

azubitest
Der kostenlose
Online-Einstellungstest

Wie fit sind Ihre Bewerber?

- 18 kostenlose Tests
- 15 Fragen
- 20 Minuten Zeit
- Vollständig aktualisiert

azubitest.online

Deutsches Handwerksblatt

AUSGABE DER HANDWERKSKAMMER RHEINHESSEN

SIGNAL IDUNA
füreinander da

Wir sind der Versicherungspartner fürs Handwerk.

Infos unter signal-iduna.de

3283 Verlagsanstalt Handwerk GmbH, 40042 Düsseldorf, PF105162

Politik & Gesellschaft Seite 2	Betrieb Seite 7	Kammerseite 1	Kammerseite 1
Interview: Gleichwertigkeit der Berufsbildung umsetzen	Mängel: Auch günstige Arbeit muss fehlerfrei sein	Ausbildungsumlage in der ÜLU ist rechters	Kammern fordern Initiative im ÖPNV in der Region

Freitag, 9. September 2022 Nr. 14

ZEITUNG FÜR HANDWERK, HANDEL UND GEWERBE IN DEUTSCHLAND

ISSN 1435-3830



Gründung: Eine Frage der Persönlichkeit?

SELBSTSTÄNDIGKEIT: Persönlichkeitsfaktoren sind auch bei der Gründung im Handwerk nicht zu vernachlässigen.

Die Persönlichkeit spielt bei Unternehmerinnen und Unternehmern eine wichtige Rolle. Gründer sind oft kommunikative Menschen, nehmen die Dinge gerne selbst in die Hand, sind offen für Neues und emotional stabil. Doch wie ist das eigentlich im Handwerk, von dem es gerne heißt, dass eine gute Ausbildung, Erfahrung und Könerschaft die wichtigsten Grundlagen

für eine erfolgreiche Selbstständigkeit sind? Eine neue Studie des ifh Göttingen liefert spannende Erkenntnisse. Zum Beispiel, dass bestimmte Persönlichkeitsfaktoren im Handwerk stärker ausgeprägt sind als in anderen Wirtschaftszweigen. Auffällig ist unter anderem, dass Selbstständige im Handwerk überdurchschnittlich extrovertiert sind. **Lesen Sie mehr dazu auf Seite 3.**

Die Corona-Sonderzahlung darf nicht gepfändet werden

URTEIL: Zahlt ein Chef seinen Mitarbeitern freiwillig eine Corona-Prämie, ist diese als Erschwerniszulage nicht pfändbar, sagt das Bundesarbeitsgericht.

Eine Arbeitnehmerin, die nicht dem Pflegebereich angehört, darf ihre vom Chef freiwillig gezahlte Corona-Prämie behalten. Das Bundesarbeitsgericht wertete diese Leistung als Erschwerniszulage, die nach dem Gesetz unpfändbar ist.

Der Fall: Der Inhaber einer Gaststätte zahlte einer Küchenhilfe im September 2020 neben dem Monatslohn von 1.350 Euro eine Corona-Prämie von 400 Euro. Gegen die Frau lief seit 2015 ein Insolvenzverfahren. Der Insolvenzverwalter verlangte die Herausgabe der Prämie, der Arbeitgeber weigerte sich. Der Insolvenzverwalter war der Auffassung, dass die Corona-Prämie pfändbar sei. Denn anders als im Pflegebereich, wo der Gesetzgeber in § 150 a Abs. 8 Satz 4 SGB XI ausdrücklich die Unpfändbarkeit der Corona-Prämie bestimmt habe, bestehe hier keine gleichlautende Regelung.

Das Urteil: Die Klage des Insolvenzverwalters wurde von allen Instanzen abgewiesen. Auch das Bundesarbeitsgericht (BAG) sah keinen Anspruch auf Zahlung des geforderten Betrags. Die Corona-Prämie gehöre nach § 850 a Nr. 3 ZPO nicht zum pfändbaren Einkommen der



Der Chef hatte im September 2020 seiner Küchenhilfe 400 Euro zusätzlich gezahlt.

Arbeitnehmerin. Der Wirt wollte mit der Prämie eine tatsächliche Erschwernis bei der Arbeit kompensieren, erklärten die höchsten deutschen Arbeitsrichter. Die

Prämie überstieg auch nicht den Rahmen des Üblichen, stellte das BAG fest (Bundesarbeitsgericht, Urteil vom 25. August 2022, Az. 8 AZR 14/22). **AKI**

Gefahr von Zahlungsausfällen steigt

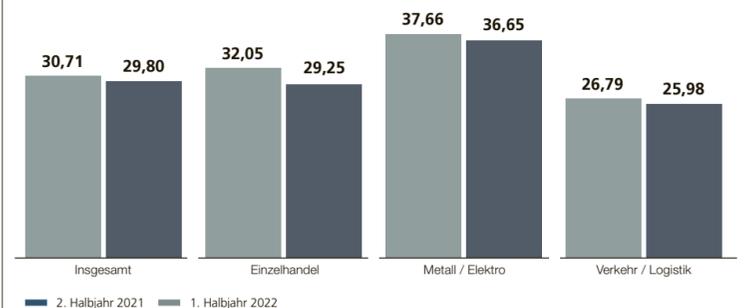
LIQUIDITÄT: Das Zahlungsverhalten von Unternehmen hat sich im ersten Halbjahr deutlich verschlechtert.

Das Zahlungsverhalten der deutschen Unternehmen hat sich im ersten Halbjahr verschlechtert. Lieferanten und Kreditgeber im B2B-Geschäft verzeichneten einen durchschnittlichen Zahlungsverzug von 10,51 Tagen. Im Herbst 2021 lag der Zahlungsverzug im Schnitt bei 9,97 Tagen. Die Creditreform Wirtschaftsforschung

führt die Entwicklung unter anderem auf die erheblichen Kostensteigerungen bei Vorprodukten und Materialien zurück. Diese belasten Ertrag und Liquidität der Unternehmen – vor allem aus dem Verarbeitenden Gewerbe – stark. Damit sei das Risiko eines Zahlungsausfalls in den letzten Monaten deutlich gestiegen.

Zahlungsziele haben sich weiter verkürzt

Zahlungsziele nach Wirtschaftsbereichen (in Tagen)



Stets tagesaktuell informiert mit handwerksblatt.de

Ihr Kontakt zum Deutschen Handwerksblatt

Online auf hwk.de

Messen: Auch im kommenden Herbst und Winter sollen Messen und Ausstellungen möglich sein. Das steht in den neuen Regelungen des Infektionsschutzgesetzes, die ab 1. Oktober gelten. Welche Messen für das Handwerk in den kommenden Wochen und Monaten besonders interessant sind, lesen Sie in unserem Themen-Special. handwerksblatt.de/messen

Podcast: Leon Schmidt schwimmt allen davon. In seinem Heimatverein SG Essen gehört er zu den größten Nachwuchstalenten. Als Sicherheit nach der Schwimmkarriere hat Leon eine Ausbildung als Maurer bei TRS Bau, dem Betrieb seines Vaters, begonnen. Davon berichtet er in der neuen Podcast-Folge der „Handwerks Macher“. handwerksblatt.de/podcast

Redaktion
Telefon 0211/3 90 98-47
Fax 0211/3 90 98-39
E-Mail info@handwerksblatt.de

Anzeigenabteilung
Telefon 0211/3 90 98-62
Fax 0211/30 70 70
E-Mail zerbe@verlagsanstalt-handwerk.de

Vertrieb/Zustellung
Fax 0211/3 90 98-79
Leserservice <https://www.vh-kiosk.de/leserservice>

Ehrungen: Ob Arbeitsjubiläen, Goldene Meisterbriefe oder Betriebsjubiläen – Ehrungen durch die Handwerkskammer haben eine lange Tradition. Doch in vielen Fällen muss die Auszeichnung erst von Verwandten, Freunden oder Kollegen des zu Ehrenenden beantragt werden. Um diesen Schritt in Zukunft zu erleichtern, hat die Handwerkskammer Rheinhausen auf ihrer Internetseite

ein Online-Formular freigeschaltet, mit dessen Hilfe der Antrag schnell und ohne große Hürden ausgefüllt werden kann.

Rubrik: Servicecenter



INTERVIEW

An der Bildungswende hängt die Zukunftsfähigkeit unseres Landes

Nach drei Amtsperioden als Präsident des Zentralverbands des Deutschen Handwerks (ZDH) tritt Hans Peter Wollseifer bei den kommenden Wahlen im Dezember nicht mehr an. Im Interview nimmt er Stellung zur Berufsbildung, der Lage der Betriebe und zieht eine Bilanz seiner Amtszeit.

Eines der wichtigsten Anliegen von Hans Peter Wollseifer, Präsident des Zentralverbands des Deutschen Handwerks, ist die Bildungspolitik. Unter seiner Amtsführung sind wichtige Meilensteine gelungen, aber bei der Gleichwertigkeit von beruflicher und akademischer Bildung ist es bislang nur bei Versprechungen geblieben. Der Fachkräftemangel ist ein guter Ansatz, von der Bildungspolitik auch eine gesetzliche Festschreibung einzufordern.

DHB: Ein neuer Sommer der Berufsbildung neigt sich dem Ende zu. Ist das Thema Berufsbildung in den Köpfen der Menschen verankert?

Wollseifer: Der diesjährige Sommer der Berufsbildung ist noch nicht vorbei, daher ist es noch zu früh für ein Fazit. Im vergangenen Jahr haben wir über 800 Veranstaltungen durchgeführt, die dazu geführt haben, dass wir die Ausbildungszahlen in etwa halten konnten. Das werde ich schon als Erfolg und war der Grund, warum wir in diesem Jahr erneut einen Sommer der Berufsbildung ausgerufen haben.

DHB: Hat das Thema „Klimaschutz“ nicht ziehen können, um Jugendliche verstärkt für eine Ausbildung in klimarelevanten Gewerken zu interessieren?

Wollseifer: Es ist im Moment auch hier zu früh, um ein Fazit zu ziehen. Im Moment liegen wir mit den Ausbildungszahlen bundesweit noch zurück und können zurzeit noch 32.000 jungen Menschen (Anm. der Red.: Stand Mitte August 2022) einen Ausbildungsplatz anbieten – und das in nahezu allen Handwerken, aber besonders auch in den Handwerken mit den großen Aufgaben der Zukunft: Klimaschutz, Nachhaltigkeit, Energiewende, Mobilität, Versorgung der älter werdenden Gesellschaft.

DHB: Kann das Handwerk seine Karrierechancen nicht verkaufen?

Wollseifer: Die Hauptgründe sind bekannt. Auf der einen Seite haben wir durch die demografische Entwicklung inzwischen jährlich deutlich weniger Schulabgängerinnen und -abgänger. Und um diese geringere Zahl werben sehr viele Wirtschaftsbereiche. Auf der anderen Seite sehen wir die Auswirkungen des jahrzehntelangen Bildungsmantras, dass man nur mit einem abgeschlossenen Studium eine gute Berufskarriere machen und auch gesellschaftlich etwas darstellen kann. Das ist meines Erachtens ein Irrglaube, weil dieses Aufstiegsversprechen heute in vielen Bereichen nicht mehr gehalten werden kann.

DHB: Woran machen Sie das fest?

Wollseifer: Schon seit Jahren brechen deutlich über 100.000 junge Menschen jährlich mehr oder weniger frustriert ihr Studium ab. Damit verschwenden wir Talente. Viele Studienaussteiger waren vielleicht nur auf einem falschen Weg und landen in Jobs oder Aushilfstätigkeiten, in denen sie ihre Stärken nicht ausleben können. Dabei können wir vielen dieser jungen Leute im Handwerk sehr gute Perspektiven bieten. Doch dafür müssen die auch wissen, was im Handwerk alles möglich ist – an Berufen und an Karrierefortbildungen. Dafür muss es endlich eine flächendeckende Berufsorientierung auf Augenhöhe mit der akademischen Bildung an allen allgemeinbildenden Schulen und gerade auch an Gymnasien geben, die die Möglichkeiten der beruflichen Ausbildung in ihrer ganzen Breite darstellt. Und zudem so, wie sie heute ist: modern, innovativ, mit großen Potenzialen. Junge Menschen müssen alle Möglichkeiten und Perspektiven kennen, damit sie sich entsprechend entscheiden können.

DHB: Da setzt die Imagekampagne an ...

Wollseifer: ... mit der wir den Finger in die Wunde legen. Unsere Botschaft lautet: Hier stimmt was nicht, wenn Wissen über Können steht. Beides ist gleichrangig wichtig. Denn alle großen Zukunftsaufgaben können nur mit qualifizierten Handwerkerinnen und Handwerkern bewältigt werden. Das muss man in den Vordergrund stellen. Ich glaube, wenn dieses Bewusstsein, diese Wertschätzung und Anerkennung wieder

einkehrt, können wir mehr Lehrer, Eltern und Schüler überzeugen, dass es zukunftssicher ist, einen handwerklichen Beruf zu wählen und sich ausbilden zu lassen.

DHB: Und dann landen die jungen Menschen in der Berufsschule, in der ein gewisser finanzieller Mangel kaum einen modernen Unterricht erlaubt ...

Wollseifer: ... wobei „gewisser finanzieller Mangel“ fast untertrieben ist. Wir müssen von der Zwei-Klassen-Bildungsgesellschaft wegkommen, die wir im Moment noch

wird dem freundlich zugestimmt: Ja, man müsse noch mehr die berufliche Bildung in den Mittelpunkt stellen. Spreche ich dann jedoch das Gleichwertigkeitsgesetz als einen wichtigen Schritt dahinführend an, dann ist nur noch wenig Mut erkennbar und wird das nur sehr zaghaft oder gar nicht beantwortet. Aber wir müssen in diese Richtung gehen, wir brauchen mehr handwerklich qualifizierte Fachkräfte im Handwerk, sonst wird Deutschland ausgebremst, und das eben nicht nur im Handwerk, sondern

zuzubauen. Die ist in ein komplexes System zu integrieren. Und vor allem auch, weil es davon ablenkt, dass wir die Anlagenteile gar nicht bekommen, die wir zur Montage dieser Anlagen benötigen. Sich diesen zwölfwöchigen Lehrgang auch noch vom Staat bezahlen zu lassen, halte ich für eine Anmaßung. Man muss realistisch bleiben und darf der Politik nichts vormachen, sondern muss wirklich sagen, wie es ist. Wenn ich eine Solaranlage aufs Dach bringe, muss ich mich in der Dachsta-

stark abhängig von den Perspektiven: Ob Lieferketten funktionieren und unsere Betriebe Materialien bekommen. Hinzu kommen Preissteigerungen bei Materialien und Energie, die Kunden verunsichern. Wenn sie wegen steigender Preise und Zinsen Projekte nicht mehr finanzieren können, knickt die Auftragslage ein, und so mancher Betriebsinhaber wird sich fragen müssen, ob es sich noch lohnt, einen Betrieb weiterzuführen.

DHB: Sie werden Ihr Amt als ZDH-Präsident nicht mehr weiterführen. Wenn Sie Ihre drei Amtsperioden Revue passieren lassen, was waren die Highlights?

Wollseifer: Das größte Highlight ist es, diese Klientel der Handwerkerinnen und Handwerker zu vertreten, der es nicht vorrangig darum geht, Quartalsergebnisse auszuweisen, sondern die sich durch generationenweites Denken auszeichnen. Das Handwerk ist eben nicht nur eine Wirtschaftsgruppe, es ist eine Gesellschafts- und Wirtschaftsgruppe. Diese seit neun Jahren an vorderster Stelle vertreten zu dürfen, das hat mich stolz gemacht. Zu den Highlights zähle ich zudem die mehrjährige Auseinandersetzung mit der Europäischen Kommission um den großen Befähigungsnachweis, den Europa in einen kleinen für alle Gewerke umwandeln wollte, aber wir haben uns durchgesetzt. Beschwingt davon haben wir es auch geschafft, zwölf von unseren 53 deregulierten Meisterberufen wieder zurückzugewinnen – ein Riesenerfolg. Einen weiteren Durchbruch konnten wir bei den Abschlussbezeichnungen Bachelor Professional und Master Professional erzielen. Da gab es viele Widerstände, aber wir sind standhaft geblieben und haben erreicht, dass der Meister nun auch namentlich mit dem Bachelor auf Augenhöhe gebracht ist. Wir haben gute Bildungsangebote geschaffen, zum Beispiel das Berufsabitur, aber auch das Triale Studium, was ein gutes Angebot für junge Leute ist, die im Handwerk in größeren Betrieben Verantwortung übernehmen wollen.

DHB: Sie haben aber auch Dinge bewegt, von denen Betriebe direkt profitieren.

Wollseifer: Das stimmt, und viele dieser kleinen Erfolge sind vielleicht nicht mehr allen so präsent, wie zum Beispiel die Änderung des Mängelbeseitigungsrechtes. Das lässt sich an einem Beispiel erklären. Ein Parkettleger hat in einer großen Wohnung 100 Quadratmeter Parkett verlegt und bekommt nach einiger Zeit eine Kundenreklamation. Früher bekam er von der Industrie nur das Parkett ersetzt. Heute bekommt er grundsätzlich sämtliche Tätigkeiten vom Parkettausbau, der Untergrunderneuerung, Versiegelung, Hotelübernachtungen komplett vom Produkthersteller bezahlt, vorausgesetzt, dass kein handwerklicher Fehler vorliegt. Das ist für manche Betriebe existenzrettend. Wir haben zum Beispiel auch verhindert, dass die Zahlungsfristen auf 90 Tage ausgedehnt werden, was geplant war – für Betriebe wäre im Grunde drei Monate lang die Bank der Auftraggeber gewesen. Viele solcher kleinen Beispiele machen einen sehr zufriedenen, auch wenn das in der eigenen Organisation vielleicht gar nicht so wahrgenommen wird.

DHB: Was würden Sie Ihrer Nachfolgerin oder Ihrem Nachfolger mit auf den Weg geben?

Wollseifer: Ich habe bewusst keine Nachfolgerin oder Nachfolger empfohlen. Schließlich ist die Wahl ein demokratischer Prozess. Aber es gibt wichtige Kriterien, um dieses Amt erfolgreich ausüben zu können: Dazu gehören natürlich die politische und unternehmerische Unabhängigkeit, die volle Unterstützung der Familie und eine gut aufgestellte Organisation im Hintergrund. Man muss bereit sein, dieses Amt mit vollem Engagement auszufüllen und in dem Wissen, dass das viel Zeit erfordert – man muss es wirklich wollen, dann macht man es wahrscheinlich auch gut!

DAS INTERVIEW FÜHRTE STEFAN BUHREN.



Foto: © ZDH / Boris Trenkel

ZDH-Präsident Hans Peter Wollseifer fordert von der Bildungspolitik, eine Gleichwertigkeit von beruflicher und akademischer Bildung auch umzusetzen.



Man muss bereit sein, dieses Amt mit vollem Engagement auszufüllen und in dem Wissen, dass das viel Zeit erfordert – man muss es wirklich wollen, dann macht man es wahrscheinlich auch gut!

HANS PETER WOLLSEIFER,
SCHEIDENDER ZDH-PRÄSIDENT

feststellen können. Wenn die Bildungspolitik von Gleichwertigkeit spricht, muss sie diese wirklich umsetzen. Wer als verantwortlicher Politiker Gleichwertigkeit will, muss ein entsprechendes Gesetz machen und dieses dann auch umsetzen! Daher fordern wir die gesetzliche Festschreibung der Gleichwertigkeit beruflicher und akademischer Bildung. Damit dann auch gemäß dem gesetzlichen Auftrag die finanziellen Mittel in einer etwa gleichwertigen Höhe zur Verfügung gestellt werden. Berufsschulen gehören entsprechend ausgestattet, aber auch unsere rund 600 Berufsbildungszentren im Handwerk, in denen wir massiv in Digitalisierung, innovative Techniken und neue Energieeffizienzmaßnahmen investieren müssen. Diese Investitionen kann das Handwerk nicht allein stemmen, da sehen wir auch Bund und Länder in der Verantwortung.

DHB: Sehen Sie denn eine politische Bereitschaft, etwas zu verändern?

Wollseifer: Mittlerweile finden wir zumindest ein Ohr dafür. Wenn ich von der Notwendigkeit einer Bildungswende spreche,

in der Wirtschaft und unserer Gesellschaft insgesamt. An dieser Frage hängt die Zukunftsfähigkeit unseres Landes.

DHB: Lassen sich im Bildungsbereich überhaupt schnelle Lösungen finden?

Wollseifer: Nur teilweise. Wir sind im Handwerk, zum Beispiel im Energiebereich, bereit, unsere Kapazitäten hochzufahren. Das geht, indem wir ausgebildete Fachkräfte in Weiterbildungsmaßnahmen schulen, damit sie, wenn sie zum Beispiel bisher mit Brenntechnik gearbeitet haben, auch mit Wärmepumpen und Geothermie umgehen können. Wir sind dabei, diese Weiterbildungslerngänge zu installieren. Wir könnten auch relativ schnell einige Tausend Mechatroniker auf den Markt bringen. Aber es ist eine irriige Annahme, dass man Mechatroniker in zehn bis zwölf Wochen ausbilden kann, so wie das zehn Industrievertreter in einem sogenannten Fachkräftebooster zu Papier gebracht haben.

