



# Deutsches Handwerksblatt

AUSGABE DER HANDWERKSKAMMER RHEINHESSEN

Ihre  
Kfz-Versicherung  
ganz einfach  
unter ...

www.signal-iduna.de/kfz

SIGNAL IDUNA  
gut zu wissen

3283 Verlagsanstalt Handwerk GmbH, 40042 Düsseldorf,  
PF105162

Politik & Gesellschaft Seite 2

Interview: Zeit im Ausland ist für Azubis immer ein Gewinn

Betrieb Seite 10

Handwerk 4.0: Wie man WLAN im Betrieb optimal nutzt

Kammerseite 1

Probezeit für Azubis als Chance nutzen

Kammerseite 2

Kammer schlägt Kommune Arbeitsteilung vor

Freitag, 11. September 2020 Nr. 17

ZEITUNG FÜR HANDWERK, HANDEL UND GEWERBE IN DEUTSCHLAND

ISSN 1435-3830

## Ihre Zeitung jetzt auch digital!

**DIGITALPAPER:** Das DHB ist künftig auch auf Handy, Tablet oder PC lesbar – sogar mit mehr Inhalten!

Mit der Printausgabe und dem Internet-Angebot auf [handwerksblatt.de](http://handwerksblatt.de) ist das Deutsche Handwerksblatt (DHB) gut und modern aufgestellt. Eines aber fehlte bislang noch: eine digitale Version unserer Zeitung. Das ändert sich jetzt! Wir bringen die künftigen Ausgaben ins Internet. Betriebsinhaber können das DHB jetzt jederzeit auch online lesen. Und das Beste: Mit Maus-

klick oder Fingerwisch erscheint dann jeder Artikel sofort leicht lesbar auf dem Bildschirm – egal, ob auf kleinem Smartphone-Display, Tablet oder dem XXL-PC-Monitor. Langfristig heißt das für Sie: noch mehr Inhalte und noch mehr Service Ihrer Handwerkskammer-Zeitung! Näheres und weitere Details zur Anmeldung lesen Sie im Regionalteil.



## Kurzarbeitergeld fließt ein Jahr länger

**HILFE:** Die Regierungspartner haben sich darauf geeinigt, den Bezug von Kurzarbeitergeld zu verlängern. Es soll wegen der Corona-Pandemie bis Ende 2021 gezahlt werden.

Union und SPD haben sich darauf geeinigt, verschiedene Finanzhilfen, die wegen der Corona-Krise aufgelegt wurden, zu verlängern. Der wichtigste Beschluss betrifft den Bezug von Kurzarbeitergeld für Arbeitnehmer und Unternehmen. Die Zahlung wird um ein Jahr auf 24 Monate verlängert. Für Betriebe, die bis zum Ende des laufenden Jahres Kurzarbeit angemeldet haben, soll die Bezugsdauer der staatlichen Hilfe verlängert werden. Die Sozialbeiträge sollen bis Ende Juni des kommenden Jahres vollständig übernommen werden. Ab Juli bis Ende Dezember 2021 erstattet der Staat 50 Prozent der Beiträge. Betriebe müssen dafür bis zum 30. Juni des nächsten Jahres Kurzarbeit eingeführt haben. Außerdem haben die Koalitionspartner Beschlüsse zum Insolvenzrecht, Kinderkranken- und Pflegeunterstützungsgeld und zu den Überbrückungshilfen gefasst.

Das Handwerk begrüßt die Verlängerung des Kurzarbeitergeldes. Es sei in einer Wirtschaftskrise „das wirksamste Mittel, um Beschäftigung über die Krisenphase hinweg zu sichern“. Auch das Handwerk habe davon profitiert, wenn



Die Agentur für Arbeit zahlt das Kurzarbeitergeld als teilweisen Ersatz für den entfallenen Lohn.

auch die meisten Betriebe die staatliche Hilfe nur kurz in Anspruch genommen hätten, sagt Holger Schwannecke. „Richtigerweise wurden die bisherigen Regelungen nicht einfach nur verlängert. Mit der nun vereinbarten Abstufung wurde der Tatsache Rechnung getragen, dass die Lage der Betriebe mit weiter fortschrei-

tender Erholung differenzierter wird“, so der Generalsekretär des Zentralverbands des Deutschen Handwerks. Die gefundene Einigung gebe den Unternehmen Planungssicherheit und lege gleichzeitig einen Fahrplan zum Ausstieg aus den Corona-bedingten Sonderregelungen fest. **LO Lesen Sie mehr zum Thema auf Seite 4.**

## Ältere Mitarbeiter mehr wertschätzen

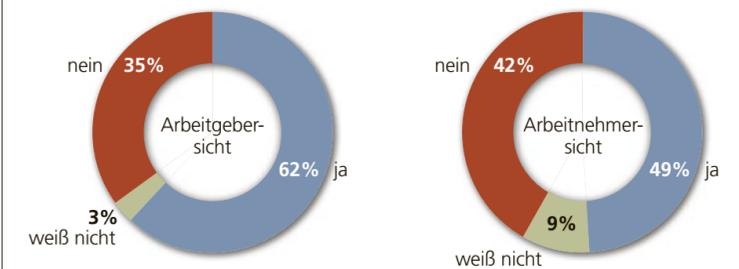
**UMFRAGE:** Es gibt Nachholbedarf beim Umgang mit älteren Mitarbeitern im Handwerk, so eine Umfrage der IKK classic.

30 oder 40 Jahre Betriebszugehörigkeit sind im Handwerk keine Seltenheit. In Zeiten des Fachkräftemangels wird es noch wichtiger, ältere Mitarbeiter samt deren Erfahrung lange zu halten. Aber fühlen die Älteren sich auch genug wertgeschätzt? Eine Umfrage durch das forsa-Institut im Auftrag der IKK classic zeigt ein unterschied-

liches Bild bei Betriebsinhabern und Mitarbeitern. So sehen eher die Arbeitnehmer Nachholbedarf bei der Wertschätzung und beim altersgerechten Einsatz älterer Kollegen. Die Voraussetzungen für Projekte zur besseren Integration sind im Handwerk gut: 82 Prozent der Arbeitnehmer finden ihr Betriebsklima angenehm. **KF**

### Werden ältere Mitarbeiter alters- und gesundheitsbedingt anders eingesetzt?

Arbeitnehmer beurteilen ihre Möglichkeiten skeptischer



Basis: 500 befragte Arbeitgeber; 524 befragte Arbeitnehmer

DHB-Grafik

Quelle: Arbeitgeber- und Arbeitnehmerbefragung, IKK Classic

Online auf  
[handwerksblatt.de](http://handwerksblatt.de)

**Marketing:** Straßenfeste und Tage der offenen Tür gehören normalerweise zum „Tag des Handwerks“. Aber was ist dieser Tage schon normal? Zum zehnten „Tag des Handwerks“ ist ein einzigartiges 24-Stunden-Video-Projekt geplant. Ab dem 19. September ist der Film auch bei uns zu sehen. Informieren Sie sich vorab über das Projekt. [handwerksblatt.de/dh2020](http://handwerksblatt.de/dh2020)

**Personal:** Es soll Handwerker geben, die kennen das Wort Fachkräftemangel nur aus den Nachrichten. Die können sich jedes Jahr aus einem Pool an Bewerbern ihre Azubis aussuchen. Wie machen die das? Tipps zum Aufbau einer Arbeitgebermarke und vieles mehr lesen Sie in unserem Themenspecial „So finden Sie gute Leute für Ihren Betrieb“. [handwerksblatt.de/fachkraefte](http://handwerksblatt.de/fachkraefte)

Ihr Kontakt zum  
Deutschen Handwerksblatt

**Telefon**  
Redaktion ..... 0211/3 90 98-47  
Anzeigenabteilung ..... 0211/3 90 98-62  
Vertrieb/Zustellung ..... 0211/3 90 98-20  
**Fax**  
Redaktion ..... 0211/3 90 98-39  
Anzeigen ..... 0211/30 70 70  
**E-Mail**  
Redaktion: [info@handwerksblatt.de](mailto:info@handwerksblatt.de)  
Anzeigen: [zerbe@verlagsanstalt-handwerk.de](mailto:zerbe@verlagsanstalt-handwerk.de)

Online auf  
[hwk.de](http://hwk.de)

**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**

**DAS HANDWERK**  
DIE WIRTSCHAFTSMACHT VON NEBENAN.

## INTERVIEW

# Auslandspraktikum kann eine unglaubliche Bereicherung sein“

Junge Menschen müssen die europäischen Werte selbst erfahren. Deshalb setzt sich die KMK-Präsidentin Stefanie Hubig dafür ein, dass auch Azubis einige Zeit im Ausland verbringen können.

Anfang 2020 hat Rheinland-Pfalz turnusgemäß die Präsidentschaft der Kultusministerkonferenz (KMK) übernommen. Bildungsmi-  
nisterin Dr. Stefanie Hubig hat ihre Amtszeit unter das Motto „Europa – (er)leben und gestalten“ gestellt. Im Gespräch mit unserer Redaktion erklärt sie, wie auch Auslandsaufenthalte in der beruflichen Bildung dazu beitragen können, die europäischen Ideale erfahrbar zu machen.

**DHB:** Frau Hubig, wie sahen Ihre ersten Auslandserfahrungen aus?

**Hubig:** Anfang der 80er-Jahre war ich als 14- beziehungsweise 15-Jährige für einige Wochen in Frankreich und in Großbritannien. Als Deutsche, mit dem Wissen um unsere Vergangenheit, war das nicht immer einfach. Inzwischen hat sich das für unsere jungen Leute heute glücklicherweise verändert. Dass wir die lang gehegten Vorurteile und Stereotypen in Europa überwunden haben, macht mich sehr dankbar.

Heutzutage nehmen viele Kinder, Jugendliche und junge Erwachsene den Wohlstand und das friedliche Zusammenleben als etwas Selbstverständliches wahr. Damit laufen wir aber Gefahr, dass sie den Wert dessen, was sie haben, nicht mehr zu schätzen wissen. Mir ist es wichtig, diesen Wert erfahrbar zu machen. Sie sollen erleben, dass die Jugendlichen in Frankreich oder Großbritannien die gleichen Interessen, aber auch die gleichen Probleme wie sie haben. Diese Erfahrung kann man allerdings nur machen, indem man in andere Länder reist, dort auf Menschen seines Alters zugeht und Freundschaften schließt.

**DHB:** Ist das der Grund dafür, dass Sie als Motto Ihrer KMK-Präsidentschaft „Europa – (er)leben und gestalten“ gewählt haben?

**Hubig:** Teilweise: Ich habe schon im Januar 2019 eine Regierungserklärung zur Demokratiebildung gemacht. Dazu gehören drei Teile: Die Erinnerung, also der Umgang mit der eigenen Geschichte; die Gegenwart, dazu zählt Demokratie in der Schule leben und lernen; und die Zukunft – unsere Zukunft ist Europa.

Im Rahmen der rheinland-pfälzischen KMK-Präsidentschaft überarbeiten wir die Richtlinie zur Europa-Bildung. Wir müssen uns davon lösen, Europa immer nur mit Bürokratie gleichzusetzen. Europa ist eine Gemeinschaft, die uns alle mit ihrer Vielfalt an Sprachen und Kulturen bereichert. Um das zu vermitteln, brauchen wir aber Menschen, die sich und andere für die europäischen Ideale begeistern können.

**DHB:** Konnten Sie während Ihrer Schulzeit oder Ihres Jurastudiums selbst einige Zeit im Ausland verbringen?

**Hubig:** Leider bin ich nie längere Zeit im Ausland gewesen. Ich wollte schnell studieren, und nach dem Abschluss hat es sich nicht ergeben. Deshalb ermuntere ich junge Menschen dazu, dass sie diese Chance mindestens für einige Monate während der Ausbildung oder für ein Semester während des Studiums ergreifen. Ich denke, dass es eine unglaubliche Bereicherung für sie ist. Deshalb will ich jetzt auch allen jungen Menschen, die ihre Auslandserfahrung aufgrund der Corona-Pandemie aktuell nicht machen können, gerne sagen: Aufgeschoben ist nicht aufgehoben! Ihr werdet eine andere Gelegenheit dazu finden.

**DHB:** 2013 hat der Deutsche Bundestag das Ziel formuliert, dass bis 2020 mindestens 10 Prozent der Auszubildenden eine Auslandserfahrung ermöglicht wird. Zuletzt lag die Quote bei etwas mehr als fünf Prozent. Wie erklären Sie sich die Lücke?

**Hubig:** Ich glaube, dass es immer noch nicht Usus bei den Firmen ist, einen Azubi ins Ausland zu entsenden. Es müsste selbstverständlicher werden, so wie im Studium. Deshalb müssen wir dafür werben und unseren Azubis wie unseren Ausbildungsbetrieben erklären, wie stark beide Parteien von einem Auslandsaufenthalt profitieren können – und die Strukturen weiter schaffen.



**Ich glaube, dass es immer noch nicht Usus bei den Firmen ist, einen Azubi ins Ausland zu entsenden.**

**DR. STEFANIE HUBIG**  
PRÄSIDENTIN DER  
KULTUSMINISTERKONFERENZ

sprechen, ist das hilfreicher als ein einstündiger Fachvortrag von Herrn X oder Frau Y. Und es zeigt: Wenn sie es sich zutrauen, dann können andere es auch.

**DHB:** Die Mittel für das EU-Förderprogramm Erasmus+ sollen für den Zeitraum 2021 bis 2027 deutlich erhöht werden. Ist es alleine damit getan, mehr Geld für die Mobilität junger Menschen bereitzustellen?

**Hubig:** Das reicht natürlich nicht aus. Von den berufsbildenden Schulen hören wir etwa, dass die Antragstellung sehr kompliziert ist. Das ist eine Zwickmühle. Bei den Projekten von Erasmus+ geht es um viel Geld. Deshalb kann man auch verstehen, dass es ein entsprechendes Antragsverfahren geben muss. Dieses muss aber so gestaltet sein, dass man die Anträge auch unkompliziert stellen kann. Unser Ziel ist, den Schülerinnen und Schülern Auslands-

tiger Punkt bei den Brexit-Verhandlungen sein wird. Mein persönlicher Wunsch wäre, dass Großbritannien weiterhin daran teilnimmt und deutsche Schüler, Auszubildende und Studierende dort auch in Zukunft ihren Auslandsaufenthalt verbringen können.

**DHB:** Einer unserer wichtigsten Handelspartner und politischen Verbündeten in Europa ist als Zielland dagegen nicht sonderlich attraktiv. Vergleichsweise wenige Azubis verbringen einen Auslandsaufenthalt im Rahmen von Erasmus+ in Frankreich. Warum ist das so?

**Hubig:** Rheinland-Pfalz hat traditionell sehr intensive Beziehungen zu Frankreich, was natürlich daran liegt, dass wir direkt an Frankreich grenzen. Grundsätzlich vermute ich, dass es bei vielen Jugendlichen aber an der sprachlichen Barriere liegt. Sie trauen sich den Auslandsaufenthalt nicht

Ansonsten kann ich nur aus eigener Erfahrung sprechen: Meine Schwester hatte immer französische Austauschschülerinnen zu Gast. Dadurch bin auch ich Frankreich nähergekommen. Die Beziehungen zwischen zwei Ländern funktionieren immer über einzelne Begegnungen. Sobald man einen ersten Kontakt geknüpft hat, wird es in der Regel zum Selbstläufer.

**DHB:** Was daraus wird, wenn eine Freundschaft über viele Jahre gepflegt wird, haben Sie ja gerade erlebt ...

**Hubig:** Das stimmt. Zwei Mitarbeiter meines Hauses haben vom französischen Konsulat einen Orden verliehen bekommen. Der eine stammt aus einer deutsch-französischen Familie. Er ist schon als Kind immer mit nach Frankreich gefahren. Dort gab es diese schönen Familienfeste an langen Tafeln. Er hat zu mir gesagt: „Meine Großväter sind dafür geehrt worden, dass sie im Zweiten Weltkrieg ihre nationalen Interessen vertreten haben. Ich bin der Erste in meiner Familie, der für die Freundschaft zwischen beiden Völkern ausgezeichnet wird.“

Das finde ich unglaublich schön. Es zeigt, wie wir uns entwickelt haben – weg von den nationalen Interessen, hin zu diesem Demokratie- und Friedensprojekt. Diese Entwicklung dürfen wir aber nicht zurückdrehen. Inzwischen ist es völlig selbstverständlich, dass wir uns innerhalb der europäischen Grenzen frei bewegen. Während der Flüchtlings- und Corona-Krise haben uns die Grenzkontrollen vor Augen geführt, dass diese Freiheit aber alles andere als selbstverständlich ist. Wenn junge Menschen merken, dass etwas nicht normal ist, fangen sie auch an, sich dafür zu interessieren.

**DHB:** Gibt es in Rheinland-Pfalz denn auch ein Angebot für Auszubildende, die nach Frankreich möchten?

**Hubig:** Ja, seit ungefähr zwei Jahren haben wir das Programm „AzubiBac-Pro“. Es richtet sich an betriebliche Auszubildende aus Deutschland und Frankreich. Sie können mehrere Monate in einem Betrieb des Nachbarlandes verbringen und sich zertifizieren lassen, dass sie sich spezielle berufliche Sprachkenntnisse angeeignet haben. Es ließe sich sehr gut in die Ausbildung integrieren, aber wir werden nicht gerade von Anträgen überhäuft.

**DHB:** Von jungen Handwerkern, die an einem Austausch teilgenommen haben, hört man oft, dass die Sprachkenntnisse gar nicht so entscheidend waren. Man lernt, indem man sich gegenseitig etwas zeigt. Notfalls helfen ein paar Brocken Englisch oder der Google-Übersetzer. Müsste man diese Botschaft nicht mehr nach draußen tragen: Habt Mut!

**Hubig:** Genau. Die Berufsbildende Schule 1 in Mainz beispielsweise fährt regelmäßig mit einer Gruppe von Auszubildenden nach Polen. Da sprechen die wenigsten die Sprache des anderen, aber alle improvisieren und das schweiß zusammen. Am Ende kehren die Azubis hellauf begeistert nach Deutschland zurück und berichten davon, wie toll es war.

**DHB:** Im Ranking der Bundesländer, die junge Menschen aus der beruflichen Bildung über Erasmus+ ins Ausland entsenden, liegt Rheinland-Pfalz mit einer Quote von 2,1 Prozent auf Platz 12. Wie bewerten Sie das?

**Hubig:** Offenbar müssen wir noch stärker an sie appellieren, ins Ausland zu gehen. Die jungen Leute werden häufig schon sehr früh mit der Schule fertig. Danach eröffnen sich viele Möglichkeiten – sei es zunächst im Rahmen von Work and Travel oder eines Freiwilligen Sozialen Jahres, später in der Ausbildung oder im Studium. Ich kann alle immer nur dazu animieren, Erfahrungen im Ausland zu sammeln. Das vergisst man sein ganzes Leben nicht und es bereichert einen persönlich und beruflich.

DAS INTERVIEW FÜHRTE BERND LORENZ.



Die derzeitige Präsidentin der Kultusministerkonferenz, die rheinland-pfälzische Bildungsministerin Dr. Stefanie Hubig, appelliert an Auszubildende, dass auch sie vermehrt berufliche und persönliche Erfahrungen im Ausland sammeln sollen.

**DHB:** Wie lässt sich mehr Interesse für einen Auslandsaufenthalt wecken?

**Hubig:** Zum einen über die Mobilitätsberaterinnen und Mobilitätsberater bei den Kammern. Sie beraten und unterstützen die Ausbildungsverantwortlichen und die Auszubildenden. Den Betrieben müsste man noch schmackhafter machen, dass ein Praktikum im Ausland einen jungen Menschen bereichert. Und den jungen Menschen müssen wir Mut machen, wir müssen ihnen Zuversicht zusprechen. Hier könnten Gleichaltrige helfen.

**DHB:** Sie spielen auf die EuroApprentice an – also Auszubildende, die anderen jungen Menschen von ihrem Auslandspraktikum berichten und sie anregen sollen, selbst für einige Zeit ins Ausland zu gehen. Was halten Sie von diesem Ansatz?

**Hubig:** Ich finde ihn super. Wenn junge Menschen auf Augenhöhe miteinander

aufenthalte zu ermöglichen. Deshalb will die Kultusministerkonferenz das Verfahren vereinfachen und den Schulen möglichst viele Hilfestellungen geben.

**DHB:** Zuletzt wurden knapp 17.000 Auslandsaufenthalte von Lernenden der beruflichen Bildung in Deutschland gezählt. Etwas mehr als 40 Prozent von ihnen haben als Ziel Großbritannien gewählt. Befürchten Sie ab 2021 durch den EU-Austritt der Briten einen Rückschlag für den deutschen Part des Programms Erasmus+?

**Hubig:** Ich bedauere es sehr, dass Großbritannien aus der EU ausscheidet. Viele junge Briten haben sich jedoch für den Verbleib ausgesprochen. Ihnen sollten wir nicht die Botschaft vermitteln „Jetzt seid ihr weg, Pech gehabt!“, sondern weiterhin einen engen Austausch pflegen. Ich gehe davon aus, dass die Teilnahme an Erasmus+ ein wich-

zu, weil sie vielleicht nicht so sicher im Französischen sind. Im Englischen ist das bei vielen anders, auch weil sie in ihrem Alltag durch englischsprachige Serien oder Musik geprägt sind.

Letztendlich ist es wichtig, dass Deutsche und Franzosen die Sprache des jeweiligen Nachbarlandes beherrschen. Ich bin froh, dass Emmanuel Macron zu Beginn seiner Präsidentschaft entschieden hat, dass Deutsch wieder an den Schulen in Frankreich gelehrt wird. In Rheinland-Pfalz legen wir ebenfalls sehr viel Wert darauf, dass Französisch möglichst früh vermittelt wird. Wir beginnen damit bereits in den Kitas, vor allem entlang der Grenze in der Pfalz. Beim Programm „Lerne die Sprache des Nachbarn“ lernen die Kinder Französisch und die französische Kultur kennen. Dieses Programm gibt es auch im grenznahen Gebiet in Frankreich.

# Zulassungsstau: Frust bei Kfz-Händlern

**KFZ-GEWERBE:** Autohändler und ihre Kunden warten in Großstädten vier Wochen oder länger auf die Fahrzeugzulassung. Der Bearbeitungsstau belastet die Autohändler. Und nicht nur der finanzielle Schaden sei enorm.

VON KIRSTEN FREUND

Bei der Kfz-Zulassungsstelle Köln warten Autohändler und ihre Kunden bis zu vier Wochen auf die Fahrzeugzulassung. In anderen Großstädten sieht es nicht besser aus. In Berlin berichten Händler sogar von bis zu acht Wochen Wartezeit. Durch die Corona-Einschränkungen gibt es einen enormen Bearbeitungsstau in den Zulassungsstellen. Tausende Neu- und Gebrauchtwagen stehen bei den Händlern und können nicht an die Kunden übergeben werden. „Eine derart abwegige Situation habe ich noch nicht erlebt“, berichtet Klaus Efting, Geschäftsführer der R & S Mobile GmbH & Co. KG in Köln. Das Geschäft ziehe erfreulicherweise langsam wieder an. „Aber das Behördenchaos hängt wie ein Damoklesschwert über dem Automobilhandel. Verkaufte Fahrzeuge, die nicht zugelassen werden, binden Kapital in Millionenhöhe, das wir dringend für das wirtschaftliche Überleben benötigen“, so der Vorstand der Kfz-Innung Köln. Dazu komme, dass der Hersteller die Marge kürzt, wenn der Händler die vereinbarten Monatsziele nicht erreicht. „Das kostet uns dann richtig Geld.“

So wie Klaus Efting geht es Autohändlern bundesweit. Die Branche macht jetzt ihrem Ärger Luft. Der

Verband der Automobilindustrie, der Verband der Internationalen Kraftfahrzeughersteller und der Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe haben in einer gemeinsamen Erklärung vom 24. August die Bundesländer und Kommunen aufgerufen, „kurzfristig und entschlossen“ gegenzusteuern. Unter anderem sollte jetzt schnell und umfassend das digitale Zulassungsverfahren „i-Kfz“ eingeführt werden. Und zwar flächendeckend. Die rechtlichen Voraussetzungen für Online-Zulassungen sind durch die Bundesregierung schon im Oktober 2019 geschaffen worden. In vielen Zulassungsstellen sind sie aber bis heute nicht nutzbar. Entweder sind sie noch gar nicht vorhanden oder für Kunden nicht auffindbar, arbeiten fehlerhaft oder es ist ein vollständiger Zulassungsprozess online nicht möglich, kritisieren die Verbände.

Die Kfz-Innung Köln hat einen offenen Brief an Oberbürgermeisterin Henriette Reker verfasst. Sie fordert Reker darin auf, das Thema zur Chefsache zu machen. „Die durch die Behörde verursachten Probleme treffen das Kfz-Gewerbe mitten in einer Zeit, in der die Betriebe auf eine Erholung der wirtschaftlichen Lage angewiesen sind“, erklärt Obermeister Rolf Mauss. Für Kfz-Unternehmer bedeuten die

langen Wartezeiten „ein wirtschaftliches Desaster“. Sie bekommen ihr Geld vom Kunden nämlich erst, wenn die Fahrzeuge auch zugelassen sind. Das seien allein in einem Innungsbezirk Millionenbeträge, die die Händler dann zwischenfinanzieren müssen, so Mauss.

