben über das gleiche Ladevolumen verfügen wie die mit Verbrennungsmotor ausgestatteten Versionen, das heißt: 10 bis 17 Kubikmeter Ladung können mitgeführt werden. Dabei darf das Ladegut maximal 1.950 Kilogramm auf die Waage bringen – laut Fiat eine Bestmarke im Segment. Verschiedene Akku-Optionen ermöglichen nach Angaben der Italiener Reichweiten zwischen 220 und 360 Kilometern.

Ford

Ford feilt weiter an seinem PHEV genannten Transit-Custom-Hybrid-Modell. Ab Herbst mit an Bord ist ein sogenanntes Geofencing-Modul. Was ist das? Unter Geofencing versteht man das automatische Auslösen einer technischen Funktion. Im Fall des PHEV ist das der Wechsel des Fahrmodus zum Beispiel beim Überfahren der Grenze zu einer Umweltzone. So ausgerüstet, wechselt der Lieferwagen künftig selbstständig beim Eintritt in einen entsprechenden vom Fahrzeugnutzer definierten Bereich in den rein elektrischen Fahrmodus. Rein elektrisch kann der Transit-Custom-PHEV nach Werksangaben 53 Kilometer zurücklegen. Wird der als Range-Extender verbaute Benzinmotor für die Stromerzeugung hinzugeschaltet, erweitert sich der Aktionsradius des Transporters auf 500 Kilometer, versprechen die Kölner.

Mercedes

Bei Mercedes wirft ein neuer Kleintransporter seine Schatten voraus. Das T-Klasse genannte