DHB: Warum nicht?

Wollseifer: Weil eben eine fachlich fundierte Qualifizierung nötig ist und es nicht mal eben damit getan ist, eine Pumpe ein-

strik, im Unfallschutz auskennen und muss wissen, wie ich die Energiegewinnung ins Hausnetz bringe. Dazu gehört eine Steuerung, von der man dann schon wissen muss, wie sie angeschlossen werden muss und, und, und. Ähnlich ist es bei der Wärmepumpe. Diese Themen sind so komplex, das können sie nicht in einer zwölfwöchigen Schulung vermitteln. Mal abgesehen von der Tatsache, dass für heutige Anlagen Lieferfristen von einem Jahr bestehen, bis sie alle Teile komplett für die Montage zusammenhaben.

DHB: Wenn heute Lehrlinge fehlen, fehlen in ein paar Jahren potenzielle Betriebsübernehmer. Wie sehen Sie die weitere Entwicklung im Handwerk?

Wollseifer: In fünf Jahren müssen wir rund 125.000 Betriebe allein im Handwerk aus Altersgründen übergeben. Dafür braucht es junge, engagierte Übernehmerinnen und Gründer. Ob wir die in der Vielzahl haben, ist fraglich. Im vergangenen Jahr haben wir die Anzahl unserer Betriebe ungefähr gehalten. Aber wie es in diesem Jahr und den folgenden Jahren aussieht, ist sehr

Selbstständig im Handwerk: Eine Frage der Persönlichkeit?

STUDIE: Wie sind Menschen gestrickt, die sich selbstständig machen, und was unterscheidet Gründer im Handwerk von Selbstständigen in anderen Wirtschaftszweigen? Eine neue Studie des ifh Göttingen liefert spannende Erkenntnisse.

VON KIRSTEN FREUND

Die Persönlichkeit spielt bei Unternehmerinnen und Unternehmern eine wichtige Rolle. Wer ein aufgeschlossener und empathischer Mensch ist, die Dinge gerne selbst in die Hand nimmt und offen ist für Neues, macht sich eher beruflich selbstständig als eine vorsichtige, introvertierte Person. Doch wie ist das eigentlich im Handwerk, von dem es gerne heißt, dass eine gute Ausbildung, Erfahrung und Könnerschaft die wichtigsten Grundlagen für eine erfolgreiche Selbstständigkeit sind? Wie unterscheidet sich die Persönlichkeit von selbstständigen Handwerkerinnen und Handwerkern von Unternehmerinnen und Unternehmern im Nicht-Handwerk? Diesen Fragen sind Dr. Jörg Thomä und Dr. Petrik Runst vom ifh, dem Volkswirtschaftlichen Institut für Mittelstand & Handwerk an der Universität Göttingen, nachgegangen. Mit spannenden Erkenntnissen, die auch Menschen zur Gründung im Handwerk motivieren könnten, die noch zögern.

Gründer sind eher extrovertiert

Psychologen sprechen von den „Big Five“, den fünf zentralen Persönlichkeitsmerkmalen, die ein Mensch oft von Geburt an in sich trägt und die sich bis ins Alter hinein kaum verändern: es handelt sich dabei um emotionale Stärke, Offenheit für Erfahrungen, Extrovertiertheit, Gewissenhaftigkeit und Verträglichkeit. Und einige dieser fünf Eigenschaften wirken sich quer durch alle Branchen positiv auf die Bereitschaft aus, sich selbstständig zu machen.

Unternehmertypen sind eher extrovertiert, gehen also offen auf andere Menschen zu und sind besonders offen für Neues. Sie sind bereit, ein gewisses Risiko einzugehen und überzeugt davon, dass sie etwas verändern können, wenn sie die Dinge selbst in die Hand nehmen. „Persönlichkeitsmerkmale spielen auch für die Unternehmertätigkeit im Handwerk eine wichtige Rolle. Bestimmte Persönlichkeitsfaktoren sind für eine Unternehmensgründung im Handwerk sogar deutlich relevanter als im Nicht-Handwerk“, berichtet Jörg Thomä. Auffällig sei, dass bei Inhaberinnen und Inhabern von Handwerksunternehmen die Extrovertiertheit eine deutlich größere Rolle spielt als in anderen Wirtschaftsbereichen. „Diese Eigenschaften brauchen Handwerkerinnen und Handwerker, um sich zu informieren, zu vernetzen und um mit Kunden in Kon-



Reden gehört zum Geschäft: Selbstständige Handwerkerinnen und Handwerker sind meist kommunikativ und entsprechend gut vernetzt.

takt zu treten“, betont Thomä. Die eher kleinen Betriebe seien zur Sicherung ihrer Innovationsfähigkeit auf interaktives Lernen und externes Wissen angewiesen. Dafür muss man eben offen und kommunikativ sein. „Extroversion ist auch deshalb ein wichtiger Treiber im Handwerk, weil beim Inhaber oder der Inhaberin von Kleinst- und Kleinbetrieben in der Regel alle Fäden zusammenlaufen. Sie sind der wichtigste Ansprechpartner für die Kunden, Mitarbeiter und Auszubildenden.“

Handwerker arbeiten gewissenhaft

Wohingegen die Bereitschaft, Risiken einzugehen im Nicht-Handwerk ein größerer Treiber von Gründung sei. Hier sind Gründungen von vornherein mehr auf Wachstum und Innovation ausgerichtet, was dann auch mit einem größeren Risiko einhergeht. Bei handwerklichen Gründungen geht es eher nicht um den schnellen Profit. Dadurch seien sie aber insgesamt bestandsfester und stabiler. „Das unternehmerische Risiko ist im Handwerk geringer.“ Auf der

anderen Seite gebe es im Handwerk einen überdurchschnittlich starken Drang nach selbstbestimmtem Arbeiten und persönlicher Autonomie. „Das ist im Handwerk wesentlich stärker ausgeprägt als in anderen Branchen“, sagt Thomä.

Noch spannender sei aber der Aspekt der Gewissenhaftigkeit. „Sorgfalt, Qualität und Genauigkeit sind Erfolgsfaktoren für handwerkliches Unternehmertum und wirken sich signifikant auf die Bereitschaft zur Selbstständigkeit aus“, berichtet der Volkswirt. Mehr als in allen anderen Wirtschaftsbereichen, wo Gewissenhaftigkeit teilweise sogar kritisch gesehen wird. Im Handwerk handele es sich bei Gewissenhaftigkeit eben nicht um übertriebene Pedanterie, die den Gründergeist ausbremst, wie es bei Tech-Startups vielleicht der Fall wäre, sondern um einen Aspekt des handwerklichen Könnertums.

Neue Zielgruppen ansprechen

Solche Persönlichkeitsfragen spielen auch in der Existenzgründungsberatung der Handwerksorganisation eine Rolle. Etwa



Dr. Jörg Thomä

in Form einer Stärken- und Schwächen-Betrachtung. Die Berater schauen, wie sich Schwächen kompensieren lassen und Stärken gezielt eingesetzt werden. Die Ergebnisse der Studie sollen ihnen dabei helfen. Die Forscher sind zudem überzeugt, dass auch bei der Ansprache und Förderung neuer Zielgruppen (Frauen, Menschen mit Migrationshintergrund oder Studierende) die Persönlichkeitsaspekte stärker berücksichtigt werden sollten. Wer zum Beispiel zögert, weil er das Risiko einer Selbstständigkeit scheut, dem kann deutlich gemacht werden, dass eine handwerkliche Gründung „eine relativ sichere Bank“ ist, das unternehmerische Risiko also vergleichsweise gering ist. Dass Gewissenhaftigkeit und Freude im Umgang mit anderen Menschen

im handwerklichen Unternehmertum größere Erfolgsgaranten sind als Risikobereitschaft beziehungsweise das Streben nach schnellem Profit und Wachstum.

Und nicht zuletzt, dass man sich im Handwerk mehr als in jedem anderen Wirtschaftszweig selbst verwirklichen und autonom arbeiten kann.

DIE GROSSEN FÜNF PERSÖNLICHKEITSMERKMALE

Die „Big Five“, die fünf großen Persönlichkeitseigenschaften, trägt ein Mensch meist von Geburt an und oft bis ins hohe Alter in sich:

1. Extraversion: Wie extrovertiert ist ein Mensch? Ist er gesellig und geht offen auf andere Menschen zu?
2. Offenheit für Erfahrungen: Ist die Person offen für Neues? Ist sie kreativ?
3. Gewissenhaftigkeit: Ist er oder sie sorgfältig, zielstrebig und genau?
4. Verträglichkeit: Inwieweit ist jemand als Mensch sozial verträglich, empathisch und bereit, mit anderen zu kooperieren?
5. Emotionale Stabilität: Kann die Person gut mit Stress und Rückschlägen umgehen und leidet weniger unter starken Stimmungsschwankungen, oder eben nicht?

Darüber hinaus gibt es enger gefasste Persönlichkeitsmerkmale, die sich im Laufe des Lebens auch eher ändern können. Für die Bereitschaft zum Unternehmertum spielen diese beiden Faktoren unter anderem eine Rolle:

1. Kontrollüberzeugung: Inwieweit hat man das Gefühl, sein Leben selbst steuern zu können?
2. Risikobereitschaft: Hat man eine gewisse Risikotoleranz?

ZUR METHODE

Die Analyse des ifh Göttingen basiert auf den Daten des sozio-ökonomischen Panels (SOEP). Dabei handelt es sich um einen breiten und repräsentativen Datensatz zur Bevölkerung in Deutschland. In diesem Datensatz kann das ifh Handwerker und Nicht-Handwerker identifizieren und erkennen, wer sich selbstständig macht. Auf dieser Basis wurden sowohl die groben als auch die enger gefassten Persönlichkeitsmerkmale von Unternehmerinnen und Unternehmern betrachtet.

INTERVIEW

„Die Hauptmotivation ist Selbstverwirklichung“

Zu einer Gründung im Handwerk gehören auch Soft Skills. Die spielen deshalb in der Existenzgründungsberatung bei den Handwerkskammern eine wichtige Rolle. Meisterinnen und Meister haben schon ein gutes Gefühl für ihre Stärken und Schwächen, sagt Britta Schulz, Abteilungsleiterin bei der HWK Münster.

Die Persönlichkeit spielt bei der Existenzgründungsberatung bei den Handwerkskammern neben den „Hard Facts“ eine wichtige Rolle. Britta Schulz, Abteilungsleiterin und betriebswirtschaftliche Unternehmensberaterin bei der Handwerkskammer Münster, sagt, dass gerade Gründerinnen und Gründer, die von der Meisterschule kommen, ihre Stärken und Schwächen schon gut einschätzen können.

DHB: Welche Eigenschaften fallen Ihnen an der Persönlichkeit von Gründerinnen und Gründern im Handwerk besonders auf?

Schulz: Die Hauptmotivation von Gründerinnen und Gründern im Handwerk ist fast immer die Selbstverwirklichung. Sie wollen selbst entscheiden und gestalten, selbst etwas machen. Die persönliche Autonomie ist ihnen enorm wichtig. Da geht es nicht in erster Linie um das Geld oder um Macht. Das stelle ich immer wieder fest.

DHB: Unternehmerinnen und Unternehmer im Handwerk sind laut der ifh-Studie besonders extrovertiert ...



Britta Schulz

Schulz: Das liegt sicherlich auch daran, dass in vielen Gewerken des Handwerks im Team gearbeitet wird. Sei es in einer Montagegruppe oder einer Arbeitsgruppe im Betrieb. Da muss man gut mit anderen klarkommen. Außerdem müssen selbstständige Handwerkerinnen und Handwerker gut mit Kunden, mit anderen Handwerkern, mit Bankern oder Steuerberatern

zusammenarbeiten. Dafür brauchen sie Netzwerke. Da ist Extrovertiertheit hilfreich. Es gibt aber auch introvertierte Typen im Handwerk, die gerade mit ihrer ruhigen Art gut beim Kunden ankommen. Von daher können sich natürlich auch introvertierte Personen im Handwerk selbstständig machen. Es kommt immer darauf an, was man macht und wofür. Ich habe den Eindruck, dass diejenigen, die von der Meisterschule kommen, einen sehr klaren Blick darauf haben, wo deren Stärken sind und wo sie sich gegebenenfalls Hilfe holen müssen. Sehr viele Netzwerke entstehen übrigens schon an den Meisterschulen.

DHB: Und welche Rolle spielt die Persönlichkeit in Ihrem Berateralltag?

Schulz: Wir sprechen das Thema bei Infoveranstaltungen und auch in der persönlichen Beratung an. Da gehen wir zum Beispiel darauf ein, dass bei der Existenzgründung eine gewisse Leidenschaft hilfreich sein kann, weil man dann die Kunden mit Überzeugungskraft begeistern kann. Oder

dass Eigeninitiative und Neugier eine wichtige Rolle spielen. In der Gründungsberatung lernt man die Person näher kennen und spricht über Stärken und darüber, wo Unterstützung durch Dienstleister oder eigene Mitarbeiter sinnvoll sein könnte.

DHB: Laut der ifh-Studie sind Gründerinnen und Gründer im Handwerk weniger risikofreudig als Start-ups. Beobachten Sie das auch?

Schulz: Wer sich im Handwerk selbstständig macht, ist in einem gewissen Rahmen schon risikobereit. Je nach Branche hat man auch hier einen hohen Investitionsbedarf. Aber Handwerkerinnen und Handwerker haben nach meiner Beobachtung einen sehr guten Überblick darüber, was sie brauchen und ob sich das rechnet. Bei einem Startup hat die Gründerin oder der Gründer häufig eine Idee, weiß aber nicht, wie diese am Markt ankommt. Diese Gründer haben eher den Fokus darauf, Geld zu machen. Von daher stimme ich der Studie absolut zu.

DHB: Sie haben ja oft auch Menschen mit Migrationshintergrund oder Studierende in der Beratung, die noch zögern, ob die Selbstständigkeit im Handwerk das Richtige ist. Oder Frauen, die tendenziell eher das Risiko scheuen. Was sagen Sie denen?

Schulz: Ich denke, der Vorteil einer Gründung im Handwerk ist, dass sie so gut planbar ist. Man kann in der Regel sehr gut kalkulieren, was man an Investitionen benötigt, welche Umsätze man erzielen kann und wie die Chancen sind. Von daher ist das Handwerk ein sehr guter Wirtschaftszweig, um sich selbstständig zu machen. Viele Handwerkerinnen und Handwerker bereiten sich ja auch seit der Ausbildung gezielt darauf vor. Viele besuchen die Meisterschule mit dem Ziel, sich auch einmal selbstständig zu machen. Sie sind also, wie in der Studie beschrieben, sehr gewissenhaft. Dadurch haben sie eine gute Basis für die Selbstständigkeit.

DAS GESPRÄCH FÜHRTE KIRSTEN FREUND.

Bundesregierung beschließt Pflicht zur Heizungsprüfung

ENERGIEKRISE: Die Bundesregierung hat zwei neue Energieeinsparverordnungen mit kurz- und mittelfristigen Maßnahmen beschlossen. Eigentümer von Gebäuden mit Gasheizungen werden verpflichtet, die Heizungen zu optimieren.

VON LARS OTTEN

Jede eingesparte Kilowattstunde, egal ob von öffentlichen Einrichtungen, von Bürgern oder der Wirtschaft, helfe gegen die Abhängigkeit von russischen Gaslieferungen, betont die Bundesregierung. Zwei jetzt vom Bundeskabinett beschlossene Energieeinsparverordnungen sollen dabei helfen, den Energieverbrauch zu senken. Sie enthalten kurz- und mittelfristige Sparmaßnahmen für die bevorstehende Heizperiode und die im kommenden Jahr. Zielgruppe sind sowohl Unternehmen als auch öffentliche Körperschaften und Privathaushalte.

In erster Linie geht es um Gaseinsparungen, aber daneben auch um einen geringeren Stromverbrauch, „da dies dazu beiträgt, die Stromerzeugung mit Gas zu verringern“, so die Bundesregierung. Gleichzeitig sollen die Verordnungen einen Beitrag zur Umsetzung der Einsparvorgaben der Europäischen Union leisten. Die Mitgliedstaaten der EU haben die Vorgabe, ihren Gasverbrauch im Vergleich zum Durchschnittsverbrauch der letzten fünf Jahre um mindestens 15 Prozent zu senken.

„Es kommt aber auch ganz wesentlich darauf an, deutlich mehr Gas einzusparen: in der öffentlichen Verwaltung, in Unternehmen, in möglichst vielen Privathaushalten“, erklärt Bundeswirtschaftsminister Robert Habeck (Grüne). „Wir stehen vor einer nationalen Kraftanstrengung, und es braucht ein starkes Zusammenspiel von Staat, Wirtschaft und Gesellschaft, von Bund, Ländern, Kommunen, Sozialpartnern, Gewerkschaften, Handwerk und Verbänden sowie der Zivilgesellschaft. Jeder Beitrag zählt.“

Beide Verordnungen basieren auf dem Energiesicherungsgesetz. Die Verordnung mit den kurzfristigen Regelungen gilt ab Anfang September für sechs Monate. Die Verordnung mit den mittelfristigen Maßnahmen soll im Oktober in Kraft treten. Die Geltungsdauer beträgt dann zwei Jahre. Mittelfristig soll es um die Steigerung der Energieeffizienz in öffentlichen, privaten und Firmengebäuden gehen. Vorgesehen ist hier die Pflicht für alle Eigentümer von Gebäuden mit Gasheizungen, innerhalb der nächsten zwei Jahre einen Heizungscheck durchzuführen. „Sinnvoll ist die Kopplung der Prüfung an ohnehin stattfindende Ter-



Wir stehen vor einer nationalen Kraftanstrengung.

ROBERT HABECK,
BUNDESWIRTSCHAFTSMINISTER

mine wie etwa Kehr- und Überprüfungstätigkeiten oder eine reguläre Heizungswartung“, so das Wirtschaftsministerium.

Auch geplant ist ein verpflichtender hydraulischer Abgleich für Eigentümer großer Gebäude mit zentraler Wärmeversorgung. Gelten soll das für Betriebe und öffentliche Gebäude ab 1.000 Quadratmetern Fläche und ebenfalls für Wohngebäude ab sechs Wohneinheiten. Das Ministerium rechnet mit einem um etwa acht Kilowattstunden pro Quadratmeter geringeren Gasverbrauch nach dieser Instandhaltungsmaßnahme. Die Kosten tragen die Eigentümer der Gebäude.

Unternehmen mit einem Energieverbrauch ab zehn Gigawattstunden jährlich werden verpflichtet, wirtschaftliche Effizienzmaßnahmen zu ergreifen. „Diese Verpflichtung gilt für Unternehmen, die bereits ein Energieaudit – also eine Analyse ihrer Verbräuche und ihrer Einsparpoten-

ziale – nach den Vorgaben des Energiedienstleistungsgesetzes durchgeführt haben.“ Mögliche Sparschritte: Umstellung der Beleuchtung auf LED, Optimierungen von Arbeitsabläufen und technischer Systeme. Die Pflicht für den hydraulischen Abgleich gilt auch für die Wirtschaft, zusätzlich sollen die Betriebe ineffiziente Heizpumpen austauschen.

Die kurzfristig wirkenden Regeln betreffen zum Beispiel beleuchtete Werbeanlagen (Beleuchtungsverbot von 22 bis 16 Uhr), die Höchstwerte für die Lufttemperatur in Arbeitsräumen, Ladentüren und Eingangssysteme im Einzelhandel, die Beleuchtung von Gebäuden oder Baudenkmalen oder die Mindesttemperatur in gemieteten Räumen. Alle Maßnahmen zielen auch darauf ab, freiwillige Energieparmaßnahmen anzustoßen, ohne die die erforderlichen Einsparungen nicht zu erreichen seien.

otten@handwerksblatt.de



Alle Eigentümer von Gebäuden mit Gasheizungen sollen innerhalb der nächsten zwei Jahre einen Heizungscheck durchführen.

Kreishandwerkerschaften unterstützen Sanktionen

KRIEG: Der Bundesverband der Kreishandwerkerschaften betont, dass er hinter dem Sanktionskurs der Bundesregierung und der EU gegen Russland steht.

Der Bundesverband der Kreishandwerkerschaften stellt sich demonstrativ hinter den Sanktionskurs der Bundesregierung und der Europäischen Union gegen Russland. Damit will er verhindern, dass der falsche Eindruck entstehen könnte, dass das Handwerk oder Kreishandwerkerschaften gegen die Unterstützung der Ukraine sei. Hintergrund ist die Kritik einzelner Kreishandwerkerschaften in Sachsen und Sachsen-Anhalt, die nicht dem Bundesverband angehören, an der Politik der Bundesregierung zum Ukraine-Krieg. Sie haben sich laut Bundesverband in offenen Briefen „mit teils perfiden Aussagen“ unerwartet, medienwirksam geäußert. Dabei haben sie harsche Kritik an den Waffenlieferungen aus Deutschland an die Ukraine geübt, den völkerrechtswidrigen Angriff Russlands aber unkommentiert gelassen.