Die Innung hat im August zwölf Kölner Kfz-Händler befragt. Insgesamt vertritt sie über 180 Un-



Neues Auto gekauft und dann steht es wochenlang beim Händler? Das sorgt auch bei Kunden für lange Gesichter.

ternehmen, vom großen Autohaus bis hin zur kleinen freien Werkstatt. Zum Zeitpunkt der Blitzumfrage warteten allein in den zwölf befragten Autohäusern 220 Pkw, 43 Nutzfahrzeuge und 16 sonstige Fahrzeuge, also Wohnmobile oder Motorräder, auf die Zulassung. Durch den Rückstand seien insgesamt über 7,7 Millionen Euro Kapital allein in den zwölf befragten Un-

ternehmen gebunden. Die Händler beklagen aber nicht nur die finanziellen Einbußen und die mangelnde Planungssicherheit, sie befürchten auch einen Imageschaden, denn die Kunden reagieren auf die langen Wartezeiten oft richtig verärgert. Kein Wunder. „Die Händler können den Kunden nicht erklären, weshalb sie etliche Wochen warten sollen, bis sie ihr fahrbereites

Fahrzeug endlich nutzen können“, sagt der Präsident des Zentralverbandes des Kfz-Gewerbes Jürgen Karpinski. Das bestätigt Klaus Efting: „Unsere Kunden könnten sich gegebenenfalls auf eine Wartezeit einlassen, wenn ein verlässliches Zulassungsdatum gewährleistet werden könnte. Aber selbst dazu sind die Zulassungsstellen nicht in der Lage.“

## Handwerksblatt steigt bei WorldSkills Germany ein

**BILDUNG:** Das Deutsche Handwerksblatt ist neues Mitglied von WorldSkills Germany. Ziel der Zusammenarbeit ist es, die Erfolge junger, talentierter Handwerker öffentlich noch bekannter zu machen.

Die berufliche Bildung liegt uns am Herzen. Deshalb begleiten wir die deutsche Berufe-Nationalmannschaft schon seit langem und berichten über die Erfolge junger, talentierter Handwerker bei den Euro- und WorldSkills. Nun wollen wir die Zusammenarbeit weiter intensivieren“, begründet Chefredakteur Stefan Bühren das Engagement des reichweitenstarken Handwerksmediums. Neben der Zeitung und dem Magazin ist das Deutsche Handwerksblatt digital mit einem eigenen Internetauftritt sowie auf den Social-Media-Kanälen Twitter und Facebook aktiv. Darüber hinaus werden über die Aktion „Germany's Power People“ charismatische Handwerkerinnen und Handwerker für ein Kalender-Shooting gecastet und aus den Kalendermodells Miss und Mister Handwerk gekürt. „Ich würde mich freuen, wenn wir bald eine Miss und einen Mister Handwerk präsentieren könnten, die erfolgreich an den Euro- oder WorldSkills teilgenommen haben“,

gibt Chefredakteur Stefan Bühren als Ziel aus.

Der Geschäftsführer von WorldSkills Germany e. V., Hubert Romer, heißt den neuen starken Medienpartner willkommen. „Die Zusammenarbeit mit dem Handwerksblatt ist seit vielen Jahren immer sehr gut und fruchtbar. Wir freuen uns sehr, dass mit der Mitgliedschaft diese besondere Partnerschaft auch nach außen stärker sichtbar wird. Das Handwerk ist eine tragende Säule bei unseren internationalen Erfolgen. Die Zusammenarbeit wird helfen, diese Erfolge zukünftig noch mehr ausbauen zu können und in der Öffentlichkeit zu kommunizieren.“

Als nächstes internationales Event stehen vom 6. bis 10. Januar 2021 die EuroSkills in Graz (Österreich) an. Der Veranstalter, die EuroSkills 2020 GmbH, rechnet damit, dass mehr als 600 junge Fachkräfte aus ganz Europa um den Europameistertitel in den rund 45 unterschiedlichen Berufen kämpfen werden. **LOR**

# JEDER IST SEINES KLICKES SCHMIED.

Mit dem Förderprogramm „Digital Jetzt“ machen Sie Ihr Team fit für die digitale Zukunft.

**JETZT BEANTRAGEN!**

[bmwi.de/digital-jetzt](https://bmwi.de/digital-jetzt)



Bundesministerium  
für Wirtschaft  
und Energie



Investitionen von heute.  
Erfolg von morgen.

# Krisenangepasste Unterstützung

**CORONA:** Union und SPD haben sich auf verschiedene Maßnahmen geeinigt, um die wirtschaftlichen Folgen abzufedern.

VON LARS OTTEN

Es hat lange Verhandlungen gebraucht, bis sich die Regierungspartner einig waren. Erst nach einer achtstündigen Sitzung kamen Union und SPD auf einen gemeinsamen Nenner. Beschlossen haben sie die Verlängerung verschiedener Maßnahmen, die die Folgen der Corona-Pandemie abfedern sollen. Das Kurzarbeitergeld soll nun 24 statt nur zwölf Monate fließen, wenn Betriebe bis zum Ende des Jahres Kurzarbeit angemeldet haben. Bis Mitte nächsten Jahres werden die Sozialbeiträge vollständig übernommen, ab Juli 2021 nur noch 50 Prozent, wenn Betriebe bis Ende Juni 2021 Kurzarbeit eingeführt haben.

Statt 60 beziehungsweise 67 Prozent (für Arbeitnehmer mit Kindern) sollen weiterhin 70 oder 77 Prozent ab dem vierten Bezugsmonat des Kurzarbeitergelds und 80 oder 87 Prozent ab dem siebten Bezugsmonat erstattet werden. Die erhöhten Bezüge sollen auch bis Ende 2021 ausbezahlt werden – für alle, die bis zum 31. März des nächsten Jahres Anspruch auf Kurzarbeitergeld haben. Der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) begrüßt die Maßnahme. Es sei das wirksamste Mittel, um Beschäftigung über die Krisenphase hinweg zu sichern, sagt ZDH-Generalsekretär Holger Schwannecke.

Die coronabedingten Lockerungen im Insolvenzrecht laufen ebenfalls länger als ursprünglich geplant, nämlich bis zum Ende dieses Jahres. Ursprünglich sollten sie Ende September auslaufen. Unternehmen müssen bis dahin unter bestimmten Voraussetzungen nicht innerhalb von drei Wochen einen Insolvenzantrag stellen. „Mit Blick auf die nach wie vor nicht absehbare Entwicklung der Pandemie und ihrer wirtschaftlichen Folgen ist es durchaus konsequent, dass die Aussetzung der Insolvenzantragspflicht verlängert wird“, so Schwannecke. Denn die ausbleibenden Investitionen und Aufträge des ersten Halbjahrs machten sich bei vielen Betrieben erst im Laufe des zweiten Halbjahrs in den Auftragsbüchern bemerkbar.



**Für Elternpaare soll es Kinderkrankengeld für fünf zusätzliche Tage geben.**

Die Beschlüsse der Koalition betreffen auch das Kinderkranken- und das Pflegeunterstützungsgeld: Gesetzlich Versicherte können wegen der Corona-Pandemie mehr Krankentage zur Betreuung ihrer Kinder anmelden – für Elternpaare soll es Kinderkrankengeld für fünf zusätzliche Tage geben, für Alleinerziehende zehn Tage. Wer wegen der Corona-Krise Angehörige pflegen muss, kann dafür 20 Arbeitstage einsetzen, Pflegeunterstützungsgeld gibt es in diesem Fall auch für 20 Tage.

#### Überbrückungshilfen laufen länger

Das ursprünglich bis Ende August befristete Programm der Überbrückungshilfen soll

nun bis zum Ende des Jahres weiterlaufen. Betriebe, die ihren Geschäftsbetrieb wegen der Corona-Pandemie einstellen oder stark einschränken mussten, erhalten mit der Überbrückungshilfe direkte Zuschüsse zu ihren betrieblichen Fixkosten. Die Höhe der Überbrückungshilfe richtet sich nach der Höhe der Fixkosten und dem Ausmaß des erlittenen Umsatzrückgangs. Die maximale Höhe beträgt 50.000 Euro pro Monat für maximal sieben Monate.

Es sei „sachgerecht und angemessen“, die Überbrückungshilfen zu verlängern, erklärt der ZDH-Generalsekretär. „Das ermöglicht eine dem Krisenverlauf angepasste Unterstützung auch der Branchen, die bislang

noch vorhandene Auftragsbestände abarbeiten konnten, bei denen aber wegen ausbleibender neuer Aufträge erst in den kommenden Monaten die Corona-Folgen deutlich spürbar werden könnten.“ Allerdings sehe das Handwerk weiteren Handlungsbedarf. Schwannecke: „Zum einen ist es erforderlich, dass der KfW-Schnellkredit auch für kleine Unternehmen mit bis zu zehn Beschäftigten zugänglich gemacht wird.“ Andererseits benötige gerade auch der Mittelstand Instrumente, die seine Eigenkapitalbasis stärken. „Hier können und sollten die Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften eine wichtige Rolle spielen.“ [otten@handwerksblatt.de](mailto:otten@handwerksblatt.de)

# Schneller planen und bauen

**INFRASTRUKTUR:** Das Bundeskabinett hat den Entwurf für das Investitionsbeschleunigungsgesetz beschlossen. Er basiert auf einem Beschluss des Koalitionsausschusses. Planen und Bauen soll damit beschleunigt werden.



Klimafreundliche Mobilität ist ein Ziel des beschlossenen Gesetzentwurfs.

Bahnsteige barrierefrei machen oder Schallschutzwände errichten. Wir beschleunigen Genehmigungen, verkürzen Gerichtsverfahren, sorgen für schnelleres Baurecht, entschlacken die Verfahren.“

Das Handwerk begrüßt den Beschluss der Bundesregierung: „Es ist wichtig und richtig, dass mit dem vorliegenden Entwurf die Ansätze der bisherigen Beschleunigungsgesetze weitergeführt und auf zusätzliche Bereiche ausdehnt werden. Insbesondere die Straffung von gerichtlichen Verfahren ist zu unterstützen“, sagt Holger Schwannecke, Generalsekretär des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks. Er schlägt vor, zu prüfen, ob das Gesetz auch noch auf weitere wichtige Infrastrukturvorhaben ausgedehnt werden kann, um möglichst schnell Rechtssicherheit zu schaffen. „Auch die verstärkte Abwicklung der Planungs- und Beteiligungsverfahren über digitale Wege ist ein wichtiger Schritt, um die Effizienz zu steigern und um die Abwicklung von Verfahren zu beschleunigen.“

#### Stabiler Baubereich ist wichtig

Es sei wichtig, besonders mit Blick auf die Corona-Pandemie und ihre Folgen, einen stabilen Baubereich zu haben. Schwannecke: „Jeder zeitnah investierte Euro im Infrastrukturbereich hilft uns mehrfach: als Stabilisator in dieser schwierigen Zeit und als Investition in die Zukunft. Gesetzliche Planungsbeschleunigungsmaßnahmen können aber immer nur ein Baustein sein. Mindestens genauso wichtig ist es, die Planungs- und Umsetzungs-kompetenz in den zuständigen Ämtern zu stärken.“

#### DAS IST GEPLANT

##### Schneller bauen an der Schiene

- Für bestimmte Baumaßnahmen an der Schiene soll künftig keine Genehmigung durch ein Planfeststellungsverfahren mehr notwendig sein. Dazu gehören die Elektrifizierung von Bahnstrecken, die Ausstattung mit digitaler Signal- und Sicherungstechnik, der barrierefreie Umbau, die Erhöhung oder Verlängerung von Bahnsteigen, die Errichtung von Schallschutzwänden zur Lärmsanierung.

- Umweltprüfungen in diesen Fällen sollen erleichtert werden, etwa durch eine Vorprüfung und durch die teilweise die nachfolgenden Prüfungen entfallen können.

##### Kürzere Verwaltungsgerichtsverfahren

- In erster Instanz sollen künftig Oberverwaltungsgerichte oder Verwaltungsgerichtshöfe zuständig sein, etwa für Landesstraßen, Hafenprojekte oder Windräder.

- Das spart eine Instanz und verkürzt die Zeit der Verfahren.

- Um Personalknappheit an den Gerichten zu begegnen, sollen Richter flexibler eingesetzt und Kompetenzen in Gerichten gebündelt werden können.

##### Sofortiger Vollzug von Baurecht

- Für überregional wichtige Infrastrukturprojekte – wie Projekte aus dem Bundesverkehrswegeplan oder dem Mobilfunkausbau – wird gesetzlich ein Sofortvollzug angeordnet.

- Das heißt: Nach Genehmigung durch die zuständige Behörde kann sofort gebaut werden. Die aufschiebende Wirkung von Widersprüchen

oder Anfechtungsklagen entfällt in diesen Fällen. Der Weg des einstweiligen Rechtsschutzes im Eilverfahren bleibt erhalten.

##### Schnellere Prüfung der Raumverträglichkeit

Infrastrukturprojekte werden in Deutschland in der Regel in einem zweistufigen Prozess zugelassen:

1. Raumordnungsverfahren: zur Prüfung der (über)regionalen Auswirkungen eines Projektes.
2. Planfeststellungsverfahren: zur Erteilung des Baurechts.

Um Doppelarbeiten zu vermeiden, kann künftig auf ein Raumordnungsverfahren verzichtet werden, wenn keine entsprechenden Konflikte zu erwarten sind. Außerdem wird das Verfahren stärker digitalisiert.

## 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](http://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](http://handwerksblatt.de) und [Signal Iduna](http://SignalIduna.de) zur Verfügung gestellt wird. [handwerksblatt.de/berufscheck](http://handwerksblatt.de/berufscheck)



Der kostenlose Online-Service von [handwerksblatt.de](http://handwerksblatt.de) verschafft Ihnen einen Überblick über die **Meisterschulen** in Deutschland. [handwerksblatt.de/meisterschulen](http://handwerksblatt.de/meisterschulen)

## REDAKTION



**Stefan Bühren**  
Chefredakteur  
E-Mail: [buehren@handwerksblatt.de](mailto: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

Amliches 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 Teteberg 7, 40221 Düsseldorf  
Postfach 10 51 62, 40042 Düsseldorf  
Tel.: 0211/39098-0, Fax: 0211/39098-79  
E-Mail: [info@verlagsanstalt-handwerk.de](mailto: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.: 0211/39098-79, Fax: 0211/39098-39  
Internet: [www.handwerksblatt.de](http://www.handwerksblatt.de)  
E-Mail: [info@handwerksblatt.de](mailto:info@handwerksblatt.de)

**Chefredaktion:** Stefan Bühren (V. i. S. d. P.)

**Redaktionsleitung:** Dagmar Bachem

**Print-Redaktion:** Kirsten Freund, Lars Otten

Freie Mitarbeiter: Melanie Dorda

**Online-Redaktion:** Kirsten Freund, Bernd Lorenz, Jürgen Ulbrich

Freie Mitarbeiter: Wolfgang Weitzdörfer

**Grafik:** Bärbel Bereth, Albert Mantel, Marvin Lorenz

**Redaktionsassistent:** Gisela Käunicke

**Anzeigenverwaltung**  
WWS Wirtschafts-Werbe GmbH  
Auf'm Teteberg 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](mailto:jansen@verlagsanstalt-handwerk.de)  
Anzeigenpreisliste Nr. 54 vom 1. Januar 2020 (WWS)  
Sonderproduktionen: Stefan Bühren, Brigitte Klefisch, Rita Larsch, Claudia Stemick  
Tel.: 0211/39098-60, Fax: 0211/307070  
E-Mail: [stemick@verlagsanstalt-handwerk.de](mailto:stemick@verlagsanstalt-handwerk.de)

**Vertrieb**  
Harald Buck, Tel.: 0211/39098-20,  
Fax: 0211/39098-79

E-Mail: [vertrieb@verlagsanstalt-handwerk.de](mailto:vertrieb@verlagsanstalt-handwerk.de)

Deutsches Handwerksblatt Gesamtausgabe (Zeitung und Magazin)

verbreitete Auflage: 311.507 Exemplare (WWS | 2020)

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

Das Deutsche Handwerksblatt informiert als amtliches Organ von 16 Handwerkskammern nahezu jeden dritten Handwerksbetrieb in Deutschland und erscheint als Zeitung zweimal monatlich, als Magazin monatlich. Bezugspreis Inland jährlich 30 Euro, einschließlich 7 % 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 können 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.



# Erstes anpassungsfähiges Hochhaus der Welt auf IBA-2027 in Stuttgart

**MESSE:** Die Internationale Bauausstellung plant eine technische Sensation zur Resilienz gegenüber Erdbeben und Sturm

**W**ährend aktuell wegen der Corona-Ansteckungsgefahr zahlreiche Messen abgesagt oder verschoben werden, plant man in Stuttgart bereits, einen Teil der Internationalen Bauausstellung (IBA) für 2027 zu errichten. Kein Wunder, denn es handelt sich bei dem Projekt um kein geringeres als das weltweit erste Hochhaus, das sich selbstständig an Erdbeben, Sturm oder andere Witterungsverhältnisse anpasst.

Dem Handwerk und der interessierten Öffentlichkeit präsentiert sich auf der IBA 2027 ein einzigartiges Anschauungsobjekt: Das bereits im Bau befindliche, 36,5 Meter hohe Experimentalhochhaus. Es entsteht derzeit auf dem Campus der Universität Stuttgart im Stadtteil Vaihingen und soll als weltweit erstes Bauwerk gezielt und in Echtzeit aktiv auf äußere Einwirkungen wie Wind oder Erdbeben reagieren können. Eine künstliche Muskulatur (die sogenannte Aktorik) wirkt kurzfristig auftretenden Lasten zum Beispiel aus Windböen entgegen und verhindert so, dass das Gebäude in unerwünschte Schwingung gerät.

Die Aktorik verhindert durch gezielte temporäre Verformungen des Tragwerks an einigen wenigen Stellen auch, dass kritische Bauteile durch länger wirkende Lasten (zum Beispiel aus Schnee oder ähnlichem) übermäßig beansprucht werden.

## 50 Prozent Masse und 46 Prozent Treibhausgase eingespart

Hinter diesem Projekt steht jede Menge Forschungsarbeit. Alle vereint das Ziel, eine radikale Einsparung von Gewicht und damit von verbauten Ressourcen zu erreichen – eine der großen gesellschaftlichen und wissenschaftlichen Herausforderungen unserer Zeit. Die Forscherinnen und Forscher der Universität Stuttgart sparen bei ihrem adaptiven Hochhaus fast die Hälfte der ansonsten nötigen Masse ein, die ein vergleichbares Gebäude in herkömmlicher Bauweise hätte. Gleichzeitig fallen 46 Prozent weniger Treibhausgasemissionen an.

Der von der Deutschen Forschungsgemeinschaft (DFG) geförderte Sonderfor-



Bei der Planung moderner Gebäude kommt es zunehmend auf eine umweltschonende Bauweise an. Die Forschung experimentiert darüber hinaus bereits mit der Resilienz von Gebäuden gegenüber Naturgefahren – eine Entwicklung, die das Handwerk im Auge behalten sollte.

schungsbereich SFB 1244 beschäftigt sich mit der zeitgemäßen Frage, wie angesichts einer wachsenden Weltbevölkerung und schrumpfender Ressourcen künftig mehr Wohnraum mit weniger Material klimaneutral geschaffen werden kann.

Vor dem Hintergrund einer maximalen Einsparung von Material- und Energieverbrauch bei gleichzeitiger Steigerung des Nutzerkomforts erforschen 14 universitäre Institute unterschiedlichster Fachbereiche das Potenzial und die Anwendbarkeit von adaptiven Gebäudehüllen und Strukturen im Bauwesen.

## Ultraleichtbau ist Schlüsseltechnologie für das Bauwesen des 21. Jahrhunderts

Das Handwerk wird sich auf solche Trends einstellen müssen. Denn die Ergebnisse lassen aufhorchen: „Die Forschungen des SFB 1244 zeigen in beeindruckender Weise, wie wir mit radikal reduziertem Ressourceneinsatz bauen können. Der Ultraleichtbau ist eine Schlüsseltechnologie für das Bauwesen des 21. Jahrhunderts“, ist Professor Werner Sobek vom Institut für Leichtbau Entwerfen und Konstruieren (ILEK) an der Uni Stuttgart überzeugt. Er ist zugleich der Sprecher des Sonderforschungsbereichs

(SFB). Gemeinsam mit dem stellvertretenden Sprecher des SFB, Professor Oliver Sawodny vom Institut für Systemdynamik (ISYS), zeigt er sich mit dem bisher Erreichten hochzufrieden: Die Gesamtbaukosten des Projekts, das teilweise vom Land gefördert wird, belaufen sich auf zwei Millionen Euro. Die Universität trägt hiervon 1,3 Millionen Euro.

Ab dem Frühjahr 2021 soll es bereits regelmäßig öffentliche Führungen zum Hochhaus-Demonstrator geben. Dabei werden Einblicke in die Funktionsweise des adaptiven Bauens gewährt.

## Energieeffizienz von Gebäuden ist entscheidend

Die Klimaneutralität der deutschen Volkswirtschaft kann nur gelingen, wenn der Gebäudesektor künftig stärker dazu beiträgt als bisher. Seit 1990 haben die Sektoren Energie und Gebäude jeweils mehr als 40 Prozent ihrer Treibhausgase (THG) eingespart, dies haben Experten des KfW Research ermittelt. Von 2019 bis 2030 sollen Gebäude zur Erreichung der Ziele aus dem Klimaschutzplan 2050 ihre THG-Emissionen noch einmal um 43 Prozent reduzieren. Dies bedeutet, dass sich die jährliche Einsparungsrate bei Gebäuden mehr als verdoppeln muss.

In Deutschland gibt es circa 21 Millionen Gebäude. Davon sind 18 Millionen Wohngebäude, die sich wiederum in Bestandsgebäude (99,4 Prozent) und Neubauten (0,6 Prozent) aufteilen. Die meisten Gebäude, stehen also heute schon.

## Energetisches Bauen ist nur minimal für Baukostensteigerung verantwortlich

Angesichts der ehrgeizigen Ziele und im Hinblick auf die nächsten zehn Jahre ist es wichtig, sich nicht in nachrangige Diskussionen zu verzetteln. Insbesondere wird der Zielkonflikt zwischen Energieeffizienz und günstigem Bauen oft größer dargestellt, als er tatsächlich ist. So hat die Baukostensteigerungskommission des Bundes hierzu festgestellt, dass die Baukosten zwischen 2000 und 2014 zwar um 36 Prozent gestiegen sind, strengere energetische Anforderungen jedoch nur für ein Sechstel davon verantwortlich zu machen sind. Das wird mitunter nicht zur Kenntnis genommen.

Statt irreführender Diskussionen sind laut KfW folgende drei Ansatzpunkte entscheidend:

Erstens müssen die beeindruckenden Einsparungen im Neubau fortgesetzt und auf den Gebäudebestand übertragen werden. Für Letzteres ist eine rasche und deutliche Steigerung der Sanierungsrate nötig. Zweitens müssen noch systematischer Treibhausgas-Einsparungen bei Nichtwohngebäuden realisiert werden. Hierbei kann auf den Erfahrungen mit Wohngebäuden aufgebaut werden. Drittens müssen sich Treibhausgas-Einsparungen (somit auch Sanierungen) für Immobilienbesitzer ökonomisch besser rechnen. Neben gezielter Förderung kann dabei ein steigender CO<sub>2</sub>-Preis helfen.

## DER VORSORGETIPP

präsentiert von **SIGNAL IDUNA**

# Nachwuchsförderung fängt zu Hause an

**Nachwuchsförderung ist im Handwerk ein zentrales Thema. Und das gilt nicht nur für das eigene Unternehmen, sondern auch für die eigene Familie. Eine qualifizierte Ausbildung nach der Schule war für junge Menschen immer wichtig und wird es auch bleiben. Die Kosten für dieses Mehr an Bildung können allerdings erheblich sein.**

Viele Eltern gehen davon aus, den zukünftigen finanziellen Bedarf aus ihrem regulären Einkommen decken zu können. Der überraschende Auftritt der Corona-Pandemie und die daraus resultierenden Konsequenzen für den eigenen Lebensunterhalt haben jedoch gezeigt, wie wichtig es ist, beizeiten eine finanzielle Reserve für diesen wichtigen Lebensabschnitt der Sprösslinge zu schaffen.

## Wie können Eltern heute noch ertragreich sparen?

Die Anforderungen an das beiseite zu legende Kapital sind hoch: In der anhaltenden Phase der Nullzinspolitik sind klassische Sparformen wie Tagesgeldkonten oder Sparbücher – trotz einer noch mäßigen Inflation – keine Alternative. Aber wie können Eltern dann heutzutage ertragreich sparen?

Die beste Lösung ist eine sinnvolle Kombination verschiedener Anlageformen. Dazu gehören Aktien, Edelmetallanlagen, aber auch Anleihen. Am einfachsten lässt sich das durch den Erwerb von Investmentfonds umsetzen. Die Anlagebeträge sind frei wählbar. Ob regelmäßige Einzahlungen oder die Überweisung einzelner Summen – ab 50 Euro ist alles möglich. Auf diese Weise

können sich zum Beispiel auch Großeltern oder Paten jederzeit am Vermögensaufbau beteiligen.