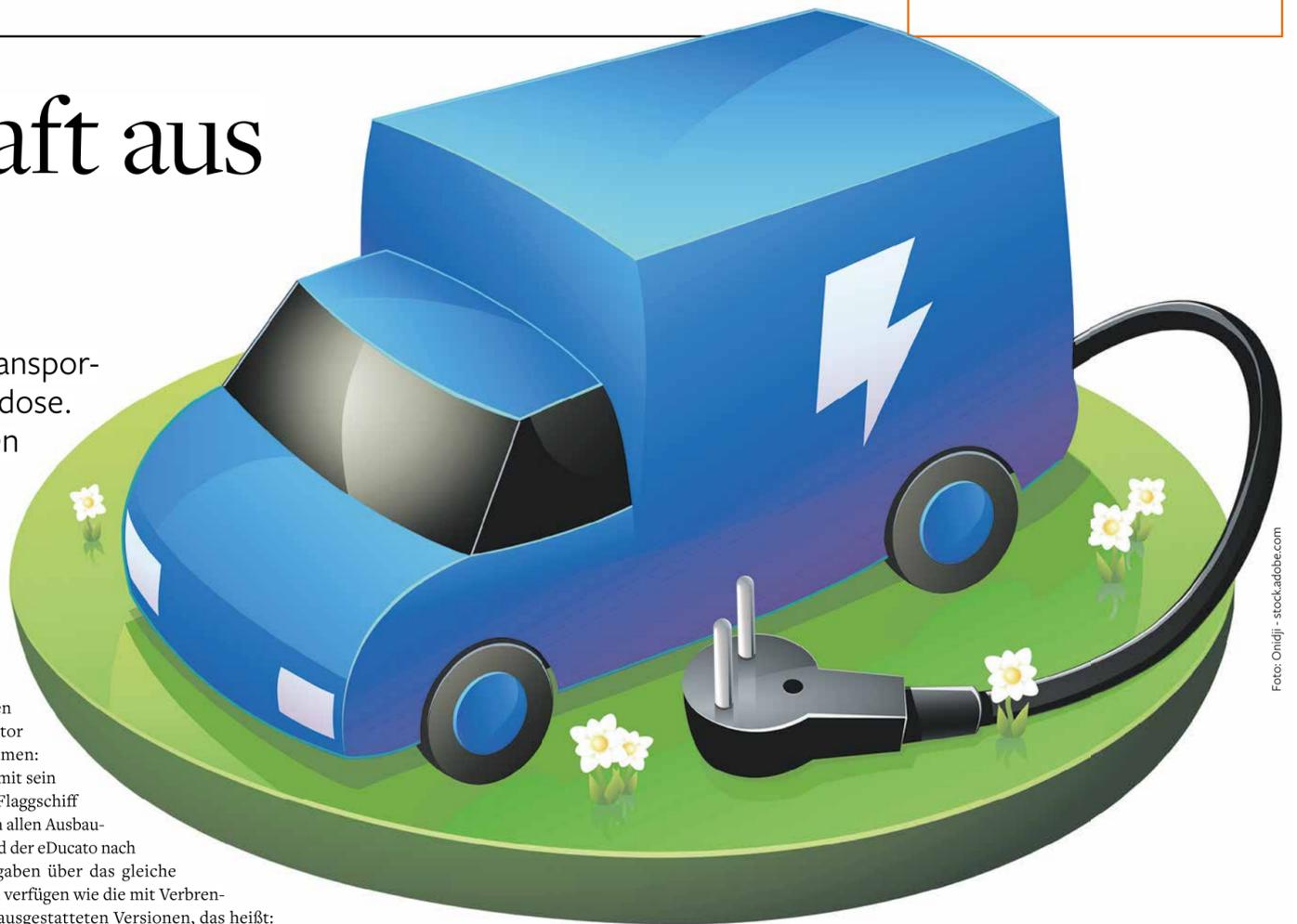


Foto: Onijji - stock.adobe.com

Modell soll ab dem ersten Halbjahr 2022 auf den Markt rollen. Die Nutzfahrzeug-Variante wird nach Angaben der Schwaben als Citan-Nachfolger positioniert. Darüber hinaus ist ein freizeit- und familienorientierter Personen-Transporter geplant. Entwickelt wird die T-Klasse im Kooperationsverbund Renault-Nissan-Mitsubishi.

Opel

In Rüsselsheim rollt der elektrische Vivaro an den Start. Bereits seit fast zwei Monaten nimmt Opel Bestellungen für den Vivaro-e genannten Transporter an. Die Preise starten bei 35.650 Euro, teilt Opel mit. Die Auslieferung des lokal emissionsfreien Kastenvagens beginnt noch in diesem Jahr. Zur Wahl stehen zwei unterschiedlich große Lithium-Ionen-Batterien, die nach Herstellerangaben Reichweiten zwischen 230 und 330 Kilometern ermöglichen.

Peugeot

Bis zu 340 Kilometer Reichweite verspricht Peugeot für den neuen e-Boxer. Das vollelektrische Modell wird in vier Längen, drei Höhen und mehreren Karosserieformen erhältlich sein.

Die Nutzlast gibt Peugeot mit bis zu 1.890 Kilogramm an, das Ladevolumen reicht von 8 bis zu 17 Kubikmetern. Der Marktstart für den e-Transporter ist noch für dieses Jahr geplant.

Renault

Auch bei Renault steht die Elektromobilität im Fokus. Neu im Angebot ist der Master Z.E. als Fahrgestell. Das ist in zwei Längen verfügbar (L2 und L3) und für eine Nutzlast von rund 1.600 Kilogramm vor Umbau ausgelegt. Aufgerüstet werden kann das Fahrgestell vom Pritschenwagen bis zum Kofferaufbau. Thront der Koffer auf der Hinterachse, bietet der Master Z.E. bis zu 20 Kubikmeter Ladevolumen.

VW

Mit dem Bestellstart für den neuen Caddy meldet sich VW Nutzfahrzeuge zu Wort. Orderbar sind zunächst die Fahrzeugvarianten mit kurzem Radstand. Weitere Modelle werden folgen. Entwickelt wurde der neue Caddy laut VW von Grund auf neu. Erstmals basiert er auf dem sogenannten Modularen Querbaukasten (MQB), mit dem aus dem Pkw-Bereich bekannte Technologien in den Kleintransporter Einzug halten. Neue Assistenzsysteme sorgen damit für mehr Sicherheit und die weitere Vernetzung sowie die Digitalisierung des Transporters für mehr Komfort. Unter der Haube werkeln moderne Turbodieselmotoren, die nach Angaben von VW „so sauber werden wie nie zuvor“. Außerdem ist gemeinsam mit der Firma Abt eine E-Version des neuen Caddy angekündigt. TORSTEN HAMACHER



Elektromobilität ist auch im Transportersegment auf dem Vormarsch.