„Das deutsche Handwerk ist für Frieden in Europa und in der Welt. Dieser Frieden in Europa wurde grundlos und kaltblütig von Russland zerstört“, heißt es in einer Pressemitteilung des Verbands. Deswegen unterstütze er die Sanktionspolitik der Bundesregierung gegen den Aggressor Russland. Es müsse jetzt darum gehen, ihm

zu zeigen, dass sich Krieg nicht lohnt, sondern im Gegenteil in die Isolation und den wirtschaftlichen Niedergang mündet. „Natürlich hat der Krieg in der Ukraine auch unmittelbar negative Auswirkungen auf das Handwerk in Deutschland. Steigende Energiepreise werden den Handwerksbetrieben viel abverlangen. Dennoch muss die freie, demokratische Welt gegenüber Russland Härte zeigen, um das Land zu einem Rückzug aus der Ukraine zu zwingen, sagt Rolf Meurer, Präsident des Bundesverbands. Sollte der Angriff Russlands auf die Ukraine ohne Konsequenzen bleiben, könnten Frieden, Freiheit und Wohlstand in Europa nachhaltig in Gefahr geraten.“

Der Bundesverband begrüßt auch die klaren Aussagen des Handwerkspräsidenten Hans Peter Wollseifer zu diesem Thema. „Dazu stehen wir als Handwerk insgesamt. Wir würden sonst auf Dauer erpressbar. Denn es geht um nicht weniger als die Verteidigung unserer Art des Wirtschaftens, Lebens und politischen Miteinanders“, so der Verband. Gleichzeitig appelliert er an die Bundesregierung, Maßnahmen zu ergreifen, um den betroffenen Handwerksbetrieben finanziell zu helfen. LO

„Wir müssen den Strukturwandel meistern“

ZUKUNFTSAUFGABEN: Die saarländische Ministerpräsidentin Rehlinger spricht mit dem DHB über die Herausforderungen.

Digitalisierung, Industrie 4.0, Mobilitätswende, Energiewende, Klimaschutz und demografischer Wandel: Die saarländische Ministerpräsidentin Anke Rehlinger (SPD) spricht im Interview mit dem DHB über diese aktuellen Themen. Sie sagt: „Wir müssen einen Strukturwandel meistern, der in vielen Bereichen gleichzeitig stattfindet und von vielen äußeren Faktoren beschleunigt wird.“ Sie betont, dass das Handwerk das Fundament des Mittelstands sei. Durch seine kleinbetriebliche Struktur biete es in Zeiten des Strukturwandels Stabilität und gute, wohnortnahe Arbeit.

Mit Blick auf Klimaschutz und Nachhaltigkeit erklärt sie, dass man den Ausbau der erneuerbaren Energien schnell vorantreiben müsse. „Nur so können wir einerseits kurzfristig von Russland unabhängig werden, aber langfristig auch die weltweite Klimakrise in den Griff bekommen. Ein neu aufgelegtes Klimaschutzgesetz, das auch die veränderten Rahmenbedingungen berücksichtigt, wird dazu verbindliche Ziele ausgeben.“

Zum Thema digitale Transformation in Verbindung mit dem Handwerk sagt Rehlinger: „Die digitale Transformation verändert auch das Handwerk. Auch hier müssen die Beschäftigten weiter im Mittelpunkt ste-

hen. Oberste Priorität hat deshalb die Qualifizierung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.“ Entsprechende Maßnahmen fördere das Land beispielsweise mit dem Programm „Kompetenz durch Weiterbildung“ (KdW). Unternehmen erhalten einen Zuschuss von 40 Prozent der Weiterbildungskosten bis maximal 2.000 Euro pro Weiterbildung.

Wenn es um die Zukunftsfähigkeit des Wirtschaftsstandorts Saarland geht, ist Rehlinger sich sicher, dass die öffentliche Infrastruktur eine wichtige Rolle spielt. Konkret: „Ein Bundesland, in dem die Menschen gut leben und arbeiten können, braucht einen attraktiven ÖPNV und einen funktionierenden Mobilitätsmix. Der Verkehrsentwicklungsplan ÖPNV ist für die kommenden Jahre unser Fahrplan zu diesem Ziel.“ Eine zentrale Maßnahme sei die Modernisierung der Bahnhöfe. Rehlinger: „Rund 167 Millionen Euro sind hier zur Investition vorgesehen, wovon circa 47 Millionen Euro vom Saarland beigesteuert werden, um das Erscheinungsbild und die Barrierefreiheit an rund 30 Stationen zu verbessern.“

Das ausführliche Interview lesen Sie auf handwerksblatt.de und in der Saarland-Ausgabe.

SERVICE



Mit dem kostenlosen **Azubitest** von **handwerksblatt.de** und **Signal Iduna** können Betriebsinhaber ihre Bewerber testen und Schulabgänger vorab testen, wie fit sie für eine Ausbildung sind. handwerksblatt.de/azubitest



Schnell und unkompliziert herausfinden, welche Tätigkeit infrage kommt und was sich genau dahinter verbirgt. Benutzen Sie dafür den **BerufsCheck**, der Ihnen von **handwerksblatt.de** und **Signal Iduna** zur Verfügung gestellt wird. handwerksblatt.de/berufscheck



Der kostenlose Online-Service von **handwerksblatt.de** verschafft Ihnen einen Überblick über die **Meisterschulen** in Deutschland. handwerksblatt.de/meisterschulen

REDAKTION



Stefan Bühren,
Chefredakteur
E-Mail: buehren@handwerksblatt.de
Tel.: 0211/3 90 98-48,
Fax: 0211/3 90 98-39

Die Digitalisierung mit ihrer Innovationskraft wälzt einen Bereich nach dem anderen um, beeinflusst Gesellschaft, Politik und Wirtschaft. Wir begleiten diese Entwicklungen fachlich-kritisch und immer mit dem Fokus, was diese für das Handwerk bedeuten. Ein Thema berührt Sie besonders? Dann mailen, schreiben oder faxen Sie einfach!

IMPRESSUM

Ärmtliches Organ der aufgeführten Handwerkskammern sowie satzungsgemäßes Mitteilungsblatt von Handwerk, NRW und Kreishandwerkerschaften, Innungen und Fachverbänden

Zeitungsausgabe für die Handwerkskammern Dortmund, Düsseldorf, Koblenz, zu Köln, Münster, Ostwestfalen-Lippe zu Bielefeld, der Pfalz, Rheinlens, des Saarlandes, Südwestfalen und Trier

Magazinausgabe für die Handwerkskammern Cottbus, Frankfurt (Oder) Region Ostbrandenburg, zu Leipzig, Ostmecklenburg-Vorpommern und Potsdam

Verlag
Verlagsanstalt Handwerk GmbH
Auf'm Tietelberg 7, 40221 Düsseldorf
Postfach 10 51 62, 40042 Düsseldorf
Tel.: 0211/39098-0, Fax: 0211/39098-79
E-Mail: info@verlagsanstalt-handwerk.de

Verlagsleitung
Dr. Rüdiger Gottschalk
Vorsitzender des Aufsichtsrates:
Andreas Ehler
Vorsitzender des Redaktionsbeirates:
Jens-Uwe Hopf

Redaktion
Postfach 10 51 62, 40042 Düsseldorf
Tel.: 0211/39098-47, Fax: 0211/39098-39
Internet: www.handwerksblatt.de
E-Mail: info@handwerksblatt.de

Chefredaktion: Stefan Bühren (V. i. S. d. P.)
Print-Redaktion: Kirsten Freund, Lars Otten
Freie Mitarbeit: Melanie Dorda

Online-Redaktion: Kirsten Freund, Bernd Lorenz, Robert Lüdenbach, Jürgen Ulbricht
Freie Mitarbeit: Wolfgang Weitzdörfer

Fachredaktion Verlagsanstalt Handwerk GmbH
Recht: Anne Kieserling
Grafik: Bärbel Bereth, Albert Mantel, Marvin Lorenz
Redaktionsassistent: Gisela Käunicke

Anzeigenverwaltung
WWG Wirtschafts-Werbe GmbH
Auf'm Tietelberg 7, 40221 Düsseldorf
Postfach 10 51 62, 40042 Düsseldorf
Anzeigenleitung: Michael Jansen
Tel.: 0211/39098-85, Fax: 0211/307070
E-Mail: jansen@verlagsanstalt-handwerk.de
Anzeigenpreise: Nr. 56 vom 1. Januar 2022
Sonderproduktionen: Brigitte Klefisch, Rita Lansch, Claudia Stemick
Tel.: 0211/39098-60, Fax: 0211/307070
E-Mail: stemick@verlagsanstalt-handwerk.de

Vertrieb/Zustellung
Fax: 0211/39098-79
Leserservice: <https://www.vh-kiosk.de/leserservice>

Druck
Aschendorff Druckzentrum GmbH & Co. KG
An der Hansalinie 1, 48163 Münster
Tel.: 0251/690-0, Internet: www.aschendorff.de

Das Deutsche Handwerksblatt informiert als ärmtliches Organ von 16 Handwerkskammern nahezu jeden dritten Handwerksbetrieb in Deutschland und erscheint als Zeitung 18-mal jährlich, als Magazin 11-mal jährlich. Bezugspreis Inland jährlich 30 Euro, einschließlich Mehrwertsteuer und Postkosten. Für Mitglieder der Handwerkskammern ist der Bezug im Mitgliedsbeitrag enthalten. Bei Nichtbelieferung ohne Verschulden des Verlags oder im Falle höherer Gewalt und Streik besteht kein Entschädigungsanspruch. Abbestellungen müssen aus postalischen Gründen spätestens zwei Monate vor Jahresende beim Verlag vorliegen. Für unverlangt eingesandte Manuskripte wird keine Gewähr übernommen. Rücksendung nur, wenn Porto beiliegt. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Verlags. Gezeichnete Artikel geben nicht unbedingt die Meinung von Verlag, Redaktion oder Kammer wieder, die auch für Inhalte, Formulierungen und verfolgte Ziele von bezahlten Anzeigen Dritter nicht verantwortlich sind.

eAU: Ab 2023 für Arbeitgeber Pflicht

KRANKMELDUNG: Ab Januar 2023 können Arbeitgeber die Daten zur Arbeitsunfähigkeit ihrer Beschäftigten nur noch elektronisch bei den Krankenkassen abrufen. Die Versicherungen bieten an, schon jetzt in das eAU-Verfahren einzusteigen.

VON KIRSTEN FREUND

Seit einigen Monaten bekommen gesetzlich Versicherte bei einer Krankenschreibung nur noch zwei „gelbe Scheine“ von der Praxis ausgehändigt. Eine Ausfertigung für den Arbeitgeber und eine für sie selbst. Die Meldung der Arbeitsunfähigkeit (AU) an die Krankenkasse übernimmt bereits die Arztpraxis auf digitalem Weg. Bis Jahresende 2022 müssen alle Praxen auf das elektronische Verfahren umgestellt haben. Danach folgt der nächste große Schritt, und der betrifft alle Arbeitgeberinnen und Arbeitgeber: die digitale Übermittlung der Arbeitsunfähigkeitsdaten von den Krankenkassen an die Unternehmen. Ab dem 1. Januar 2023 werden alle Arbeitgeber in das elektronische Verfahren, die eAU, eingebunden werden. Sie erhalten die AU-Daten nur noch elektronisch, indem sie sie bei den Krankenkassen ihrer Beschäftigten abrufen.

Der Start für die Einbindung der Arbeitgeber war ursprünglich schon für den 1. Juli 2022 vorgesehen, wurde dann aber vom Gesetzgeber auf den 1. Januar 2023 verschoben. Es gab Probleme in der Pilotphase bei der Übermittlung der Daten von den Arztpraxen an die Krankenkassen. Das fehlerfreie Funktionieren des Verfahrens ist aber sowohl für die Betriebe als auch für die Beschäftigten wichtig – etwa für die Berechnung der Entgeltfortzahlung oder des Krankengeldes. Immerhin werden jedes Jahr rund 77 Millionen Arbeitsunfähigkeitsbescheinigungen unter Beteiligung von über 100 Krankenkassen ausgestellt.

Wie geht es weiter für die Arbeitgeber?

Bis Ende 2022 müssen Vertragsärzte neben der Übermittlung der eAU an die Krankenkassen eine Papierbescheinigung für die Patientinnen und Patienten ausstellen. Die Erkrankten wiederum müssen den gelben Schein bis einschließlich 31. Dezember 2022 wie gehabt an ihren Arbeitgeber weiterleiten. Ab dem 1. Januar 2023 rufen Arbeitgebende die Arbeitsunfähigkeitsdaten ihrer Beschäftigten bei deren Krankenkassen nur noch elektronisch ab. Auch bei Minijobbern ist eine eAU-Anfrage an die Krankenkasse möglich.

Können Firmen früher in das eAU-Verfahren einsteigen?

Seit Januar 2022 läuft ein Pilotverfahren für Betriebe: Wer technisch dazu in der Lage ist und das möchte, kann die Arbeitsunfähigkeitsdaten seiner Beschäftigten bereits jetzt bei deren Krankenkasse elektronisch abrufen. Vor dem Jahreswechsel werden die Krankenkassen Seminare für Arbeitgeber anbieten. Die IKK classic zum Beispiel bietet am 11. Oktober ein Onlineseminar an.

Welche Vorteile bietet die eAU den Arbeitgebern?

Für Betriebe bietet die Umstellung auf die eAU verschiedene Vorteile: Zum Beispiel wird die eAU sicher und schnell an die Krankenkassen übertragen und an die Firma übertragen. „Betriebe erhalten die eAU unmittelbar nach der Ausstellung, so dass der Krankenstand schneller in der Arbeitsplanung berücksichtigt werden kann“, sagt Stefan Schellberg, Chief Digital Officer bei der IKK classic. Die eAU ermöglicht zudem eine lückenlose Dokumentation der Krankheitszeiten. Sollte es einmal eine Störung, zum Beispiel einen Internetausfall geben, dann kann der Arzt auch wieder einen gelben Schein statt einer eAU ausstellen.

Wie läuft die Umstellung im Betrieb ab?

Nachdem die Arbeitnehmerin oder der Arbeitnehmer im Betrieb Bescheid gesagt hat, dass er oder sie krankheitsbedingt ausfällt, entscheidet der Arbeitgeber, ob er die Daten von der Krankenkasse elektronisch abrufen. Wer die Daten benötigt, der bekommt sie ab 2023 nur noch elektronisch. „Ein Abruf der eAU bei der Krankenkasse darf nur durch eine gesicherte und verschlüsselte Datenübertragung erfolgen. Arbeitgeber müssen eine für diesen Zweck zugelassene und datenschutzkonforme Software verwenden“, so IKK classic-Experte Schellberg. Wenn der oder die Beschäftigte bereits Sozialleistungen wie Kranken-, Verletzten- oder Übergangsgeld bezieht, ist ein Abruf von Daten nicht erforderlich. Wer aber Informationen zu weiterer AU erhalten möchte, kann dann eine „elektronische Anfrage zum Ende einer Geldleistung“ an die Krankenkasse stellen.

Was sind die technischen Voraussetzungen?

Arbeitgeber oder deren Steuerberater brauchen dafür ein systemgeprüftes Entgeltabrechnungsprogramm, eine elektronisch gestützte systemgeprüfte Ausfüllhilfe oder ein systemuntersuchtes Zeiterfassungssystem. Die Daten werden dann über den Kommunikationsserver der gesetzlichen Krankenkasse zur Verfügung gestellt.

Wann kann der Arbeitgeber AU-Daten abrufen?

Die Krankenkassen empfehlen, die AU-Daten frühestens ab dem fünften Kalendertag abzurufen, wenn der Betrieb drei Karenztage gewährt. Liegt eine Krankenschreibung durch den Arzt bei der Krankenkasse vor, bekommt das Unternehmen alle relevanten Daten auf elektronischem Weg. Natürlich weiterhin ohne die Diagnose. Die AU-Daten bei einer Folgebescheinigung sollte man frühestens einen Kalendertag nach dem bisherigen Ende der AU abrufen. Bei einer verfrühten Anfrage wird das Kennzeichen „4“ zurückgemeldet: „eAU/Krankenhausmeldung liegt nicht vor“. Eine Anfrage kann storniert werden, wenn es noch keine Rückmeldung der Krankenkasse gibt.

Welche Daten können nicht elektronisch abgerufen werden?

Nicht abgerufen werden können bislang eAU-Daten zu einer stationären oder ambulanten Rehabilitations- oder Vorsorgemaßnahme. Außerdem können die Daten von einem Privatarzt oder einem Arzt im Ausland nicht abgerufen werden, weil sie den Krankenkassen nicht digital vorliegen.

Was ist mit privat Versicherten?

Das Abrufverfahren eAU gilt zwischen den Arbeitgebern und den gesetzlichen Krankenkassen. Arbeitgeber sollten bei den privaten Versicherungsgesellschaften nachfragen, wie sie Auskünfte erteilen.

WELCHE DATEN WERDEN ÜBERMITTELT?

Die Krankenkassen senden nach der elektronischen Anfrage folgende Daten an die Arbeitgeber:

- Namen des Beschäftigten
- Beginn und das Ende der Arbeitsunfähigkeit
- Datum der ärztlichen Feststellung der Arbeitsunfähigkeit
- Kennzeichnung als Erst- oder Folgemeldung
- Angabe, ob Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass die Arbeitsunfähigkeit auf einem Arbeitsunfall oder sonstigen Unfall oder auf den Folgen daraus beruht



WICHTIG

Beschäftigte sind auch nach Einführung des eAU-Verfahrens verpflichtet, dem Arbeitgeber unverzüglich den krankheitsbedingten Ausfall mitzuteilen, unabhängig vom Vorliegen der AU-Bescheinigung. Die Patienten erhalten übrigens auch in Zukunft eine Bescheinigung der Krankenschreibung auf Papier für ihre Unterlagen.

Der gelbe Schein ist bald Geschichte. Arbeitgeber müssen selbst aktiv werden und die AU-Daten bei den Krankenkassen digital abrufen.



RÜCKENWIND FÜR SELBSTSTÄNDIGE

Test
KMU-Kredite

Gesamtwertung
sehr gut

TARGOBANK Business-Kredit

AM SONNTAG
Ausgabe 39/21; 10 Anbieter im Test

Mit unserem Business-Kredit

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

#chefsein

targobank.de/geschaeftskunden

Die Heizung gilt nach drei Monaten als abgenommen

RECHT: Findet für eine Heizung keine ausdrückliche Abnahme statt, nimmt der Kunde sie aber in Gebrauch, gilt sie nach drei Monaten als abgenommen.



Für Sommer und Winter gelten andere zeitliche Maßstäbe bei der Abnahme einer Heizung.

VON ANNE KIESERLING

Der Abnahme der Werkleistung kommt eine wichtige Bedeutung zu: So wird erst mit ihr der Anspruch auf den Werklohn fällig, die Gefahr für einen unverschuldeten Untergang oder die Beschädigung der Sache geht auf den Auftraggeber über und der Lauf der Verjährungsfrist für Mängelansprüche beginnt. „Insofern ist der Werkunternehmer grundsätzlich gut beraten, eine Abnahme der erbrachten Leistungen herbeizuführen, indem er die Erklärung des Auftraggebers, dass dieser das Werk als im Wesentlichen vertragsgemäß entgegennimmt, absichert – idealerweise beweist

durch ein schriftliches Abnahmeprotokoll oder einen Zeugen“, erklärt Rechtsanwältin Sabine Schönwald, Hauptabteilungsleiterin bei der Handwerkskammer zu Köln.

Gebrauch des Werkes ist Abnahme durch schlüssiges Verhalten

Haben die Vertragsparteien jedoch – wie so häufig in der Praxis – keine förmliche Abnahme durchgeführt oder gibt der Auftraggeber keine ausdrückliche Abnahmeerklärung ab, kommt eine Abnahme aber grundsätzlich auch in Form eines sogenannten konkludenten (das heißt: schlüssigen) Verhaltens des Auftraggebers in Betracht: indem er das Werk nutzt. Voraussetzung hierfür ist, dass die Werk-

leistung abnahmefähig ist, der Auftraggeber ohne Beanstandung die Nutzung aufgenommen hat und ein angemessener Prüfungszeitraum verstrichen ist. „Wie lang ein ‚angemessener‘ Prüfungszeitraum ist, kann nicht generalisierend festgelegt werden, sondern hängt vielmehr von den Umständen des Einzelfalls ab“, betont die Rechtsanwältin. „Insbesondere Umstände wie die Art und der Umfang des Werks, das in Gebrauch genommen wird, sind hier entscheidend. Für eine installierte Heizungsanlage soll – jedenfalls in den Wintermonaten – eine Prüffrist von drei Monaten ausreichend und angemessen sein. Dies entschied kürzlich das Oberlandesgericht München.“

Das Gericht führte dazu aus, dass auf einen Abnahmewillen regelmäßig nur geschlossen werden kann, wenn der Auftraggeber Gelegenheit hatte, die Beschaffenheit eines Werkes ausreichend zu prüfen. Es muss ihm eine ausführliche Erprobung mit fehlerfreiem Lauf der Funktionen möglich sein. „Unter Berücksichtigung dieser gerichtlichen Entscheidung ist eine lediglich schlüssige Abnahme einer Heizungsanlage in den Sommermonaten mit hin also grundsätzlich ausgeschlossen“, resümiert die Juristin. „Die Entscheidung macht einmal mehr deutlich, wie wichtig und vorteilhaft für den Werkunternehmer eine förmlich und nachweisbar durchgeführte Abnahme der Werkleistung durch den Auftraggeber ist.“ (Oberlandesgericht München, Beschluss vom 17. Mai 2021, Az. 28 U 744/21).