## Welche Wertpapiere sind die besten?

Die Auswahl der Wertpapiere innerhalb der Investmentfonds übernehmen erfahrene Fondsmanager. Diese analysieren und bewerten das Geschehen an den Kapitalmärkten täglich neu. Das ihnen anvertraute Fondskapital investieren sie in die aus ihrer Sicht aussichtsreichsten Werte. Durch die breite Streuung reduzieren sich zudem die bei Kapitalanlagen sonst üblichen Schwankungen.

## Gut zu wissen:

- Die Fondsanteile werden in einem sogenannten Depot aufbewahrt. Wird das Depot auf den Namen des Nachwuchses geführt, kann das hinsichtlich der Besteuerung der daraus resultierenden Kapitalerträge Vorteile bieten. Denn Kinder haben einen eigenen Freibetrag für Kapitalerträge und Erträge aus ihren Sparplänen belasten damit nicht den Freibetrag der Eltern.

- Übersteigen die Kapitalerträge und damit die Einkünfte des Nachwuchses allerdings gewisse Grenzen, kann der Anspruch auf kostenfreie Familienversicherung in der gesetzlichen Krankenversicherung entfallen.

Abseits dieser steuer- und sozialversicherungsrechtlichen Aspekte gilt es zu beachten, dass das angesparte Vermögen dem Sohn oder der Tochter dann dauerhaft gehört – also insbesondere mit erreichter Volljährigkeit komplett in deren Verfügungsgewalt übergeht.



Eltern haben es in der Hand, die Geschicke ihrer Kinder in eine sorgenfreie Zukunft zu lenken.

Eltern, die an dieser Stelle zögern, können das Geld zunächst in einem auf ihren Namen lautenden Depot arbeiten lassen, bevor sie es dann zu gegebener Zeit dem Nachwuchs zur Verfügung stellen. Denn eines ist so oder so unbenommen: Das Vermögen, selbst wenn es ursprünglich für die Finanzierung von Bildungsmaßnahmen

gedacht war, kann selbstverständlich auch für andere Zwecke verwendet werden: ob für einen Führerschein oder ein Auslandsjahr. Diese – und die anderen geschilderten – Freiheiten machen Investmentfonds zu einem so interessanten und vor allem bequemen Anlageinstrument zur eigenen Nachwuchsförderung.

## Tipps zum Sparplan für Kinder, Enkel oder Paten:

### Zeit ist Geld

Geben Sie dem Sparplan Zeit zu wachsen – genau wie Ihrem Kind. Denn je langfristiger Sie den Sparplan anlegen, desto größer sind die Renditechancen.

### Balance wahren

Wichtig ist, dass das Kapital ausgewogen angelegt wird. Bereits ab 50 Euro Sparbeitrag können Sie von einem kompletten Portfolio aus verschiedenen Fonds profitieren.

### Flexibel einzahlen

Zu Weihnachten, zu Ostern oder zum Geburtstag des Kindes – ganz egal wann und aus welchem Anlass: Einzahlungen sind jederzeit möglich. Auch die Großeltern oder der Patenonkel: Alle dürfen jederzeit mitsparen.

### Flexibel auszahlen

Es gibt keine festen Laufzeiten oder Kündigungsfristen beim Fondssparen. Selbstverständlich kommen Sie jederzeit an Ihr Geld.

## Weitere Informationen erhalten Sie bei:

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

# Dreist, kriminell und nicht zu fassen

**RECHT:** Eine richtig üble Abzocke greift derzeit um sich. Betrüger fangen echte Handwerker-Rechnungen aus Briefkästen ab, ändern darauf die Kontonummer und kassieren so die Überweisungen.

VON ANNE KIESERLING

Ich musste selbst dreimal hinschauen, um die Manipulation an unserer Rechnung zu erkennen“, sagt der Inhaber eines familiengeführten Baubetriebs in Düsseldorf. Er und sein Kunde sind Opfer einer dreisten Abzockmasche geworden, die seit einiger Zeit immer mehr um sich greift: Betrüger fischen die Rechnung eines Handwerkers ab, fertigen eine haargenaue Kopie mit einer falschen Kontonummer, geben den Brief wieder in die Post und kassieren so die Überweisung. Der Handwerker wundert sich derweil, wo sein Geld bleibt, während der Kunde denkt, alles sei erledigt. So lief es auch im Fall des Düsseldorfer Betriebes, als er eine offene Rechnung anmahnte: „Der Kunde sagte, dass er gezahlt habe und die über 8.000 Euro längst auf unserem Konto eingegangen sein müssten. Also habe ich mir von ihm die besagte Rechnung zuschicken lassen. Und siehe da: Die sah exakt so aus wie unsere, nur rechts unten war die Kontonummer gegen eine andere ausgetauscht! Wahrscheinlich haben die Betrüger das Original eingescannt und dann die falschen Kontodaten eingefügt“, mutmaßt der Firmenchef. Es war nicht der erste Fall für ihn, auch Schreiben mit angeblich geänderten Kontoverbindungen haben Betrüger in seinem Namen schon versendet.

## Das Geld ist fast immer weg

Da immer einige Zeit vergeht, bevor ein Unternehmer seine Kunden kontaktiert und eine Mahnung schickt, können die Gauner in der Zwischenzeit ihr Konto auflösen und sich aus dem Staub machen. „Besonders niederträchtig an der Masche ist, dass der Betrug erst Wochen später auffällt“, sagt Martin Klisch, Abteilungsleiter Recht bei der Handwerkskammer Trier. Er hat schon einige Mitgliedsbetriebe beraten, die Opfer solcher Kriminellen geworden sind. Meistens geht es dabei um hohe Rechnungen. So wurde ein Tischler aus dem Kreis Bernkastel-Wittlich um 30.000 Euro betrogen, ein Maler aus dem Kreis Trier-Saarburg um 4.500 Euro. In Luxemburg ist sogar der staatliche Wohnungsbaufonds auf diese Abzocke hereingefallen, 800.000 Euro flossen auf ein falsches Konto in Polen, berichtet der Trierer Volksfreund.

Ist das Geld erst einmal auf dem fremden Konto gelandet, kann der Überweisende es fast nie zurückholen. Laut Verbraucherberatung Rheinland hat die Bank dann keinen Zugriff mehr auf den Betrag. Ein Rücküberweisungsantrag verspricht wenig Erfolg, denn meistens haben die Betrüger ihr Konto bereits leergeäumt.

Und die Geldinstitute übernehmen keine Haftung für diese Fälle. „Banken haben keine Verpflichtung mehr, Kontoinhaber und Überweisungsempfänger abzugleichen“, betont Klisch. Aber wer muss am Ende den Schaden tragen? Wohl der Kunde, wie es aussieht. „Wenn Rechnungen aus den Briefkästen der Kunden gefischt werden, befreit die irrtümliche Zahlung den Kunden nach meiner Einschätzung nicht von seiner Zahlungspflicht“, erklärt der Jurist. „Die große Frage ist: Wann kommen die Täter an die Post?“, betont Uwe Konz, Pressesprecher des Polizeipräsidiums Trier. „Das ist noch nicht geklärt. Vielleicht leert jemand nachts den öffentlichen Briefkasten mit einem Nachschlüssel“, vermutet er.

Die Polizei in Trier hat dieses Jahr schon 85 Delikte registriert. Sie ermittelt wegen Urkundenfälschung, Betrug und Verletzung des Briefgeheimnisses. „Dabei geht es fast nur um Handwerker und ihre Kunden“, sagt Konz. „Die Täter sehen am Absender, möglicherweise an der Werbung auf dem Briefumschlag, dass es eine Handwerker-Rechnung ist. Der arglose Kunde prüft die Rechnung nicht, weil er die Leistung ja erhalten hat und zufrieden ist.“ Der Polizist bedauert, dass seine Kollegen zwar ermitteln, aber bislang noch keine Ergebnisse vorweisen können: „Das sind sehr professionalisierte Täter. Die Fahndung wird auch dadurch erschwert, dass die Tat ja erst relativ spät auffällt, nämlich erst dann, wenn der Handwerker den Kunden wegen der ausbleibenden Zahlung anmahnt.“

## Opfer müssen Kompromiss finden

Die Opfer stehen dann vor dem Dilemma, dass keinen von beiden eine Schuld trifft, die Rechnung aber immer noch offen ist. In den von ihm betreuten Fällen wurde das einvernehmlich geregelt und ein Kompromiss gefunden, um das Geschäftsverhältnis nicht zu belasten, berichtet Kammerjurist Klisch. „Einer unserer Handwerker hat die Summe um seinen Gewinn reduziert“, weiß er. Der Rechtsexperte möchte auch die Rechnungsempfänger sensibilisieren. Er wundert sich, warum manche ihre Zahlung auf Konten „hinter den sieben Bergen“ überweisen. „Ein Handwerker hat seine Bank normalerweise in der Region, darauf sollte er den Kunden gegebenenfalls hinweisen“, meint Klisch. Bei den Düsseldorfer Fällen wurden Konten bei Postbank und IngDiba genutzt. Daher rät Klisch den Betrieben, ihre Bankverbindung möglichst schon in den Vertrag aufzunehmen. „Auch eine kurze telefonische Abfrage beim Vertragspartner kann hilfreich sein“, ergänzt er. „Verschiedene Buchhaltungs- oder Überweisungsprogramme bieten zudem eine Warnfunktion, wenn bereits bekannten Kontoinhabern geänderte Kontodaten zugewiesen werden sollen.“ Und wer seine Rechnung in Papierform und gleichzeitig per E-Mail schicke, könne den Betrügern das Vorgehen deutlich erschweren.

## Neutrale Briefumschläge verwenden

Auch Uwe Konz von der Polizei Trier hat ein paar Tipps für Betriebe: „Verwenden Sie neutrale Briefumschläge für die Rechnung, kündigen Sie Ihre Post an und bitten Sie Ihre Kunden, die Kontonummer abzugleichen.“ Der Kunde habe dadurch zwar zusätzlichen Aufwand. „Aber er sollte ein eigenes Interesse haben, sich wegen der Kontodaten rückzuversichern, weil er gegebenenfalls erneut zahlen muss.“

Das Polizeipräsidium Trier hat sich an die Fernsehshow „Vorsicht Falle!“ gewandt, um landesweit auf diese Abzockmasche aufmerksam zu machen. Denn sie vermutet, dass es sich um reisende Täter handeln könnte. Bei gewarnten Unternehmern und Kunden werden sie hoffentlich keine weiteren Opfer finden. [kieserling@handwerksblatt.de](mailto:kieserling@handwerksblatt.de)

## TIPPS FÜR BETRIEBE

- Nehmen Sie Ihre Kontodaten bereits in den Vertrag auf.
- Verwenden Sie neutrale Briefumschläge für Ihre Rechnungen.
- Versenden Sie die Rechnung in Papierform und gleichzeitig per E-Mail.
- Kündigen Sie Ihre Rechnung telefonisch an und fragen Sie später kurz beim Vertragspartner nach. Das kann gerade auch bei dauerhaften Geschäftsbeziehungen hilfreich sein.
- Bitten Sie Ihre Kunden, die Kontodaten kurz abzugleichen, bevor sie eine Überweisung machen.
- Weisen Sie gegebenenfalls darauf hin, dass Ihr Konto bei einer regionalen Bank läuft.
- Verschiedene Buchhaltungs- oder Überweisungsprogramme bieten eine Warnfunktion, wenn bekannten Kontoinhabern geänderte Kontodaten zugewiesen werden sollen.

## TIPPS FÜR KUNDEN

- Bitten Sie Ihren Handwerker/Lieferanten, die Rechnung auch per E-Mail zu versenden.
- Vergleichen Sie die Angebotsdaten mit den Daten auf der Rechnung.
- Vergleichen Sie die Kontodaten auf der Rechnung mit den Kontodaten auf der Homepage des Unternehmers.
- Achten Sie beim Öffnen des Briefes auf bereits vorhandene Beschädigungen oder Spuren, die den Verdacht erregen, dass der Brief schon einmal geöffnet wurde.
- Wenn Sie einen Verdacht schöpfen, kontaktieren Sie den Rechnungssteller.
- Bestätigt sich der Betrugsverdacht, informieren Sie umgehend die Polizei und versuchen Sie, bereits getätigte Überweisungen bei Ihrer Bank rückgängig zu machen.

”

Besonders niederträchtig an der Masche ist, dass der Betrug erst Wochen später auffällt.

MARTIN KLISCH,  
HANDWERKSKAMMER TRIER

Foto: © shutterstudio / iStock.com

## Helden sollten nicht warten.

Mietservice. Besser. DBL.



Wir kümmern uns um Ihre Berufskleidung. Sie retten die Welt.

DBL –  
Deutsche Berufskleider-Leasing GmbH  
[info@dbl.de](mailto:info@dbl.de) | [www.dbl.de](http://www.dbl.de)

**dbl** service  
Miettextilien

# Einzweckgutscheine: Was sie für Umsatz und Marketing bringen

**MEHRWERTSTEUER:** Unternehmen, die ihren Kunden die niedrigere Mehrwertsteuer auch 2021 bieten wollen, können jetzt Einzweckgutscheine verkaufen. Das kurbelt den Umsatz an und ist gut fürs Marketing – bietet sich aber nicht für alle Branchen an.



Foto: © VDI Studio / stock.adobe.com

Unternehmen, die ihren Kunden die niedrigere Mehrwertsteuer ins neue Jahr retten wollen, können jetzt Einzweckgutscheine anbieten. Aber was ist ein Einzweckgutschein? Was unterscheidet ihn von einem Mehrzweckgutschein? Und was bringt das dem Unternehmen? Ecovis-Steuerberater Armin Fottner aus Pfaffenhofen erklärt es:

#### Was ist ein Einzweckgutschein?

Aus steuerlicher Sicht gibt es Einzweckgutscheine und Mehrzweckgutscheine. Bei Einzweckgutscheinen nach Paragraph 3 Absatz 14 des Umsatzsteuergesetzes stehen der Ort der Leistung und deren Umsatzsteuersatz bereits von vornherein fest. Alle anderen Gutscheine sind Mehrzweckgutscheine.



**Ist eine bestimmte Ware derzeit nicht lieferbar und Sie wollen Ihren Kunden die günstige Mehrwertsteuer sichern, dann können Sie ihnen einen Einzweckgutschein verkaufen.**

ARMIN FOTTNER, STEUERBERATER BEI ECOVIS IN PFAFFENHOFEN

Mit der Ausgabe des Einzweckgutscheins macht ein Unternehmer genau zum Zeitpunkt des Gutscheinverkaufs Umsatz mit dem zu diesem Zeitpunkt gültigen Umsatzsteuersatz. Bei Einzweckgutscheinen fällt die Umsatzsteuer also mit Ausstellen des Gutscheins an. Bei Mehrzweckgutscheinen fällt die Umsatzsteuer erst mit dem Einlösen des Gutscheins an.

„Ist eine bestimmte Ware derzeit nicht lieferbar und Sie wollen Ihren Kunden die günstige Mehrwertsteuer sichern, dann können Sie ihnen einen Einzweckgutschein verkaufen“, erklärt Steuerberater Armin Fottner. Das Unternehmen, das den Gutschein ausstellt, muss ihn dann sichtbar als Einzweckgutschein kennzeichnen.

#### Wie setzen Unternehmer Einzweckgutscheine sinnvoll ein?

Endkunden wollen für Produkte oder Leistungen natürlich lieber 16 anstatt 19 Prozent Mehrwertsteuer zahlen. „Vor allem Autohäuser oder Bauhandwerker bekommen dazu jetzt häufig Anfragen“, berichtet Steuerberater Fottner.

Beim fertig konfigurierten Auto, das erst 2021 lieferbar ist, stehen Leistung und Preis fest. Daran wird sich auch nach der Bestellung nichts ändern. Anders sei das bei Dienstleistungen, bei denen sich der Materialpreis ändern kann.

„Mit dem Verkauf eines Einzweckgutscheins zum Beispiel für ein Dachflächenfenster trägt der Dienstleister das volle Risiko, wenn Materialpreise steigen.“ Einzweckgutscheine sollte man also nur dann verkaufen, wenn Produkt und Preis klar feststehen, rät der Experte.

#### Was bringt der Verkauf von Einzweckgutscheinen?

In erster Linie können Unternehmer damit ihren Umsatz ankurbeln. „Der Marketingeffekt ist nicht zu unterschätzen“, sagt Fottner. Zudem sorgt der Verkauf von Einzweckgutscheinen für Liquidität.

Die Unternehmen sollten allerdings daran denken, dass sie die Umsatzsteuer für den getätigten Umsatz schon jetzt ans Finanzamt abführen müssen. Zudem müssen sie sicher sein, dass sie die mit dem Gutscheinverkauf versprochene Leistung auch erbringen können. „Vor allem Dienstleister sollten hier klug steuern und die Leistung auf eher schwächere Monate legen“, rät Fottner.

#### Sonderfall Restaurantgutscheine

Für Bäcker, Fleischer oder Konditoren mit gastronomischem Angebot gibt es eine Sonderregelung. Aufgrund der Steuersatzänderungen in der Gastronomie müssen sie beim Verkauf von Gutscheinen an ihre Kunden genau sein. Vor dem 1. Juli 2020 war der 50-Euro-Gutschein für einen Restaurantbesuch noch ein Einzweckgutschein. Das hat sich geändert. Ein Gutschein mit einem pauschalen Geldbetrag für ein Restaurant ist jetzt ein Mehrzweckgutschein. Der Grund: Seit dem 1. Juli gilt für Speisen im Restaurant ein Steuersatz von fünf Prozent und für Getränke ein Steuersatz von 16 Prozent. „In der Praxis wird wohl kaum jemand einen Restaurantgutschein nur für Pizza oder nur für Getränke kaufen, um sich die niedrigere Umsatzsteuer zu sichern“, sagt Steuerberater Fottner.

Aus seiner Sicht werde der pauschale Restaurantgutschein weiterhin die Regel sein. Dieser pauschale Restaurantgutschein ist aufgrund der Änderungen zum Juli aus steuerlicher Sicht jetzt auf jeden Fall ein Mehrzweckgutschein. Das bedeutet, dass der Unternehmer beim Verkauf keinen Umsatz macht. Bei der Gutscheinausgabe ist noch nicht klar, ob später beim Einlösen des Gutscheins fünf oder 16 Prozent Mehrwertsteuer oder ein Mix aus beidem anfällt.

**UNTERSTÜTZT IHRE PLÄNE: UNSER BUSINESS-KREDIT**

**Einfach und Schnell**

- Antrag mit wenigen Unterlagen
- Entscheidung i. d. R. innerhalb von 24 Stunden
- Sonderzahlungen jederzeit möglich

**TARGO BANK**  
GESCHÄFTSKUNDEN

#chefsein  
targobank.de/geschaeftskunden

# Hilfe aus der Krise

**BETRIEBSFÜHRUNG:** Rutscht ein Handwerksbetrieb in die Krise, muss er nicht zwangsläufig insolvent sein. Mit einem Liquiditäts-Tool lässt sich feststellen, wie es um die Zahlungsfähigkeit steht.

Für Carsten Bonß ist der betriebswirtschaftliche Berater wie ein Hausarzt, der manchmal auch als Notarzt fungieren muss. Die Betriebe sollten jedoch nicht erst in die Sprechstunde der Handwerkskammer kommen, wenn es ihnen schlecht geht.

VON BERND LORENZ

Es gibt viele Gründe dafür, warum ein Unternehmen in eine Krise gerät. „Vielleicht ist es falsch ausgerichtet, der Betriebsinhaber überfordert oder er hat seine Kalkulation nicht im Griff“,

führt Carsten Bonß als Beispiele an. Das Ergebnis ist jedoch meistens dasselbe: Am Ende fehlt das Geld, um offene Zahlungen zu begleichen. Es droht die Insolvenz. Der Betriebsberater der Handwerkskammer Südtüringen hat ein Werkzeug entwickelt, mit dem sich eine existenzielle

Frage klären lässt: Ist der Betrieb noch liquide oder ist er bereits zahlungsunfähig? „Kurz gesagt gilt: Wenn dem Geschäftsführer einer Kapitalgesellschaft bekannt wird, dass sein Unternehmen zahlungsunfähig ist, muss er innerhalb von drei Wochen Gegenmaßnahmen einleiten. Gelingt

ihm dieses nicht beziehungsweise ist von vornherein schon klar, dass dieses nicht gelingen wird, entsteht mit Eintritt der Zahlungsunfähigkeit eine Insolvenzantragspflicht“, verweist Bonß auf die Rechtslage. Eine Zahlungsunfähigkeit liege vor, wenn der Schuldner nicht innerhalb von

drei Wochen in der Lage ist, 90 Prozent seiner fälligen Gesamtverbindlichkeiten zu begleichen. Besteht die Hoffnung, dass die Finanzen wieder gesunden, darf die Betriebsberatung der Handwerkskammer aktiv werden. Ansonsten ist sie raus.

#### Zahlungsströme werden untersucht

Mit dem Werkzeug – einem mehrseitigen Excel-Sheet – werden die Zahlungsströme von drei Wochen plus der nächsten drei Monate dokumentiert. Beim Kassensturz kommt alles auf den Tisch: „Offene Rechnungen, der Auftragsbestand, Einnahmen und Ausgaben, Forderungen, Verbindlichkeiten, der Kassen- und Bankbestand, Debitoren, Kreditoren und auch die Privatentnahmen vom Geschäftskonto“, zählt Carsten Bonß einige Punkte auf. Das Tool wird mit einem Kalender verknüpft. Damit lässt sich exakt ablesen, bis zu welchem Tag die Kunden ihre offenen Rechnungen zu begleichen haben oder wann der Betrieb die Löhne, Sozialversicherungsbeiträge und Mehrwertsteuer überweisen muss. Auch ständig wiederkehrende Verbindlichkeiten wie Kontokorrentzinsen sowie Zins- und Tilgungsleistungen werden aufgenommen. Ein Ampelsystem zeigt an, wie es im Einzelnen um die Liquidität bestellt ist.

#### Berater ist wie ein Hausarzt

„Der betriebswirtschaftliche Berater der Handwerkskammer ist wie ein Hausarzt, der manchmal auch als Notarzt fungieren muss“, zieht Carsten Bonß als Vergleich heran. Übertragen auf den kriselnden Betrieb heißt das: Kann der Patient die Intensivstation verlassen, wird mit der Therapie begonnen. Beim Sanierungskonzept geht es darum, Zeit zu gewinnen und die Zahlungsfähigkeit zu verbessern. Über Sonderfelder des Excel-Tools lässt sich ergänzen, ob der Unternehmer an zusätzliche Mittel kommt, um den finanziellen Druck zu lindern. Zu den Optionen gehört etwa die Aufnahme von Eigenkapital durch die Familie oder das Strecken von Zahlungsverpflichtungen. „Mit dem Finanzamt kann eine Fristverlängerung vereinbart werden, so dass die Mehrwertsteuer erst einen oder zwei Monate später fällig wird. Vielleicht ist es auch möglich, offene Forderungen auszubuchen, womit der Unternehmer Geld vom Finanzamt zurückerhält.“

#### Nicht nur in der Krise ansprechbar

In seinen 25 Jahren als betriebswirtschaftlicher Berater hat Carsten Bonß die Erfahrung gemacht, „dass viele erst zu uns kommen, wenn das Kind schon in den Brunnen gefallen ist“. Ein Handwerksbetrieb könne sich jederzeit an die Handwerkskammer wenden, um einen Check-up machen zu lassen. Dazu müsse lediglich ein Termin vereinbart werden. Nachdem sich Carsten Bonß bei einem Gespräch einen ersten Eindruck über die wirtschaftliche Lage verschafft hat, stellt er dem Unternehmen das Liquiditäts-Tool

mitsamt dem 18-seitigen Handbuch zur Verfügung und gibt eine ein- bis zweistündige Einweisung. „Manchmal sind wir danach schon mit der Analyse fertig.“ Das Werkzeug ist nicht nur für den Krisenfall gedacht. Bonß kennt einige Unternehmen, die es als „kleine Liquiditätsplanung“ im Tagesgeschäft nutzen.

#### Beratung ist kostenlos

Regelmäßige Kontrolle ist wichtig – für die eigene Gesundheit, aber auch die des Betriebs. „Selbst wenn im Tool alle Zahlen grün aufleuchten, kann es einen anderen Trend



**Die Beratungen sind zum Teil vom Bund und Land gefördert und sind eine Dienstleistung der beitragsfinanzierten Handwerkskammer.**

CARSTEN BONSS, BETRIEBSBERATER

geben“, warnt Carsten Bonß. Um Schwachstellen aufzudecken, nehmen sich die Betriebsberater deshalb auch die betriebswirtschaftliche Auswertung, die Gewinn- und Verlustrechnung sowie die Bilanz vor. „Daraus können wir erkennen, ob der Betrieb produktiv arbeitet und Rückschlüsse ziehen, was verbessert werden kann.“ Kann sich ein Handwerksbetrieb diese Expertise überhaupt leisten? „Natürlich!“, sagt Carsten Bonß. Die Beratung zu betriebswirtschaftlichen, aber auch rechtlichen oder technischen Fragen kostete die Betriebe nichts. „Die Beratungen sind zum Teil vom Bund und Land gefördert und sind eine Dienstleistung der beitragsfinanzierten Handwerkskammer.“

lorenz@handwerksblatt.de

#### LIQUIDITÄTS-TOOL

Das Liquiditäts-Tool hat Carsten Bonß für den Arbeitskreis „Betriebe in Schwierigkeiten“ (AKBIS) beim Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) entwickelt. Es sollte in erster Linie eine Hilfestellung für die Kollegen in der Beratung von Unternehmen in Schwierigkeiten sein. Bei seiner Recherche nach Materialien ist er auf ein Berechnungsbeispiel gestoßen, das er für seine Zwecke modifiziert hat. Das Besondere daran: „Die Mehrwertsteuerproblematik ist mit den gesetzlichen Zahlungsfristen berücksichtigt“, hebt Bonß hervor. Das Werkzeug steht den Beratern der Handwerkskammern und Fachverbänden über die Plattform BISTECH zur Verfügung.