” Mit dem Newsletter von handwerk.com informiere ich mich zwei Mal pro Woche verlässlich über aktuelle Themen aus Bereichen wie Recht, Steuern, Personal oder Marketing & Werbung.

Holger Kewitz,
Fliesen Cussler GmbH, Hannover

Jetzt anmelden!



Darf es für Ihren Fuhrpark auch elektrisch sein? Nicht nur die etablierten Hersteller bieten inzwischen eine reiche Auswahl an elektrisch angetriebenen Pkw-Modellen an. Natürlich ist die Reichweite der meisten Stromer nach wie vor nicht mit der von konventionell betriebenen Fahrzeugen zu vergleichen. Doch die allermeisten Aufgaben, die täglich ein Auto erfordern, lassen sich souverän und ohne Einschränkungen mit dem E-Auto erledigen.
Fotos: Auto-Medienportal.Net/Audi/Byton/Daimler/Ford/Opel/Škoda/Sono Motors

Reiche Auswahl beim Thema „E“

Schnell mal ein Angebot beim Kunden vorbeibringen, auf dem Weg gleich noch ein Ersatzteil vom Großhändler abholen? Auch Pkw spielen im Fuhrpark eine entscheidende Rolle. Und hier ist Elektromobilität schon eine echte Alternative. Wir haben uns umgesehen.

Während bei den Transportern das Thema Elektromobilität erst langsam richtig Fahrt aufnimmt (siehe Bericht auf der vorherigen Seite), ist die Auswahl im Bereich der Pkw schon beachtlich. Neben den gewohnten „großen“ Namen der Automobilindustrie mischen auch Neulinge den Automarkt auf.

Elektromobilität ist in vielen Fällen längst alltagstauglich geworden.

So hat zum Beispiel der chinesische Hersteller Aiyas Europa und Deutschland ins Visier genommen und sein SUV U5 vom TÜV Rheinland für den europäischen Markt homologieren lassen. Den NCAP-Crashtest absolvierte das Modell allerdings dann mit wenig überzeugenden drei Sternen. Die Reichweite des

„chinesischen VW Tiguan“ soll bei gut 500 Kilometern liegen. Vertrieben wird das Modell ausschließlich als Leasing-Modell (Monatsrate 400 Euro).

Tesla will das Segment der SUV aufmischen

Im Vergleich zu den Neulingen aus Fernost ist der Elektropionier Tesla bereits eine etablierte Größe im Markt der Elektromobilität und treibt den Bau seiner deutschen Gigafactory in Brandenburg voran. Dort soll das Model Y entstehen, mit dem die kalifornische Marke das Segment der SUV weiter aufmischen will.

Der Einstiegspreis für das aktuell noch in den USA produzierte Modell liegt nach Herstellerangaben bei 45.360 Euro (alle Preise netto zzgl. MwSt.), die Reichweite soll 540 Kilometer erreichen. Wahrscheinlich wird Tesla-Gründer Elon Musk demnächst auch einen Ausblick auf die finale Version des geplanten Roadster geben, der E-Mobilität und Lust am Fahren kombinieren soll.

War Elektromobilität bisher vor allem in höheren Preiskategorien unterwegs, so zeigt Volkswagen mit dem ID 3, dass es auch ein wenig preiswerter geht. Der ID 3 entsteht im sächsischen Zwickau und rollt dieser Tage zu den Händlern. Das Sondermodell ID 3 First Edition (32.400 Euro) ist bereits ausverkauft; die Preisliste für die Serienmodelle beginnt bei rund 30.000 Euro. Kleiner, aber dafür sofort verfügbar ist der kleine e-Up, der speziell für den Einsatz in der Stadt konzipiert ist.

Škoda zeigt erstes eigenständiges Elektromodell

Wer es etwas größer mag, liegt vielleicht mit dem Enyaq iV von Konzerntochter Škoda richtiger, der ab sofort beim Händler bestellbar ist.