Ein Schweigen des Kunden kann eine Abnahme sein

In einem anderen Urteil sagt das Oberlandesgericht Oldenburg, dass für eine Heizungsanlage mit Solarthermie ungefähr zwei Monate als schlüssige Abnahme genügen. Melde sich der Kunde nach Ende der Arbeiten lange Zeit nicht, sei dieses Verhalten als stillschweigende Abnahme anzusehen, auch wenn er das Werk erst auf seine Funktionsfähigkeit prüfen muss.

Ein SHK-Installateur hatte eine Heizung mit Warmwasser-Solarthermie eingebaut und dafür eine Rechnung gestellt. Diese hielt der Hausbesitzer für „nicht nachvollziehbar“ und verweigerte die Zahlung. Außerdem verlangte der Kunde, dass der defekte Fühler der Solaranlage ausgetauscht werden müsse. Der Handwerker erledigte dies und schickte später eine genauere Rechnung. Der Hauseigentümer zahlte wieder nicht, obwohl er keine weitere Reklamation hatte. Der Heizungsbauer klagte daraufhin seinen Werklohn ein. Der Kunde meinte jedoch, die Werkleistung sei nicht „abnahmefähig“. Der Installateur habe den falschen Heizkessel eingebaut und außerdem bei den Arbeiten sein Klavier beschädigt.

Das Oberlandesgericht Oldenburg gab dem Handwerker recht. Zwar habe der Installateur einen anderen Heizkessel eingebaut als vereinbart. Aber der Kunde habe

dem Wechsel des Fabrikats zugestimmt, was die E-Mail-Kommunikation belege. Am Klavier seien keine nennenswerten Schäden festgestellt. Nachdem der Handwerker den Fühler der Solaranlage ausgewechselt habe, sei mehr als ein Jahr lang keine Reklamation gekommen. Damit habe der Auftraggeber die Leistung des Heizungsbauers abgenommen, also als vertragsgerecht akzeptiert. Zwar müsse man den Kunden Zeit einräumen, um das Funktionieren einer Anlage zu prüfen. Das könne eine Weile dauern. Bei einer Heizungsanlage mit Solarthermie genügen dafür ungefähr zwei Monate, stellen die Richter klar.

Diese Prüffrist sei hier längst vorbei gewesen, als der Installateur seinen Werklohn einklagte. Wenn die Leistung des Handwerkers vollständig erbracht sei, der Kunde keine Mängel mehr beanstandet habe und seine Prüffrist verstrichen sei, gelte das Werk als abgenommen. Damit sei der Werklohn fällig. Der Kunde musste zahlen (Oberlandesgericht Oldenburg, Urteil vom 29. September 2020, Az. 13 U 89/18).

WAS TUN BEI VERWEIGERUNG DER ABNAHME?

„Der Auftraggeber ist zur Abnahme gesetzlich verpflichtet“, erklärt Rechtsanwältin Anna Rehfeldt. „Er darf sie mit pauschalen Argumenten oder wegen unwesentlicher Mängel nicht verweigern. Weigert er sich dennoch unberechtigt, eine ordnungsgemäße Leistung abzunehmen, kann der Handwerksunternehmer wie folgt vorgehen: Er sollte dem Auftraggeber schriftlich eine Frist zur Abnahme setzen – die Länge hängt von den Umständen des Einzelfalls ab. In der Aufforderung sollte er darauf hinweisen, dass mit Fristablauf die Leistung als abgenommen gilt. Hierdurch können Auftragnehmer der Unsitte begegnen, dass Auftraggeber die Fälligkeit der Vergütung durch ‚Nichtabnahme‘ hinauszögern. Handwerksbetriebe sollten immer auf eine zeitnahe Abnahme ihrer Arbeit drängen, um sich ihre Rechte zu sichern!“

Hörsysteme kontrolliert der Hörakustiker, ein Arztbesuch ist überflüssig

URTEIL: Hörpatienten sind nicht verpflichtet, einen Arzt aufzusuchen, damit der ihr Hörsystem überprüft. Das hat das Landessozialgericht Berlin-Brandenburg entschieden.

Wer sich vom Hörakustiker mit einem Hörsystem versorgen lässt, muss danach nicht nochmal zum Arzt, um die ordnungsgemäße Versorgung feststellen zu lassen. Dies hat das Landessozialgericht Berlin-Brandenburg bestätigt.

Der Gemeinsame Bundesausschuss (G-BA) hatte ein dem Beschluss vorgesehen, dass Hörpatienten verpflichtet sind, einen Arzt aufzusuchen, um die ordnungsgemäße Hörsystemversorgung feststellen zu lassen. Der G-BA wollte dies in der Hilfsmittel-Richtlinie verankern. Damit hätte der Hörakustiker seine Leistung erst dann abrechnen dürfen, nachdem der Versicherte beim Arzt die finale Abnahme eingeholt hätte.

Der Gemeinsame Bundesausschuss ist das höchste Beschlussgremium der gemeinsamen Selbstverwaltung im deutschen Gesundheitswesen. Er bestimmt in Form von Richtlinien, welche medizinischen Leistungen beanspruchen können. Darüber hinaus beschließt er Maßnahmen der Qualitätssicherung für Praxen und Krankenhäuser. Das Bundesministerium für Gesundheit hat als Rechtsaufsicht des G-BA dessen Beschluss aufgehoben. Dagegen klagte der Bundesausschuss und verlor vor dem Landessozialgericht Berlin Brandenburg (Urteil vom 24. August 2022, Az. L 1 KR 267/20 KL, Revision zum Bundessozialgericht ist zugelassen).

Hörakustiker begrüßen die Entscheidung

Die Entscheidung des LSG Berlin-Brandenburg sei die einzig logische, wenn man sich vor Augen führe, was eine verpflichtende ärztliche Abnahme für katastrophale Folgen gehabt hätte, kommentiert die Bundesinnung der Hörakustiker (biha) das Urteil. Über 90 Prozent der Versicherten sind mit ihrer Hörsystemversorgung schon heute zufrieden bis sehr zufrieden, wie die größte unabhängige bundesweite Versichertenbefragung des GKV-Spitzenverbandes ergab. Zufriedene Kunden sähen möglicherweise keine Notwendigkeit, sich Zeit für einen zusätzlichen Arztbesuch zu nehmen, so die biha. Man könne niemanden zwingen, zum Arzt zu gehen, daher wären die Vorstellungen des G-BA an dieser Stelle lebensfremd. Zumal der Arzt gar nicht die Ausbildung besitze, die Leistung des Hörakustikers zu beurteilen. Die Aufgabe des Arztes ist die Erstdiagnose der Schwerhörigkeit, die Aufgabe des Hörakustikers ist die Versorgung des Patienten mit diagnostizierter Schwerhörigkeit durch eine individuelle Anpassung von Hörsystemen an seinen Hörverlust.

Bessere Abrechnung für Hörakustiker und weniger Kosten für Versicherungen

„Die richtige und nachvollziehbare Entscheidung des LSG Berlin-Brandenburg bewahrt die gesetzlichen Krankenversicherer nun vor zusätzlicher Kostenlast für über-



flüssige Arztbesuche, die Versicherten vor einem Zwang, zum Arzt gehen zu müssen, und die Hörakustiker davor, ihre erbrachte Leistung nicht oder verspätet abrechnen zu können. Dem Versicherten und Versorgten bleibt es weiterhin freigestellt, ob er nach einer Hörsystemversorgung noch

mal einen Termin beim Arzt wahrnehmen oder ob er darauf verzichten will. Dessen Entscheidungsfreiheit als mündiger Patient wurde vom LSG Berlin-Brandenburg mit diesem Urteil eindrucksvoll verteidigt“, erklärte der Hörakustikerverband in seiner Stellungnahme. **AKI**

MELDUNGEN

Coronaschutz Chef darf Regeln nicht verschärfen

Ein Berliner Arbeitgeber übertrieb es mit dem Hygienekonzept: Er schickte 2020 einen Mitarbeiter nach dessen Türkei-Reise in Quarantäne und zahlte ihm 14 Tage lang keinen Lohn, obwohl der Mann entsprechend den rechtlichen Vorgaben mehrere negative PCR-Tests vorlegte sowie ein ärztliches Attest über seine Gesundheit. So geht es nicht, meinte das Bundesarbeitsgericht und verurteilte das Unternehmen zur Zahlung von 1.512,47 Euro brutto für die ausgefallene Zeit. Die Coronaverordnung von Berlin bestimmte 2020 nämlich, dass die Quarantänepflicht nicht für symptomfreie Personen galt, die über ein ärztliches Attest nebst aktuellem negativem PCR-Test verfügten. Das Unternehmen befand sich mit der Annahme der Arbeitsleistung in Verzug, urteilten die Richter. Die Weisung, dem Betrieb für die Dauer von 14 Tagen ohne Vergütung fernzubleiben, war unbillig nach §106 GewO und daher unwirksam, so das Urteil. Der Arbeitgeber habe dem Mann nicht ermöglicht, durch einen weiteren PCR-Test eine Infektion weitgehend auszuschließen. Hierdurch hätte er den Schutz der Gesundheit der Belegschaft erreichen und einen ordnungsgemäßen Betriebsablauf sicherstellen können (Bundesarbeitsgericht, Urteil vom 10. August 2022, Az. 5 AZR 154/22). **AKI**

Auch günstige Arbeit muss fehlerfrei sein

MÄNGEL: Selbst wenn der Kunde unbedingt sparen will: Ein Handwerker muss einen Auftrag ablehnen, wenn er nicht die nötigen Fähigkeiten besitzt. Anderenfalls haftet er.



Wer einen Auftrag übernimmt, signalisiert damit, dass er ihn auch durchführen kann.

habe der Bauherr die Vorgabe gemacht, die Sanierung absolut preisgünstig auszuführen. Dadurch entfällt aber nicht die Pflicht des Handwerkers, ein einwandfreies Werk abzuliefern, betonte das Gericht. Wenn das mit dem vorhandenen Material nicht möglich war, hätte er den Hauseigentümer darauf hinweisen und Bedenken anmelden müssen, so das Urteil. Der Handwerker hätte den Kunden unmissverständlich über Folgen und Risiken dieser Vorgehensweise informieren müssen. Die pauschale Aussage, er habe „alles“ mit dem Kunden besprochen, beweise nicht, dass er dem Auftraggeber deutlich vor Augen geführt habe, dass er mit der „Billig-Variante“ das angestrebte Ergebnis nicht erreichen könne. Daher musste der Handwerker für die Folgen seiner schlechten Leistung geradestehen und zahlen (Oberlandesgericht Rostock, Urteil vom 15. September 2020, Az. 4 U 16/20).

PRÜF- UND HINWEISPFLICHT

Der Bundesgerichtshof bestätigt immer wieder seine strenge Rechtsprechung zur Prüf- und Hinweispflicht des Werkunternehmers. Die Pflicht ist eine vertragliche Hauptpflicht, sie gilt gleichermaßen beim VOB- und beim BGB-Bauvertrag. Michael Bier, Jurist und Abteilungsleiter bei der Handwerkskammer Düsseldorf, erklärt: „Der Handwerker schuldet seinem Auftraggeber grundsätzlich ein mängelfreies Werk. Die Mängelhaftung ist eine verschuldensunabhängige, das heißt, es ist egal, ob die Gründe im eigenen Verantwortungsbereich des Handwerkers oder außerhalb seiner Leistung liegen.“ Bei Zweifeln muss der Handwerker dem Kunden möglichst früh einen schriftlichen Hinweis geben. Und er muss im Streitfall beweisen, dass er dies getan hat. Dann ist er von seiner Haftung befreit. Verletzt der Handwerksunternehmer seine Prüf- und Hinweispflicht, kann er für Mängel haften – auch wenn er selbst fehlerlos gearbeitet hat.

VON ANNE KIESERLING

Wer nicht über die nötige Fachkunde als Dachdecker verfügt, darf einen Auftrag nicht übernehmen. Tut er das doch, muss er für die Folgen geradestehen. Das Oberlandesgericht Rostock hat einen Handwerker deshalb zum Schadensersatz verurteilt.

Der Fall: Ein Bauherr ließ sein Dach sanieren und drei Schornsteine mit Schindeln verkleiden. Später reklamierte er die Arbeiten. Laut Gutachten eines Bausachverständigen waren sie äußerst mangelhaft ausgefallen und »alles verpfuscht«. Deshalb forderte der Kunde von dem Handwerker einen Kostenvorschuss für die Mängelbeseitigung. Der wehrte sich mit dem Argument, er und seine Helfer seien keine »ausgebildeten und versierten« Dachdecker.

Der Hauseigentümer, den er schon lange persönlich kenne, habe schließlich gewusst, wen er engagiert habe. Man habe mit ihm alle Arbeitsschritte bis ins Detail besprochen. Außerdem habe der Bauherr unbedingt sparen wollen und verlangt, bei der Sanierung »bereits vorhandene Alt-Materialien« zu verwenden.

Das Urteil: Das Oberlandesgericht (OLG) Rostock ließ das nicht gelten. Wer einen Auftrag übernehme, signalisiere damit, dass er ihn auch durchführen könne, stellten die Richter klar. Fehlten dem Werkunternehmer die dafür nötigen Kenntnisse und Fähigkeiten, hätte er den Auftrag ablehnen oder sich die Sachkunde aneignen müssen. Der Auftragnehmer sei zwar ein »fachfremder« Handwerker. Deshalb könne er aber nicht ohne weiteres davon ausgehen, dass der Auftraggeber mit ihm eine Leistung minderer Qualität vereinbart habe. Zwar

MELDUNGEN

Coronahilfen

Längere Abgabefristen für die Schlussrechnung

Die Bewilligungsstellen sind überlastet, deshalb wurden die Fristen zur Abgabe der Schlussrechnungen für die Corona-Zuschussprogramme bis zum 30. Juni 2023 verlängert. Das meldet der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZdH). Sofern auch diese Frist nicht gehalten werden kann, wird es ab Anfang 2023 im digitalen Antragsportal möglich sein, eine weitere Verlängerung für die Einreichung der Schlussabrechnung bis 31. Dezember 2023 zu beantragen. Die Fristen für die Schlussrechnungen der Zuschussprogramme, bei denen insbesondere Soloselbstständige Direktanträge gestellt haben, bleiben dagegen unverändert. **AKI**

Fleisch

Eine Geflügelsalami darf kein Schwein enthalten

Die Bezeichnung »Geflügel-Salami« auf einer Wurstverpackung ist irreführend, wenn das Produkt neben Putenfleisch auch Schweinespeck enthält. Dadurch entstehe nämlich beim Verbraucher der falsche Eindruck, dass die Salami ausschließlich aus Geflügel bestehe, urteilte das Oberverwaltungsgericht von NRW. Das sei ein Verstoß gegen die Lebensmittelinformationsverordnung (LMIV). Dabei beziehe sich die Erwartung des Verbrauchers auf alle Teile des Schweins. Lediglich auf der Rückseite der Salami steht in kleinerer Schrift »mit Schweinespeck«. Darunter sind die Zutaten aufgelistet, unter anderem Schweinespeck. Die Erwartung der Verbraucher werde bei

dem Produkt maßgeblich durch die Angabe auf der Vorderseite der Verpackung beeinflusst, betonten die Richter. Dieser Eindruck werde auch nicht durch die Angaben auf der Rückseite berichtigt (Nordrhein-westfälisches Oberverwaltungsgericht, Beschluss vom 15. August 2022, Az. 9 A 517/20; der Beschluss ist unanfechtbar). **AKI**

Kostenlos

Webinar-Reihe zur Energieeffizienz

Der ZdH bietet im Oktober und November 2022 kostenlose Webinare zu Einsparmaßnahmen für Gewerke an, die von der Energiekrise besonders betroffen sind. In den einstündigen Webinaren, die sich jeweils an Betriebe spezifischer Gewerke richten, werden Einsparmaßnahmen vorgestellt, die Betriebe ergreifen können, um ihre Energiekosten zu senken. Geplant sind Termine für folgende Gewerke: 19. Oktober, 9 Uhr: Kfz-Betriebe; 20. Oktober, 15 Uhr: Metallhandwerk; 26. Oktober, 14 Uhr: Friseur; 27. Oktober, 14 Uhr: Tischler; 2. November, 14 Uhr: Bäcker; 3. November, 10 Uhr: Textilreiniger; 8. November, 14 Uhr: Fleischer. Neben einer kurzen Einführung zu den aktuellen Energiepreisentwicklungen folgt eine Vorstellung des cloudbasierten E-Tools, mit dem sich Handwerksbetriebe einen Überblick über den eigenen Energieverbrauch erstellen können. Anschließend werden gewerkespezifische Maßnahmen zur Energieverbrauchsreduktion vorgestellt, die sich im Rahmen der MIE-Beratungen bewährt haben. Nähere Informationen und Anmeldeöglichkeiten zu den Veranstaltungen folgen im September. **AKI**

Alles für's Handwerk unter einem Dach.

HORNBACH

Es gibt immer was zu tun.

PROFI SERVICE

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

„Bestmögliches Nutzererlebnis kombiniert mit Technologie großer ERP-Lösungen“

PROGRAMM: Die Hero Software GmbH will auch kleinen Betrieben aus dem Handwerk ein Produkt bieten, das sich an den Standards weltweit genutzter kaufmännischer Programme orientiert. An der Integration einer VoIP-Telefonanlage und mobilen Bezahllösung wird bereits gearbeitet.

VON BERND LORENZ

Anfangs wollten Dr. Michael Kessler und Philipp Lyding die energetische Gebäudesanierung vorantreiben. 2018 haben sie ihr Vermittlungsportal „Energieheld“ in andere Hände übergeben und ein neues Start-up gegründet. „In den fünf Jahren, in denen wir intensiv mit Handwerkern zusammengearbeitet haben, ist uns bewusst geworden, dass viele zwar sehr gute Arbeit leisten, sie aber dringend Unterstützung brauchen, um ihre Abläufe im Büro und auf der Baustelle effizienter zu organisieren“, begründet Dr. Michael Kessler die Entscheidung, mit der Hero Software GmbH eine Handwerker-Software zu entwickeln, die vor allem auf die Bedürfnisse von Handwerksbetrieben von bis zu 25 Mitarbeitern zugeschnitten ist. Die Software-Lösung von Hero dient in den

Handwerksbetrieben dazu, Projekte von der ersten Anfrage des Kunden über Angebot und Baustellenplanung bis zur Schlussrechnung komplett abwickeln zu können. Über Schnittstellen wie IDS-Connect oder Datenorm lassen sich Artikelstammdaten von Herstellern und Großhändlern integrieren oder bieten die Möglichkeit, direkt bei ihnen einkaufen zu können.

Lösung für Büro und Baustelle

Das Programm wird jedoch nicht nur von den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern im Büro verwendet. Monteuren oder Servicekräften können über die auf ihrem Smartphone oder Tablet installierte Mobile App direkt Aufgaben oder Dokumente zugewiesen werden, sie können darüber kommunizieren, aber auch den Projektfortschritt vor Ort in Bild und Ton dokumentieren. Technologisch möchte Dr. Michael Kessler

auch den kleineren Unternehmen aus dem Handwerk bieten, was bei ERP-Lösungen großer Softwarehäuser wie SAP oder Salesforce längst Standard ist – den Zugriff auf die Software in der Cloud. Computerprogramme müssen dabei nicht mehr auf einem stationären Gerät oder einem eigenen Server gespeichert werden. Updates und Wartung übernimmt der Softwareanbieter.

Die Nutzer können über einen Internetbrowser oder über eine App darauf zugreifen. „Wir wollen unseren Kunden das bestmögliche Nutzererlebnis ermöglichen. Dazu gehören neben der Cloud-Technologie auch eine moderne Benutzeroberfläche und eine intuitive Bedienung der Software“, so der Geschäftsführer der Hero Software GmbH aus Hannover.