## Handwerk kocht mit Sterneköchin Julia Komp – die neuen Folgen!

Jetzt anschauen auf dem Handwerksblatt-YouTube-Channel



FOLGT @HANDWERKKOCHT AUCH AUF INSTAGRAM UND GEWINNT VIELE TOLLE PREISE!



Mit freundlicher Unterstützung von:





# „Privacy Shield“ verletzt DSGVO

**URTEIL:** Laut Europäischem Gerichtshof ist das Datenübermittlungsabkommen „Privacy Shield“ zwischen der EU und den USA ungültig. Deshalb dürfen Unternehmen keine Dienste mehr einsetzen, die personenbezogene Daten auf dieser Grundlage in den USA speichern. Dazu zählen zum Beispiel YouTube, Facebook-, Twitter- und Instagram-Plug-ins genauso wie Google Analytics, Google Maps oder Zoom und Microsoft Teams.

VON THOMAS BUSCH

Das Urteil des Europäischen Gerichtshofs vom 16. Juli 2020 hat weitreichende Folgen für alle Unternehmen in der EU: Das Datenübermittlungsabkommen „Privacy Shield“ zwischen der EU und den USA verletzt demnach die DSGVO, weil US-Geheimdienste auf Daten europäischer Bürger zugreifen können. Beliebte Dienste, die personenbezogene Daten in den USA speichern und sich auf das Privacy-Shield-Abkommen berufen, dürfen von deutschen Unternehmen deshalb nicht mehr eingesetzt werden. Die Liste der betroffenen Dienste ist lang: Neben YouTube, Facebook-, Twitter- und Instagram-Plug-ins zählen dazu unter anderem auch Google Analytics, Google Ads, Google Maps, das Amazon-Partnerprogramm, aber auch Videokonferenz-Tools wie Zoom, Skype for Business, Microsoft Teams und Google Meet.

## Keine Übergangsfrist

Eine Übergangsfrist hat der Europäische Gerichtshof nicht vorgesehen: Die Übermittlung von personenbezogenen Daten in die USA auf Grundlage des „Privacy Shield“ ist ab sofort unzulässig und sollte schnellstmöglich eingestellt werden. Wer künftig personenbezogene Daten in die USA oder andere Drittländer übermittelt, ist ab sofort verpflichtet zu prüfen, ob dies unter Einhaltung der DSGVO weiterhin möglich ist. Als alternative Grundlage für die Übermittlung von personenbezogenen Daten in die USA sind unter Umständen noch die sogenannten Standardvertragsklauseln (Standard Contractual Clauses, SCC) der Europäischen Kommission nutzbar. Einige US-Dienstleister berufen sich deshalb jetzt allein darauf. Laut Europäischem Gerichtshof genügen diese allein jedoch nicht, wenn Daten in die USA übermittelt werden: Demnach müssen immer zusätzliche Maßnahmen ergriffen werden, um den Datenschutz sicherzustellen. Hier sieht der Europäische Gerichtshof den Verantwortlichen und den Empfänger in der Pflicht, zu bewerten, ob die



**Die Übermittlung von personenbezogenen Daten in die USA auf Grundlage des „Privacy Shield“ ist ab sofort unzulässig.**

Rechte betroffener Personen ein gleichwertiges Schutzniveau genießen wie in der EU – und ob weitere Maßnahmen zur Sicherstellung nötig sind.

Aus diesem Grund hat unter anderem Google damit begonnen, die Übertragung von Daten zusätzlich zu verschlüsseln und die Datenverarbeitung in die EU auszulagern. Ob dies ausreicht, müssen wohl Gerichte beurteilen – denn die USA gestattet eigenen Geheimdiensten auch den Zugriff auf europäische Server von US-Unternehmen.

## Individuelle Situation analysieren

Eine sichere rechtliche Grundlage besteht damit erst wieder, wenn zwischen der EU und den USA ein neues Abkommen zur Datenübermittlung ausgehandelt wird. Um bis dahin Abmahnungen, Bußgelder oder andere Risiken zu vermeiden, sollten sich Handwerksbetriebe schnellstmöglich professionellen Rat einholen – zum Beispiel vom eigenen Datenschutzbeauftragten, einem externen Datenschutzberater oder Rechtsexperten der Handwerkskammern. Denn nur so lässt sich die individuelle Situation eines Betriebs mit allen eingesetzten Diensten erfassen, um daraus konkrete Handlungsempfehlungen zu entwickeln.

## MASSNAHMEN FÜR BETRIEBE, DIE US-DIENSTE NUTZEN

**Expertenrat einholen:** Setzen Sie sich mit Ihrem Datenschutzbeauftragten, einem externen Datenschutzberater oder einem Rechtsexperten der Handwerkskammer zusammen und erstellen Sie ein Konzept für das weitere Vorgehen – inklusive einer sorgfältigen Risikoanalyse.

**Speicherorte ermitteln:** Prüfen Sie, welche der von Ihnen eingesetzten Dienste personenbezogene Daten in die USA übermitteln und/oder dort speichern.

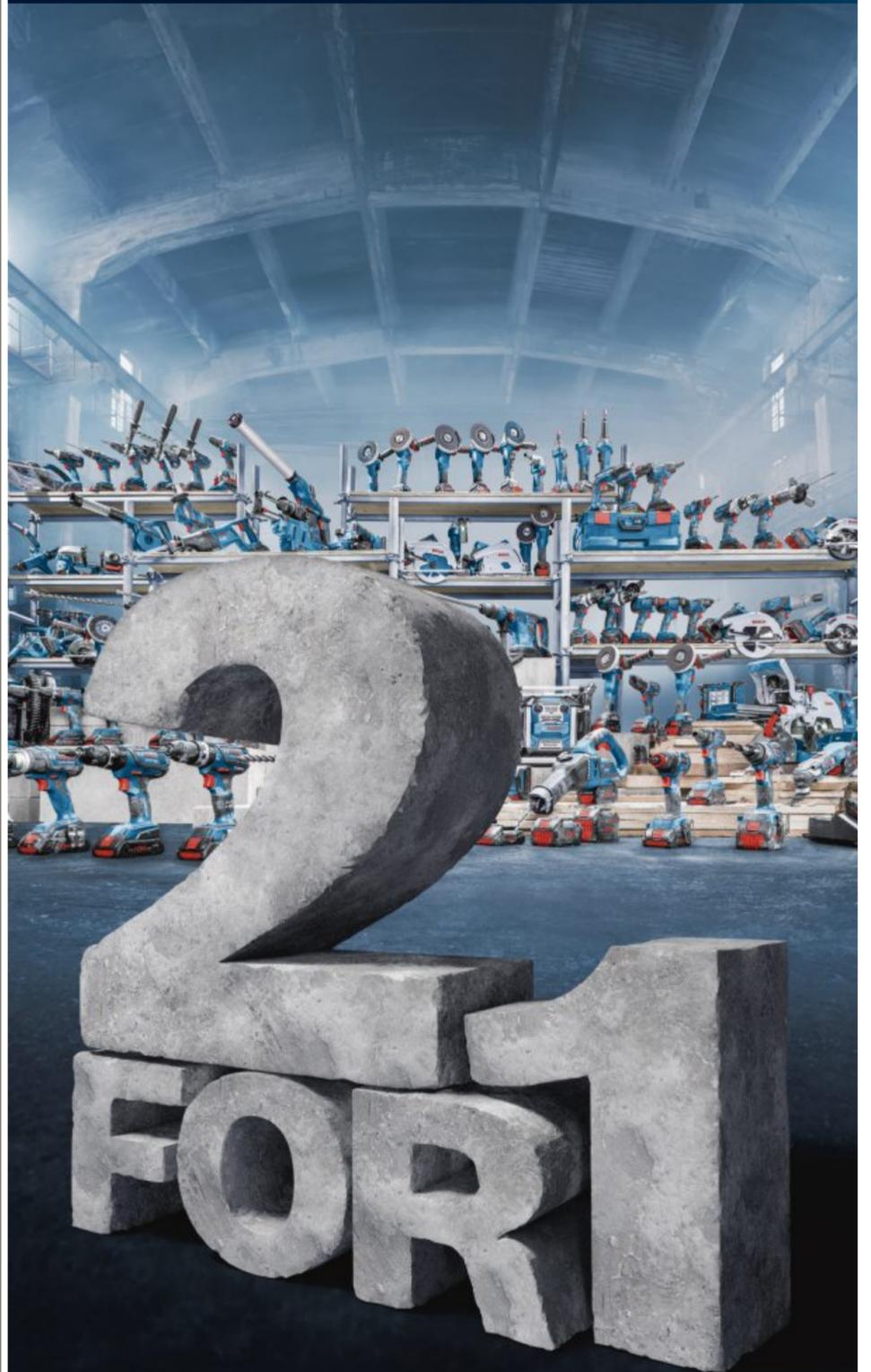
**Dienste selektieren:** Auf welcher rechtlichen Grundlage werden die Daten in die USA übermittelt und/oder auf US-Servern gespeichert? Deaktivieren Sie vorübergehend alle Dienste, die sich bei der Datenverarbeitung ausschließlich auf das Privacy Shield-Abkommen berufen.

**Alternativen suchen:** Berufen sich einzelne Dienste auf EU-Standardvertragsklauseln? Dann sollten Sie prüfen, ob es eine rechtliche Grundlage gibt, die eine Datenspeicherung in den USA ermöglicht. Beim Übermitteln von Daten in die USA müssen Sie bzw. der Dienstleister wahrscheinlich weitere Maßnahmen ergreifen, um den Datenschutz sicherzustellen. Gleichzeitig müssen Sie in jedem einzelnen Fall prüfen, ob der Datenschutz vom jeweiligen Anbieter DSGVO-konform eingehalten wird.

**Maßnahmen dokumentieren:** Für den Fall, dass Ihrem Betrieb Verstöße gegen die DSGVO vorgeworfen werden, sollten Sie alle Recherchen, Anfragen, Prüfungen, Zusagen und eingeleitete Maßnahmen sorgfältig dokumentieren.



# BOSCH



## EINS KAUFEN. ZWEI BEKOMMEN.



Beim Kauf eines Bosch Professional 18V Werkzeugs erhältst du ein zweites Produkt gratis\*.

1 Eins kaufen 2 Registrieren und validieren 3 Eins gratis erhalten!

Mehr Informationen unter: [www.pro360.com/deals](http://www.pro360.com/deals)

It's in your hands. Bosch Professional.

\*Kaufe ein Bosch Professional 18V-Elektrowerkzeug ab 199 € (exkl. MwSt.) und erhalte ein Produkt aus einer festgelegten Auswahl gratis dazu (Angebote, Starter-Sets sowie Sets mit mehr als 2 Elektrowerkzeugen ausgenommen). Es zählt der Verkaufspreis des Händlers. Aktionszeitraum 01.09. – 31.12.2020. Solange der Vorrat reicht. Die Teilnahmebedingungen findest du unter: [www.pro360.com/prodeals/termsfuse](http://www.pro360.com/prodeals/termsfuse)



# Kabellos vernetzt im Betrieb: WLAN optimal nutzen

**HANDWERK 4.0:** Viele Handwerkerbüros sind heute kabellos vernetzt: Die meisten Geräte klinken sich einfach per WLAN ins Internet ein. Doch wie können Betriebe das WLAN-Netz optimal nutzen? Und wie lässt sich eine höhere Reichweite erzielen?



VON THOMAS BUSCH

Heute muss kein Unternehmen mehr Kabel verlegen, um PCs, Notebooks, Smartphones, Tablets, Drucker, externe Festplatten und Smart-Home-Komponenten miteinander zu vernetzen. Per WLAN (Wireless Local Area Network) lässt sich jedes Gerät einfach und schnell ins Netzwerk einbinden. Durch die Vorteile von WLAN sparen Betriebe oft Zeit und Geld: Eine klare Stärke der drahtlosen Technik ist die unkomplizierte Vernetzung – bei schnellen Übertragungsraten und hohen Reichweiten. Außerdem entfällt das Durchbohren von Wänden, es gibt keine Kabel-Stolperfallen und das WLAN steht auf dem ganzen Betriebsgelände zur Verfügung, sodass sich neue Geräte unabhängig vom Standort ins Netzwerk einfügen lassen.

Um ein WLAN-Netzwerk aufzubauen, wird lediglich ein WLAN-fähiger Router benötigt. Die Kosten variieren stark: Je nach Hersteller, Leistungsfähigkeit und Ausstattung werden zwischen 30 und mehreren Tausend Euro fällig. Sobald der Router ans Breitband-Netz angeschlossen ist, können alle PCs, Notebooks und sonstigen Geräte auf das Internet zugreifen. Ein WLAN-USB-Stick (ab ca. 15 Euro) macht auch ältere PCs und Notebooks in

Sekundenschnelle netzwerktauglich oder bringt diese auf den neuesten WLAN-Stand.

## Drahtlose Freiheit

Mittlerweile gibt es immer mehr Produkte, die WLAN-Technik bereits mitbringen, zum Beispiel Video-, Überwachungs- und Digitalkameras, Türklingeln, Lautsprecher, Fernseher und sogar Glühbirnen. Das spart in vielen Bereichen Vernetzungsaufwand: Digitalkameras mit WLAN übertragen zum Beispiel Bilder drahtlos an Notebooks, PCs oder Speichergeräte im Firmennetzwerk. Für schnelle Daten-Backups eignen sich externe WLAN-Festplatten. Und Überwachungskameras mit WLAN bieten deutlich mehr Sicherheit: So lassen sich Live- oder Archivbilder direkt per Internet über PCs, Notebooks, Smartphones oder Tablets abrufen.

## Neuester Standard: Wi-Fi 6

Der technische Standard für WLAN-Netzwerke lautet „IEEE 802.11“ („Institute of Electrical and Electrical Engineers“). Details wie die maximale Übertragungsgeschwindigkeit und Funk-Frequenzen lassen sich an kleinen nachgestellten Buchstaben ablesen: Der aktuellste Standard, den bislang allerdings erst wenige Geräte unterstützen, heißt „IEEE 802.11ax“ (Wi-Fi 6): Dieser überträgt pro Datenstrom theoretisch bis zu 1.200 Megabit pro Sekunde (Mbit/s), von de-

nen in der Praxis ca. 700 übrig bleiben. Zum Vergleich: Die meisten DSL-Anschlüsse bieten zurzeit zwischen 16 und 100 Mbit/s. Die maximale Reichweite von bis zu 100 Metern erreichen WLAN-Übertragungen nur im Freien – bei wirklich optimalen Bedingungen. In Gebäuden beeinträchtigen Wände die Funkreichweite deutlich, deshalb liegt diese hier oft nur bei 25 bis 50 Metern. Eine Vollbremsung sind Stahlbetonwände und Panzerglas-Scheiben, die für Funkwellen nahezu undurchdringbar sind.

## Mehr Reichweite

Sollte die WLAN-Reichweite im eigenen Betrieb nicht ausreichen, verstärken Repeater (circa 20 bis 400 Euro) das Funksignal spürbar. Bessere Geräte bauen dabei ein sogenanntes Mesh-Netzwerk auf, das verbundene Geräte unterbrechungsfrei an den optimalen WLAN-Zugangspunkt weiterleitet. Darüber hinaus gibt es auch externe oder austauschbare Router-Antennen (je nach Leistung ca. 30 bis 700 Euro), mit denen sich die Reichweite vergrößern lässt. Eine weitere Möglichkeit sind Access Points (circa 20 bis 6.000 Euro), die sich vor allem für größere Unternehmensstandorte empfehlen: Diese spannen rund um den eigenen Standort ein WLAN-Netz auf – zum Beispiel auf verschiedenen Etagen eines Firmengebäudes. Dazu müssen sie lediglich über einen Netzwerk-Anschluss mit dem Router verbunden sein.

## ÜBERTRAGUNG PER STROMNETZ

Ist das WLAN-Signal aus baulichen Gründen zu schwach? Oder können am eigenen Betriebsstandort keine Kabel verlegt werden? Dann ist die drahtlose DLAN-Technologie („Direct Local Area Network“, auch „Powerline“ oder „PowerLAN“) eine mögliche Alternative – oder auch sinnvolle Ergänzung zum WLAN. Die Datenübertragung erfolgt dabei über das Stromnetz. Dazu wird ein DLAN-Adapter an eine Steckdose und per Netzkabel an den Router angeschlossen. Die DLAN-Empfänger werden ebenfalls in Steckdosen platziert. Jetzt lassen sich einzelne Geräte einfach per Netzkabel mit einem der DLAN-Adapter verbinden – und schon steht das drahtlose Netzwerk. Einige DLAN-Adapter fungieren gleichzeitig als WLAN-Access-Point, indem sie rund um den eigenen Standort gleichzeitig das firmeneigene WLAN bereitstellen. Die theoretisch erreichbare Datenübertragungsrate von DLAN liegt bei 2.400 Megabit pro Sekunde, von denen in der Praxis meist zwischen 350 bis 680 Mbit/s übrigbleiben. Die maximale Reichweite liegt bei 300 Metern innerhalb eines Stromkreises. Die Datengeschwindigkeit verringert sich allerdings deutlich bei langen Übertragungswegen oder gleichzeitiger Nutzung von elektrischen Geräten, die am selben Stromkreis hängen.

## AUSGEWÄHLTE WLAN-HARDWARE AUF EINEN BLICK

MODELL	FRITZ!BOX 7590	RV160 VPN	ORBI WIFI 6 AX6000 (RBK852)	LW-600	DAP-1665	NIGHTHAWK AX8	FRITZ!REPEATER 3000
Hersteller	AVM	Cisco Systems	Netgear	Lancom Systems	D-Link	Netgear	AVM
Funktion	Router inkl. Telefonanlage für kleine Betriebe	Router für bis zu 50 Nutzer	Router plus WLAN-/Mesh-Repeater (Abdeckung: rd. 350 qm)	Access-Point	Access-Point	WLAN-/Mesh-Repeater	WLAN-/Mesh-Repeater
WLAN-Standards	a, b, g, n, ac	a, b, g, n, ac	a, b, g, n, ac, ax (Wi-Fi 6)	a, b, g, n, ac, ax (Wi-Fi 6)	a, b, g, n, ac	a, b, g, n, ac, ax (Wi-Fi 6)	a, b, g, n, ac
Datenübertragung	bis zu 1,7 GBit/s	bis zu 600 MBit/s	bis zu 6 GBit/s	bis zu 1,7 GBit/s	bis zu 1,2 GBit/s	bis zu 6 GBit/s	bis zu 3 GBit/s
aktuelle Preise	ca. 190 bis 300 Euro	ca. 130 bis 190 Euro	ca. 760 bis 800 Euro	ca. 300 bis 400 Euro	ca. 70 bis 120 Euro	ca. 285 bis 350 Euro	ca. 120 bis 170 Euro
Internet	avm.de	cisco.com	netgear.de	lancom-systems.de	eu.dlink.com	netgear.de	avm.de

Tabelle: Stand 26.08.2020. Alle Angaben ohne Gewähr.

## AKTUELLE WLAN-STANDARDS AUF EINEN BLICK

STANDARD	IEEE 802.11A	IEEE 802.11G	IEEE 802.11N	IEEE 802.11AC	IEEE 802.11AX (WI-FI 6)
max. Übertragungsgeschwindigkeit (pro Datenstrom)	54 MBit/s	54 MBit/s	150 MBit/s	433 MBit/s	bis 1.200 MBit/s
typische Übertragungsgeschwindigkeit (pro Datenstrom)	ca. 25 MBit/s	ca. 25 MBit/s	ca. 80 MBit/s	ca. 220 MBit/s	ca. 700 MBit/s
durchschnittliche Reichweite in Gebäuden	ca. 25 m	ca. 40 m	ca. 70 m	ca. 50 m	ca. 30 m
Frequenzbereich	5 GHz	2,4 GHz	2,4 und 5 GHz	2,4 und 5 GHz	2,4 und 5 GHz
Besonderheiten	Von Satelliten und Radargeräten genutzte Sendefrequenz, deshalb nur in Gebäuden erlaubt. Wenig stör anfällig.	Störanfällig für Mikrowellen und Bluetooth-Sender	Nutzt mehrere Antennen für höhere Datenraten	Nutzt mehrere Antennen für höhere Datenraten	Nutzt mehrere Antennen für höhere Datenraten

Tabelle: Stand 26.08.2020. Alle Angaben ohne Gewähr.

## WICHTIGE FACHBEGRIFFE

**Hotspot**  
Zugangspunkt zu einem WLAN-Netz. Öffentliche Hotspots befinden sich zum Beispiel an Flughäfen, in Hotels, Geschäften und Cafés.

**Wi-Fi**  
Abkürzung für „Wireless Fidelity“ (kabellose Wiedergabetreue). Wird oft als alternative Bezeichnung für WLAN genutzt, vor allem in Frankreich, Großbritannien, Italien, Kanada, Niederlande, Spanien und den USA. Eigentlich steht WLAN für das Funknetzwerk, Wi-Fi hingegen für die Zertifizierung.

**WLAN**  
Abkürzung für „Wireless Local Area Network“ (drahtloses lokales Netzwerk). WLAN basiert auf dem Übertragungsstandard IEEE 802.11 und funkt zurzeit auf dem 2,4- und 5-GHz-Band.

**WLAN-Router**  
Ein Router regelt den Übergang zwischen einem lokalen Netz und dem Internet. Per WLAN können mehrere Geräte drahtlos über den Router auf das Internet zugreifen. Gleichzeitig lassen sich auch verschiedene Geräte, wie PC, Drucker oder Smartphone, ganz einfach per Router miteinander vernetzen.

# Versicherung muss bei Corona-Schließung nicht zahlen

**RECHT:** Wer seinen Betrieb wegen der Corona-Pandemie aussetzen musste, bekommt keine Leistung von seiner Betriebsschließungsversicherung, wenn diese Covid-19 nicht in ihren Bedingungen erwähnt. Das entschied das OLG Hamm.

VON ANNE KIESERLING

**V**erspricht eine Betriebsschließungsversicherung Deckungsschutz für nur konkret aufgeführte Krankheiten, ohne Covid-19 zu nennen, besteht hierfür kein Versicherungsschutz bei einer Betriebsschließung. Das hat das Oberlandesgericht (OLG) Hamm entschieden.

## Der Fall

Die Inhaberin einer Gaststätte in Gelsenkirchen hatte mit einer Versicherung vor der Corona-Krise eine Betriebsschließungsversicherung abgeschlossen. Der Vertrag enthielt die Passage: „nur die im Folgenden aufgeführten (vgl. §§ 6 und 7 IfSG)“ Krankheiten seien gedeckt. Die Wirtin musste wegen der Corona-Pandemie im Frühjahr 2020 ihren Betrieb für Monate schließen. Von dem Versicherer verlangte sie anschließend vergeblich knapp 27.000 Euro.

## Die Entscheidung

Die Klage der Wirtin blieb ohne Erfolg. Land- und Oberlandesgericht wiesen sie zurück: Ein Anspruch auf Leistungen aus der Betriebsschließungsversicherung bestehe nicht. Die Aufzählung der versicherten Krankheiten und Krankheitserreger in den vereinbarten Versicherungsbedingungen sei abschließend. Der Wortlaut des Vertrages „nur die im Folgenden aufgeführten Krankheiten (vgl. §§ 6 und 7 IfSG)“ und die anschließende ausführliche Auflistung der Krankheiten und Erreger mache deutlich, dass der Versicherer nur für die benannten Risiken einstehen wolle. Maßgeblich für die Auslegung des Vertrages sei ein durchschnittlicher Versicherungsnehmer. Der Hinweis in dem Vertrag „vgl. §§ 6 und 7 IfSG“ könne vor diesem Hintergrund nicht so verstanden werden, dass der Versicherer auch für eine spätere Erweiterung des Gesetzes Schutz gewähren wollte (Oberlandesgericht Hamm, Eilbeschluss vom 15. Juli 2020, Az. 20 W 21/20; rechtskräftig).