Seats eigenständiger Beitrag zur Elektromobilität heißt El Born und rollt unter der Marke Cupra in Zukunft gemeinsam mit dem VW ID 3 in Zwickau vom Band. Umweltfreunde werden wahrscheinlich kritisieren, dass eine Vielzahl der Elektromobile im Segment der umstrittenen SUV unterwegs ist, doch angesichts der Verkaufszahlen ist es aus Sicht der Industrie durchaus sinnvoll, zunächst das erfolgreichste Segment – mehr als 30 Prozent Marktanteil und wachsend – zu bedienen.

E-Power aus Deutschland

Das hat sich auch BMW überlegt und bringt daher den iX3 auf den Markt, der in China – noch immer der größte Elektromarkt – auch für den Export hergestellt wird. Mercedes rundet seine Elektro-SUV-Palette im kommenden Jahr mit dem EQB ab und bietet gleichzeitig die elektrische V-Klasse als EQV an.

Audi setzt auf den Audi E-Tron Sportback. Der Coupé-Version des E-Tron folgt dann mit dem E-Tron GT eine Sportlimousine aus Ingolstadt, die auf der Plattform des Porsche Taycan entwickelt wurde.

Ford bereitet den Mustang Mach E für den deutschen und europäischen Markt vor. Die Basisversion leistet 258 PS und soll mit einer Batterieladung bis zu 600 Kilometer weit kommen.

Opel zeigt mit dem elektrisch angetriebenen Corsa E, dass sich E-Mobilität auch zu bezahlbaren Tarifen realisieren lässt. Der von einem 136 PS starken Motor angetriebene Corsa E steht seit dem Frühjahr bei den Händlern und kostet mit 24.219 Euro etwas weniger als das baugleiche Schwestermodell Peugeot E-208. Der Franzose wechselt für 24.665 Euro den Besitzer. Neben dem Corsa E präsentiert Opel dieser Tage die Serienmodelle des elektrisch angetriebenen Familientransporters Zafira Life und des Vivaro.

Smart streicht Verbrenner aus dem Lieferprogramm

Als erstes deutschen Unternehmen streicht Smart die Verbrennermodelle aus dem Lieferprogramm und bietet seine beiden Modelle Smart Fortwo und Forfour ausschließlich als Elektromobile an. Die Reichweite liegt bei überschaubaren 140 bis 160 Kilometern.

Ebenfalls im Feld der Stadtwagen bewegt sich der in Aachen produzierte Ego Life. Für den Einsatz in der Stadt entwickelt wurde auch der Honda E, der für 27.419 Euro bei den Händlern stehen wird.

Aus China kommen die ersten Elektromodelle der schwedischen Marke Volvo. Der Polestar 2 ist ein direkter Konkurrent des Tesla Model 3. Die ersten üppig ausgestatteten Versionen schlagen mit 47.709 Euro zu Buche. Der Antrieb leistet maximal 408 PS; in Zukunft soll eine abgespeckte Variante für weniger als 32.400 Euro bei den Händlern stehen. (AMPNET/CR)

SDH[®]
GmbH
SERVICEGESELLSCHAFT
DEUTSCHES HANDWERK

**GÜNSTIGE
FIRMENWAGEN
FÜRS HANDWERK**

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

Einsatz auf vier Reifen

Mit individuellen oder branchentypischen Einbauten werden Arbeitsplätze für unterwegs effektiv organisiert. Was der Markt bietet, lesen Sie hier.



Fotos: Aluca | Bott | Modul-System | Sortimo



Einer für alles: Die Systainer-3-Koffer von Bott lassen sich in verschiedenen Größen ordern. Der Vorteil des Systems liegt im rutschfreien Stapeln mit genormten Maßen.

In diesem Jahr ist der Markt für Aus- und Umbauten etwas anders gestrickt als noch im Vorjahr. Durch die Covid-19-Pandemie und die damit verbundenen Lieferverzögerungen bei den Automobilherstellern ist bei Ein- und Umbauten Zeitmanagement gefragt. Wer es eilig hat, dem bleibt der Weg zum Gebrauch- und Jahreswagenhändler nicht erspart, um pünktlich an ein Ersatzfahrzeug zu kommen. Dort locken auch satte Rabatte, die einen Kauf attraktiver machen.