Die Einführung einer neuen Software sei eine große Herausforderung. Selbst größeren Betrieben empfiehlt Dr. Michael Kessler

deshalb, bei der Einführung der Software schrittweise vorzugehen. „In der Regel testen zwei, drei Bürokräfte unsere Software für ein Vierteljahr. Sobald sie sicher damit umgehen können, lassen sich jederzeit weitere Nutzer – wie etwa Monteur – dazubuchen.“

30-tägige Testphase

Die Handwerker-Software der Hero Software GmbH kann 30 Tage lang mit allen Funktionen kostenlos getestet werden. Um die Testversion nutzen zu können, müssen dem Unternehmen zufolge keine Zahlungsinformationen hinterlegt werden. Eine Kündigung des Probe-Accounts sei ebenfalls nicht erforderlich. Alternativ können Interessenten einen kostenlosen Demo-Termin mit einem Mitarbeiter von Hero vereinbaren. „Bei dieser rund 30-minütigen Einweisung gehen wir gemeinsam mit den Betrieben durch die Funktionalitäten“, so Dr. Michael Kessler. Dem Geschäftsführer der Hero Software GmbH ist es wichtig, dass die potenziellen Kunden vor dem Vertragsabschluss sehen, was sie kaufen. „Wir wollen, dass die Handwerker sehr einfach und sehr schnell mit unserer Software vertraut sind.“

Die Hero Software GmbH stellt sich mit Blick auf die Kundschaft bewusst breit auf. „Unser Programm können alle nutzen, in deren Büro Projekte verwaltet und die Arbeit von Monteuren organisiert wird“, beschreibt Dr. Michael Kessler die Zielgruppe. Die Kunden von Hero stammen aus den unterschiedlichsten Gewerken: Sanitär, Heizung, Klima (SHK) und Elektroinstallateure sind die größte Kundengruppe aber auch Maler, Dachdecker, Solarteure, Fliesenleger, Tischler und Metallbauer sind vertreten.

Die Hero Software GmbH beschäftigt insgesamt 65 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter – 20 von ihnen arbeiten in der Software-Entwicklung. Im Juli 2022 hat unter anderem der Start-up-Finanzierer Cusp Capital weitere acht Millionen Euro in das Software-Unternehmen aus Hannover investiert. Mit dem Geld will Dr. Michael Kessler vor allem das Produkt und den Service weiter verbessern. So sollen Prozesse, die im Handwerk noch separat erledigt werden, bald über die Software abgewickelt werden können. Drei Features stehen dabei im Vordergrund.

Neben der Einbindung von Leistungskatalogen geht es beispielsweise um die Inte-

gration von Voice-over-IP-Telefonanlagen und einer mobilen Bezahllösung. „Wenn ein Kunde den Handwerker anruft, soll dies in der Software möglichst gleich dem entsprechenden Projekt zugewiesen werden können“, erklärt Dr. Michael Kessler. Ein Voice-over-IP-Anschluss lasse sich relativ simpel mit der in der Cloud liegenden Software von Hero verknüpfen.

Eine unkompliziertere Lösung würde sich der Wirtschaftsingenieur auch bei der Bezahlung von Handwerkerleistungen vor Ort wünschen. Die Wartung einer Heizungsanlage oder der Service des Notdienstes könnte vom Kunden etwa direkt beglichen werden, indem er die EC-Karte auf das Smartphone des Monteurs legt. Betriebe, welche die Software von Hero nutzen, hätten bereits großes Interesse an diesem Feature signalisiert.

„Indem wir viele kleinere Teilprozesse wie diese vereinfachen, helfen wir unseren Kunden dabei, sich besser zu organisieren, ein erhebliches Maß an Zeit einzusparen und schneller an ihr Geld zu kommen“, meint Dr. Michael Kessler. Der Geschäftsführer der Hero Software GmbH geht davon aus, erste Lösungen bis Ende 2022 präsentieren zu können.

lorenz@handwerksblatt.de

KOSTEN

Die Hero Software ist als Freemium-Produkt „Free“ kostenlos, jedoch mit eingeschränktem Funktionsumfang verfügbar. Kostenpflichtig kann die Handwerker-Software als Paket in den Varianten „Starter“ und „Pro“ genutzt werden. Die Vertragslaufzeit ist in drei Stufen (12, 24 oder 36 Monate) gestaffelt. Das Paket „Starter“ umfasst zwölf Features und kostet bei einer zwölfmonatigen Laufzeit und der Zahlung im Voraus pro Anwender für die Bürosoftware monatlich 15 Euro. Für die Nutzer der Mobile App kommen fünf Euro pro Anwender und pro Monat dazu. Das Paket „Pro“ umfasst 18 Features und kostet bei einer zwölfmonatigen Laufzeit und der Vorauszahlung pro Anwender für Bürosoftware und App monatlich 30 Euro. Für die Nutzer der Mobile App kommen zehn Euro pro Anwender und pro Monat dazu (jeweils zuzüglich Mehrwertsteuer).

hero-software.de



Die Firmengründer der Hero Software GmbH, Dr. Michael Kessler (l.) und Philipp Lyding, möchten mit ihrem Programm vor allem Betrieben mit bis zu 25 Mitarbeitern dabei helfen, Projekte von der ersten Anfrage des Kunden bis zur Schlussrechnung komplett abwickeln zu können.



In der Regel testen zwei, drei Bürokräfte unsere Software für ein Vierteljahr. Sobald sie sicher damit umgehen können, lassen sich jederzeit weitere Nutzer dazubuchen.

DR. MICHAEL KESSLER,
GRÜNDER UND GESCHÄFTSFÜHRER

Einsatzplanung, Zeiterfassung und Auswertung gebündelt in einer App

ANWENDUNG: Die Gründer des Start-ups PlanD haben an der Entwicklung ihrer App für Gebäudereiniger und Facility Manager auch Reinigungskräfte und Objektleiter beteiligt. Schließlich müssen die Mitarbeiter tagtäglich damit arbeiten und vom Nutzen der digitalen Lösung überzeugt sein.

„Als ich während des Studiums mit Luca in der Gebäudereinigungs-firma seiner Familie gearbeitet habe, ist uns aufgefallen, wie gestresst sein Vater von der Planung und Organisation des 150-Mann-Betriebs ist“, erinnert sich Tobias Wittekindt an den Nebenjob bei der Goldener Elch Glas- und Gebäudereinigung GmbH. Also haben der angehende Software-Engineer, Betriebswirt Luca Schleiss und Wirtschaftsingenieur Karl Singer das Start-up PlanD gegründet. An der Entwicklung ihrer Softwarelösung waren auch die wichtigsten Akteure beteiligt: Reinigungskräfte und Objektleiter.

In seiner App will das Gründer-Trio alle Daten bündeln und sie auf einer Oberfläche übersichtlich darstellen. „Die Objektleiter vieler Gebäudereinigungsfirmen sind irgendwann am Ende, weil sie bei der Vielzahl an Zetteln, Anrufen, Messenger-Nachrichten oder E-

Mails nicht mehr durchblicken.“ Das Programm ist in die drei Prozessschritte Planung, Erfassung und Auswertung unterteilt. „Für die Einsatzplanung können Objektleiter oder Disponenten direkt erkennen, welche Reinigungskraft noch freie Kapazitäten hat, ob sie in der Nähe des Einsatzortes wohnt oder ob sie bereits in diesem Objekt gearbeitet hat“, so Tobias Wittekindt.

Nachdem die Planung abgeschlossen ist, wird der Wochenplan direkt aufs Smartphone der Mitarbeiter gesendet. Im digitalen Dienstplan wird auch hinterlegt, welche speziellen Reinigungsmittel oder Geräte sie benötigen. Besonders wichtig für die Einsatzplanung: „Fällt eine Reinigungskraft kurzfristig aus, sucht PlanD sofort danach, wer die Aufgaben stattdessen übernehmen kann.“ Sei eine Alternative gefunden, werde auch der Kunde darüber informiert. Kernelement der App dürfte die

digitale Zeiterfassung und Dokumentation sein. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter können ihre Arbeitszeiten über die App festhalten, alle wichtigen Dokumente und Informationen des zu reinigenden Objekts einsehen, bei Problemen am Einsatzort ein Foto oder Video hinterlegen und den Kunden die geleistete Arbeit per Unterschrift bestätigen lassen. „Am Ende des Monats kann mit PlanD die gesamte Lohnabrechnung vorbereitet und über unsere Schnittstellen an die Lohnbuchhaltung übermittelt werden.“

Die Software von PlanD ist eine cloudbasierte Anwendung. Nutzer können auf das Programm über den Internetbrowser oder über eine App auf dem PC, Tablet oder Smartphone zugreifen. Zurzeit arbeiten rund 100 Unternehmen mit der App von PlanD. Die Zahl der Nutzer liegt Tobias Wittekindt zufolge bei knapp 2.000. Zu den Kun-

den gehören überwiegend Betriebe aus der Gebäudereinigung und aus dem Facility Management. Die App von PlanD kann aber auch im Baugewerbe eingesetzt werden. **LOR lorenz@handwerksblatt.de**

KOSTEN

Die Kosten für die Nutzung der App von PlanD orientieren sich an der Zahl der Beschäftigten und an der Länge der Vertragslaufzeit. Für eine Lizenz des Programms fallen pro Mitarbeiter und Monat rund zehn Euro an. Hinzu kommt eine einmal zu zahlende Einrichtungsgebühr. „Den Preis aller Leistungen verhandeln wir individuell mit jedem Unternehmen“, sagt Tobias Wittekindt. Wer sich selbst ein Bild von den Funktionen der Software machen möchte, kann eine kostenlose Live-Demo vereinbaren. **pland.app**



Bei der Software von PlanD sollen alle Daten von Gebäudereinigungs- und Facility-Management-Betrieben gebündelt und auf einer Oberfläche übersichtlich dargestellt werden.

Zum Oktoberfest – Salzburgs älteste Gerberei



SCHICKES LEDER: Früher reine Funktionsbekleidung, heute Mode: Seit 1408 wird die hohe Qualität, Passform und handwerkliche Verarbeitung der Jahn-Markl'schen Erzeugnisse geschätzt.

Gabriele Jenner führt das mehr als 600 alte Unternehmen seit 1999.

VON VERENA S. ULBRICH

Wer an Salzburg denkt, dem kommen Mozart, die Festspiele, die UNESCO-Altstadt und die umliegende Berglandschaft in den Sinn. In Salzburg paaren sich sowohl Landschaft und Architektur, Kunst und Kultur als auch Tradition und Moderne. Beim Schlendern durch die Altstadt bleibt der prunkvolle Residenzplatz auf keinen Fall unentdeckt – und genau dort befindet sich ein hübscher kleiner Laden, den die Zunftwappen für Gerber, Säckler und Handschuhmacher schmücken: die mehr als 600 Jahre alte Gerberei Jahn-Markl.

Im Laufe der Jahrhunderte wechselten einige Male der Name und Besitzer. Zu einer Verbindung der Ledergewerbe kam es, als die einzige Tochter Georg Edelhards, Urgroßvater der heutigen Besitzer, den Säckler- und Handschuhmachermeister Johann Nepomuk Jahn heiratete. So runden neben dem Gerberhandwerk das Säckler- und Handschuhmacherhandwerk das Angebot ab.



Bei Jahn-Markl wird jegliches Leder nach den Regeln der traditionellen Zunft gegerbt und gefärbt, und das ganz ohne Chemie.

Bei Jahn-Markl findet man Wildlederkleidung, Hand- und Hausschuhe, Gürtel, Hüte, Leinen- und Loden-Tracht, Blusen und Hemden sowie handgestrickte Stutzen und Jacken aus eigener Produktion. Darüber hinaus gibt es Ziegenlederbekleidungen, Taschen und Schals renommierter Firmen.

Die Lederhose

Gabriele Jenner führt das Unternehmen seit 1999 und steht ihren Kunden stets mit Rat und Tat zur Seite. Die Säckler-Meisterin und Markl-Tochter brennt für das, was sie macht. Vor allen Dingen sind Lederhosen immer wieder gefragt, insbesondere die kurzen oder langen Varianten – dabei erfreut sich die Salzburger Hose großer Beliebtheit, doch auch die Ausseer Hose ist nachgefragt.

Sehr einfach mit weißer Stickerei, spitzen Leisten und Bändern an den

Seiten: So zeigt sich die Salzburger Hose. Die Ausseer Hose macht sich durch ihre runden Leisten, grüne Stickerei und Knöpfe erkennbar. Je nach Belieben können Stoff- oder Lederträger, Gürtelschlaufen mit dem zur Hose passenden Gürtel oder auch weitere Stickereien hinzugefügt werden.

Ausschlaggebend ist die Stickerei: Während sich das Muster der Handstickerei erhaben anfühlt und auf der Rückseite keine Stiche zu sehen sind, liegt die Maschinenstickerei flach auf dem Leder, und die Stiche sind auf der Rückseite sichtbar. Darüber hinaus bietet die Handstickerei den Vorteil, dass später weitere Muster frei hinzugefügt werden können – mit der Maschine ist dies nach Fertigstellung der Hose nicht möglich.

Nachhaltigkeit im Fokus

Eines liegt Gabriele Jenner besonders am Herzen: Ihre Kunden sollen ihre Produkte so lang wie möglich mit beziehungsweise an sich tragen. Hirschleder ist sowohl das gefragteste als auch robusteste Material: Es ist zwar aufwendiger – ebenfalls im Preis –, doch hält im Schnitt 50 Jahre, wobei die Säckler-Meisterin alles daransetzt, die höchstmögliche Langlebigkeit ihrer Ware zu gewährleisten.

Bei Jahn-Markl wird jegliches Leder nach den Regeln der traditionellen Zunft gegerbt und gefärbt, und das ganz ohne Chemie. Auf diese Weise sind die Poren offen: Man schwitzt nicht, doch gleichzeitig ist die Kleidung windfest. Ein spezielles Merkmal ist die Lederfarbe „altschwarz“, die seinerzeit für Kaiser Franz Joseph I. kreiert wurde.

Nicht nur beim Leder, sondern ebenso bei den weiteren Materialien, die zum Einsatz kommen, wird durch auf Nachhaltigkeit geachtet: Knöpfe aus Hirschhorn, die mit gewachstem Zwirn angenäht werden, Stickereien mit Seidenfaden und ebenfalls das Klebemittel ist natürlich – es handelt sich dabei um mit Wasser gerührtes Mehl, das gleichermaßen effektiv ist.

AUF ZEITREISE

Seien es der Adel, Politiker, Künstler, Schriftsteller, Musiker, Schauspieler sowie viele weitere prominente Persönlichkeiten der heutigen und vergangenen Zeit: Im Jahn-Markl'schen Kundenbuch tummeln sich nur so bekannte Namen. Von Kaiser Franz Joseph I. über Königin Beatrix bis hin zu Picasso, Marlene Dietrich, den Rothschilds, Karl Lagerfeld und Vivienne Westwood – beim Durchblättern der Seiten begibt man sich auf eine wahre Zeitreise.

Power People

POWER-SHOPPEN FÜR POWER PEOPLE

JETZT ENTDECKEN
powerpeople.digital

COOLE T-SHIRTS, LÄSSIGE HOODIES,
NÜTZLICHE DINGE FÜR DEN ARBEITSALLTAG
UND VIELES MEHR...

Weinkönigin

Publikum entscheidet bei der Wahl mit

Das Deutsche Weininstitut (DWI) und der SWR haben sich gemeinsam auf ein neues, moderneres Format für die Wahl der Deutschen Weinkönigin verständigt. Zu den wesentlichen Neuerungen zählt, dass alle Zuschauer der TV-Sendung, des Livestreams oder im Saal selbst mitbestimmen können, wer die 74. Deutsche Weinkönigin wird. Sie haben die Wahl zwischen den drei Kandidatinnen, die von der Jury in einer ersten Abstimmung vorausgewählt werden. Die finale Wahl wird über das Dialogforum „meinSWR“ erfolgen. Die Vorentscheidung findet am 24. September im Saalbau von Neustadt an der Weinstraße statt. Die finale Wahlgala am 30. September wird ab 20.15 Uhr live sowohl im SWR Fernsehen als auch online übertragen. Karten für die Vorentscheidung und das Finale im Saalbau sind auf der Website der Stadt erhältlich.

neustadt.eu

Fotoentdeckung

Blitz-Transporter von Opel aufgetaucht



Foto: © Opel Automobile GmbH

Es war ein Moment, den Experten von Opel Classic als Sensationsfund einstufen. Bei einer Auktion entdeckten sie acht unbekannte Fotos eines Opel-Lieferwagens aus den 30er Jahren. Das Besondere daran: Opel war zu jener Zeit mit verschiedenen Versionen des legendären Blitz auf dem Markt vertreten. Die verfügten jedoch über einen klassischen Aufbau mit langer Motorhaube und anschließender Fahrerkabine. Das bislang unveröffentlichte Bildersetz beweist jetzt: Der Automobilhersteller hatte zu dieser Zeit einen serienreifen Kleintransporter in Frontlenkerbauweise. Jahre bevor sich das Konzept weltweit verbreitete. Das innovative Nutzfahrzeug ging nicht in Serie, war dennoch der Vorreiter aller folgenden Nutzfahrzeuge.

handwerksblatt.de/blitz-opel

Konzert

Giovanni Zarrella & Band auf Tournee



Großes Entertainment und italienische Lebensfreude. Dafür steht Giovanni Zarrella. Mit seiner Vielseitigkeit und seinem italienischen Charme ist er der Aufsteiger der letzten Jahre. Spätestens seit seinem Hit „La vita è bella“ ist er in den obersten Rängen der Popschlager-Landschaft nicht mehr wegzudenken. Jetzt geht der Sänger mit den italienischen Wurzeln auf große Deutschlandtournee. Zwei Stunden wird Giovanna Zarrella das sonnige Dolce-Vita-Feeling auf die Bühne bringen. Dabei wird er gekonnt und charmant eine gelungene Brücke zwischen den größten Klassikern und der jüngeren deutschen Musikkultur schlagen.

Mit dem Start der Tournee geht ein lang gehegter Traum für den vielfach begabten Künstler in Erfüllung: Menschen mit Liedern zu begeistern. handwerksblatt.de/zarella

Verlosung

Das Deutsche Handwerksblatt und Semmel Concerts Entertainments verlosen Konzerttickets für die Auftritte in Oberhausen (22.9.) und Düsseldorf (25.9.). Wie Sie gewinnen können, erfahren Sie im Internet. Zudem erhalten Leser einen Rabatt in Höhe von 8 Euro, buchbar über semmel.de/vorteile.



Foto: © Deon Blumgen / TravelNevada

75 Jahre UFO-Entdeckung: Sichtungen nehmen zu

MYSTERIUM: Weltweit werden unbekannte Flugobjekte gemeldet. Auch in Deutschland. Die erste UFO-Sichtung beflügelt die Fantasie und beschäftigt die Wissenschaft. Über unterschiedliche Theorien und eine mögliche Weiterentwicklung der Alien im Verkehrswesen.

Am 24. Juni 1947 entdeckte der Hobbypilot Kenneth Arnold neun hellblau-weiß glitzernde Objekte am Himmel. Unterwegs in einer V-Formation seien sie „wie über Wasser springende Untertassen“ über den Mount Rainier im US-Bundesstaat Washington geflogen. Die Fluggeschwindigkeit soll Arnold auf satte 2.700 Stundenkilometer geschätzt haben. Die Medien verstanden seine Aussage jedoch so, als hätte jedes Objekt die Form einer Untertasse. Der Begriff der „fliegenden Untertasse“ war geboren, auch wenn der Pilot später immer beteuerte, falsch zitiert worden zu sein.

Im Sommer desselben Jahres ereignete sich in Roswell, New Mexico, ein weiterer UFO-Kontakt. Angeblich war über einer Ranch ein UFO abgestürzt. Rancher William Brazel fand seltsam aussehende Trümmer. Die informierte Army sammelte die Stücke ein. Ergebnisse über den Fund sind nicht bekannt. Dafür findet bis heute das zumindest in den USA bekannte UFO-Festival rund um den Absturztag am 8. Juli statt. Besucher dürfen zudem sicher sein, neben Alien-Wandgemälden für lustige Selfies jede Menge außerirdisch kitschige Souvenirs vorzufinden.

Auf Alien-Entdeckertour

Überhaupt: Amerika scheint für Weltraumreisende aller Galaxien ein beliebtes Ziel zu sein. Das zeigt eindrucksvoll der Extraterrestrial Highway entlang der Nevada State Route 375. „Willkommen in Alien-Country“, weist die Strecke einige Merkwürdigkeiten auf. Die Alien-Entdeckertour geht entlang des legendären Army-Geländes Area 51. Hier sollen Gerüchten zufolge Gespräche zwischen Militär und extraterrestrischen Lebensformen stattgefunden haben. Andere vermuten, dass hier gar exotische Waffen entwickelt worden seien. Die unheimliche Reise der dritten Art beginnt am Alien Research Center mit einer überlebensgroßen Alien-Figur. Wer unterwegs Lust auf einen intergalaktisch leckeren Snack hat, bekommt im E.T. Fresh Jerky Store neben Trockenfleisch oder Nüssen auch ein paar Geschichten über eine außerirdische Begegnung im Jahr 2011.

Mit dem Outer-Space-Mirakel befassten sich aber nicht nur Filmemacher oder

clevere Marketingstrategen. Es gibt unzählige wissenschaftliche Ansätze zur Erforschung des Phänomens. Wie zum Beispiel die „Gesellschaft zur Erforschung des UFO-Phänomens (GEP) e.V.“ mit ihrem Vorsitzenden Hans-Werner Peiniger. Fieberhaft suchte er als Jugendlicher nach dem Beweis für außerirdische Lebensweisen und Welt- raumschiffe. „Dafür bin ich nachts aufgestanden und habe mit der Taschenlampe Lichtsignale in den Nachthimmel geschickt. In der Hoffnung, eine Antwort zu bekommen.“ Die kam leider nicht.