## Praxistipp

Rechtsanwalt Björn Thorben M. Jöhnke: „Wichtig ist zu verstehen, dass es sich hierbei nur um eine Entscheidung bezüglich der diesem Verfahren zugrunde liegenden Versicherungsbedingungen handelt. Eine gerichtliche Entscheidung könnte bei anderen Versicherungsbedingungen wiederum ganz anders ausfallen. Auch könnte ein anderes OLG wieder



ganz anders entscheiden. Solange keine höchstrichterliche Entscheidung vorliegt, sind die Instanzgerichte nicht an eine Entscheidung gebunden.“

## Anderes Gericht, andere Meinung

Das Landgericht (LG) Mannheim hatte kürzlich in einem ähnlichen Fall ganz anders entschieden: Hier bekam der Versicherte sein Geld von der Betriebsschließungsversicherung. Das Gericht erklärte, dass eine Schließung, die über eine Rechtsverordnung und Allgemeinverfügung erfolge, einer Einzelverfügung gleichzustellen sei. Sogenannte „Faktische Betriebsschließungen“ würden eine Eintrittspflicht des Versicherers genauso begründen wie Einzelverfügungen. Die Mannheimer Richter widersprachen der von der Versicherung vertretenen Rechtsmeinung, Vorgänge im Zusammenhang mit Covid-19 seien nicht versichert. Es komme gerade nicht darauf an, ob der Covid-19-Erreger namentlich in den Versicherungsbedingungen genannt sei oder nicht – beide Parteien hätten die aktuellen Ereignisse nicht voraussehen können.

Dies führe jedoch nicht dazu, Klauseln in den Versicherungsbedingungen so auszulegen, dass sie zu Lasten eines Versicherungsnehmers gingen. Maßstab der Auslegung sei, wie ein durchschnittlicher Versicherungsnehmer ohne versicherungsrechtliche Spezialkenntnisse die jeweilige Klausel bei verständiger Würdigung, aufmerkamer Durchsicht und Berücksichtigung des erkennbaren Zusammenhangs verstehen muss. Zweifel gingen zu Lasten der Versicherer (LG Mannheim, Eilbeschluss vom 29. April 2020 (Az. 11 O 66/20).

## KEINE AUSWIRKUNG AUF DAS KURZARBEITERGELD

Die Bundesagentur für Arbeit hat in einer Weisung an die Dienststellen klargestellt, dass sich Versicherungszahlungen, die – gegebenenfalls auch anteilig – wegen einer Covid-19-Betriebsschließung erbracht werden, nicht leistungsmindernd auf das Kurzarbeitergeld auswirken.



**Solange keine höchstrichterliche Entscheidung vorliegt, sind die Instanzgerichte nicht an eine Entscheidung gebunden.**

**BJÖRN THORBEN M. JÖHNKE,**  
RECHTSANWALT

## Erhebung von Kundenkontaktdaten ist zulässig

Die Coronaschutzverordnung von NRW schreibt – wie entsprechende Verordnungen vieler anderer Bundesländer – vor, dass Gastronomie, Friseure, Fitnessstudios und andere Veranstalter die Kontaktdaten ihrer Kunden erheben und vier Wochen lang speichern. Dabei handelt es sich um Name, Adresse, Telefonnummer, Zeitraum des Aufenthalts mit genauen Beginn und Ende. Wenn die zuständige Behörde es verlangt, müssen die Betriebe diese Daten herausgeben. Dies soll mögliche Infektionsketten nachvollziehbar machen und unterbrechen.

Die Verordnung ist rechtmäßig, hat das Oberverwaltungsgericht (OVG) NRW in Münster jetzt entschieden. Die Einschränkung des Grundrechts auf informationelle Selbstbestimmung sowie der allgemeinen Handlungsfreiheit müsse gegenüber dem Schutz von Leben und Gesundheit zurücktreten. Dabei sei unter anderem zu berücksichtigen, dass der Besuch eines Restaurants, Fitnessstudios oder Friseurs freiwillig sei und nicht der Deckung elementarer Grundbedürfnisse diene. Außerdem stünden den Betroffenen Alternativen zur Verfügung. Der sichere Umgang mit den erhobenen Daten werde durch die zu beachtenden Vorgaben des Datenschutzes voraussichtlich gewährleistet, erklärten die Richter (Oberverwaltungsgericht NRW, Eilbeschluss v. 23. Juni 2020, Az. 13 B 695/20.NE; rechtskräftig). **AKI**

## Insolvenz: Längerer Aufschub für Firmen in der Krise

Unternehmen müssen derzeit wegen der Corona-Krise nicht mehr innerhalb von drei Wochen einen Insolvenzantrag stellen. Diese Regelung sollte Ende September auslaufen, die Bundesregierung hat sie nun bis zum 31. Dezember 2020 verlängert. Firmen, die wegen der Coronakrise angeschlagen sind, sollen so finanziellen Spielraum bekommen. Die Justizministerin will damit „massenhafte Pleiten verhindern und Arbeitsplätze erhalten“. Die Verlängerung soll aber nur für Unternehmen gelten, die überschuldet, jedoch noch nicht zahlungsunfähig sind. Bedingung für den Aufschub ist, dass der Insolvenzgrund auf der Pandemie beruht und dass der Betrieb begründete Aussicht auf Sanierung hat. Eigentlich verlangt die Insolvenzordnung, dass Unternehmen ohne persönlich haftende Gesellschafter bei Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung innerhalb von drei Wochen einen Insolvenzantrag stellen müssen. Betroffen von dieser Pflicht sind juristische Personen, zum Beispiel Aktiengesellschaften und GmbHs, nicht jedoch Einzelunternehmer oder Privatleute. **AKI**

# Vom Staat gibt es keine Corona-Entschädigung

**URTEILE:** Wer im Corona-Lockdown schließen musste, bekommt kein Geld vom Staat, sagen zwei Gerichte. Einige Betriebe ziehen nun vor das Bundesverfassungsgericht.

Es ist eine der bundesweit ersten Gerichtsentscheidungen zum Corona-Lockdown: Ein Gastronom kann vom Land Niedersachsen keine Entschädigung für seine Umsatzverluste während der behördlich angeordneten Betriebsschließung verlangen. Das Infektionsschutzgesetz gebe ihm keinen Anspruch, urteilte das Landgericht Hannover.

## Der Fall

Eine Gaststätte musste wegen der niedersächsischen Corona-Verordnungen in der Zeit vom 28. März bis zum 10. Mai 2020 geschlossen bleiben. Die Mitarbeiter gingen in Kurzarbeit und der Inhaber erhielt einen Überbrückungszuschuss von insgesamt 20.000 Euro. Niemand von ihnen war an Covid-19 erkrankt, auch einen Ansteckungsverdacht gab es nicht. Der Gastwirt verlangt nun vom Land eine Entschädigung für seine Umsatz- und Gewinneinbußen aus dieser Zeit.

## Das Urteil

Das Landgericht Hannover wies ihn ab. Es gebe keine Rechtsgrundlage für eine Entschädigung. Das Bundesinfektionsschutzgesetz sehe keine ausdrückliche Regelung vor, erklärten die Richter. Dies entspreche dem Willen des Gesetzgebers, der auch im Zuge einer Gesetzesänderung im März 2020 bewusst darauf verzichtet habe, eine Entschädigung für die flächendeckenden Schließungsanordnungen zu regeln. Das Landespolizeirecht enthalte zwar grundsätzlich eine Entschädigungsregelung, aber das Bundesgesetz gehe vor.

Auch aus allgemeinem Staatshaftungsrecht ergebe sich kein Entschädigungsanspruch, da dem Kläger durch die eine Vielzahl von Wirtschaftszweigen betreffenden Maßnahmen kein individuelles Sonderopfer auferlegt worden sei (Landgericht Hannover, Urteil vom 9. Juli 2020, Az. 8 O 2/20; nach Verzicht auf die Berufung rechtskräftig). Genauso beurteilte das

Landgericht Heilbronn am 29. April 2020 die Rechtslage in einem ähnlichen Fall einer Friseurin (Az. I 4 O 82/20). Obergerichtliche Rechtsprechung gibt es zu diesem Thema noch nicht. **AKI**

## VERFASSUNGSRICHTER SOLLEN ENTSCHEIDEN

Mehrere Unternehmen haben wegen Entschädigungen für die Corona-Schließung Verfassungsbeschwerden in Karlsruhe eingeleitet (Az. 1 BvR 1726/20).

## INFektionsschutzgesetz

Wer bekommt welche Entschädigung nach dem Infektionsschutzgesetz? Das Gesundheitsministerium klärt in einer kostenlosen Infobroschüre die häufigsten Fragen. [bundesgesundheitsministerium.de](http://bundesgesundheitsministerium.de)



## SYSTEMER<sup>3</sup> VERBINDET.

Mit maßgeschneiderter Fahrzeugintegration für einfachen und sicheren Transport.

Die neue Generation Systemer<sup>3</sup> macht mobiler denn je. Festool, TANOS und bott haben in Kooperation ein Mobilitätssystem entwickelt, das Werkstatt und Baustelle näher zusammenbringt. Durch die perfekte Integration in die bott vario3 Fahrzeuginrichtung haben Sie die vom Systemer gewohnte Ordnung und das einfache Handling auch sicher in Ihrem Fahrzeug dabei.

Mehr Infos unter [www.systemer3.com](http://www.systemer3.com)

## KURZ NOTIERT

Handwerkswettbewerb  
Germany's Power  
People: die Finalisten

Es war die erste virtuelle Jurysitzung in der Geschichte von Germany's Power People (GPP). Mitte August trafen sich die Juroren des beliebten Handwerkercontest. Aufgrund der Corona-Situation kamen Edzard Bennmann, Signal Iduna Gruppe, David Hermer, IKK classic, Miss und Mister Handwerk 2020, Jule Rombey und Andy Hansen, sowie Dr. Rüdiger Gottschalk, Claudia Stemick und Michael Jansen von der Verlagsanstalt Handwerk per Videocall zusammen. „Die Auswahl in diesem Jahr war sehr schwer“, sagt Claudia Stemick, Projektleiterin GPP. „Es waren so viele außergewöhnliche Kandidaten dabei! Aber letztlich mussten wir eine Entscheidung für die jeweils sechs Handwerkerinnen und Handwerker treffen.“ Auf die Finalisten wartet jetzt ein Fotoshooting. Als Kalenderstars zeigen die Kandidaten\*innen im Handwerkskalender 2021 die schöne Seite des Handwerks. Mit der Nominierung sind zugleich die Würfel für die Wahl „Miss und Mister Handwerk 2021“ gefallen. Denn Kandidaten\*innen werden im März auf der Internationalen Handwerksmesse in München um den Titel wetteifern (kurzfristige Änderungen sind wegen der Corona-Situation möglich). „An dieser Stelle bedanken wir uns bei allen Bewerbern für ihre Teilnahme und ihr Engagement“, so Claudia Stemick. Erfahren Sie mehr über unsere tollen Handwerker\*innen im Internet. [germanyspowerpeople.de](http://germanyspowerpeople.de)

Ausstellung  
On Air. 100  
Jahre Radio

Es war nie weg. Aktuell aber erlebt das Radio eine wahre Renaissance. Besonders in Krisenzeiten begleitet das Radio durch den Tag, liefert Informationen und vermittelt uns das Gefühl, mit den Sorgen und Ängsten nicht alleine zu sein. Zum 100-jährigen Jubiläum beleuchtet die Ausstellung „On Air. 100 Jahre Radio“ im Museum für Kommunikation in Berlin die Geschichte des ersten elektronischen Massenmediums. Anhand von 200 Objekten erzählt die Ausstellung vom 2. Oktober bis zum 29. August von den Anfängen des Rundfunks bis in die heutige Zeit. Begleitet wird die Ausstellung durch ein vielschichtiges Rahmenprogramm. [museumsstiftung.de](http://museumsstiftung.de)

Spektakulär  
Kunsth Handwerk,  
visionär!

Foto: © hwk Düsseldorf

Ist das noch Kunsthandwerk? Dieser Frage geht die aktuelle Ausstellung der Handwerkskammer Düsseldorf in Kooperation mit dem Bundesverband Kunsthandwerk (BK) bis zum 26. September nach. Den Besucher erwarten spektakuläre Exponate. Wie das Lichtobjekt der Glasbläserin Rike Scholle. Dickwandige Kristallglaskugeln, mittels einer über 2000 Jahre alten Handwerkstechnik geblasen und geformt, werden mit LED-Technik versehen und projizieren fantastische Lichterscheinungen. Die Schau im Foyer der Handwerkskammer Düsseldorf präsentiert insgesamt 65 Arbeiten von Kunsthandwerkern aus ganz Deutschland. Die innovativen und überraschenden Werke überschreiten bewusst die Grenzen dessen, was gemeinhin als Kunsthandwerk verstanden wird. Eine visionäre Ausstellung, die zum Diskurs einlädt. Der Eintritt ist frei. Geöffnet montags-freitags: 9 - 18 Uhr, samstags: 9-14 Uhr. [hwk-duesseldorf.de/ist-das-noch-kunsth Handwerk](http://hwk-duesseldorf.de/ist-das-noch-kunsth Handwerk)



Foto: © Tieng Kwong Chi

Keith Harings Zeichnungen erinnern an Cartoons. Auch dreißig Jahre nach dem Tod des Künstlers erfreuen sich seine Werke großer Beliebtheit.

## Kunst für alle!

**POP ART:** Keith Haring suchte den Kontakt zur Öffentlichkeit. Seine Kunstwerke sind bis heute unvergessen. Das Museum Folkwang erinnert jetzt an den früh verstorbenen Künstler.

Tanzende Männchen, bellende Hunde und fliegende Untertassen. Die Zeichnungen und Malereien von Keith Haring sind unverwechselbar. Sein Schaffen gründet in der US-amerikanischen Populärkultur. Geboren am 4. Mai 1958 in Reading, Pennsylvania, sind seine Arbeiten geprägt von einer Undergroundkultur, der Raumfahrt, der Robotik und Videospielen. Die Inspiration für seine ikonische Malweise findet der Künstler insbesondere in den Comics seiner Jugend.

1979 zieht es Keith Haring ins New Yorker East Village. Einer multikulturellen und kreativen Szene, die er als „Gay Disneyland“ bezeichnet. Hier lernt er die lebendige Welt der Underground-Art und Club-Szene kennen. Ein Jahr später macht sich der junge Künstler einen Namen mit Tausenden von Kreidezeichnungen im New Yorker U-Bahn-System. Er entwickelt seine eigene Bildsprache aus Piktogrammen. Das „Radiant Baby“ wird zu seinem Markenzeichen. Von Anfang an verfolgt er radikal den Weg raus aus dem Museum. Immer treu seiner Überzeugung: „Die Öffentlichkeit hat ein Recht auf Kunst.“

## Zeit des Experimentierens

Schnell gelangt er mit seinen täuschend einfachen Icons zu Bekanntheit. Es folgen Einladungen zu internationalen Ausstellungen. Unter anderem in Europa an der „documenta 7“ in Kassel. An der „School of Visual Arts“ (1978-1980) kommt Keith Haring in Berührung mit Performance-Kunst, Conceptual Art und Video-Kunst. Es beginnt eine Zeit des Experimentierens. Beim Arbeiten in den Straßen von New York findet Haring den gewünschten Kontakt zur Öffentlichkeit. Sein Atelier an der „School of Visual Arts“ liegt im Erdgeschoss. In seinem Tagebuch schreibt er: „Viele Leute nahmen sich die Zeit, stehen zuzusehen und mir zuzuhören. Oder ... diskutierten mit mir ... Es war wunderbar, so viele weit auseinandergehende Ansichten, Ideen und Kommentare zu vielen verschiedenen Seiten ein und derselben Arbeit zu hören.“ Er kommt zur Überzeugung: „Kunst ist unmittelbar, unvoreingenommen und muss zugänglich sein für alle.“ Bei der Eröffnung seiner Einzelausstellung in der Fun Gallery lernt Haring sein Idol

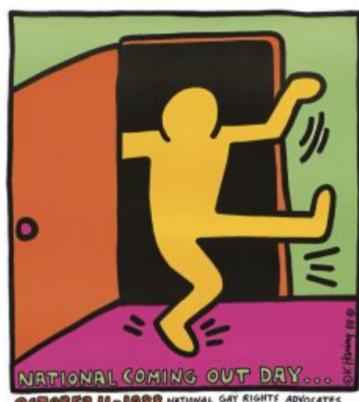


**Kunst ist unmittelbar, unvoreingenommen und muss zugänglich sein für alle.**

KEITH HARING



Untitled, 1982, Lack und Neonfarbe auf Metall.



National Coming Out Day, 1988.

Andy Warhol kennen. Schnell wird Warhol für Haring ein Freund und Mentor. Auch als Teil der New Yorker Künstler-, Club- und Schwulenszene baut der US-Amerikaner ein großes, kreatives Netzwerk auf. Neben Warhol kooperiert er mit Größen aus der Musik wie Madonna und Grace Jones. Unter seinen Fans ist auch Mode-Ikone Vivienne Westwood. Am 4. Mai 1984 auf der „Party of Life“ in der Paradies Garage in New York spielt Madonna ihren Song „Dress You Up“. Dabei trägt sie ein von Keith Haring und Angel Ortis entworfenes pinkfarbenes Lederkostüm. Zwei Monate später bemalt er den Körper der Sängerin Grace Jones mit seinen charakteristischen weißen Linien und Motiven.

## Kunst zu erschwinglichen Preisen

Im Jahr 1986 eröffnet der Künstler seinen Pop Shop in der Lafayette Street 292 in New York City. Die dort angebotenen Merchandise Artikel wie T-Shirts, Aufkleber und Poster zu erschwinglichen Preisen sind für Haring die logische Erweiterung seiner Philosophie. Im gleichen Jahr schreibt Keith Haring erstmals über AIDS in seinem Tagebuch. Sein Freund hatte sich mit dem HI-Virus infiziert. Zwei Jahre später erfährt Keith Haring, dass er HIV-positiv ist. Haring, der offensiv mit seiner Homosexualität umging, wurde angesichts der eigenen Infektion immer drastischer in seiner Bildsprache.

Sein Plakat „Ignorance = Fear, Silence = Death (1989)“ wird bis heute von ACT UP verwendet. Einer Organisation mit dem Ziel, AIDS zu thematisieren. Im Juni 1989 fertigt er eine Reihe von Arbeiten, die dem Kampf gegen die Krankheit gewidmet sind. Sein letztes öffentliches Outdoor-Kunstwerk: die Wandbemalung einer Kirchenmauer in der Altstadt von Pisa in Italien. Am 16. Februar 1990 stirbt Keith Haring im Alter von nur 31 Jahren an den Folgeerkrankungen von AIDS. Zeitlebens reagierte Keith Haring mit seinen Werken auf drängende Themen seiner Zeit. Damit schaffte er ein Œuvre, das heute so relevant ist wie zur Zeit seiner Entstehung.

Peter Gorschlüter, Direktor Museum Folkwang erinnert: „Keith Harings expansiver Drang zur Kunst machte vor nichts Halt. Motorhauben, Häuserfassaden, U-Bahn-Stationen, Mode, Alltagsprodukte und vieles mehr dienten ihm, um seine

fantasievollen wie politischen Botschaften in die Welt zu tragen.“ Die Ausstellung „Keith Haring“ zeigt bis zum 29. November über 200 Exponate des viel zu früh verstorbenen Künstlers. Darunter seltenes, zum Teil noch nie gezeigtes Archivmaterial, aber auch Harings Gemälde. Sie veranschaulichen auf beeindruckende Weise sein soziopolitisches Engagement. **KLK**

## AUSSTELLUNG

Keith Haring: „Art is for everybody“  
Museum Folkwang bis 29. November  
Museumsplatz 1  
45128 Essen  
[museum-folkwang.de](http://museum-folkwang.de)

Die Ausstellung wird begleitet von einem umfassenden Rahmenprogramm. Im Zusammenhang mit der COVID-19-Situation bietet das Museum ein neues System für Zeitfenster-Tickets, um den Besucherfluss zu steuern und zur Sicherheit beizutragen: [museum-folkwang.ticketfritz.de](http://museum-folkwang.ticketfritz.de)

## BUCHTIPP

Zur Ausstellung erscheint ein umfangreicher Katalog:



Daren Pih (Hrsg.)  
**Keith Haring**  
Hatje Cantz Verlag  
128 Seiten, 167 Abbildungen,  
19,95 Euro.  
Zu bestellen im [vh-buchshop.de](http://vh-buchshop.de)

# Handwerk in Rheinhausen

Freitag, 11. September 2020

INFOS & SERVICE ONLINE UNTER [WWW.HWK.DE](http://WWW.HWK.DE)

Nr. 17



## KURSANGEBOTE

**Lehrgänge in Mainz:**  
Ausbildereignung nach AEVO  
Vollzeitkurs:  
26. - 31.10.2020

**Sachkunde für Tätigkeiten an KFZ-Klimaanlagen**  
28.11.2020

**Betrieblicher Datenschutzbeauftragter nach DSGVO (Grundlagenseminar)**  
18. - 19.09.2020

**Lehrgänge in Worms:**  
Ausbildereignung nach AEVO  
Vollzeitkurs:  
30.11. - 05.12.2020

Der Fachbereich Weiterbildung der Handwerkskammer informiert im Internet unter [hwk.de/kurse](http://hwk.de/kurse) über das aktuelle Weiterbildungsangebot.

### Kontakt:

#### Ausbildungsberatung:

**Lena Bouman**, Tel.: 06131/99 92 360,  
E-Mail: l.bouman@hwk.de  
**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:

**Heico Purwin**, Tel.: 06131/99 92 514,  
E-Mail: h.purwin@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

#### IT- und Technologieberater:

**Jürgen Schüler**, Tel.: 06131/99 92 277,  
E-Mail: j.schueler@hwk.de

#### Rechtsberatung:

**Dirk Cinquanta**, Tel.: 06131/9992 333,  
E-Mail: d.cinquanta@hwk.de  
**Koba Guzarauli**, Tel.: 06131/9992 303,  
E-Mail: k.guzarauli@hwk.de  
**Tarik Karabulut**, Tel.: 06131/99 92 302,  
E-Mail: t.karabulut@hwk.de  
**Kirsten Oschmann**, Tel.: 06131/99 92 380,  
E-Mail: k.oschmann@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  
**Tobias Nagy**, Tel.: 06131/99 92 273,  
E-Mail: t.nagy@hwk.de

**Internet**  
hwk.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

## Probezeit in der Lehre als Chance nutzen

**NACHWUCHS:** Azubis brauchen Gelegenheit, Können und Teamfähigkeit zu zeigen

VON ANDREAS SCHRÖDER

Die Probezeit in der Ausbildung ist eine Chance für den Ausbildungsbetrieb und für den Lehrling, betont Bernhard Jansen, Ausbildungsberater bei der Handwerkskammer Rheinhausen. Aber Chancen müssen auch genutzt werden. Und auch hier seien in der Probezeit beide Parteien gefordert, so Jansen.

Dem Betrieb gibt die Probezeit die Gelegenheit, einen neuen Lehrling kennenzulernen. Wie sieht es mit dem Vorwissen aus? Stimmen die Grundkenntnisse in Deutsch und Mathe? Ist die für einen erfolgreichen Abschluss der Ausbildung notwendige Leistungsbereitschaft vorhanden und wie sieht es mit der sozialen Kompetenz des jungen Menschen aus? Aber auch für die Azubis selbst ist die Probezeit wichtig – heute vielleicht noch wichtiger als früher. In Zeiten von Informationsüberfluss und einer nicht immer optimalen Berufsorientierung biete die Probezeit den angehenden Lehrlingen die letzte Chance festzustellen, ob der gewählte Beruf den eigenen Fähigkeiten und Neigungen entspricht. Auch die Antwort auf die Frage, ob sich der junge Mensch überhaupt auf die neue Lebenssituation einstellen kann, sei für beide Seiten wichtig, betont Jansen. „Wenn man von der Schule in die betriebliche Ausbildung wechselt, ist

das ja gerade für junge Leute eine deutliche Veränderung.“ Funktioniert das Arrangement für eine der beiden Seiten nicht, kann die Probezeit fristlos und ohne Nennung von Gründen beendet werden – und vor allem, ohne dass dem Betrieb oder dem Lehrling ein größerer Schaden entsteht.

Damit das aber auch so funktioniert, ist es wichtig, dass die Probezeit von beiden Seiten richtig genutzt wird. Die Anforderungen an den jungen Nachwuchshandwerker sind zumindest augenscheinlich offensichtlich: Von ihr oder ihm erwartet man Einsatz, Teamfähigkeit und Lernfortschritte im Theoretischen und Praktischen. Aber auch der Ausbildungsbetrieb muss seine Hausaufgaben machen.

Die Versuchung ist groß, dem Azubi in seinen ersten Wochen einfache Aufgaben zuzuweisen. Das, erklärt Jansen, ist aber oft ein Fehler. Denn wer seinen Azubi in der Probezeit nur die Werkstatt kehren oder das Lager aufräumen lässt, lernt ihn nicht wirklich kennen. Vor allem hat auch der Azubi dann keine Chance, sich ein vernünftiges Bild vom Lehrberuf zu machen und festzustellen, ob Gewerk und Betrieb für ihn geeignet sind. Das kann auf zwei Arten nach hinten losgehen: Übernimmt der Betrieb einen Azubi, dessen Fähigkeiten nicht bekannt sind und der den Beruf nicht kennt, scheitert die Ausbildung vielleicht

noch zu einem späteren Zeitpunkt. Auf der anderen Seite gibt es die Gefahr, dass man einen Auszubildenden in der Probezeit verliert, der vielleicht großes Potenzial gehabt hätte. Gerade in Zeiten des Nachwuchsmangels sei das verheerend.