Modul-System wiegt aus der Ferne

Der skandinavische Einrichter Modul-System gibt seinen Kunden seit Neuestem das Handwerkszeug per App in die Hand. Per Smartphone lassen sich mit Modul-Connect sämtliche elektrische Zusatzausstattungen bedienen. So können Leuchten und Warnsignale schnell eingeschaltet werden und der Nutzer kann auch den Beladungszustand in Erfahrung bringen. Mit einer angeschlossenen Bordfahrzeugwaage können das Vorder- und Hinterachsgewicht ebenso wie auch das Gesamtgewicht mittels App überwacht werden.

Bott stapelt Koffer ohne Rutschen

Bott geht in diesem Jahr mit dem Systainer 3 an den Start. Erst seit Mai vertreibt der Einrichter das Aufbewahrungssystem, mit dem sich Werkzeuge, Maschinen und Montagematerial in Koffern verstauen lassen. Durch den systematischen Aufbau können die Koffer sowohl in den Führungsschienen von Regalen im Fahrzeug als auch rutschfrei übereinandergestapelt auf dem Rollwagen transportiert werden. Das System ist unter anderem kompatibel mit der haus-eigenen Cubio-Betriebseinrichtung.

Sortimo bietet individuelle Schubladen

Bei Sortimo wird's individuell. Mit My-Sortimo betreibt der Einrichter-Riese mittlerweile eine Plattform, auf der sich Fahrzeuge vom Grundmodell über die Regale bis hin zur Beklebung konfigurieren lassen. Damit wählt Sortimo beim Ein-Rechnungs-Geschäft den umgekehrten Weg der Automobilhersteller.

Doch auch individuelle Lösungen lassen sich im Kleinen konfigurieren. So gehen neue Einlagen für Werkzeuge an den Start, die individuell konfiguriert werden können. Das wird die kleinen Betriebe und kreative Fuhrparkprofis begeistern. Obendrauf



Seit einigen Jahren bewegt sich der Trend bei den Nutzfahrzeugen ins Kleine. Darauf haben sich die Hersteller von Fahrzeugeinbauten längst eingestellt.

legen die Entwickler noch den Service My-Sortimo-Labels, mit dem sich online Beschriftungen für die SR5-Fahrzeugeinrichtung auch nachträglich erstellen lassen.

Die Kästen schrumpfen

Groß muss er sein? – Nein. Seit einigen Jahren bewegt sich der Trend bei den Nutzfahrzeugen ins Kleine. Kompakte Transporter wie der neue Caddy oder der

Nissan NV250 bilden häufige Plattformen für Servicefahrzeuge. Denn im urbanen Raum wird der Weg zum Kunden nicht nur aufgrund der Abgasvorschriften zum Drahtseilakt. Auch die Durchfahrthöhen in Parkhäusern – und besonders die Parkplatzsuche in Nebenstraßen beliebter Stadtviertel – limitieren den Hang zum Gigantismus. So werden viele Einbauten in Fahrzeugen ohne Stehhöhe realisiert, wo der Kompromiss zwischen praktischer Nutzbarkeit und

kluger Raumausnutzung bei der Gestaltung Köpfchen erfordert. Dafür haben die Einrichter Lösungen ausgearbeitet, die auch im nächsten Transporter weiterverwendet werden können. Aluca zum Beispiel nutzt in der Dimension 2 einen doppelten Boden, aus dem sich lange Schubkästen mit hoher Gewichtsbelastung ziehen lassen. Bei Sortimo passt hingegen zwischen die schmalen Regale des SR5-Systems eine Europalette längs. DENNIS GAUERT

+++ Handwerker aufgepasst +++

Gewerbliche KFZ-Versicherung für Ihren Fuhrpark!

CE DIE OSTFRIESISCHE
LANDSCHAFTLICHE BRANDKASSE

Die Versicherung der Ostfriesen

Wir rechnen gerne für Sie!