Lichtjahre voneinander entfernt, reicht ein Leben nicht aus, um fremde Galaxien zu erreichen.

HANS-WERNER PEINIGER, UFO-FORSCHER

Er gründet mit 15 Jahren den ersten UFO-Jugendclub. Heute ist er 65 Jahre alt. In den zurückliegenden fünfzig Jahren haben er und sein Team rund 5.000 Sichtungen untersucht. Dafür wurden Augenzeugen befragt und Antworten analysiert. Sein Fazit heute ernüchternd: „In fast allen Fällen kommen wir dem Phänomen anhand natürlicher Phänomene und herkömmlicher Ursachen wie Drohnen, Flugzeuglichter oder Satelliten auf die Schliche. Nur bei fünf Prozent haben auch wir keine ausreichende Erklärung.“ Selbst der Bundestag hat sich 2009 mit „Der Suche nach außerirdischem Leben“ befasst. Für UFO-Experte Peiniger aber eher eine Zusammenfassung früherer Untersuchungen.

Und sogar „Statista“, die Online-Plattform für Statistik, vermeldet, dass bis zum



Foto: © TravelNevada

In Amerika auf Alien-Entdeckungstour zu gehen, reizt so manche UFO-Begeisterte.

11. Juli 2022 allein in Deutschland über 137.000 vermeintliche UFO's gesichtet wurden. Sind wir also doch nicht allein in den endlosen Weiten des Sternenhimmels? „Auf gar keinen Fall“, glaubt Hans-Werner Peiniger. „Die Sichtungen nehmen sogar zu. Fast täglich gehen weltweit Meldungen über unbekannte Flugobjekte ein.“ Seit 2020 hat deshalb das US-Militär eine Taskforce zur Erforschung unbekannter Flugobjekte eingerichtet. Gleiches vermeldet die NASA. Seit diesem Jahr wurde die UFO-Forschung wieder offiziell aufgenommen.

Plötzlich taucht am Horizont eine Frage auf. Kann es möglich sein, dass Wesen anderer Galaxien uns Erdlinge in Sachen Verkehrstechnik und Schnelligkeit längst überholt haben? Mit Blick auf das aktuelle öffentliche Verkehrswesen hierzulande – schon möglich. Doch Peiniger sieht es realistisch: „Lichtjahre voneinander entfernt, reicht ein Leben bei weitem nicht aus, um fremde Galaxien zu erreichen.“ Daher stuft er eine baldige Begegnung mit einem E. T. oder Marsianer als eher unwahrscheinlich ein. Allerdings: „Fast jeden Tag werden Exoplaneten außerhalb unseres Sonnensystems entdeckt. Und irgendwo da wird es Leben geben“, da ist sich der Sternreisende ganz sicher.

KLE

UFOLOGIE

Die Gesellschaft zur Erforschung des UFO-Phänomens e.V. dient als gemeinnützige Organisation in Deutschland bereits seit 50 Jahren als Anlaufstelle für Sichtungsmeldungen und Fragen zur Thematik der Unidentifizierten Flugobjekte – UFOs bzw. Der Begriff UFO stammt aus dem Amerikanischen und bedeutet übersetzt Unidentified Flying Object. Wer dazu jetzt noch Fragen hat oder eine eigene UFO-Sichtung melden möchte, kann sich gerne an die GEP wenden. ufo-forschung.de

Handwerk in Rheinhausen



Freitag, 9. September 2022

INFOS & SERVICE ONLINE UNTER WWW.HWK.DE

Nr. 14



KURSANGEBOTE

Lehrgänge in Mainz:
Geprüfte/r Betriebswirt/in (HwO)
Vollzeitkurs:
ab 10.10.2022

**Fachkundige für Arbeiten an
eigensicheren HV-Fahrzeugen**
ab 03.12.2022

**Betriebliche/r Datenschutzbeauftragte/r
Update/Auffrischkurs - online**
ab 23.09.2022

**AEOV Auffrischungslehrgang für
Ausbildende und Ausbilder**
ab 26.09.2022

**Sachkundenachweis Umgang mit pyro-
technischen Airbags und Gurtstraffern**
ab 12.11.2022

AU-Schulung
ab 23.09.2022

Der Fachbereich Weiterbildung der Handwerkskammer informiert im Internet unter hwk.de/weiterbildung über das aktuelle Weiterbildungsangebot.

Kontakt:

Ausbildungsberatung:
Bernhard Jansen, Tel.: 06131/99 92 361,
E-Mail: b.jansen@hwk.de
Ralf Weber, Tel.: 06131/99 92 362,
E-Mail: r.weber@hwk.de

Außenwirtschaftsberatung:
Jörg Diehl, Tel.: 06131/99 92 293,
E-Mail: j.diehl@hwk.de

Weiterbildung:
Oliver Schweppenhäuser,
Tel.: 06131/99 92 514,
E-Mail: o.schweppenhaeuser@hwk.de

Digitalisierungsberatung:
Marc Siebert, Tel.: 06131/99 92 275,
E-Mail: m.siebert@hwk.de
Julia Mehr, Tel.: 06131/99 92 276,
E-Mail: j.mehr@hwk.de

Rechtsberatung:
Dirk Cinquanta, Tel.: 06131/9992 333,
E-Mail: d.cinquanta@hwk.de
Tarik Karabulut, Tel.: 06131/99 92 302,
E-Mail: t.karabulut@hwk.de

Unternehmensberatung:
Oliver Jung, Tel.: 06131/99 92 272,
E-Mail: o.jung@hwk.de
Rafaél Rivera, Tel.: 06131/99 92 274,
E-Mail: r.rivera@hwk.de

Technologieberatung:
Sebastian Luber, Tel.: 06131/99 92 277,
E-Mail: s.luber@hwk.de

Internet:
hwk.de
handwerkskram.de

REDAKTION

Handwerkskammer Rheinhausen
Dagobertstraße 2, 55116 Mainz
Tel.: 06131/99 92 100
E-Mail: presse@hwk.de

Verantwortlich: Anja Obermann
Redaktion: Andreas Schröder
Tel.: 0179/90 450 25
E-Mail: schroeder@handwerksblatt.de



Foto: © Handwerkskammer Rheinhausen/Hermann Pischke



Fröhliches Schaffen in den Ferien

Junge Menschen frühzeitig mit dem Handwerk in Kontakt zu bringen, ist die Idee hinter dem Ferienprogramm der Handwerkskammer Rheinhausen. Auch in diesem August wurde das Angebot gut angenommen, freut sich Matthias Kafitz, Leiter des Fachbereichs Ausbildung. Knapp hundert junge Teilnehmer hätten die vier angebotenen Workshops in diesem Jahr besucht. Neben den Evergreens „Bau dir dein eigenes Longboard“, „Bau dir dein eigenes Skateboard“ und „Male (d)ein Portrait auf Leinwand!“ konnte die Handwerkskammer mit dem Kurs „Bau dir deinen eigenen Grill und stelle selbst deine Grillwurst her!“ überzeugen. Der neue Workshop gab Einblicke in zwei sehr unterschiedliche Gewerke: die Metallverarbeitung und das Lebensmittelhandwerk. „Für die Jugendlichen war das ein Erlebnis. Zuerst zu erfahren, dass die Wurst nicht aus dem Supermarkt kommt, sondern dass man sie selbst herstellt. Und dann das Abschlussgrillen der selbstgemachten Wurst: Die waren stolz ohne Ende“, berichtet Kafitz. Auch langlaufende Angebote wie der Longboard-Workshop hätten nichts an ihrem Reiz verloren. Jugendliche, deren ältere Geschwister in der Vergangenheit den Kurs besucht haben, freuten sich darauf, jetzt selbst alt genug dafür zu sein. Das nächste Ferienprogramm der Kammer wird vom 17. bis zum 28. Oktober stattfinden. Das Programm wird im Vorfeld unter hwk.de veröffentlicht. **AS**

Mainz und Wiesbaden sollen Vorreiter beim ÖPNV werden

WIRTSCHAFT: Handwerkskammern und IHKs fordern Zusammenarbeit in den Punkten Tarife, Erweiterung der Tarifregion und neue Job-Ticket-Modelle.

Die Landeshauptstädte Mainz und Wiesbaden sollten die Chance nutzen, sich als Vorreiterregion für einheitliche und flexible Tarife im öffentlichen Nahverkehr zu positionieren – und damit auch ein starkes Zeichen im Wettbewerb um Unternehmen und Fachkräfte setzen“, fordern die Industrie- und Handelskammern sowie die Handwerkskammern in Mainz und Wiesbaden in einer gemeinsamen Erklärung. Mit Blick auf das Ende des 9-Euro-Tickets Ende August und die Diskussion um die Abschaffung des ÖPNV-Tarif-Dschungels in Deutschland sollten die beiden Landeshauptstädte ihre geografische Nähe und die bisherige Zusammenarbeit ihrer Verkehrsverbände als Basis nutzen, „um einfache, flexible und digitale Angebote zu schnüren und die Tarifgebiete rechts und links des Rheins weiter in die Region auszuweiten“, finden die Wirtschaftskammern.



Archivfoto: © Stefan Sommer

Der Bahnhofsvorplatz in Mainz ist ein Hub für den ÖPNV zwischen Wiesbaden und Rheinhausen.

Anforderungen der Alltagsmobilität

Die Möglichkeit, sich einfach und schnell in einer Region zu bewegen, sei ein entscheidendes Kriterium für Fachkräfte, sich dort anzusiedeln. Eine gemeinsame Initiative sollte aus Sicht der Kammern vier Kernthemen in den Fokus nehmen: einheitliche ÖPNV-Tarife, eine Erweiterung der Tarif-Regionen sowie digitale und flexible Job-Ticket-Pakete für Unternehmen und ihre Beschäftigten, die berücksichtigen, dass Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auch mobil arbeiten und nicht mehr zwingend fünf Tage pro Woche zu ihrem Arbeitsplatz

fahren. Weiterhin sollte damit der Blick auf alle Verkehrsträger einhergehen – samt Weiterentwicklung des ÖPNV, vor allem in den ländlichen Regionen.

„In unserer eng vernetzten Region und angesichts der vielen Pendlerinnen und Pendler rechts und links des Rheins sollten wir nicht bis zum Ende der bundesweiten Diskussion um einheitliche ÖPNV-Tarife warten, sondern jetzt die Initiative ergreifen. Job-Tickets dürfen nicht länger daran scheitern, dass Betriebe angesichts der vielen unterschiedlichen Tarifzonen kapitulieren. Fachkräfte und Unternehmen denken

nicht in Preiswaben“, betonte Peter Hähner, Präsident der IHK für Rheinhausen.

Hans-Jörg Friese, Präsident der Handwerkskammer Rheinhausen, ergänzte: „Unsere gesamte Region sollte eine Vorreiterrolle im öffentlichen Nahverkehr übernehmen. Komplizierte Strukturen mit Waben, Tarifen und Bedingebieten entsprechen ganz und gar nicht mehr den Anforderungen an die Alltagsmobilität des ÖPNV – erweiterte Tarifregionen links und rechts des Rheins wären dagegen eine echte Werbung, um Pendlerinnen und Pendler zu gewinnen.“

Umlage für Ülu der Handwerkskammer ist rechtens

Die Ausbildungsumlage für die überbetriebliche Lehrlingsunterweisung (Ülu), die die Handwerkskammer Rheinhausen 2021 eingeführt hatte, ist rechtens, wie Dominik Ostendorf, stellvertretender Hauptgeschäftsführer und Justiziar der Kammer, berichtet. Das Verwaltungsgericht Mainz habe eine Musterklage gegen die Umlage zugunsten der Handwerkskammer entschieden und das Urteil sei inzwischen rechtskräftig, so Ostendorf.

Die Umlage ist eines von mehreren Instrumenten der Kammer, dem Fachkräftemangel entgegenzuwirken. In der Vergangenheit trugen alleine die ausbildenden Betriebe den nicht geförderten Kostenanteil (zirka zwei Drittel der Kosten tragen Land und Bund) für die Ülu in Rheinhausen – von den Kosten für die Ausbildungsmeister über die Werkstätten bis hin zur Heizung. Die Ausbildungsumlage legt diese Kosten nun auf alle eingetragenen Betriebe in einem Gewerk um. Voraussetzung ist, dass für das jeweilige Handwerk tatsächlich eine Ülu im Kammerbezirk Rheinhausen angeboten wird und dass es in dem Gewerk kein anderes Umlagesystem gibt. Soka-Bau-Betriebe seien zum Beispiel nicht betroffen, so Ostendorf. Ausbildungsbetriebe werden also entlastet, während nicht ausbildende Unternehmen an den Kosten für die gesamthandwerkliche Aufgabe der Nachwuchsgewinnung beteiligt werden. Seitens der Handwerkskammer hofft man, auf diese Weise einen zusätzlichen finanziellen Anreiz für eine vermehrte Ausbildung auch unter schwierigeren Rahmenbedingungen zu schaffen.

„Alle Kosten für die Ülu werden ganz konkret auf die einzelnen Gewerke heruntergerechnet und dann auf die Anzahl der im Gewerk eingetragenen Betriebe umgelegt“, erklärt Ostendorf. Für umsatzschwache Kleinstbetriebe hatte die Vollversammlung der Handwerkskammer 2020 eine Sozialregelung geschaffen. Ihnen wird die Ausbildungsumlage teilweise erlassen. Das daraus entstehende Minus werde nicht auf die anderen Betriebe umgelegt, sondern aus dem Haushalt der Handwerkskammer beglichen.

Gericht folgt Argumentation der Kammer

Insgesamt hatten sieben Betriebe gegen das neue System geklagt, berichtet Ostendorf. Die Klage eines Ein-Mann-Betriebs sei als Musterklage verhandelt worden. Der Kläger habe damit argumentiert, dass er keine neuen Mitarbeiter einstellen könne und das auch nicht wolle, fasst Ostendorf den Ansatz der Gegenseite zusammen. Aus Sicht des Verwaltungsgerichts sei dieses Argument aber nicht relevant. Die Kammer sei frei in ihrer Wahl, Kosten über Gebühren für einzelne ausbildende Betriebe oder allgemeine Beiträge für Berufsgruppen wie im Fall der Ausbildungsumlage zu decken.

Auch dem zweiten Argument des Klägers habe man entgegenhalten können. Der Mitgliedsbetrieb habe grob zusammengefasst angeführt, dass es keinen Fachkräftemangel gebe und dass die Ausbildungsumlage damit unverhältnismäßig sei. „Wir konnten anhand zahlreicher Statistiken aufzeigen, dass unsere Mitgliedsbetriebe sehr wohl unter einem Mangel an Nachwuchskräften zu leiden haben.“ Des Weiteren hätte man aufgrund der rheinhessischen Ausbildungszahlen nachweisen können, dass die Ausbildungsumlage schon in ihrem ersten Jahr einen positiven Effekt auf die Ausbildungszahlen in der Region habe. Während infolge der Coronakrise die Anzahl der neu eingetragenen Lehrverträge bundesweit spürbar zurückgegangen sei, konnte man sich im Kammerbezirk Rheinhausen lange Zeit über stabile Zahlen freuen.

Bis Mitte August sei ein Teil der noch offenen Klagen aufgrund des Urteils zurückgezogen worden. Seitens der Kammer gehe man davon aus, dass bei allen verbleibenden Klagen genauso verfahren werde. **AS**

Ein E-Transporter aus Köln

FORD: Mehr Leistung als die Wettbewerber, zwei Leistungsstärken: Ford hat seinen Transit elektrifiziert und zielt vor allem auf Kunden, die große Lasten bewegen müssen. Wir haben uns das Fahrzeug näher angesehen.



Ford hat schon im Frühjahr seine elektrische Version des Transits vorgestellt. Er zielt vor allem auf Kunden, die viel Masse transportieren müssen.

Mehr ist tatsächlich mehr: Ford bietet seinen neuen E-Transit nicht nur in zahlreichen Varianten in der 3,5-Tonnen-Klasse an, sondern auch in zwei Leistungsstärken: Mit 184 oder satten 269 Pferdestärken (135 beziehungsweise 198 kW) unter der Haube. Damit bietet der Ford deutlich mehr Leistung als etwa Fiat oder Mercedes. Die stärkere Version (netto 2.125 Euro Aufpreis) ist vor allem für Kunden gedacht, die schwere Lasten zu transportieren haben. Oder einen Anhänger bewegen müssen, der (gebremst) bis zu 750 Kilogramm wiegen darf.

Der Transit kommt – wie gehabt – als Kastenwagen mit Einzel- oder Doppelkabine (Doka), die Einzelkabine gibt es in drei Längen und drei Höhen ab netto 55.845 Euro. Günstiger ist mit einem Einstiegspreis ab 53.145 Euro das Fahrgestell mit Einzelka-

bine, für die Doka sind ab 60.490 Euro netto fällig. Während der Wettbewerb teilweise nur elektrobetriebene Kastenwagen offeriert, bietet Ford eine komplette Palette mit 25 verschiedenen Konfigurationen an. Darunter sind Doppel- und Einzelkabiner, drei verschiedene Radstände und zwei Dachhöhen bei den Kastenwagen. Von fünfeinhalb bis 6,7 Meter Länge, von 2,4 Meter bis fast 2,8 Meter Höhe gibt es den E-Transit, mit 7,2 m³ bis 15,1 m³ Ladevolumen. Für die höherwertige Trend-Ausstattung – ausgestattet unter anderem mit Tempomat, Regensensor, Parkpilot und Spurhalte-Assistent – sind netto 2.075 Euro mehr zu zahlen.

Allen Versionen gemeinsam ist das flüssigkeitsgekühlte Batteriepaket mit 68 kWh nutzbarer Akku-Kapazität: Sie soll nach WLTP für Reichweiten zwischen 238 und 317 Kilometern gut sein. Serienmäßig

kommt der elektrische Transit mit Dreiphasen-Lader für Wechselstrom (Wallbox und Ladesäulen) daher. In etwa acht Stunden soll der einen leergefahrenen Akku wieder zu 100 Prozent laden können. Per Gleichstrom-Schnellader soll eine Zwischenladung von 15 auf 80 Prozent mit 115 kW in 34 Minuten klappen.

Gemeinsam haben alle E-Transit, gleich in welcher der beiden Leistungsstufen, ein maximales Drehmoment von 430 Nm. Das lässt Ford beim elektrischen Transit auf die Hinterachse los, anders als der Wettbewerb, der setzt meist auf den Frontantrieb. Die Kölner integrieren das elektrische Antriebsmodul im Heck und unter dem Rahmen des Fahrzeugs. Obendrein setzen sie auf Schraubenfedern – statt Blattfedern – und auf einzeln aufgehängte Räder. Das bringt – in Theorie und Praxis – gegenüber

den Transportern mit Starrachse einen deutlichen Gewinn an Komfort. Durch den Platzbedarf des Antriebsmoduls liegt die Ladehöhe des E-Transit jedoch 40 Millimeter höher als beim herkömmlich angetriebenen Transit mit Hinterradantrieb. Kunden, die Wert auf eine niedrige Ladehöhe legen, will Ford optional eine Luftfederung für die Hinterachse anbieten. So lässt sich das Fahrzeug dann entsprechend absenken.

Da auch die Akkus unterflur montiert sind, hat der elektrisch angetriebene Kastenwagen einen ebenso großen Laderaum wie die Modelle mit Verbrennerantrieb. Anders sieht das bei der Zuladung aus. Die fällt mit 795 bis 1.685 Kilogramm – je nach Modell – wegen der schweren Batterien geringer aus als bei den vergleichbaren Dieselversionen, liegt allerdings höher als bei anderen E-Transportern auf dem Markt.

Bis zu 130 km/h Höchstgeschwindigkeit sind bei den 3,5 Tonnern machbar, dann greift der Begrenzer. Damit taugt der E-Transit auch mal für längere Fahrten, allerdings geht bei höherem Tempo die Reichweite dann rascher in die Knie.

Gefahren sind wir den knapp sechs Meter langen verblechten Kasten in L3 und H2 in der besseren Trend-Ausstattung. Statt eines Wahlhebels für die Automatik reichen dem griffgünstig positionierten Drehschalter drei Positionen für die Befehle Vorwärts, Rückwärts oder Parkposition. Starten, Drehregler auf Fahrstellung bringen, und los geht es. Die optionale elektrische Feststellbremse löst sich automatisch, der Transporter setzt sich geräuschlos und flott in Bewegung. Typisch für ein E-Fahrzeug zieht er gut durch.

Der Zentralmonitor im Tablet-Format sorgt für das Navi-Bild, zeigt auch die aktuellen Informationen zu nahe gelegenen Ladestationen und liefert zudem zahlreiche Zusatzinfos. Das Ambiente ist nutzfahrzeugtypisch robust und praxistauglich gehalten, Fahrer und Beifahrer sitzen bequem. Es gibt zahlreiche Ablagen sowie USB- und USB-C-Anschluss. Zur Serienausstattung zählen Assistenzsysteme wie Tempomat, Spurhalte- und Berganfahrassistent, Klimaautomatik und Sitzheizung.