Bernhard Jansen rät, Lehrlinge in der Probezeit weder zu über- noch zu unterfordern. Der Ausbilder muss das richtige Maß treffen. Vor allem sei aber wichtig, von Anfang an nach einem Ausbildungsplan vorzugehen. Der Betrieb müsse Anforderungen formulieren, die er an den Azubi hat und festlegen, wie er diese Anforderungen objektiv prüfen kann. Zu oft, so Jansen, werde nur nach Bauchgefühl entschieden. Zuletzt sei es natürlich wichtig, dass dem Auszubildenden auch die Gelegenheit gegeben wird, diese Anforderungen zu erfüllen. Wer nur im Lager sitzt, kann kein fachliches Können und keine Teamfähigkeit zeigen.

### 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

## Auswirkungen der Krise im engen Austausch bewältigen

**POLITIK:** Vertreter der Wirtschaftskammern und rheinhessische Bundestagsabgeordnete treffen sich zu Gesprächen in Mainz

Die Corona-Krise hat die Wirtschaft auch in Rheinhausen so hart getroffen, wie kein Ereignis in der jüngeren bundesdeutschen Geschichte. Umso wichtiger ist es, dass sich Politik und Vertreter der Wirtschaft zu diesem Thema eng austauschen.

Gemeinsam mit Vertretern der Industrie- und Handelskammer für Rheinhausen trafen sich Hans-Jörg Friese, Präsident der Handwerkskammer Rheinhausen, und Hauptgeschäftsführerin Anja Obermann mit den Bundestagsabgeordneten Manuel Höferlin (FDP), Ursula Groden-Kranich (CDU), Jan Metzler (CDU) und Tabea Rößner (Bündnis 90/Die Grünen) zum Gespräch Ende August in Mainz. Dominierendes Thema dabei war die Bewältigung der Auswirkungen der Corona-Pandemie auf die deutsche und regionale Wirtschaft.

Einige Branchen seien nach wie vor sehr stark betroffen, stellte Kammerpräsident Friese fest. Im Handwerk sind dies vorwiegend die Gewerke der Gesundheitswirtschaft, etwa Augenoptiker oder Zahntechniker, aber auch das Kfz-Gewerbe, das einen erheblichen Umsatzeinbruch verkraften muss. Der Export sei nahezu vollständig zum Erliegen gekommen. Die Corona-Hilfsmaßnahmen der Bundesregierung haben nach Ansicht aller Teilnehmer einen Großteil der negativen Folgen des Shutdowns abgemildert, jedoch gebe es natürlich einige Bereiche, wie Gründer oder Soloselbstständige, die hierbei durchs Raster gefallen seien.

Wichtig sei nun vor allem, Anreize zur Stimulierung der Binnennachfrage zu set-



Die Mitglieder des Bundestags Manuel Höferlin (2.v.l.), Jan Metzler (3.v.l.), Tabea Rößner (4.v.l.) und Ursula Groden-Kranich (3.v.r.) mit Handwerkskammerpräsident Hans-Jörg Friese (2.v.r.), Hauptgeschäftsführerin Anja Obermann (r.), IHK-Präsident Dr. Engelbert Günster (l.) und Hauptgeschäftsführer Günter Jertz (4.v.r.)

zen, da aus dem Ausland keine Impulse zu erwarten seien. Die Kammervertreter gaben den Abgeordneten mit auf den Weg, die steuerliche Absetzbarkeit von umwelt- und innovationsbezogenen Investitionen stärker zu fördern und bei den Corona-Überbrückungshilfen so nachzusteuern, dass mehr Betriebe davon profitieren können. Außerdem sei nun die Zeit, auch daran zu arbeiten, bürokratische Belastungen aus der Vergangenheit stärker abzubauen. Der Zentralverband des Handwerks habe hier

auch konkrete Forderungen formuliert, die den Abgeordneten übergeben wurden.

Ein weiterer Schwerpunkt der Diskussion lag einmal mehr auf dem Thema duale Ausbildung. Dies sei zwar kein neues Thema, die Lage habe sich aber durch Corona noch einmal verschlechtert.

Gemeinsam verurteilten die Vertreter der Wirtschaft und die Bundestagsabgeordneten die Versuche von Verschwörungstheoretikern, demokratischen Strukturen zu untergraben.

## IN EIGENER SACHE

### Das DHB kommt auch als Digitalpaper

Geplant war es schon länger, die Corona-Krise hat den Prozess beschleunigt: Schon in diesem Jahr erscheint das Deutsche Handwerksblatt als Digitalpaper! Damit können Mitglieder der Handwerkskammer Rheinhausen jederzeit an jedem Ort ihr Handwerksblatt lesen, vorausgesetzt, sie haben ihr mobiles Endgerät und eine Internetverbindung. Mehr noch: Es spielt keine Rolle, ob die Zeitung auf dem Smartphone, auf dem Tablet oder auf einem Riesens Bildschirm gelesen wird. Die Digitaltechnik macht es möglich und verschafft dem Leser auf jedem Endgerät einen optimalen Lesegenuss.

Wichtig ist: Mitglieder der Handwerkskammer Rheinhausen, die ihr Handwerksblatt als Digitalpaper lesen wollen, müssen sich im Mitgliederbereich auf der Internetseite der Handwerkskammer unter [hwk.de](http://hwk.de) anmelden. Nur so ist gewährleistet, dass sie das DHB auch in digitaler Form bekommen.

Außerdem gibt es in diesem Jahr drei Ausgaben, die ausschließlich als Digitalpaper erscheinen. Dabei handelt es sich um folgende Ausgaben: Nummer 18 mit Erscheinungstermin am 25. September, Ausgabe 20 mit Erscheinungstermin am 23. Oktober und Ausgabe 22 mit Erscheinungstermin am 20. November 2020.

Ab 2021 bringt die Digital-Ausgabe einen weiteren Vorteil: Sie steht bereits deutlich früher als die gedruckte Version zur Verfügung.

### KONTAKT

**Jörg Diehl**  
Tel.: 06131/9992 293  
E-Mail: j.diehl@hwk.de

## MELDUNGEN

### Bekanntmachung

#### Kammer kündigt Konjunkturumfrage an

Die Handwerkskammer Rheinhausen führt demnächst wieder ihre regelmäßige Herbskonjunkturumfrage durch und bittet alle Handwerksbetriebe, sich an der Erhebung zu beteiligen. Die Umfrage wird Mitte September an die Mitgliedsunternehmen der Handwerkskammer verschickt.

### Seminar

#### Preise als Handwerker aktiv durchsetzen

Arbeitsaufwand, Materialkosten, Steuern – so oder so ähnlich setzt sich der Preis für eine Handwerkerleistung zusammen, und daran gibt es nichts zu rütteln... Oder etwa doch? Welcher Handwerker kennt nicht die Angst, unterboten zu werden oder einen Auftrag zu verlieren, wenn er nicht auf die Preisvorstellungen des Kunden eingeht? Fehlendes Selbstbewusstsein und mangelndes Vertrauen in den Wert der eigenen Leistungen seien häufige Gründe dafür, dass Unternehmer sich im Preis drücken lassen, weiß Gudrun Traumann, Coach für Vertrieb und Marketing. Oft funktioniert es auch nicht, auf Augenhöhe mit dem Kunden zu verhandeln. In ihrem Online-Seminar „Mit einem passgenauen Angebot – Preise als Handwerker aktiv durchsetzen“, einer Veranstaltung der Handwerkskammer Rheinhausen, erklärt Traumann, wie Handwerker aller Gewerke Erwartungen der Kunden managen, den Wert der eigenen Arbeit hervorheben und dem Kunden ein passgenaues Angebot unterbreiten. Das Seminar findet am **30.9. um 17.30 Uhr** statt. Weitere Informationen und die **Anmeldung** zur Online-Veranstaltung finden Sie unter [hwk.de](http://hwk.de). **AS**



## NACHRUF

## Handwerk trauert um Vera End

Ihre positive Art, ihr fester Wille und ihr Optimismus bleiben in Erinnerung

Das rheinhessische Handwerk trauert um Vera End. Die Fachbereichsleiterin der Handwerkskammer Rheinhausen ist Mitte August im Alter von 59 Jahren nach langer Krankheit verstorben. Sowohl ihren Kollegen in der Handwerkskammer als auch zahlreichen Auszubildenden, Gesellen und Handwerksmeistern wird Vera End in Erinnerung bleiben.

1998 trat Vera End ihre erste Stelle bei der Handwerkskammer Rheinhausen an. Sie war viele Jahre im Bereich der Weiterbildung als Fachbereichsleiterin tätig. Seit März 2017 stand sie dem Fachbereich Ausbildung vor. Vera End hat Meisterkurse und andere Seminare organisiert, Teilnehmer betreut und Dozenten begleitet. Sie war unzähligen Handwerkern aus Rheinhausen eine wichtige Ansprechpartnerin auf dem Weg zum Meisterbrief und bei der Planung von weiteren Karriereschritten. „Sie hat mir selbst und vielen anderen



Vera End

mit ihrer positiven Art und ihrem festen Willen, mit ihrem Humor, ihrem Lachen und ihrem Optimismus immer wieder Bewunderung abgerungen“, erinnert sich Anja Obermann, Hauptgeschäftsführerin der Kammer. „Wir wünschen ihrer Familie viel Kraft in dieser schweren Zeit.“

## Trifft ein möglicher Ausfall der Fastnacht Bäcker und Fleischer?

**CORONAKRISE:** Fastnachtswochenende sind die umsatzstärksten Tage für Kreppel, Fleischwurst und Co

VON ANDREAS SCHRÖDER

Ob und in welcher Form es eine Fastnachtskampagne 2020/2021 geben wird, kann heute noch niemand sagen. Leider ist es nicht unwahrscheinlich, dass die Corona-Krise den Fassenachtern in Rheinhausen und in der ganzen Bundesrepublik einen Strich durch die Rechnung macht. Auch für das rheinhessische Lebensmittelhandwerk könnte eine mögliche Absage der Saal- und Straßenfastnacht finanzielle Folgen haben. Denn die Fastnachtstage und die Wochen davor gelten bei vielen Bäckern, Konditoren und Fleischern in der Region noch immer als einige der umsatzstärksten Tage im Jahr.

„Unser Umsatz steht und fällt mit den Veranstaltungen“, sagt Marc Keßler, Obermeister der Fleischer-Innung Mainz/Bingen. „Wenn da einige Veranstaltungen ganz ausfallen oder nur halb besetzt sein dürfen, dann werden die Kollegen das spüren, das ist ganz klar.“ An Fastnacht drehe sich alles um die Fleischwurst. Die Menschen holten sich die Fleischwurst für den Zug, die Vereine kauften für die Sitzungen ein. „Jede Umorganisation kann da einschneidend wirken“, so Keßler. Er geht deshalb in jedem Fall davon aus, dass das Fastnachtsgeschäft geringer ausfallen werde, als in den vergangenen



Keine Fastnacht ohne Kreppel

Jahren. „Aber wissen tun wir es einfach nicht. Das ist eine ganz große Unbekannte.“

Auch bei den Bäckern und Konditoren geht man von einem Umsatzrückgang aus, zeigt sich aber

gleichzeitig optimistisch, dass dieser zu bewältigen sein wird. In den beiden Geschäften in Mainz-Bretzenheim und Gonsenheim habe man am Fastnachtswochenende in den vergangenen Jahren zwischen

5.000 und 7.500 Kreppel zusätzlich verkauft, berichtet Konditormeister Hans-Joachim Nolda. Wenn die Fastnacht nicht stattfindet, falle man eben auf das Alltagsniveau zurück. Das schade dem Betrieb nicht, ist Nolda überzeugt. Ähnlich sieht es Bäckermeister Steven Vetter, der seine Traditionsbäckerei in der Mainzer Altstadt betreibt. „Wer sein Geschäft auf der Fastnacht aufbaut, macht etwas falsch“, sagt Vetter. Natürlich werde es weniger werden, als in den Vorjahren, aber das sei zu verkraften.

Sowohl Bäcker als auch Konditoren berichten, dass die Ladengeschäfte die Corona-Krise bisher gut überstanden hätten. Wie sehr ein Betrieb unter der Krise leide, hänge in erster Linie davon ab, wie groß der auswärtige Anteil des Gesamtgeschäfts sei. Fleischer, die bei ihrem Konzept stark auf den Bereich Partyservice setzen, spürten die Absagen öffentlich und privater Veranstaltungen natürlich, so Marc Keßler. Auch Steven Vetter berichtet ähnliches. Das Ladengeschäft sei auch unter Corona normal weitergelaufen, die Lieferungen an die Gastronomie und an Hotels seien aber eingebrochen, und hätten sich bei heute nicht vollständig erholt, so Vetter. In Bezug auf Fastnacht zeigt sich Vetter aber verhalten optimistisch: „Vielleicht feiern ja auch viele Leute zuhause?“

## IKK SÜDWEST INFORMIERT

## APP GEHT'S IN SACHEN GESUNDHEIT!

Die „IKK Südwest“-App steht in Kürze in den App Stores von Apple und Google zum Gratis-Download bereit. Seinen persönlichen Kundenberater immer in der Tasche bei sich haben: Die neue „IKK Südwest“-App macht's möglich. Sie bietet alle Funktionen der Online-Geschäftsstelle auf einen Blick - besonders in Zeiten von Corona ein wesentlicher Vorteil.

In Kürze wird die App für alle Versicherten der IKK Südwest in den App Stores von Apple und Google kostenlos zum Download bereitstehen. Überzeugen wird sie durch modernes, klares Design, eine benutzerfreundliche Oberfläche und vielfältig innovative Funktionen.

Mit der „IKK Südwest“-App wird der Besuch der Online-Geschäftsstelle noch mehr Spaß machen, denn alles geht jetzt noch einfacher und schneller. Mal eben zwischendurch die Krankmeldung hochladen oder seinen persönlichen Kundenberater kontaktieren - per App gelingt das im Handumdrehen. Besonders nützlich ist die Funktion „Digitaler Versicherungsausweis“: Hat man seine Gesundheitskarte vergessen, verlegt oder gar verloren, zeigt man diesen Nachweis der Krankenversicherung in der Praxis einfach vor oder sendet ihn per E-Mail - quasi ein digitaler Arztbesuch. Alles direkt vom Handy aus - das spart Zeit sowie unnötige Wege und Kontakte.

Gerade in Zeiten von Corona eine praktische Alternative zum Besuch des IKK Südwest-Kundencenters vor Ort: „Getreu unserem Motto ‚regional auch digital‘ ist man seinem persönlichen Kundenberater dank unserer neuen App ganz nah“, so Beck. Bereits mehr als 100.000 Versicherte genießen die Vorteile unserer Online-Geschäftsstelle - und das ist erst der Anfang. „Wir sind ständig mit unseren Kunden im Austausch und werden die App entsprechend den geäußerten Bedürfnissen immer weiterentwickeln“, ergänzt Beck. „Daher freuen wir uns auf reichlich Feedback.“



Genial digital, in wenigen Sekunden auf dem Smartphone oder Tablet installiert und kinderleicht zu bedienen: Das ist die neue App der IKK Südwest. „Natürlich hatte die Datensicherheit dabei höchste Priorität“, betont Sabrina Beck, Referatsleiterin Service- und Qualitätsmanagement der IKK Südwest, mit Blick auf die Entwicklung der App. „So haben wir alles daran gesetzt, die App gegen jeglichen Missbrauch zu schützen. Das beginnt schon bei der schnellen, sicheren Zwei-Faktor-Authentifizierung: Über das Smartphone macht man ein kurzes Video von sich und seinem Personalausweis. Dies gilt - zusammen mit einem Passwort - als Nachweis, dass man tatsächlich die versicherte Person ist. Und dann kann man direkt loslegen.“

## DIE IKK SÜDWEST

Aktuell betreut die IKK Südwest mehr als 640.000 Versicherte und über 90.000 Betriebe in Hessen, Rheinland-Pfalz und im Saarland. Versicherte und Interessenten können auf eine persönliche Betreuung in unseren 21 Kundencentern in der Region vertrauen. Darüber hinaus ist die IKK Südwest an sieben Tagen in der Woche rund um die Uhr über die kostenfreie IKK Service-Hotline 0800-0119119 oder [www.ikk-suedwest.de](http://www.ikk-suedwest.de) zu erreichen.

## Kammern erarbeiten Konzept für Arbeitsteilung in Mainz

**POLITIK:** Doppelungen mit kommunaler Wirtschaftsförderung soll vermieden werden

Ende August stellte die Mainzer Wirtschaftsdezernentin Manuela Matz im Wirtschaftsausschuss der Landeshauptstadt ihr neues Konzeptpapier „Wirtschaft in Mainz 2020+“ vor. Der Entwurf sieht unter anderem sechs sogenannte Kompetenzfelder für die kommunale Wirtschaftsförderung vor. In den Bereichen „Unternehmensservice & Gründungen“, „Cluster & Netzwerke“, „Investoren & Ansiedlungen“, „Digitale Infrastruktur & Standortentwicklung“, „Menschen & Kompetenzen“ sowie „Standortmarketing“ will Matz in Zukunft „zielgerichtete Wirtschaftsförderung“ betreiben. Darüber hinaus soll die Wirtschaftsförderung mittelfristig personell deutlich aufgestockt werden. Bereits im Doppelhaushalt 2021/2022 sollen die aktuell 4,77 Stellen der Main-

zer Wirtschaftsförderung um drei volle Stellen erweitert werden. Um „alle Aufgaben zu meistern“ brauche es rechnerisch aber 18,12 Stellen. Dieses Ziel will Matz mit dem übernächsten städtischen Haushalt erreichen.

Die in Mainz ansässigen Wirtschaftskammern, die Handwerkskammer Rheinhausen und die Industrie- und Handelskammer für Rheinhausen, begrüßten in einem Schreiben an Oberbürgermeister Michael Ebling das Ansinnen, die Wirtschaftsförderung der Landeshauptstadt personell besser auszustatten. „Mainz muss in diesem Bereich mit vergleichbaren Städten aufschließen“, betonten die Hauptgeschäftsführer Anja Obermann von der Handwerkskammer Rheinhausen und Günter Jertz (IHK). Es sei wichtig, dass alle Akteure in

Mainz an einem Strang ziehen, so die Kammern. In einem dreiseitigen Dokument zeigten sie auf, wie aus ihrer Sicht eine Arbeitsteilung zwischen den Kammern auf der einen Seite und der Wirtschaftsförderung auf der anderen Seite funktionieren könnte.

Ziel müsse eine bestmögliche Unterstützung der Unternehmen vor Ort sein, so die Kammern in ihrem Entwurf. Wichtig sei dabei, das Kräfte gebündelt und Doppelstrukturen vermieden werden. Besonders bei städtischen Kompetenzfeldern „Unternehmensservice & Gründung“ besteht offensichtlich die Gefahr, dass es zu Doppelungen kommt. Handwerkskammer und IHK verweisen auf die eigene Betriebsberatung und auf die Starterzentren, die seit 18 erfolgreich Gründer in Mainz, Rheinhausen und

ganz Rheinland-Pfalz unterstützen. Von der kommunalen Wirtschaftsförderung erhofft man sich eine „Verweisberatung“ zu vorhandenen Angeboten und größeres Engagement bei der Schaffung von Ansiedlungsflächen für Existenzgründer. Ähnlich sieht es im Bereich „Menschen & Kompetenzen“ aus. Die Berufsorientierung sei eine „originäre Aufgabe der Wirtschaftskammern“. Große Aufgaben für die kommunale Wirtschaftsförderung sehen die Kammern in den Bereichen Standortmarketing, Bestandspflege und beim Ausbau der wirtschaftsnahen Infrastruktur. Hier gehe es zum einen um die Themen Verkehr, Glasfaser und Gewerbeflächen, aber auch die Aufenthaltsqualität der Innenstadt, Schulen und Kinderzentren und Angebote für Fachkräfte seien relevant. AS

Deutsches Handwerksblatt

Ihre Anzeige landet vielleicht im Staub. Aber bestimmt nicht im Papierkorb.

handwerksmedien.info

## Mittendrin im Handwerk

Mit dem Deutschen Handwerksblatt informieren Sie nahezu jeden dritten Handwerksbetrieb in Deutschland und sprechen mit Ihrer Anzeige zielgenau Geschäftsführer, Inhaber und Entscheider im Handwerk an. Erfahren Sie alles über unsere medienübergreifenden Werbemöglichkeiten unter:

[handwerksmedien.info](http://handwerksmedien.info)



## Rentenreport beklagt Gefahr der Altersarmut

Der DGB Rheinland-Pfalz/Saarland hat Mitte August seinen „Rentenreport Rheinland-Pfalz 2020“ präsentiert. Der Report zeige, dass jeder sechste Rentner armutsgefährdet sei und dass die regionalen sowie geschlechtsspezifischen Unterschiede weiterhin groß seien, so der Vorsitzende Dietmar Muscheid. „Der Rentenreport belegt, dass sich in der Rentenpolitik seit unserem ersten Rentenreport 2017 nicht viel bewegt hat. Über 24.000 Rentnerinnen und Rentner sind auf unterstützende Grundsicherung im Alter angewiesen – selbst wenn sie ein Leben lang gearbeitet haben. Noch immer sind die Unterschiede zwischen den Geschlechtern immens, wie das Beispiel Kusel mit einem durchschnittlichen Rentenunterschied von 650 Euro zeigt. Die Einführung der Grundrente war vor diesem Hintergrund richtig, da vor allem die Renten der Frauen gestärkt und ihre Lebensleistungen damit stärker anerkannt werden. Die Grundrente löst aber das Problem der sich ausbreitenden Altersarmut nicht und die Bundesregierung ist dafür zu kritisieren, sich diesem Trend nicht entschieden entgegenzustellen zu haben. Die Rente ist ein Spiegel der eigenen Erwerbsbiografie. Vor diesem Hintergrund ist die Entwicklung Deutschlands hin zu einem Dumpinglohnland für die kommenden Generationen verheerend. Deshalb brauchen wir dringend steigende Löhne und mehr Tarifbindung im Land“, so Muscheid.

Während die schrittweise Anhebung des Renteneintrittsalters auf 67 Jahre politisch beschlossen wurde, sehe die Realität heute anders aus: Männer gingen im Durchschnitt mit 64 Jahren und Frauen mit 64,3 Jahren in die Rente. Sowohl bei Männern als auch bei Frauen seien psychische Erkrankungen mit 43 Prozent die Hauptdiagnose für ein vorzeitiges Ausscheiden aus dem Erwerbsleben.

Die durchschnittliche Altersrente der Neurentner habe für Männer in Rheinland-Pfalz im Jahr 2018 1.139 Euro betragen und für Frauen 677 Euro. Bei den Männern sei die Rentenauszahlung im Rhein-Pfalz-Kreis mit 1.352 Euro im Schnitt am höchsten und in der kreisfreien Stadt Pirmasens mit 914 Euro am niedrigsten ausgefallen. Frauen erhielten in der Stadt Mainz mit 787 Euro die höchste Rentenauszahlung, am niedrigsten ist war im Kreis Bitburg-Prüm mit 546 Euro. Insgesamt liegen 72 Prozent der Frauen und 35 Prozent der Männer unter der Armutsgefährdungsschwelle, die im Jahr 2018 bei 1.061 Euro lag.



Ministerpräsidentin Malu Dreyer in einer Pressekonferenz

## Kabinetts stellt Haushalt für das Jahr 2021 vor

**POLITIK:** CDU kritisiert geplantes Investitionsvolumen als zu gering

VON ANDREAS SCHRÖDER

**A**nfang September hat der Ministerrat den Regierungsentwurf des Landeshaushaltes für das Jahr 2021 beschlossen. „Die Corona-Pandemie hat unser Land in den vergangenen Monaten vor große Herausforderungen gestellt. Mit zwei Nachtragshaushalten haben wir schnell auf die Krise reagiert, um die Pandemie einzudämmen, die Gesundheit unserer Bürgerinnen und Bürger zu schützen, die rheinland-pfälzische Wirtschaft zu stärken und Arbeitsplätze zu erhalten. Nun gilt es, mit dem Haushalt 2021 verlässlich zu bleiben und gezielte Impulse für die Zukunft zu setzen“, zeigten sich Ministerpräsidentin Malu Dreyer, Finanzministerin Doris Ahnen, Wirtschaftsminister Dr. Volker Wissing und Umweltministerin Ulrike Höfken einig.

Die Landesregierung erfülle mit dem Haushaltsentwurf ihre „grundlegenden Aufgaben“ unter Bedingungen, die auch 2021 noch von der Corona-Krise geprägt sein werden. Vor allem die Steuereinnahmen des Landes litten weiter unter dem Einbruch der Konjunktur. „Die Steuereinnahmen 2021 werden noch immer deutlich unter dem Niveau des Jahres 2019 liegen. Die konjunkturbedingten Ausfälle werden, wie dies die Schuldenbremse der Landesverfassung vorsieht, durch Nettokreditaufnahme ausgeglichen“, sagte Finanzministerin Doris Ahnen. Das sei auch ökonomisch sinnvoll, denn es bleibe Aufgabe des Landes, zur Konjunkturstabilisierung beizutragen.

Der geplante Haushalt 2021 umfasst bereinigte Gesamtausgaben von rund 19,852 Milliarden Euro. Diesen stehen bereinigten Gesamteinnahmen von lediglich rund 18,585 Milliarden Euro gegenüber. Die Nettokreditaufnahme am Kreditmarkt beläuft sich danach auf 1,267 Milliarden Euro. Sie sei in voller Höhe konjunkturbedingt. Die verfassungsrechtlich verankerte Vorgabe eines strukturell ausgeglichenen Haushalts werde daher trotz der massiven Auswirkungen der Corona-Pandemie auf die staatlichen Haushalte im Haushaltsjahr 2021 eingehalten.