Vorsorge
Versicherung
Gemeinwohl

Ein Produkt der
VGH



Schwäbische Spezialitäten: Bei Aluca lässt sich aus Aluminium alles Erdenkliche nach Sonderwunsch einrichten. So werden auch Tanks an Bord individuell ausgerichtet und bearbeitet – im Bild ein angeschweißter Hahn am Tank.



Live-Diät: Bei Modul-System lässt sich das Gewicht auf beiden Achsen per App abfragen.



Karierte Maiglöckchen: Mit frei konfigurierbaren Inlays gibt der Besteller bei Sortimo dem Inhalt Formen.



Bei Sortimo wird's bunt: Mit individuellen Beschriftungen lassen sich nachträglich alle Fächer auseinanderhalten.

IMPRESSUM

Herausgeber und Verlag:
Schlütersche Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG
Postanschrift: 30130 Hannover
Adresse: Hans-Böckler-Allee 7, 30173 Hannover
Tel. 0511 8550-0
Fax 0511 8550-2403
www.schlutersche.de
www.handwerk.com

Redaktion:
Torsten Hamacher (V.i.S.d.P.)
Tel. 0511 8550-2456
hamacher@schlutersche.de

Anzeigenverkauf:
Lasse Drews (Leitung)
Tel. 0511 8550-2477
drews@schlutersche.de

Derzeit gültige Anzeigenpreisliste: Nr. 62 vom 1. 1. 2020

Sie finden uns auch auf



Unterwegs waren wir mit dem asiatischen Pick-up in gehobener Ausstattung mit dem 181 PS starken Vier-Zylinder-Turbodiesel und Automatikgetriebe. Schon von außen macht der Musso Grand eine gute Figur. Auf der Ladefläche gab es eine Wachstumskur, die den bekannteren Musso seit Anfang des Jahres als Musso Grand auszeichnet. Mit 1,61 Metern Länge rangiert sie nun mit dem üblichen Nutzwert von Navara, Ranger und Co. auf Augenhöhe. 31 Zentimeter ist der Musso dafür in die Länge gezogen worden und damit auf stattliche 5,40 Meter Gesamtlänge gewachsen. Bis zu eine Tonne Zuladung kann aufgeladen, maximal 3.000 Kilo können auf den Haken genommen werden.

Innenraum übertrifft die Erwartungen

Wer die Fahrgastzelle über die gut positionierte Einstiegshilfe betritt, wird mit einer angenehmen Überraschung belohnt: Innen finden die Passagiere einen großzügig gestalteten Innenraum vor, der viele Konkurrenten sprichwörtlich ohrfeigt. Konservativ, geradlinig, aber mit einer für diese Fahrzeugklasse guten Verarbeitung und Design-Anleihen aus 20 Jahren europäischen und japanischen Automobilbaus ist Ssangyong hier unterwegs. Die Klimaautomatik aus Stuttgart, die Türverkleidungen aus Ingolstadt und die Tachoscheiben aus Tokio. Da heute überall abgekupfert wird, darf man den Innenraum als Lob und Mahnung gleichermaßen verstehen, denn die Bedienelemente wirken wie aufs µ genau ausgerichtet, die Materialien überzeugen. Da kommen der Nutzfahrzeug-Konkurrenz die Tränen.

Zuschaltbarer Allradantrieb als Option

Mit an Bord muss bei einem Pick-up selbstverständlich auch ein Allradantrieb sein. Die serienmäßig mit Hinterradantrieb und Sperrdifferential ausgelieferte Einstiegsvariante wird in den folgenden beiden Ausstattungsstufen durch einen zuschaltbaren Allradantrieb mit Untersetzung ergänzt. An einem schicken Drehschalter in der Mittelkonsole wird die Antriebsart ausgewählt. An der Automatik-Schaltkulisse können außerdem drei Fahrprogramme zum Spritsparen, normal Fahren oder für Schnee ausgewählt werden. Der Eco-Modus fällt im Alltag kaum auf und bringt den Verbrauch des Musso Grand herunter auf zehn Liter im hügeligen Weserbergland.