Während der relativ kurzen Testfahrt ließ sich nicht klären, ob die von Ford angegebenen Reichweiten realistisch sind. Denn im reinen Stadtbetrieb rekuvertiert der E-Transit auch ganz ordentlich und verliert so nicht allzu sehr an Reichweite. Angezeigt hat er, bei sommerlichen Temperaturen, innerorts einen Verbrauch von rund 26 kW für 100 Kilometer Fahrstrecke.

Ein für Handwerker recht praktisches Extra ist das 1.200 Euro teure Pro Power Onboard. Das sind im Heck installierte 230-Volt-Steckdosen, die per Generator mit Bordenergie versorgt werden. Sie können zur Kühlung der Fracht genutzt werden oder auf der Baustelle Werkzeuge betreiben. Eigentlich erstaunlich, dass noch niemand vorher auf diese Idee kam.

Kurzes Fazit von der kleinen Testfahrt: Der E-Transit ist komfortabel, in zahlreichen Varianten verfügbar und individualisierbar. Er bietet mehr Reichweite als die meisten seiner Wettbewerber und mit bis zu 269 Elektro-PS auch mehr Leistung. Auf die Hochvolt-Komponenten des E-Transit gibt Ford eine Garantie von acht Jahren oder 160.000 Kilometer Laufleistung. Sehen Sie dazu unseren Videofahrbericht: [handwerksblatt.de](https://www.handwerksblatt.de)

Ein echtes Raumwunder aus Rüsselsheim

OPEL: Die Marke mit dem Blitz-Emblem legt nach dem erfolgreichen Start seiner Limousine im Frühjahr jetzt im Herbst mit seinem Astra in der Kombiversion nach. Das Modell kommt auch als Plug-in-Hybrid und bietet neben einem schicken sportlichen Outfit vor allem viel Platz.

Ortstermin in Rüsselsheim – und das gleich rund drei Monate, bevor Kunden die neue Kombiversion des Opel Astra live erleben können. „Sports Tourer“ heißt sie bei der Marke mit dem Blitz, ist komplett neu entwickelt und bietet neben zahlreichen Motorvarianten auch direkt von Beginn an eine Plug-in-Version an. Opel schreibt damit die fast 60-jährige Kombigeschichte der Marke weiter.

Die Optik überzeugt: Der neue Kombi wirkt sportlich, schick, fast wie geduckt und verheimlicht auf den ersten Blick die enormen Dimensionen, die sich in dem 4,64 Meter langen, 1,48 Meter hohen und 2,06 Meter breiten Wagen verbergen. So bietet der Sports Tourer bei einem Radstand von 2,73 Metern ein Gepäckabteil, das mit umgeklappten Sitzen im Optimalfall 1.634 Liter Stauraum offeriert. Auch die Insassen vorne wie hinten können sich in dem Fünfsitzer nicht über mangelndes Raumgefühl oder fehlende Kopffreiheit beklagen.

Für die erste Testfahrt gibt es die bestausgestattete Version – und die verfügt natürlich über die AGR-zertifizierten Sitze, die dank ausgefeilter Ergonomie für höchsten Sitzkomfort sorgen. Sie kosten einen Aufpreis von 558,82 nur für den Fahrer beziehungsweise 764,71 Euro netto für Fahrer und Beifahrer – und aus meiner Sicht gut in-

vestiertes Geld. Für die Basisversion des Astra Sports Tourer müssen Käufer laut Liste übrigens netto 23.319,33 Euro investieren. Der Hybrid startet in der Ausstattungsversion „Business“ mit netto 32.478 Euro.

Bei den Antriebsaggregaten setzt Opel nicht nur auf einen Plug-in-Hybrid, sondern auch auf unterschiedlich starke Diesel- und Benzinermotoren. Zum Start gibt es den Plug-in mit einer Systemleistung von 133 kW/180 PS, zu der im Laufe der Zeit noch eine Version mit 165 kW/225 PS dazu kommen soll. Die Leistung des „kleinen“ Aggregats hat allerdings schon mehr als reichlich Power, die nicht nur sparsame, sondern auch flottes Fahren erlaubt. Zumal das Fahrwerk auch die etwas sportlichere Fahrweise auf Landstraßen angenehm mitmacht.

Damit unterscheidet sich der Plug-in auch nicht von den Verbrennern, wohl aber in der Leistung. Denn sowohl der Benzin- als auch der Diesel haben jeweils 96 kW/130 PS unter der Haube. Nichts für die Rennstrecke, aber das ist in heutigen Zeiten auch völlig unkorrekt, mit viel Leistung zu protzen. Zumal die vorhandene Leistung von 130 PS tatsächlich völlig ausreicht, um eine Familie bequem und auch flott ans Ziel zu bringen. Dass es dabei mit dem Diesel sparsamer vorangeht, liegt auf der Hand. Opel gibt den Verbrauch für den Benzin-

mit 5,8 oder 5,9 Litern an, beim Diesel liegt er bei 4,7 Litern.

Den Diesel gab es nur mit Automatik-Getriebe, beim Benzin gab es noch die Wahl zwischen Handschalter und Automatik, was auch die geringen Verbrauchsunterschiede erklärt. Nach der kurzen Testfahrt lag der Verbrauch beim Diesel übrigens mit 4,9 Litern nur knapp über der Werksangabe, beim Benzin lag ich um fast einen Liter drüber. Allerdings war die Teststrecke zu kurz und nicht wirklich repräsentativ, um die Verbrauchswerte final zu beurteilen. Dazu fehlte ein ordentlicher Autobahnanteil.

Final hingegen lassen sich Fahrwerk und Optik gut beurteilen. Der Sports Tourer macht seinem Namen Ehre, er hat genügend Leistung und eignet sich für Sportstunden genauso wie für den gemütlichen Familienausflug. Man darf gespannt sein, wie viel Power die 165 kW/225 PS-Version des Plug-in-Hybriden im Vergleich zur kleineren Version bietet. Als Fahrer fühlt man sich im Astra Sports Tourer wohl: Er hat alle wichtigen Bedienelemente in Reichweite, die sich zudem intuitiv bedienen lassen und auch den Fahrer unaufdringlich unterstützen. Das alles geschieht in einem optisch gelungenen Ambiente, der Wagen legt außen wie innen einen optisch gelungenen Auftritt hin. **SBU**



Kammern feiern 20 Jahre Starterzentren

JUBILÄUM: Gründungsberatung setzt heute Fokus auf innovative Geschäftsmodelle und qualitativ hochwertige Gründungen.

VON ANDREAS SCHRÖDER

Seit Ende 2002 gibt es sie: Die Starterzentren der vier rheinland-pfälzischen Handwerkskammern und der Industrie- und Handelskammern bieten nun seit 20 Jahren eine einheitliche Anlaufstelle für Gründer, Unternehmensnachfolger und Gründungsinteressierte im Land. Die Starterzentren seien damit „der

Ursprung aller Gründungsinitiativen in Rheinland-Pfalz“, betonte Günter Jertz, Hauptgeschäftsführer der IHK für Rheinhausen. Bis heute, so die Träger, sei das Angebot bundesweit einzigartig.

Ende August trafen sich die Vertreter der Kammern und Starterzentren mit erfolgreichen Gründern in Mainz, um zwei Jahrzehnte erfolgreicher Gründungsberatung zu feiern. Wirtschaftsministerin Daniela Schmitt, deren Haus die Starterzentren unterstützt, war gekommen, um die Glückwünsche der Landesregierung zu überbringen: „Die Gründerzentren geben Grund zur Freude und sind das Ergebnis aktiver Gründungspolitik in Rheinland-Pfalz. Ich danke den Kammern für die erfolgreiche Arbeit der Starterzentren. Sie sind ein wesentliches Element der Gründungsberatung im Land und liefern den Jungunternehmern wichtige Informationen auch zu den Förder- und Unterstützungsprogrammen des Wirtschaftsministeriums“, so Schmitt.

Heute wie damals setze man sich „mit vereinten Kräften für

die Attraktivität des Gründungsstandorts“ ein, versprach Kurt Krautscheid, Sprecher der Arbeitsgemeinschaft der Handwerkskammern Rheinland-Pfalz und Präsident der Handwerkskammer Koblenz. Die oberste Priorität sei es, Gründungen kompetent zu gestalten und zu begleiten, so Krautscheid. Dazu hätten die Starterzentren in den vergangenen Jahrzehnten verschiedene Werkzeuge geschaffen. „Wir vom Handwerk lieben Werkzeuge. Eines davon ist die Meisterqualifikation, die nicht nur fachlich auf die Selbständigkeit vorbereitet. In dieser Fortbildung kommt der Unternehmensgründung und -führung eine hohe Bedeutung zu und unsere Berater machen als Dozenten fleißig Werbung für den Schritt in die Selbständigkeit.“

Heute gibt es in Rheinland-Pfalz 31 Starterzentren, die bei den IHKs und Handwerkskammern angesiedelt sind. Sie sind untereinander vernetzt und können auf die Unterstützung eines gut etablierten Netzwerks zurückgreifen, zu dem neben dem Wirtschaftsministerium auch



Erfolgreiche Gründer berichten im Rahmen der Feierlichkeiten von ihren Erfahrungen mit den Starterzentren.

die Investitions- und Strukturbank Rheinland-Pfalz, die Steuerberaterkammer und die Agentur für Arbeit gehören.

Natürlich habe sich die Arbeit der Starterzentren in den vergangenen 20 Jahren auch verändert, erinnert Anja Obermann, Geschäftsführerin der Arbeitsgemeinschaft der Hand-

werkskammern. Anfangs habe der Fokus auf Gründungen aus der Arbeitslosigkeit gelegen. Vor dem Hintergrund des heutigen Arbeitsmarkts seien solche Verlegenheitsgründungen selten geworden. „Heute sprechen wir von Chancengründungen mit einem Fokus auf innovative Geschäftsmodelle, auch im Handwerk“, so Obermann.



Kurt Krautscheid

LANDESREDAKTION

Anja Obermann
Dagobertstraße 2
55116 Mainz

Andreas Schröder
Tel: 0179 / 90 450 25
E-Mail: schroeder@handwerksblatt.de

Gründungen in RLP „auf Bergfahrt“

BERICHT: IHKs und Handwerkskammern legen Gründungsreport 2022 vor.



Beratungsgespräch beim Hörakustiker: Trotz der Krise fällt es Gründern in vielen Gewerken derzeit leicht, Kunden zu gewinnen.

Trotz der Coronakrise darf sich Rheinland-Pfalz über einen deutlichen Zuwachs an heimischen Unternehmen freuen. 2021 belief sich der Gründungssaldo im Land auf 5.932 zusätzliche Betriebe und ist damit das dritte Jahr infolge gestiegen. 33.596 Anmeldungen standen nur 27.664 Abmeldungen gegenüber. Das geht aus dem Gründungsreport 2022 der Arbeitsgemeinschaft der Industrie- und Handelskammern und der Arbeitsgemeinschaft der Handwerkskammern Rheinland-Pfalz hervor, der sich auf Zahlen des Statistischen Landesamts bezieht. Der Report wurde Ende August im Rahmen der Feierlichkeiten zum 20. Geburtstag der Starterzentren der Handwerkskammern und IHKs in Mainz vorgestellt.

Trotz aller Krisen sei das Interesse an unternehmerischer Verantwortung im Land ungebrochen, betonte Günter Jertz, Geschäftsführer der IHK für Rheinhausen. Nicht nur das Gründungssaldo, das sein Wachstum in den vergangenen Jahren nicht zuletzt einem seit 2013 kontinuierlichen Rückgang der Abmeldungen zu verdanken hat, sei 2021 gewachsen. Auch die absolute Anzahl der Gründungen im Land hat nach mehrjährigem Stillstand einen deutlichen Sprung nach oben gemacht. Von 2020 auf 2021 ist die Zahl der Gründungen um 2.265 oder 7,2 Prozent gestiegen. Das Gründungsklima sei wieder „auf Bergfahrt“, so Jertz.

Dass trotz des für Arbeitnehmer sehr günstigen Arbeitsmarkts viel gegründet wird, muss nicht

unbedingt ein Widerspruch sein, erläutert Anja Obermann, Geschäftsführerin der Arbeitsgemeinschaft der Handwerkskammern und Hauptgeschäftsführerin der Handwerkskammer Rheinhausen. Gerade im Handwerk führe der Fachkräftemangel dazu, dass Kunden auf Handwerksleistungen mitunter lange warten müssten. Junge Unternehmerinnen und Unternehmer, die in diesem Klima gründen, könnten sich nahezu sicher sein, dass sie schnelle an Kunden kommen. Die Sorge, ob es einem neuen Betrieb gelingen wird, einen Kundenstamm aufzubauen, spiele derzeit in vielen Gewerken keine Rolle. Das spiegelt sich auch in den Zahlen wieder: Mit 29 Prozent fanden die meisten Gründungen in der Gruppe „Handel, Instandhaltung und Reparatur“ statt.

Ein überraschender Trend in der Krise zeigt sich bei den Unternehmensnachfolgen: Wurden 2019 nur 34 Prozent aller Nachfolgen familienintern abgewickelt, waren es 2020 46 Prozent und 2021 54 Prozent. Anscheinend, so Anja Obermann, gewinne der Familienzusammenhalt in Krisenzeiten wieder an Bedeutung. 9.000 Unternehmen, so die Schätzung des Instituts für Mittelstandsforschung, suchen von 2022 bis 2026 einen Nachfolger. Jertz und Obermann kündigten daher an, dass sich ihre Häuser bis Ende des Jahres noch einmal eingehend mit dem Thema Nachfolge beschäftigen möchten und einen entsprechenden Report vorlegen werden. **AS**



Wie werden wir erfolgreich nachhaltig und nachhaltig erfolgreich?

Gemeinsam finden wir die Antworten für morgen.

Als größter Mittelstandsfinanzierer Deutschlands* helfen wir Ihnen, aus den großen Herausforderungen der Zukunft noch größere Chancen für Ihr Unternehmen zu machen. Lassen Sie sich beraten.
sparkasse.de/unternehmen

* Bezogen auf die Sparkassen-Finanzgruppe.



Weil's um mehr als Geld geht.



Seit 1935 fertigt Pasabahce Innovationen in ihrer schönsten Form

Lifestyle: „Mit einem Glas Menschen glücklich machen“

Glas ist nicht gleich Glas. Mit über 20.000 verschiedenen Produkten für Haushalt, Catering und Industrie fertigt ein türkisches Unternehmen automatisierte wie auch handgefertigte Glaswaren und gehört damit zu den beliebtesten Anbietern in diesem Segment. In einem Showroom in Düsseldorf sind die unterschiedlichen Gläser in allen Farben und Formen auf 300 Quadratmetern ausgestellt. Welche Innovationen die Gläser vereinen und welchen Einfluss Trinkgläser auf den Geschmack haben, erklärt ein Glasexperte.

Andreas Scherrens ist sicher: „Zu einhundert Prozent hat jeder Deutsche schon einmal aus einem Pasabahce Glas getrunken.“ Das Erkennungszeichen (Brand) sind zwei Tropfen auf dem Glasboden. Sie symbolisieren das flüssige Glas, das aus dem Ofen in die Form tropft. Das Alleinstellungsmerkmal ist, dass alle Glasarten, wie Soda-Lime, Borosilikat und Kristallin aus einer Hand geliefert werden können. Sogar filigranes, handgefertigtes Glas ist im Portfolio. Gegründet wurde das Unternehmen 1935 von Kemal Atatürk. Dem Gründer der Republik Türkei war es wichtig, dass das Land über eine eigene Glasproduktionsstätte verfügt. Heute gehört das Unternehmen mit Sitz in Istanbul zur Sisecam Gruppe, einem Produzenten unter anderem von Flach- und Verpackungsglas. Während an sechs Standorten weltweit maschinell Gläser produziert werden, konzentrieren sich rund sechshundert Mitarbeiter im türkischen Denizli auf die Herstellung feinsten handgefertigter Gläser.

Das Angebot der Formen und Innovationen ist groß. „Wir haben im Prinzip für jeden etwas.“ Das Angebot reicht vom einfachen Wasserglas über Latte Macchiato-

oder Teegläser bis hin zu von Designern entwickelten Gläsern für Wein, Bier oder Longdrinks. Zu den Gläsern gesellen sich Karaffen, Auflaufformen, kleine oder große Glaslocken für die Patisserie. Vor allem das Category Management bei Pasabahce ist in puncto Formenvielfalt ideenreich. Ob für Privathaushalt oder Gastronomie, sieht sich das Unternehmen in Sachen Finesse und Technik durchaus als Vorreiter.

„Bei der Entwicklung neuer Gläser werden immer die Kunden mit einbezogen,“ so der Vertriebsleiter „HORECA DACH“, ein gelungenes Innovations-Duo aus Ideenfindung und praktischer Umsetzung der Glasmeister. Zudem wird in einem eigenen Testlabor tagtäglich überlegt, wie die Gläser noch besser werden können. Hierzu gehören unter anderem Innovationen wie V-Block und Recyclingglas mit hoher Klarheit. Über eine andere technische Neuerung werden sich bestimmt alle freuen, die tagtäglich im Kundenverkehr Trinkgläser nutzen und dabei immer natürlich das eine oder andere Glas zu Bruch geht.

Unten: Blick in den Showroom in Düsseldorf. Dort wird die Glaswelt von Pasabahce dargestellt.



Foto: © Pasabahce Glas



Foto: © Pasabahce Glas



Zukunftsweisend: Die V-Block-Technologie ist ein ultra hygienisches Glas mit einer antimikrobiellen Beschichtung.

Die Serie „Stem Zero“ ist eine gehobene, handgefertigte Glasserie, die vor allem den Slogan „Beautifully Strong“ zum Ausdruck bringt. Das Lifestyleprodukt wird in einem speziellen Verfahren hergestellt. So sind die Gläser trotz ihrer zarten Form deutlich bruchstärker. „Stem Zero ist etwas für Weinliebhaber, ob privat oder in der Gastronomie. Es macht den Genuss zum Erlebnis“, sagt Andreas Scherrens. „Unser Anspruch ist es, mit unseren Gläsern Menschen glücklich zu machen.“

Was Andreas Scherrens aber wirklich am Herzen liegt, ist zu zeigen, welchen Einfluss Gläser auf den Geschmack haben. Der Experte weiß, dass jedes Getränk in einer passenden Form viel besser zur Geltung kommen kann als in einem, wie er sagt, „multipurpose“, also Mehrzweckglas. So spielt

zum Beispiel die Dicke des Mundrandes eine Rolle. Sie beeinflusst, an welcher Stelle ein Getränk auf die Geschmackssensoren trifft. Wer also einen gewissen Anspruch an ein Getränk hat, der sollte über das passende Glas nachdenken.

Aber wo anfangen? „Einfach ausprobieren“, lautet die schlichte Regel. Am besten ein Glas von 300 oder 400 Millilitern wählen. Es gibt Gläser, daraus kann ein Wein, ein schönes Pils oder ein Dirty Shirley getrunken werden. Besonders beliebt in der Bar-tender-Szene sind zum Beispiel die Gläser der Serie Timeless. Das Glas im Nostalgie-look eignet sich für Softdrinks ebenso wie für Longdrinks, Cocktails oder Highballs. Ein schöner Allrounder ist die Glasserie „Allegra“ mit einer modernen Rautenform. „Für ein easy drinking perfekt“, eignen sich

diese Gläser besonders, um Geschmacksunterschiede herauszufiltern. Sein Tipp: „Einfach mal das gleiche Getränk aus zwei oder drei verschiedenen Gläsern wie einem Tumbler oder einem Stielglas probieren.“ Er ist einmal mehr sicher: Genießer werden den Unterschied schmecken.

pasabahce.com

Oben: Auf den Geschmack gekommen. Wer gute Getränke schätzt, sollte auf die Wahl des passenden Glases achten.

Nachhaltigkeit

Glas ist nachhaltig. Anders als z.B. beim Porzellan können Gläser in einem Altglas-Container gesammelt und dann wieder in der Glasproduktion eingeschmolzen werden. Ein nicht zu unterschätzender Aspekt im Umgang mit vorhandenen Ressourcen.

Glas-Tester Anthony Sarpong

Sternkoch Anthony Sarpong hat in seinem Restaurant Anthony's Kitchen die Serie Timeless getestet. Auf seinem TikTok Kanal „anthonys.kitchen“ zeigt er, was in den zeitlosen Gläsern so alles an Überraschungen drin steckt.

© Farknot Architect - stock.adobe.com

NEU

Prüfungsvorbereitung: schnell und kompakt.

Mit der Sackmann - Digitalen Lernkartei

- überall flexibel einsetzbar mit App und Desktopversion,
- den eigenen Lernfortschritt abrufen,
- Kartei individuell durch eigene Lernkarten erweitern.

Fragen Sie sich ab und vertiefen Sie Ihr Wissen!