### Kritik von der Opposition

„Wir erhöhen die Investitionen um 108 Millionen Euro. Damit halten wir im Haushalt 2021 die Investitionsquote stabil. Hinter der Investitionsquote stehen Investitionsausgaben von 1,63 Milliarden Euro“, sagte die Finanzministerin. Investiert werde unter anderem in Hochbaumaßnahmen des Landes, in den Straßenbau, in den Schienenpersonennahverkehr sowie in den Klima- und Hochwasserschutz. „Neben unseren eigenen Investitionen kümmern wir uns auch darum, dass Rheinland-Pfalz ein investitionsfreundliches Umfeld für Investitionen in bezahlbaren Wohnraum bietet. Wir stocken unser Fördervolumen unter Einbeziehung des Kreditvolumens der Investitions- und Strukturbank Rheinland-Pfalz auf 375 Millionen Euro auf“, so Ahnen. „Insgesamt kann ich für mein Haus sagen: Wir investieren in unsere Wirtschaftsunternehmen, in Landwirtschaft und Weinbau, in unser Verkehrsnetz. Wir sichern Arbeitsplätze. Wir stärken den ländlichen Raum. Wir erhalten die Attraktivität unseres Standorts“, sagte Wirtschaftsminister Dr. Volker Wissing. „Wir wollen ein Land das allen seinen Bürgerinnen und Bürgern beste Chancen bietet. Dazu gehören für uns gute Arbeits- und Ausbildungsplätze ebenso wie eine moderne Infrastruktur, bezahlbarer Wohnraum und eine hohe Umwelt- und Lebensqualität. Rheinland-Pfalz ist ein Land der Chancen, ein Land der Möglichkeiten“, so Wissing.

Sowohl die Fraktionen der CDU als auch der AfD kritisierten den Haushaltsentwurf der Landesregierung. Doch während die AfD von einem unverantwortlichen „Schuldenhaushalt“ spricht, gehen Christian Baldauf, dem Spitzenkandidaten der CDU in der kommenden Landtagswahl, die Maßnahmen nicht weit genug. „Die Wahrheit ist, dass die Investitionen in unser Land, in Straßen, Brücken und Schulen auf niedrigem Niveau stehenbleiben“, kommentiert Baldauf in einer Pressemitteilung. Dieses „Verharren im Status Quo“ bringe das Land keinen Schritt in die Zukunft.



## Bis zu 500.000 Euro pro Unternehmen

**POLITIK:** Land schafft weitere Corona-Hilfen für Mittelständler und Gründer

Zur Stärkung der Wirtschaft stellt das Land weitere finanzielle Hilfen zur Verfügung. Der neue Beteiligungsfonds komme jungen Unternehmen sowie kleinen und mittleren Betrieben zugute, die weiterhin Liquiditätsengpässe aufgrund der Corona-Krise erwarten. Damit führe die Landesregierung die Landeshilfen für die rheinland-pfälzische Wirtschaft fort, sagte Wirtschaftsminister Dr. Volker Wissing bei der Vorstellung des neuen Programms Mitte August. Anträge können ab sofort bei der Investitions- und Strukturbank Rheinland-Pfalz (ISB) gestellt werden.

„Wir wollen unsere Unternehmerinnen und Unternehmer weiterhin unterstützen und nachhaltig stärken. Wir stellen weitere 150 Millionen Euro bereit, um Liquiditätslücken von jungen Start-ups sowie KMU zu schließen“, so Wissing. „Mit dem Sonderprogramm Corona Venture Capital wollen wir die Existenz unserer Start-ups und KMU sowie die damit verbundenen Arbeitsplätze sichern und weiteres Wachstum ermöglichen“, so Wissing.

Das Land Rheinland-Pfalz werde über einen bei der ISB angesiedelten und über die KfW refinanzierten Beteiligungsfonds betroffenen

mittelständischen Unternehmen und Start-ups Eigenkapital bis zu einer Höhe von 500.000 Euro pro Unternehmen zur Verfügung stellen.

**Antragsfrist bis zum 1. November**  
Start-ups, die maximal fünf Jahre am Markt sind und KMU mit bis zu 250 Mitarbeitern können ab sofort bis zum 1. November 2020 Anträge direkt bei der ISB im „Sonderprogramm Corona Venture Capital“ stellen. Die ISB berate zu allen Fragen der Antragstellung.

Finanziert würden in erster Linie Corona-bedingte Liquiditätsbedarfe für laufende Kosten wie Miete, Gehälter und Warenlager – also Betriebsmittel. Gefördert werden alle bilanzstärkenden Maßnahmen. Die Beteiligung durch die ISB ist mindestens fünf Jahre tilgungsfrei und läuft bis zu zehn Jahre.

Der Fonds umfasst insgesamt Mittel in Höhe von 150 Millionen Euro Beteiligungskapital. 50 Millionen stammen aus Landesmitteln, 100 Millionen werden über die KfW finanziert.

Weitergehende Informationen zum Beteiligungsfonds „Sonderprogramm Corona Venture Capital“ gibt es im Internet auf der Seite der ISB unter [isb.rlp.de](http://isb.rlp.de).

### LANDESREDAKTION

Anja Obermann  
Dagobertstraße 2  
55116 Mainz

Andreas Schröder  
Tel: 0179 / 90 450 25  
E-Mail: [schroeder@handwerksblatt.de](mailto:schroeder@handwerksblatt.de)

**INDUSTRIE- UND GEWERBEBAU NACH MASS**

**BWI BAUR + WILLIG** INDUSTRIEBAU GmbH [www.meine-halle.de](http://www.meine-halle.de)  
D 67122 Altrip, Tel. 08236 - 2026, Fax 08236 - 31022

## Auf der Suche nach neuem Lesefutter?

Lassen Sie sich von uns inspirieren auf [vh-buchshop.de/buchtipps](http://vh-buchshop.de/buchtipps)



©Africa Studio - stock.adobe.com

# Investitionen in Digitalisierung lohnen sich

**FORTSCHRITT:** Die Corona-Pandemie hat die Bedeutung und vor allem die großen Chancen der Digitalisierung aufgezeigt. Die Unternehmen, die nicht frühzeitig in die eigene Digitalisierung investiert haben, müssen jetzt nachlegen. Die NRW.Bank hat dafür gezielt ihr Förderangebot erweitert.

VON GABRIELA PANTRING

Zwei Drittel der Handwerksbetriebe begreifen den digitalen Wandel als Chance, mehr als die Hälfte der Firmeninhaber geht davon aus, dass die Digitalisierung die Existenz ihres Unternehmens sichern wird, und ein Viertel erhofft sich von der Digitalisierung des eigenen Betriebs langfristig stark wachsende Umsätze. Das ergab die Studie „So digital ist das Handwerk 2020“, für die der Zentralverband des Deutschen Handwerks gemeinsam mit dem Digitalverband Bitkom mehr als 500 Handwerksbetriebe befragte. Die Untersuchung förderte allerdings auch die Hürden zutage, die die Betriebe auf ihrem Weg zum Handwerk 4.0 behindern. So gab bei der Umfrage knapp jeder zweite Handwerksbetrieb an, sich viele digitale Anwendungen nicht leisten zu können. Zwei Drittel wünschten sich mehr Unterstützung und eine Mehrheit von 76 Prozent wies darauf hin, dass in erster Linie die hohen Investitionskosten den digitalen Wandel im Handwerk ausbremsen.

Um Handwerksunternehmen in Nordrhein-Westfalen gerade jetzt in der Wiederanlaufphase der Wirtschaft Investitionen in den digitalen Wandel zu ermöglichen, hat die NRW.Bank eine Digitalisierungsoffensive gestartet. Damit möglichst viele Unternehmen den Hebel für die digitale Transformation umlegen können, erweiterte die Förderbank für Nordrhein-Westfalen im ersten Schritt den Kreis an möglichen Antragstellern für ihr bereits bestehendes Förderprogramm NRW.Bank.Digitalisierung und Innovation. Ab sofort steht der Förderkredit, der mit einem Zinssatz ab null Prozent per annum besonders attraktiv ist, auch jungen Unternehmen unabhängig vom Zeitpunkt ihrer Gründung sowie auch größeren Mittelständlern mit mehr als 500 Millionen Euro Umsatz pro Jahr zur Verfügung. Speziell beim Digitalisierungskredit bietet die NRW.Bank den Hausbanken eine bis zu 80-prozentige Haftungsfreistellung an, um ihnen die Entscheidung für die Vergabe zu



Foto: © Lechtermann-Pollmeier

erleichtern, auch dann, wenn ein Unternehmen Corona-bedingt aktuell ein schlechteres Rating aufweist. Die Programmweiterungen sind bis zum 31.12.2020 befristet.

## Krisengefestigt durch Digitalisierung

Gerade jetzt ist ein guter Zeitpunkt, um sich Gedanken über Investitionen zu machen. Denn es hat sich gezeigt: Unternehmen, die digital fortgeschrittener waren, sind robuster durch die Krise gekommen.

Die Bielefelder Bäckerei Lechtermann-Pollmeier hat mit dem Digitalisierungskredit der NRW.Bank bereits vor der Krise neueste Kassensysteme angeschafft, und diese Investition zahlt sich bereits aus. Im Sommer 2019 investierte der 520-Mitarbeiter-Handwerksbetrieb eine sechsstellige Summe in modernste Kassen, die beispielsweise digitale Kassenbons ermöglichen. Aufgrund der Bopfpflicht rechnete das Familienunternehmen für 2020 mit

30.000 Euro zusätzlichen Kosten für Thermopapier. Weil die Digital-Kassen QR-Codes erzeugen, mit denen sich die Kunden die Kaufbelege auf ihre Smartphones übertragen lassen können, ist die Anzahl der Papier-Bons jedoch gleichgeblieben. Geschäftsführer Stefan Lechtermann freut sich, dass sein Unternehmen nun rund zehn Kilometer Chemikalien-getränktes Papier weniger braucht, damit Rohstoffe einspart und Nachhaltigkeit lebt.

Seit Gastronomiebetriebe – und dazu zählen auch Lechtermann-Pollmeiers 38 Cafés – Kontaktlisten führen müssen, kommt der QR-Code im Kassensystem auch dafür zum Einsatz: Kunden hinterlegen damit einmalig digital ihre Daten und werden beim nächsten Besuch wiedererkannt. Und nicht zuletzt zahlt sich auch die Anbindung der neuen Kassen an Kartenbezahl-Terminals aus. Denn aufgrund der Hygieneempfehlungen bezahlt inzwi-

schen jeder Dritte seine Brötchen und Kuchenstücke bargeldlos – im Vergleich zu jedem Zehnten vorher.

Für Lechtermann-Pollmeier hat es sich gelohnt, eine neutrale Förderbank ins Boot zu holen. Die NRW.Bank unterstützt Unternehmen nicht nur durch günstige Zinskonditionen und lange Laufzeiten. Vielmehr reicht ihr Einsatz weit darüber hinaus. Sie bietet beispielsweise individuelle Bedarfsanalysen, sucht nach Optimierungspotenzial bei der Finanzstruktur und berät intensiv zu allen aktuellen Förderangeboten von Bund und Land.

Ziel aller Aktivitäten der NRW.Bank ist es, den Standort Nordrhein-Westfalen zu stärken, zukunftsfähige Arbeitsplätze zu ermöglichen und damit eine hohe Lebensqualität zu sichern. Das Unterstützen von Unternehmen im Bereich Digitalisierung ist ein wichtiger Schritt zur Zukunftsfähigkeit.

Das neue digitale Kassensystem lohnt während der Corona-Pandemie auf vielfältige Weise: Es spart Papier durch QR-Code-Bons, ermöglicht kontaktloses Bezahlen und führt Corona-Kontaktlisten in Cafés.



Gabriela Pantring gehört zum Vorstand der NRW.Bank

Foto: © NRW.Bank / Christian Lerd Otto

## FÖRDERUNG FÜR HANDWERKS BETRIEBE

Handwerksbetriebe müssen investieren, um die Chancen der Digitalisierung für sich zu nutzen. Förderprogramme wie der NRW.Bank Digitalisierungskredit helfen ihnen dabei, ...

### ihre Produktion und ihre Verfahren zu digitalisieren, etwa indem sie:

- digitale Kundenschnittstellen (CRM-Systeme) in das Produktionsleitsystem integrieren,
- die Ressourcenplanung (ERP-System) mit den Produktionssystemen vernetzen,
- ihre innerbetrieblichen Breitbandnetze ausbauen (>100 Mbit/s symmetrisch).

### in digitale Produkte zu investieren, etwa indem sie:

- digitale Plattformen aufbauen und verbessern,
- Steuerungssoftware oder Applikationen für die produktbegleitende Anwendung oder die vorausschauende Instandhaltung entwickeln,
- digitale Standards und Normen erarbeiten.

### eine digitale Strategie aufzusetzen und ihre Organisation digital aufzustellen, indem sie:

- eine umfassende Digitalisierungsstrategie erarbeiten,
- Cloud-Technologien nutzen (gefördert wird der Initialisierungsaufwand),
- Konzepte zur Weiterentwicklung der IT, zur Datensicherheit und/oder Social-Media-Kommunikation entwickeln und implementieren.

Der zinsgünstige Förderkredit kann über die Hausbank beantragt werden. Mehr Infos zu den Fördermöglichkeiten unter [nrwbank.de/digitalisierung](http://nrwbank.de/digitalisierung)

Quelle: NRW.Bank

# „Segel Richtung Zukunft setzen“

**STRUKTURPOLITIK:** Die saarländische Wirtschaftsministerin über die Notwendigkeit, den Strukturwandel trotz Corona jetzt zu gestalten.

Die saarländische Wirtschaft bei den aktuellen Herausforderungen mit vereinten Kräften bestmöglich unterstützen“: Dieses Ziel formulierte die saarländische Wirtschafts- und Arbeitsministerin und stellvertretende Ministerpräsidentin Anke Rehlinger Anfang August, als sie das Programm der Strukturwandelinitiative Saar vorstellte. Mitglieder der Initiative sind Vertreter aus Politik, Wirtschaft und Gewerkschaften, darunter auch die Handwerkskammer des Saarlandes (HWK) und die Industrie- und Handelskammer des Saarlandes (IHK). Das Programm vereint strukturpolitische Maßnahmen im Saarland sowie Forderungen an den Bund und die EU. Im Interview mit der Saarland-Ausgabe des Deutschen Handwerksblatts (DHB) spricht Anke Rehlinger über die wirtschaftliche Zukunft des Saarlandes.

Das Saarland habe, nicht zuletzt bedingt durch die demographische Entwicklung und einen Investitionsmangel, schon vor Corona vor großen strukturellen Herausforderungen gestanden, die sich seit der Pandemie in einigen Bereichen verschärft hätten, bekräftigt Rehlinger. Spuren hinterlassen habe die Corona-Krise vor allem in Branchen wie der exportabhängigen Industrie oder der Gastronomie. „Die Krise hat auch das Handwerk getroffen. Auch hier ist die Stimmung noch immer gedämpft. Umso erleichterter bin ich, dass die Beschäftigung stabil ist und die Unternehmen bemüht sind, ihre Fachkräfte zu halten. Das Handwerk bleibt eine wesentliche Stütze

der Saarländischen Wirtschaft“, fasst die Ministerin die Situation im Handwerk zusammen.

Um neben akuten Herausforderungen auch langfristige Strukturthemen anzugehen, hat das Saarland das Jahrzehnt der Investitionen ausgerufen. „Wir wollen einen Aufbruch für das Saarland durch mehr öffentliche Investitionen“, bringt es Rehlinger auf den Punkt. Der Umfang der dazu bereitgestellten Mittel: 2,1 Milliarden Euro. Die Landesregierung plant, mit den Geldern ein leistungsfähiges Breitbandnetz aufzubauen, und sieht darüber hinaus Investitionen in den öffentlichen Personennahverkehr (ÖPNV) in Höhe von 200 Millionen Euro vor, die im Laufe der kommenden zehn Jahre fließen sollen. Ebenfalls im Budget eingeplant sind 100 Millionen Euro für die digitale Bildung. Für die Nachwuchswerbung im Handwerk setzt sie auf digitale Berufsorientierungsformate wie virtuelle Jobmessen.

## Investitionsfähigkeit sichern

Neben den genannten Maßnahmen sei es entscheidend, die Investitionsfähigkeit der saarländischen Kommunen durch ein Entschuldungsprogramm für finanzschwache Städte und Gemeinden sicherzustellen, betont Rehlinger. Auch die Schaffung eines attraktiven Umfelds für Gründungsinteressierte und potenzielle Betriebsübernehmer sei der positiven wirtschaftlichen Entwicklung des Saarlandes zuträglich, bekräftigt sie und verweist auf das Beratungs- und Unterstützungsangebot der Saarland Offensive für Gründung (SOG),



**Wir wollen einen Aufbruch für das Saarland durch mehr öffentliche Investitionen.**

ANKE REHLINGER,  
WIRTSCHAFTS- UND ARBEITSMINISTERIN  
DES SAARLANDES

das ihr Ministerium gemeinsam mit der HWK anbietet. Besonders im Handwerk spiele das Thema Unternehmensnachfolge eine zentrale Rolle. HWK-Präsident Bernd Wegner nimmt dies zum Anlass, eine Prämie für alle Jungunternehmer zu fordern, die auf Grundlage des handwerklichen Meisterbriefs ein Unternehmen übernehmen oder gründen möchten. „In den nächsten Jahren stehen rund 2.000 saar-



Foto: © Frank Grosse

ländische Handwerksunternehmen mit zahlreichen Arbeits- und Ausbildungsplätzen zur Übernahme an. Eine Prämie wäre gerade in Corona-Zeiten ein wichtiges und wichtiges Signal“, betont Wegner.

Von der Bundesregierung erwartet Anke Rehlinger angesichts der Corona-Krise und des Strukturwandels vor allem ganzheitliches Denken. „Es ist nicht zielführend, wenn hier mal Klimaschutzvorgaben ge-

macht werden, dort werden Konjunkturpakete geschnürt und wieder jemand anderes überlegt sich, wie die Zukunft der Industrie unterstützt werden müsste. Da muss eine Gesamtstrategie draus werden, damit Unternehmen Investitions- und Standortentscheidungen treffen können“, so Rehlinger.

Das vollständige Interview ist online zu lesen unter: [hwk-saarland.de/interviews](http://hwk-saarland.de/interviews)



Handwerkskammer  
Rheinhausen

# Ihre Kammer-News aus Rheinhausen – jetzt auch digital lesen.

Mehr Infos unter: [www.hwk.de/dhb](http://www.hwk.de/dhb)



Hoher Lesekomfort



Optimiert für alle Endgeräte



Multimediale Zusatzinformationen



Flexibel und überall lesen



Lokalausgabe inklusive



NEU ab 25. September 2020

Teils ernüchterndes Stimmungsbild zu älteren Mitarbeitern im Handwerk

# Umfrage zeigt Nachholbedarf bei Wertschätzung älterer Handwerker

Dem Handwerk fehlen Fachkräfte. Darum sind viele Betriebe daran interessiert, dass ältere Beschäftigte möglichst lange im Beruf bleiben, um deren Erfahrung und Kompetenz dem Unternehmen zu erhalten. Gesundheit, Arbeitszufriedenheit und Motivation der Älteren spielen für den Erfolg dieser Strategie eine zentrale Rolle. Wie steht es aktuell um diese Faktoren? Die IKK classic hat dazu Beschäftigte und Unternehmer im Handwerk befragt lassen. Die repräsentative Umfrage durch das forsa-Institut zeigt ein unterschiedliches Bild bei Betriebsinhabern und Mitarbeitern.

Die Befragung der Meinungsforscher hat auf Seiten der Arbeitgeber ergeben: Sie waren einheitlich über alle Gewerke zu fast 100 Prozent der Meinung, Jüngere und Ältere erhielten in ihrem Unternehmen die gleiche Wertschätzung.

## Kontroverse Einschätzungen

Die betroffenen Arbeitnehmer hingegen sahen dies etwas anders. Zwei Drittel der Beschäftigten in Handwerksbetrieben sind zwar der Meinung, Ältere würden in ihrem Betrieb ebenso wie Jüngere geschätzt. Doch immerhin fast ein Drittel, konkret 31 Prozent der Befragten, gibt an, dies sei nicht der Fall.

Etwas günstiger fällt das Urteil bei der Gruppe der 18-39-jährigen Beschäftigten aus. Von den Jüngeren nehmen 72 Prozent die gleiche Beurteilung aller Altersgruppen wahr. Bei den 40-49-Jährigen stimmen dem nur 57 Prozent zu, und unter den 50-69-Jährigen sehen etwas weniger als zwei Drittel (65 Prozent) jüngere und ältere Kollegen als gleichwertig geschätzt an.

Vergleichsweise hoch ist die gefühlte Anerkennung Älterer bei den Mitarbeitern im Ausbaugewerbe (78 Prozent) und im Lebensmittelgewerbe (72 Prozent) – geringer bei deren Kollegen im Bauhauptgewerbe (62 Prozent).

## Chancen für bessere Integration

„Die Einschätzungslücke zwischen Unternehmern und Beschäftigten zeigt, dass die Betriebe bei diesem Thema ein Potenzial haben, das sie noch ausschöpfen können“, sagt Frank Hippler, Vorstandschef der Krankenkasse IKK classic. „Sie haben die Chance, durch gute Ideen die Integration älterer Mitarbeiter zu verbessern und diese erfolgreich für eine längere Beschäftigung zu gewinnen“, ergänzt der Kassenchef weiter.

Hippler weist zudem darauf hin, dass ein betriebliches Gesundheitsmanagement,

wie es die IKK classic speziell für Handwerksunternehmen anbietet, nachhaltig das Gesundbleiben älterer Arbeitnehmer unterstützt. Obendrein kann es auch das Wir-Gefühl zwischen den Generationen im Betrieb stärken. „Wer in die Gesundheit der Älteren investiert, zeigt damit sehr überzeugend, was ihm diese Kollegen wert sind“, ist Hippler überzeugt.

## Gutes Betriebsklima im Handwerk

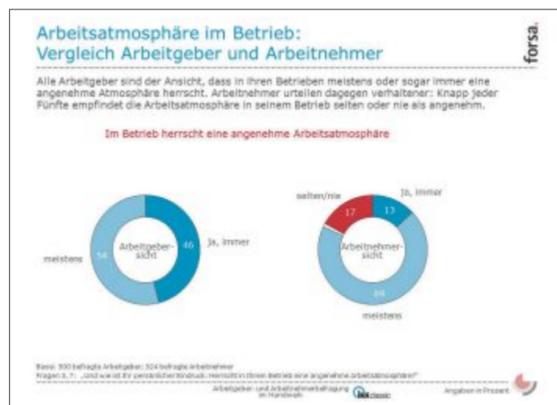
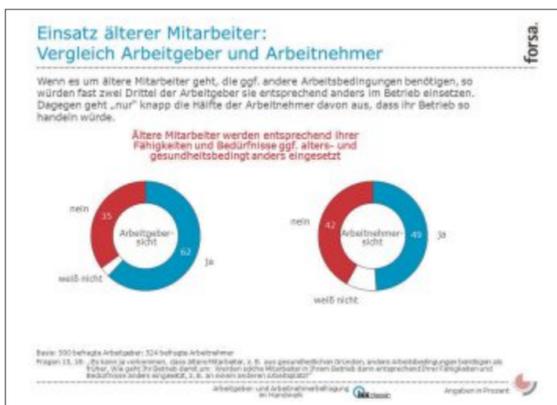
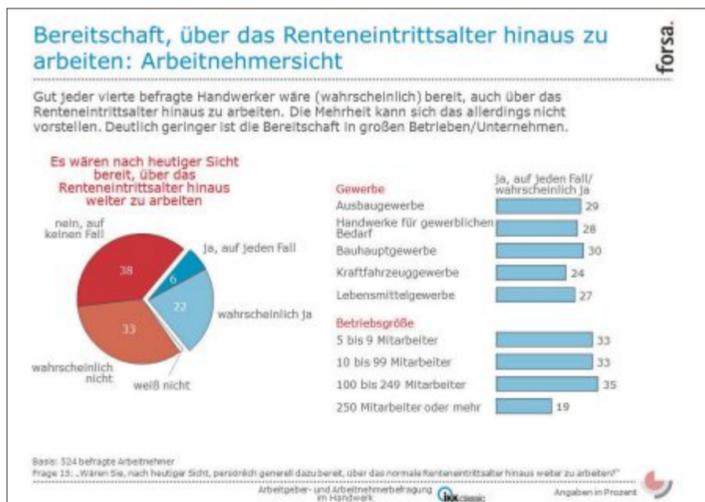
Die Voraussetzungen dafür sind gut: Alle Arbeitgeber und immerhin 82 Prozent der Beschäftigten erklären in der Befragung, dass in ihrem Betrieb „meistens oder immer“ eine angenehme Arbeitsatmosphäre herrschen würde. Auf jeden Fall bereit, über das Renteneintrittsalter hinaus weiterzuarbeiten, wären sechs Prozent der befragten Arbeitnehmer, weitere 22 Prozent wären dazu aus heutiger Sicht wahrscheinlich bereit.