Wie viele Hersteller experimentieren auch die Südkoreaner derzeit mit der Lenkung. Zur Kontrolle des hinten blattgedeferten Leiterrahmens



Fotos: Dennis Gauert

Teurer, aber muss so

Die Südkoreaner haben ihre Pritsche zugunsten einer größeren Ladefläche um 31 Zentimeter verlängert. Der Musso Grand kann sich im Fahrtstest mit der Konkurrenz messen.

Daten	
Name:	Ssangyong Musso Grand 2.2L e-XDi 220
Abmessungen (L x B x H) in Metern:	5,40 x 1,95 x 1,86
Motor:	Vier-Zylinder-Turbodiesel, 2.157 ccm
Leistung:	181 PS (133 kW) bei 4.000 U/min
Antrieb:	Sechs-Stufen-Wandlerautomatik, Hinterradantrieb, Sperrdifferential, Allradantrieb zuschaltbar
Ladefläche:	1,61 Meter
Verbrauch:	9 bis 11 Liter Diesel
Grundpreis:	32.290 Euro
Basispreis Testwagen:	43.790 Euro
Gesamtpreis Testwagen:	46.390 Euro



gibt Ssangyong dem Fahrer eine adaptive Lenkung an die Hand, die sich bei höheren Geschwindigkeiten spürbar verhärtet. Diese Maßnahme bewahrt vor unachtsamen Schnellschüssen des Navigators, ist aber gewöhnungsbedürftig, das Lenkgefühl künstlich. Einen guten Eindruck vermitteln hingegen Fahrwerksgeometrie und Gewichtsverteilung. Mehr als viele seiner Konkurrenten bleibt der Musso Grand auch unbeladen stabil auf der Hinterachse.

Bei den Preisen geht Ssangyong es nicht gerade locker an. Die höchste Ausstattung in unserem Testwagen, genannt Sapphire, schlägt mit 43.790 Euro zu Buche (alle Preise zzgl. MwSt.). Hinzu kommen 600 Euro für die Metallic-Lackierung und 2.000 Euro für ein Sicherheitspaket, das unter anderem einen Totwinkelassistenten und ein 360-Grad-3D-Kamerasystem umfasst. In der niedrigsten Ausstattungsvariante ist der Musso Grand ab 32.290 Euro zu haben. Mit dabei ist eine üppige fünfjährige Herstellergarantie mit 150.000 Kilometern Laufleistungsbegrenzung.

Fazit

Der Musso Grand macht einen robusten und modernen Eindruck. Sein Design wird nur mit Sommerködern gebührend komplettiert, die Muskeln eines Ford Ranger zeigt er aber nicht. Dafür ist der Innenraum so gut designt und mit interessanter moderner Technik bestückt, dass einigen anderen Herstellern für ihre Pritsche Argumente fehlen. Auf der Straße machte der Musso jederzeit eine gute Figur. Die wirklichen Nachteile beschränken sich beim Musso Grand auf den horrenden Aufpreis für die Länge und ein – im Vergleich zu Nissan, Ford und Volkswagen – kleines Werkstattnetz. **DENNIS GAUERT**



Nicht nur hierzulande ein Exot: Der Ssangyong Grand Musso ist zwar ein wenig bekannter Pick-up, überrascht aber auf seinen 5,40 Metern Fahrzeuglänge mit einem hochwertig ausgestatteten Innenraum sowie einer nun 1,61 Meter langen Ladepritsche.

bfp FORUM

10. und 11. November 2020
Frankfurt am Main

Unsere Bausteine – Ihr individuelles Programm!

Best-Practice-Bühne	Themen-Hubs	Vorträge der Aussteller
Networking	Testfahrten	„Wissenszu-FUHR“-Workshops
Mini-Seminare Management	Mini-Seminare Recht	Mini-Seminare Steuern

Weitere Informationen zu den Programm-Bausteinen und Tickets unter: bfpforum.de

FUHRPARKMANAGEMENT
E-MOBILITÄT
NEUE MOBILITÄT

Jetzt Tickets sichern!

bfpforum.de

KOOPERATIONSPARTNER



MEDIENPARTNER