Mehr Informationen unter vh-buchshop.de/lernkarten oder 0211/390 98-27

Über 1000 Lernkarten für € 29,90

Über 500 Lernkarten für € 19,90

Avignon: Kultur, Natur und Lebensart

NACHHALTIG: Die Provence mit der Stadt der Päpste ist dank angenehmer Temperaturen und vieler Sehenswürdigkeiten ganzjährig eine Reise wert. Besonders erlebnisreich wird die Fahrt mit dem TGV Rhein-Rhone.

VON BRIGITTE KLEFISCH

Boarding bis zwei Minuten vor Abfahrt. Pünktlich setzt sich der Hochgeschwindigkeitszug TGV Rhein-Rhone um 13.55 Uhr vom Frankfurter Hauptbahnhof in Bewegung. Das Ziel: Avignon. Ehemals Stadt der Päpste, symbolisiert sie charmant die Lebensart Frankreichs. Die Reise geht über Lyon direkt in die größte Stadt der Provence. Nach acht Stunden erreichen wir unser Ziel: entspannt, ausgeruht und satt, dank einiger kulinarischer Highlights an Bord des Zuges.

Was zuerst auffällt, ist die imposante Stadtmauer. Sie umgibt die Altstadt Avignons. Deklarierter als UNESCO-Welterbe, gilt sie als eine der besterhaltenen Festungsmauern Europas. 4,3 Kilometer lang wurde sie 1355 von Pontifikat von Innozenz VI. erbaut. Vom Eingang Pont d'Avignon führt ein Weg zu einem hochgelegenen Garten des prächtigen Papstpalastes. Der Weg lohnt sich. Von hier gibt es einen eindrucksvollen Blick auf die Stadt und den Fluss Rhone.

Habemus papam! Die zwei Wörter, die in Rom die Wiederwahl eines neuen Papstes verkünden, stammen dieses Mal von einer italienischen Besucherin. Hingerissen von der Architektur des Papstpalastes mit seinen vier riesigen Türmen, steht sie an einem der großen Bogenfenster und erinnert mit ihrem fröhlichen Ruf an die große Zeit der Päpste in Frankreich. Die Wahl des französischen Bischofs von Avignon führte im 14. Jahrhundert in Italien zu heftigen Unruhen. Daher entschied Jacques Duèze unter seinem Namen Papst Johannes XXII sich unter den Schutz des französischen Königs zu stellen. 1334 ging er nach Avi-

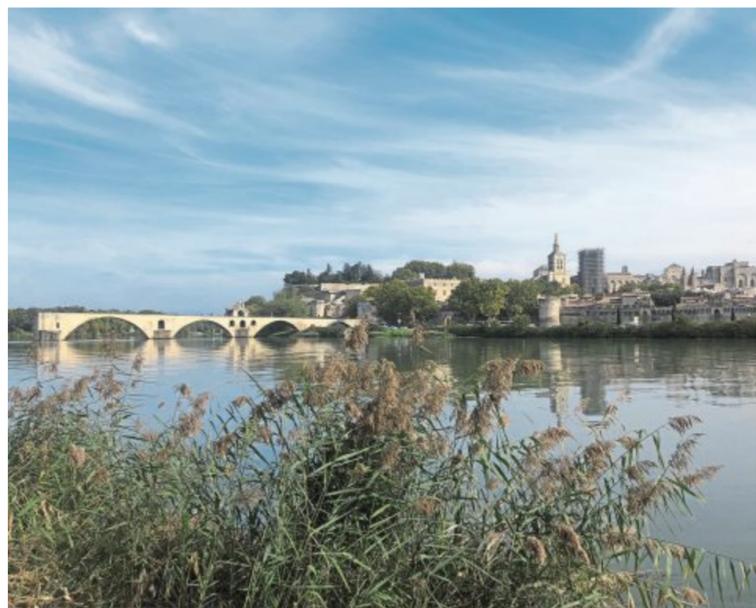


Foto: © D&B

Wahrzeichen der Stadt: der beeindruckende Papstpalast, die in aller Welt bekannte Brücke und das Theaterfestival ziehen Besucher magisch an.

gnon. 39 Jahre lang residierten neun Päpste in Avignon, bevor sie auf Empfehlung einer Frau wieder zurück nach Rom gehen sollten.

Zwanzig Jahre dauerte es, bis der Papstpalast im Herzen der Stadt am Place du Palais erbaut wurde. Heute erinnern Fresken und Mosaiken in zahlreichen Zimmern an die Pracht und den Prunk, die die Päpste in den ehrwürdigen Mauern des gotischen Bauwerks erlebt haben müssen. Vor allem die Privatgemächer der Päpste mit den wunderschönen Fresken des italienischen Künstlers Matteo Giovannetti geben einen Eindruck des damaligen kirchlichen Lebens wieder. Besonders schön ist ein Spaziergang durch den 2018 neu angelegten Garten. Der sogenannte „Verger Urbain V“ bildet jetzt mit dem „Jardin du Pape“ und dem „Jardin du Palais“ ein Triptychon unter dem Namen „Jardins du Palais des Papes“. Neben einer Pflanzenwelt, die der des 14. Jahrhunderts nachempfunden wurde, versorgt ein Wasserleitungsnetz aus der gleichen Zeit die mediterranen Pflanzen. Von den Gemächern der Kirchenmänner führte ein Weg direkt an diesen beschaulichen Ort.

Ein anschließender Spaziergang führt durch hübsche kleine Gassen, entlang zahl-



reicher Bistros und Restaurants. Vorbei an antiken Bauten tauchen in zahlreichen Fenstern der architektonischen Schönheiten immer wieder Bildnisse auf. Sie erinnern daran, dass in Avignon eines der größten Theaterfestivals Frankreichs stattfindet. 1947 von Jean Vilar gegründet, verwandelt sich Avignon im Juli zu einer einzigartigen

Bühne. Ein buntes Programm aus Theater, Zirkus und Konzerten lockt in der Festivalwoche unzählige Besucher in die Stadt. Appropos Musik. Das Kinderlied „Sur le pont d'Avignon“ erhielt durch Mireille Mathieu Weltruhm. Die Sängerin wurde tatsächlich 1946 in Avignon geboren. Zwar ist sie nur selten in der Stadt, doch mit ihrem Lied verweist sie für immer und ewig auf eines der größten Sehenswürdigkeiten Avignons: die Brücke Saint Bénézet.

Der Legende zufolge soll die Brücke im 12. Jahrhundert von dem Hirtenjungen Bénézet auf eine göttliche Anweisung hin erbaut worden sein. Einst verband sie die Rhone mit dem Mittelmeer. 900 Meter lang mit 22 Bögen, wurde das Bauwerk mehrmals vom Hochwasser der Rhone zerstört. Im 17. Jahrhundert wurde auf die Wiederherstellung verzichtet. Dennoch, mit nur noch vier Bögen und der Kapelle St. Nicolas, ist die ehemals technische Meisterleistung das Wahrzeichen der Stadt.

Bei einer Radtour mit Jerome Robins von South Spirit Bike zeigt sich das Umland von Avignon von seiner grünsten Seite. Ein vierzehn Kilometer langer Radweg auf der

Insel Barthelasse führt entlang grüner Wiesen sowie herrlicher Apfel- und Pfirsichplantagen. Die größte Flussinsel Europas ist bei Besuchern und Anwohnern ein beliebter Ort. Mit Blick auf den Papstpalast und die Brücke sind wir uns sicher: Avignon macht Spaß. Schnell ist der Entdeckergeist hellwach. Einfach entlang der gepflasterten Gassen laufen, eine Pause auf einer Terrasse in einem kleinen Bistro einlegen, vielleicht ein Glas Chateauf-du-Pape trinken, in den blauen Himmel der Provence schauen und den lieben Gott einen guten Mann sein lassen. Wo sonst, als hier in der Stadt der Päpste.

avignon-tourisme.com



SO NACHHALTIG IST AVIGNON

Fahrt mit dem Bus Nr. 5 nach Villeneuve-lès-Avignon von der Haltestelle Porte de l'Oulle. Die mittelalterliche Gemeinde liegt gegenüber des Rhoneufers, unterhalb der Höhenfestung Fort Saint-André. Wanderung rund um Villeneuve durch das Tal von der Abtei entlang eines antiken Kulturerbes. Jeden Samstag von 7 bis 13 Uhr findet hier einer der schönsten Trödelmärkte direkt vor dem Tourismusbüro statt. Mit musikalischer Begleitung lässt sich das bunte Treiben in einem der schönsten Cafés verfolgen. Buchung im Tourismusbüro Grand Avignon: grandavignon.fr

Fahrt mit dem Regionalzug vom Gare Centre nach L'Isle-sur-la-Sorgue. Der als „Venedig des Comtat“ bekannte Ort ist von Kanälen umgeben. Ein Ort, der im Rhythmus des Flusses lebt. Neben einem Spaziergang donnerstags und sonntags von 7 bis 13 Uhr über einen provenzalischen Markt mit seinem reichhaltigen Angebot kulinarischer Köstlichkeiten ist L'Isle-sur-la-Sorgue eine Hochburg des Antiquitätenhandels. Mit circa dreihundert Antiquitätenhändlern verteilt in zehn Antiquitätendörfern ist es das Paradies für alle Trödelmarkt-Fans. Schon immer im Sinne eines nachhaltigen Umgangs mit vorhandenen Dingen findet hier jährlich auch ein Upcycling-Festival statt. Im neuen Concept-Store Nouvel Vag werden scheinbare Abfallprodukte in neuwertige Liebhaberstücke verwandelt. Zahlreiche Bistros und Restaurants laden dazu ein, zwischen Krempel und Kunst einen unvergesslichen Tag zu erleben.

islesurlasorguetourisme.com
Upcyclingfestival.com
nouvelvag.com
provence-tourismus.de

INFO

Anreise:

Mit dem TGV ab Frankfurt in der 2. Klasse ab 39,90 Euro. In der ersten Klasse ab 49,90 Euro.

snct-connect.com/en-en/tgv

Übernachtung:

Hôtel de l'Horloge****
Place de l'Horloge,
1 Rue Félicien David - 84000 Avignon
T. +33 (0)4 90 16 42 00
hotel-avignon-horloge.com
hotel.horloge@hotels-ocre-azur.com
DZ pro Nacht ab 160 Euro

Fahrradverleih:

South Spirit Bike
54, rue du Limas - 84000 Avignon
T. +33 (0)6 75 54 21 88
southspiritbike.com
info@southspiritbike.com

Wein und Essen:

In einem Weinproben-Kurs lernen Sie die Weine des Rhonetales kennen. Im Anschluss kann im angrenzenden Restaurant zu Abend gegessen werden.
carredupalais.fr

Die Markthallen Les Halles d'Avignon sind ein Wahrzeichen der Stadt. Inmitten der Altstadt gelegen, befinden sie sich in einem modernen und grün bewachsenen Gebäude mit etwa 40 Ständen mit lokalen Produkten. Für ein köstliches Mittagessen kehren Sie ein im Restaurant Cuisine Centr'Halles bei Küchenchef Jon Chiri in bunten Rummel der Markthallen. Der aus Kalifornien stammende Koch hat mehrere Restaurants in Avignon. Ausgestattet mit einer kulinarischen Neugier, radelt er zwischen den Hügeln der Provence mit dem Fahrrad auf und ab, um Bauern, Winzer und Köche zu treffen.
avignon-leshalles.com
jonathanchiri.com

Weitere Adressen auf handwerksblatt.de/avignon

		6	2	4				
		3				2		
	6						7	
	3		8	4		1	9	2
5								
1			7	9	3			4
	7			8			6	
		6				3		
			1	3				

Im Zahlen- und Rätselfieber

SUDOKU: Zahlen können einen in die Verzweigung treiben oder Spaß machen. Die Zahlenrätsel namens Sudoku schaffen oft beides und bekamen mit dem 9. September den eigenen Ehrentag.

	1	7				3	5	
2			1		9			8
5				7				2
	7			4			8	
		5	6		8	4		
	4			9			1	
7				6				4
1			4		7			6
	6	3				8	7	

	2	8	3					6
3						2		9
	1				2			3
		3		1				8
			5		9			
5				3		9		
2			1					9
9	1							6
	4				5	3	7	

Das magische 9x9-Zahlenraster hat kein japaner, sondern – trotz des japanischen Namens – ein US-Amerikaner 1979 als „Number Places“ erfunden.

Times erstmals ein Sudoku veröffentlichte, begann der Siegeszug, und es ist heute aus Rätselheften und Kolumnen nicht mehr wegzudenken.

Das Rätsel ist ebenso einfach wie knifflig. Die neun Zahlen müssen so in das Dreier-Schema eingefügt werden, dass keine Zahl doppelt vorkommt. Je nach Schwere sind mehr oder weniger Zahlen vorgegeben. Logik ist hier gefragt, um auf die Lösung zu kommen. Weil das Spiel sich so hoher Beliebtheit erfreut, lag es nahe, auch einen Welttag des Sudoku einzuführen. Dafür setzte sich der Rätsel-Weltverband, der World Puzzle Federation (WPF), 2013 ein und kann seitdem jeden 9. September, in diesem Jahr der Erscheinungstag dieser Ausgabe, das Rätsel hochleben lassen.

Den Feiertag selbst hat das WPF mit Bedacht gewählt, ist es doch der neunte Tag des neunten Monats – besser kann man das 9x9-Raster nicht ehren. Das Datum bietet auch noch einen weiteren Vorteil: Der Feiertag funktioniert in jedem Kalender! **SBU**

			4	2				
7	1			3			4	6
4		8		7		5		9
2			8		9			5
	8						9	
9			6		3			2
8		7		6		3		4
6	5			9			1	7
			5					

4				9	8			6
					8			
3		7						9
9	4							
				3			1	
5	1				2			3
	1		8					
					7		5	1
2	5		1	3		7		

Erfunden hat es ein Amerikaner. Der 1989 verstorbene Howard Garns veröffentlichte in einer Rätselzeitschrift die Idee seines Zahlenrätsels. „Number Place“ nannte er 1979 seine Herausforderung, die Zahlen von 1 bis 9 in drei Reihen mit jeweils drei Kästen in einem 9x9 großen Raster so unterzubringen, dass keine doppelt erschien.

Das Spiel gelangte nach Japan, bekam da seinen heutigen Namen Sudoku, der sich aus dem Titel „S ji wa dokushin ni kagiru“ herausbildete, was wörtlich übersetzt nicht anderes heißt als: „Ziffern dürfen nur einmal vorkommen.“ Als 2004 die Londoner

	5			4				8
4			8		9			1
	6		5		7		2	3
3	1					2		7
5			9		1			
			2		4			5
8	3			5			7	4
	1	4					5	
		5		6	8	3		

MARKTPLATZ

VERKÄUFE

REGALE
neu & gebraucht
Palettenregale
Fachbodenregale
Kragarmregale
WWW.LUCHT-REGALE.DE
Telefon 02237 9290-0
E-Mail info@lucht-regale.de

Treppenstufen-Becker
Besuchen Sie uns auf unserer Homepage. Dort finden Sie unsere Preisliste.
Telefon 0 52 23 / 18 87 67
www.treppenstufen-becker.de

GESCHÄFTS-VERKÄUFE

ALTEINGESESSENE GLASEREI
– seit 1969 in 50126 Bergheim –
aus Altersgründen zu verkaufen.
Guter Kundenstamm und Fuhrpark.
Zuschriften über
Glasschiffer@t-online.de

ALTEINGESESSENER BETRIEB
für Rohr-Kanalreinigung
mit Sanierungsabteilung
im Köln-Bonner Raum – seit
über 20 Jahren auf dem Markt –
gesundheitsbedingt zu verkaufen,
evtl. auf Rentenbasis.
ab-wasser@gmx.net

Aus Altersgründen NACHFOLGER für eine
SCHREINEREI ab dem 01.03.2023 gesucht.
Die Schreinerei verfügt über eine
solide Stammkundenbasis, gute Maschinen-
ausstattung und einen Lackierraum.
SCHREINEREI H&H IN HILDEN
MOBIL 0179-7356782

KAUFGESUCHE

KAUFE
HOLZBEARBEITUNGS-
MASCHINEN
Komplette Firmenauflösung
Mail: singler@t-online.de
Telefon 0171-4686473

Kaufe
Gerüste - Schalungen - Container
Deckenstützen-Dokaträger-Schalttafeln
Bauwagen - Baubetriebe komplett
NRW Tel. 01 73 6902405

ANKAUF
VON GEBRAUCHTEN
HOLZBEARBEITUNGS-
MASCHINEN
KOMPLETTE
BETRIEBSAUFLÖSUNGEN
MSH
Telefon 023 06 - 94 14 85
Mail: info@msh-nrw.de
www.msh-nrw.de

Wir suchen ständig gebrauchte
Holzbearbeitungsmaschinen
MSH Maschinenhandel
& Service GmbH
Individuelle Beratung und Verkauf von
Neumaschinen – Komplette Betriebs-
auflösungen – Betriebs-Umzüge
Reparatur-Service mit Notdienst
Absaug- und Entsorgungstechnik
Über 100 gebrauchte Maschinen
ständig verfügbar – VDE- & Luftgeschwin-
digkeitsmessungen mit Ausdruck
Tel. 0 63 72/5 09 00-24
Fax 0 63 72/5 09 00-25
service@msh-homburg.de
www.msh-homburg.de

Layher-Blitz-Gerüst
gesucht!
Telefon 02 34/26 32 95
oder 01 71/7 55 90 23

Kaufe Ihre GmbH
Info! Tel. 0151/46464699
oder
dieter.von.stengel@me.com

KLEINE GERÜSTBAUFIRMA zu kaufen
gesucht, mit Layher-Gerüsten, Raum Südpfalz
Bei Interesse bitte unter E-Mail:
e.schmitt@schmitt-bau-gmbh-edenkoben.de
melden.

GESCHÄFTS-EMPFEHLUNGEN

WILTRATEC
Ihre Verkehrssicherungsexperten für
Vollsperrungen, halbseitige Sperrungen,
Halteverbotszonen, Umleitungen,
Verkehrsplanung/Genehmigungen
Baustellenabsicherungen
Tel: 0700.88116655 - Mobil: 0171.4903330
info@wiltratec.de - www.wiltratec.de

AUS- UND WEITERBILDUNG

Sachverständiger
Ausbildungs-Lehrgänge für die Bereiche
Bau-KFZ-EDV-
Bewertungs-Sachverständiger
Sachverständiger für Haustechnik
Bundesweite Schulungen / *Verbandsprüfung*
modal Sachverständigen Ausbildungszentrum
Tel. 021 53/4 09 84-0 - Fax 021 53/4 09 84-9
www.modal.de

HALLEN + GERÜSTBAU

TEPE SYSTEMHALLEN
Satteldachhalle Typ SD8 (Breite: 8,00m, Länge: 18,00m)
• Traufe 3,50m, Firsthöhe 3,90m
• mit Trapezblech, Farbe: AluZink
• incl. Schiebeter 3,00m x 3,20m
• feuerverzinkte Stahlkonstruktion
• incl. prüffähiger Baustatik
Aktionspreis € 23.800,-
ab Werk Buildern; excl. MwSt.
www.tepe-systemhallen.de - Tel. 0 25 90 - 93 96 40

CONTAINER
Alle Typen und Größen
neu und gebraucht
Seecontainer, Lagercontainer,
Bürocontainer, Kühlcontainer
Tel. 01805 / 266824
Fax 01805 / 266826
FINSTERWÄLDER
Hier könnte Ihre Anzeige stehen!
Beispiel: 30 mm, 1spaltig,
mit einer Zusatzfarbe € 159,-
Preis zzgl. MwSt.

Bei uns haben Anzeigen einen **KLEINEN PREIS**
und eine **große WIRKUNG!**

Die nächste Ausgabe
DEUTSCHES HANDWERKSBLATT
erscheint am
30. September 2022
Anzeigenschluss ist der
19. September 2022

GESCHÄFTS-ÜBERNAHMEN

Geschäftsübernahme:
Langjähriger Elektroinstallati-
onsbetrieb in Remscheid, aus
Altersgründen, abzugeben.
Telefon 02191 - 74442

GESCHÄFTS-VERBINDUNGEN

Ankauf von Holz- und
Metallbearbeitungsmaschinen
auch komplette Betriebsauflösungen
Fritz Ernst Maschinenhandel e.K.
Tel. 02378-8901510 u. 01 57-88201473
[maschinenhandel.fritz-ernst@t-online.de](mailto:mashinenhandel.fritz-ernst@t-online.de)

azubitest
Der kostenlose Online-Einstellungstest
Wie fit sind Ihre Bewerber?
18 kostenlose Tests
15 Fragen
20 Minuten Zeit
Vollständig aktualisiert
praxisorientierte Aufgabentypen zum:
Sozialverhalten, Sprachverständnis,
logischen Denken und mathematischen
Kenntnissen
Übersichtliche Darstellung der Ergebnisse
optimiert für alle Endgeräte
azubitest.online

Einfach, schnell und direkt
ein Marktplatz-Inserat
sichern!

Anzeigen rund um die Uhr aufgeben unter
www.handwerksblatt.de/marktplatz

Oder direkt bei Annette Lehmann:
☎ Telefon 0211/39098-75
lehmann@verlagsanstalt-handwerk.de