## Altersgerechter Einsatz optimierbar

Dass sich dazu aber einiges ändern müsste, zeigt die Befragung auch:

Dass ältere Mitarbeiter entsprechend ihren alters- und gesundheitsbedingten Fähigkeiten und Bedürfnissen eingesetzt würden, erklären 62 Prozent der befragten Arbeitgeber, 35 Prozent räumen ein, dies sei nicht der Fall. Bei den Beschäftigten sehen 42 Prozent diese Voraussetzungen in ihrem Betrieb nicht als gegeben, nur 49 Prozent meinen, der Einsatz Älterer sei gegenwärtig in ihrem Betrieb alters- und gesundheitsgerecht organisiert.

Die ausführliche Studie kann per Mail an [presse@ikk-classic.de](mailto:presse@ikk-classic.de) bei der Kasse angefordert werden.



## KfW-Kommunalpanel

# Investitionen in Schulen lassen auf sich warten

Schulen sind einer der wichtigen kommunalen Investitionsbereiche, von denen insbesondere auch das Handwerk profitieren kann. Doch die Maßnahmen verharren auf Vorjahresniveau. Wegen der Corona-bedingten Zwangspause lassen so manche Sanierungs- und Restaurierungsarbeiten auf sich warten. Dies ist das Ergebnis einer Untersuchung der Experten vom KfW-Research.

Sie gehen davon aus, dass sich die Folgen der Corona-Krise negativ auf die Kommunalfinanzen auswirken. Haushaltsdefizite seien damit sehr viel wahrscheinlicher geworden, so dass viele Kommunen nun davon ausgingen, an ihren Investitionen sparen zu müssen, heißt es in einer Veröffentlichung der KfW vom 5. August 2020.

Für den Zustand der Schulgebäude sind zumeist die Städte, Gemeinden oder Landkreise als Schulträger zuständig. Mit geplanten 9,8 Milliarden Euro für das Jahr 2020 stellen Schulen den größten Investitionsbereich in den kommunalen Haushalten dar. Hierbei war in den letzten Jahren ein stetiger Zuwachs zu verzeichnen, zeigt die Statistik. Die gestiegenen Investitionen konnten jedoch nicht die wachsenden Bedarfe ausgleichen.

Zu den größten Treibern zählen neben ungleichen Entwicklungen der Schülerzahlen vor allem Ausbaubedarfe aufgrund einer Ausweitung gesetzlicher Ansprüche und Standards wie der Ganztagsbetreuung. Auch die laufende Instandhaltung konnte gerade einmal von zwölf Prozent der Kommunen vollständig gewährleistet werden, so dass bei vielen Kommunen investive Folgekosten zu erwarten sind, wenn notwendige Reparaturen aufgeschoben wurden. Zugleich hemmten in den vergangenen Jahren begrenzte Kapazitäten am Bau und in der Verwaltung die Umsetzung von umsetzungsreifen Projekten, während durch gestiegene Baupreise zwar die Ausgaben wuchsen, aber nicht unbedingt die gebaute Infrastruktur.

Nahezu konstant ist der Anteil von 15 Prozent der Kommunen, die den Investitionsrückstand als „gravierend“ bewerten. Die Mehrheit von 45 Prozent schätzt ihn als „nennenswert“ ein, während immerhin 38 Prozent nur einen geringen oder sogar keinen Investitionsrückstand bei den Schulen sehen.

Die steigenden Investitionsplanungen ließen bis zum Ausbruch der Corona-Krise 34 Prozent der Kommunen davon ausgehen, dass der Investitionsrückstand bei Schulen in Zukunft abgebaut werden kann.

## DER FINANZTIPP

# Flexibel, sicher, komfortabel

Warum sich Business Kreditkarten für Handwerker lohnen können.

Mit Alarmsignalen kennt Manfred Wiesmann sich aus. Der Elektromeister hat sich mit seinem Betrieb auf die Installation von Sicherheitstechnik in Wohn- und Geschäftsgebäuden spezialisiert. Zeit, weiß Wiesmann, ist beim Auslösen eines Alarms ein wichtiger Faktor. Das gilt auch beim Thema Bezahlen.

Auch beim Bezahlen legt Manfred Wiesmann Wert auf ein zeitnahes Alarmsystem. Als er vor Jahren seine Business Kreditkarte beantragte, fiel ihm gleich der SMS-Service auf, der ihn sofort über jede Transaktion, die mit der Karte getätigt wird, informiert. „Wenn etwas nicht stimmt, kann ich direkt reagieren – so soll’s sein“, findet Wiesmann. Inzwischen erhält er die Info als Push-Nachricht. Auf diesen Service, der von mehreren kartenausgebenden Banken angeboten wird, möchte Wiesmann nicht mehr verzichten.

Während die Kartenbuchungen auf dem Smartphone sofort transparent werden, wird das Firmenkonto durch die Transaktionen deutlich später belastet. In der Regel

erst nach einigen Wochen mit der monatlichen Kreditkartenabrechnung. Diese Verzögerung ist durchaus erwünscht. Denn sie schafft für den kleinen Betrieb einen Liquiditätsvorteil.

Schon mit einer der in Deutschland üblichen Charge-Karten, wie auch Manfred Wiesmann sie hat, kommt es erst einige Wochen später zur Belastung des Kontos. Entscheidet man sich für eine Revolving-Karte, kann man noch mehr Zeit gewinnen, allerdings werden dann Zinsen fällig. Welche Karte vorteilhafter ist, kommt auf den Einzelfall an.

## Die Online-Bestellung ist in der Regel schon da, bevor das Konto belastet wird

Weil die Business Kreditkarte direkt mit dem Firmenkonto verknüpft ist, lassen sich geschäftliche und private Ausgaben sehr leicht trennen. Das unterschätzen gerade kleinere Betriebe oft. Beim Jahresabschluss kann das viel Aufwand in der Buchhaltung oder beim Steuerberater sparen. Anders als die Debitkarte des Geschäftskontos ist die Kreditkarte voll E-Commerce-fähig. So



Bezahlsysteme sind auch im Handwerk nicht mehr wegzudenken.

kann Wiesmann Waren für seinen Betrieb problemlos im Internet ordern, auch bei neuen Lieferanten, bei denen das nicht auf Rechnung möglich ist. Mit der Kreditkarte ist die Transaktion im Nu abgeschlossen, und die Ware ist in der Regel schon da, bevor das Geschäftskonto belastet wurde.

Um bei der Sicherheitstechnik auf dem Laufenden zu bleiben, informiert sich Wiesmann auf Fachmessen, zu denen er regelmäßig reist. Mit der Firmenkreditkarte geht beim Organisieren der Reise vieles leichter. Zum einen wird die Karte beim Bezahlen praktisch überall akzeptiert. Zum anderen erhält er beim Buchen des Hotelzimmers oder eines Mietwagens oft bessere Konditionen. Bei der Autovermietung nützt ihm die in der Karte enthaltene Vollkaskoversicherung ohne Selbstbeteiligung, und auch die Hinterlegung der Kaution lässt sich am praktischsten über die Kreditkarte regeln.

Bei vielen Business Kreditkarten können durch die Umsätze Bonuspunkte, Rabatte oder direkte „Cashback“-Zahlungen generiert werden. Diese kommen der Firma zugute und dürfen nicht zum privaten Nutzen verwendet werden. Buchhalterisch sind Cashback-Zahlungen auf das Firmenkonto als Betriebseinnahmen zu betrachten. Umgekehrt mindert die Jahresgebühr für Business Kreditkarten als Betriebsausgabe den zu versteuernden Gewinn. Nimmt man

alle Aspekte zusammen, dürfte sich eine geschäftliche Kreditkarte für viele Handwerksbetriebe lohnen.

Für Manfred Wiesmann hat sich inzwischen ein Kreis geschlossen: Bei der Bankfiliale, die ihn vor Jahren zu seiner Business Kreditkarte beraten hat, kümmert er sich heute um die Wartung der Alarmanlage.

## Vorteile einer Business Kreditkarte

1. Einfache Trennung geschäftlicher und privater Ausgaben
2. Liquiditätsvorteil durch spätere Belastung des Firmenkontos
3. Transparenz geschäftlicher Zahlungen in Echtzeit
4. Unkomplizierter, sicherer Online-Einkauf
5. Weltweite Akzeptanz
6. Interessante Versicherungsleistungen
7. Bessere Konditionen in Hotels und bei Mietwagen
8. Rabatte und Cashback-Zahlungen

präsentiert von **TARGO BANK** GESCHÄFTSKUNDEN

# Im Kampf um gute Talente

**KFZ-AUSBILDUNG:** Lieber ein Studium als eine Ausbildung. Und: Die Einstellung zur Mobilität wandelt sich genauso wie die Technik. Lässt sich in dieser Gemengelage guter Nachwuchs finden? Wir fragten bei der Mohag, der Motorwagen-Handelsgesellschaft mbH, in Gelsenkirchen nach.



16 neue Auszubildende bei der Mohag in Gelsenkirchen: Im Kampf um Talente wird die Nachwuchsgewinnung immer schwieriger.

Die Antwort kam blitzschnell: „Nicht eine Sekunde!“, antwortet Andreas Wellner, geschäftsführender Gesellschafter der Mohag Motorwagen-Handelsgesellschaft mbH in Gelsenkirchen, auf die Frage, ob er mit Blick auf Corona darüber nachgedacht hat, sein Ausbildungsengagement zu stoppen. Mit seinen acht Standorten im Ruhrgebiet und den Marken Ford, Volvo, Opel und Kia sowie einem Streetscooter-Service zählt das Haus zu den größeren Autohäusern im deutschen Automarkt. Den Beweis für das ungebrochene Ausbildungsengagement legt er gleich nach: Zum 1. August starteten 16 junge Menschen ihre Ausbildung bei der Mohag. Damit sind von den 373 Mitarbeitern 61 in der Lehre. Als Kfz-Mechatroniker, Karosseriebauer,

Automobilkaufleute, Kaufleute für Büromanagement und Fachkraft für Logistik.

Also alles wie gehabt? Nicht wirklich. Denn der Auswahlprozess hat sich im Laufe der Jahre deutlich verschoben und ist anders geworden. „Früher hatten wir im Oktober alle Bewerbungen für das kommende Jahr auf dem Tisch, bis Dezember war der Auswahlprozess abgeschlossen – und dann haben wir acht Monate auf die Lehrlinge gewartet“, erklärt Andreas Wellner. „Heute zieht sich der Prozess bis in den Mai hinein.“ Gewandelt hat sich auch die Bandbreite der Bewerber: Von der absoluten Topbewerbung bis zum völlig ungeeigneten Kandidaten reicht die Palette der Kandidaten, die sich um eine Ausbildung bewerben, die heute wesentlich anspruchsvoller ist. „Sie müssen heute viel mehr

mathematische, physikalische und auch logische Fähigkeiten mitbringen, weil sich die Technik enorm geändert hat“, ergänzt Dennis Wellner, Gesamtverkaufsleiter bei der Mohag mbH. Das Problem: So mancher Bewerber bringt schulische Defizite mit, die sich kaum noch ausgleichen lassen.

#### Zahl der Bewerber rückläufig

Einen geeigneten Kandidaten zu finden, wird auch deshalb schwieriger, weil die Zahl der Bewerbungen rückläufig ist – auch wenn dank ihres Rufes die Mohag mbH noch so viel Strahlkraft besitzt, dass die Geschäftsleitung immer noch einen Auswahlprozess durchlaufen muss. Auffällig ist dabei, dass die Zahl der Bewerbungen mit Migrationshintergrund verhältnismäßig stark zugelegt

hat. „Mit einem Anteil von 20 bis 30 Prozent unserer Beschäftigten mit Migrationshintergrund spiegeln wir ganz gut die Gesellschaft wider“, erklärt Wellner. „Aber der Anteil in den Bewerbungen von über 50 Prozent deutet darauf hin, dass deutsche Jugendliche eher ein Studium oder andere Ausbildungsberufe anstreben.“

Im Kampf um gute Talente arbeiten die Gelsenkirchener mit Anzeigen in unterschiedlichen Medien, mit der Agentur für Arbeit, aber nutzen auch die eigene Website und eine direkte Ansprache, um Nachwuchs für ihre Standorte zu gewinnen. Dieses Jahr hat Corona Maßnahmen wie die Teilnahme an Ausbildungsmessen zwar durchkreuzt, aber die Mohag geht auch neue Wege wie Image-Anzeigen und gezielte Ansprachen in den Sozialen Medien.

#### Mehr IT statt Schraubenschlüssel

Auf die Kandidaten wartet in der Ausbildung ein immer komplexeres Feld. „Da geht es eher um den Einsatz von IT als von Schraubenschlüsseln“, überspitzt Dennis Wellner. Jeder Standort braucht einen Senior Technician (so heißt er bei Ford) oder einen Level-4- oder -5-Mechaniker (Volvo): Das sind IT-Spezialisten, die dann weiterhelfen, wenn die sonst übliche Diagnose via Laptop nicht mehr klappt. Problematisch sieht Andreas Wellner den Wandel von Offline- zu Online-diagnose. „Wenn sich morgens alle Techniker beim Hersteller einloggen, bricht der Server zusammen.“ Das zieht die Diagnose und die Reparatur in die Länge – mit einem Zeitaufwand, für den die Autohäuser in der Regel nur eine nicht kostendeckende Pauschale erhalten. Hinzu kommt, dass die Fehlerdiagnose im Ausschlussverfahren ermittelt wird. Auch das kostet Zeit und damit Geld.

Die Elektromobilität fügt der digitalen Komplexität die elektrische Komponente hinzu. „Jeder Mitarbeiter, vom Chef bis zur Reinigungskraft, muss eine spezielle Einweisung im Umgang mit Elektromobilität erhalten“, sagt Wellner, die er auf die Formel „Oranges Kabel? Finger weg!“ bringt, aber dennoch das Team ein paar Stunden bindet. Auch wenn sich die Investitionskosten in

die Ausbildung in Grenzen halten, der Aufwand ist unübersehbar.

In der Ausbildung selbst kann sich das Haus vor allem auf die schulischen Module der Handwerkskammer und der Innungen verlassen: „Da stehen Meister aus der Praxis vor den Auszubildenden, die wissen, worauf es ankommt“, loben beide Wellners das Aus- und Weiterbildungsangebot der Handwerksorganisation, aber auch die Module der Hersteller. Weniger gut schneiden die berufsbildenden Schulen ab: „Sie hinken der Zeit ein wenig hinterher“, so das Fazit. Hier täte mehr Ausbildungskompetenz mit moderner



Andreas Wellner, geschäftsführender Gesellschafter (l.) und Dennis Wellner Gesamtverkaufsleiter, von der Mohag Motorwagen-Handelsgesellschaft mbH haben derzeit unter ihren 373 Mitarbeitern gleich 61 Lehrlinge.

IT, modernen Antrieben und den Zukunftstechnologien wie E-Mobilität, aber auch Wasserstoff gut.

Reicht das, um Mitarbeiter nicht nur zu finden, sondern auch zu binden? Neben einer guten Arbeitsatmosphäre, verpflichtenden Fahrsicherheitstrainings und regelmäßigen Aus- und Weiterbildungsmodulen setzt die Mohag auch auf finanzielle Anreize. Junge Menschen, das haben die Wellners festgestellt, wollen nach der Ausbildung weiterkommen, viele reizen auch dann ein Studium. Die Mohag bietet Gesellen finanzielle Anreize: Starten sie ihre Meisterausbildung, hilft das Haus bei der Finanzierung. Bleiben sie als Meister anschließend zwei Jahre im Haus, gibt der Betrieb einen spürbaren Zuschuss zu den Ausbildungskosten. Wellner augenzwinkernd: „Das ist ein nicht zu unterschätzender Anreiz.“ **SBU**

## Opel-Transporter mit Allrad

**OPEL:** Die Rüsselsheimer bieten den Combo Cargo sowie den Vivaro jetzt auch mit einem geländegängigen Allradantrieb an. Den Umbau übernimmt der elsässische Spezialist Dangel.

Dank Allradantrieb wühlen sich die beiden Transporter Combo Cargo und Vivaro nun auch durch unwegsames Gelände zur Baustelle. Um den Weg durchs tiefe Dickicht zu vereinfachen, gibt es außerdem eine erhöhte Bodenfreiheit, einen Unterfahrschutz sowie ein optionales Sperrdifferential. Außerdem wird der Vivaro in drei Fahrzeuglängen angeboten. Der Allradantrieb stammt vom elsässischen 4x4-Spezialisten Dangel. Die Elsässer rüsten den jeweiligen Kastenwagen für 6.400 Euro (alle Preise netto) beziehungsweise 6.665 Euro mit dem 4x4-System aus. Hinzu kommen weitere Umbaukosten seitens Opel, die beim Combo Cargo 1.000 Euro und beim Vivaro 300 Euro betragen.

Die Federung und Lenkung der Nutzfahrzeugmodelle wurde für den Offroad-Einsatz angepasst und verstärkt. Auf asphaltierten Straßen fahren sowohl der Combo Cargo 4x4 wie auch der Vivaro 4x4 mit reinem Frontantrieb, um den Kraftstoffverbrauch und die Emissionen zu senken. Werden die Straßenverhältnisse schlechter, kann der Fahrer über einen Drehknopf am Cockpit zwischen den Fahrmodi „ECO 2WD“ und „AUTO 4WD“ wählen.

#### Sperrdifferential für bessere Traktion

Sollte im Allradmodus Schlupf an den Vorderrädern entstehen, verteilt die Visco-Kupplung die Kraft entsprechend an die Hinterachse. Auf noch schwierigerem Untergrund empfiehlt sich die weitere Einstellung „R. Lock“. Dadurch wird die Hinterachse gesperrt. Das optional erhältliche Sperrdifferential („limited-slip rear differential“) sorgt bei widrigsten Bodenverhältnissen für eine noch bessere Traktion und leitet bei Bedarf das gesamte Dreh-



Jetzt mit Allrad von Dangel: der Opel Combo und der Opel Vivaro.

moment an ein Hinterrad weiter. Mit dem Allradantrieb bewältigt der Combo Cargo Steigungen von bis zu 41 Grad bei einem Böschungswinkel von 26,6 Grad vorne sowie 38,3 Grad hinten und einem Rampenwinkel von insgesamt 26 Grad. Darüber hinaus verfügt der Combo Cargo 4x4 serienmäßig über ein modifiziertes ESP, einen Unterbodenschutz für Motor und Getriebe sowie über 90 Millimeter mehr Bodenfreiheit. Optional ist noch ein Sperrdifferential erhältlich.

Aufgerüstet hat auch der Vivaro 4x4. Der Abstand zum Boden beträgt von vornherein 20 Millimeter mehr als bei der Standardversion. Neben Schutzplatten für den Motor sind auch hier Vorrichtungen für Tank und Hinterachse verfügbar – ebenso wie zusätzliche 40 Millimeter mehr Boden-

freiheit. Mit insgesamt bis zu 245 Millimeter Bodenfreiheit, einem Böschungswinkel von bis zu 20,4 Grad vorne und 31 Grad hinten sowie einem Rampenwinkel von bis zu 20 Grad wird der Vivaro 4x4 zum echten Crosscountry-Großraumvan.

Dazu meistert er Steigungen bis zu 23,7 Grad. Hinzu kommen die drei Fahrzeuglängen. Den Einstieg bildet der Vivaro S (Small), der mit 1,90 Meter Höhe auch noch in Tiefgaragen oder Parkhäuser passt. Das Ladevolumen beträgt 4,6 bis maximal 5,1 Kubikmeter. Die weiteren Versionen heißen M (Medium) und L (Large) mit Fahrzeuglängen Seite 4 von 4,95 Meter und 5,30 Meter. Die beiden L-Varianten bieten ein Ladevolumina von 5,8 respektive 6,6 Kubikmeter. Die Nutzlast beim Allradler beträgt bis zu 1.344 Kilogramm. **GUIDO BORCK**

## Schnelldiagnose mit OBD-Stecker und App

**CARLY:** Der OBD-Stecker von Carly Connected Car informiert Fahrer unabhängig von der Marke über Fehler im System.

Smartphones erweisen sich immer mehr als Allrounder rund ums Auto. Sie können sogar eine Fahrzeugdiagnose stellen. Voraussetzung: Sie haben einen OBD-Stecker an Bord, der die Daten aufs Handy und die dazugehörige App überspielt. Der OBD-Stecker des Münchner Unternehmens Carly Connected Car nimmt für sich in Anspruch, unabhängig von Automarke und Handy-Betriebssystem den Besitzer über Status und Fehlermeldung seines Fahrzeugs zu informieren. Das Auslesen gilt nicht nur für Pkw, sondern auch für leichte Nutzfahrzeuge, also Transporter bis 3,5 Tonnen.

OBD steht für On-Board-Diagnose. Das System gibt es seit gut 30 Jahren. Die Steuergeräte überprüfen regelmäßig die Systeme des Fahrzeugs und registrieren Unregelmäßigkeiten. Zeigen sich Fehlfunktionen, melden die Steuergeräte per Warnton, Anzeige oder Nachricht im Bordcomputer, dass etwas mit dem Fahrzeug nicht stimmt.

Genau hier kommt der Adapter Carly ins Spiel. Er nutzt die OBD-Schnittstelle des Fahrzeugs, die sich meist unter dem Armaturenbrett versteckt, und ruft die Daten der Steuergeräte ab. Die leitet er via Bluetooth auf die Handy-App.

Der Nutzer bekommt nicht nur den Fehlercode gemeldet, sondern auch gleich noch die dazugehörige Erklärung. Zwei Stufen gibt es

beim OBD-Stecker der neuesten Generation: Es gibt fahrzeugmarkenunabhängige kostenlose Basisdiagnosen, wer mehr will, muss die Option auf kostenpflichtige, herstellerspezifische Fahrzeugdiagnosen nutzen. Wie tief die Daten gehen, hängt von der Option ab – und ob der Hersteller Carly unterstützt.

#### Frühzeitige Warnung

Wer nur Basisdaten haben möchte, muss 59,95 Euro in den einmaligen Kauf eines OSB-Adapters investieren (Preise Stand August 2020, inkl. MwSt.). Die Alternative dazu ist ein zusätzliches Abo: Das kostet zum Beispiel für einen Mercedes 2,42 Euro pro Monat, wer ein markenunabhängiges Abonnement haben will, muss monatlich 6,17 Euro bei jährlicher Abbuchung kalkulieren. Wen Carly nicht überzeugt, der kann den Adapter innerhalb von 30 Tagen zurückgeben und bekommt das Geld er-

stattet. Vorteil einer solchen Anwendung ist, dass der Besitzer schon frühzeitig vor möglichen Störungen und Fehlfunktionen gewarnt wird.

So kann er schon im Vorfeld kleine Reparaturen vornehmen lassen und so teurere Langzeitfolgen vermeiden. Außerdem kann er im Selbstcheck abschätzen, ob sein Fahrzeug für einen gründlichen Check in die Werkstatt sollte.

**mycarly.com**



## INTERVIEW

# „Wir setzen ganz stark auf einen Dialog mit dem Handwerk“

Einen enormen Beitrag zum Klimawandel könnten energieeffiziente Heizsysteme leisten, wenn bundesweit die veralteten, fossilen Geräte gegen moderne ausgetauscht würden. Dabei geht es nicht nur um energieeffizientere Geräte, sondern auch um die Nutzung von Wasserstoff. Was die Technik alles leisten könnte, wie der Stand der Forschung ist und wie sich die Nachfrage entwickelt, beschreibt Vaillant-Deutschland-Chef Tillmann von Schroeter im Interview.

Dr. Tillmann von Schroeter ist Deutschland-Chef der Vaillant Group, die europaweit mit Heiz-, Lüftungs- und Klimatechnik rund 2,6 Milliarden Euro umsetzt. Hierzulande arbeitet das Remscheid-Unternehmen eng mit dem Handwerk zusammen. Wir sprachen mit Dr. von Schroeter über Innovationen, den Markt und die Kooperation mit den Partnerbetrieben aus dem Handwerk.

**DHB:** Schreibt die Pandemie für Vaillant in diesem Jahr eine völlig neue Bilanz?

**Von Schroeter:** Natürlich blieb Corona nicht ohne Folgen. Wir verzeichneten zwei Effekte: Weil keiner wusste, wie sich alles entwickelt, haben Kunden zeitunkritische Aufgaben wie Heizungswartung aufgeschoben. Dies hat zu sinkenden Auftragsbeständen geführt. Wir selbst waren auch bemüht, unsere Lieferketten abzusichern. Gleichzeitig setzte ein gegenteiliger Effekt ein: Im Lockdown saßen viele Hausbesitzer in der eigenen Immobilie – und kamen offenbar zum Schluss, dass sich eine Investition in ein klimafreundlicheres Heim rentiert.

**DHB:** Das füllt wiederum Ihre Auftragsbücher und die der Handwerker ...

**Von Schroeter:** ... was sich übrigens auch an der steigenden Anzahl an Förderanträgen für effiziente Heizgeräte ablesen lässt. Und ja, wir profitieren von dem hohen Vertrauensvorschuss der Endkunden in ihre Handwerker – ihnen wurde jederzeit Zugang zu den Häusern der Endkunden gewährt.

**DHB:** Was heißt das für Ihre Bilanz 2020?

**Von Schroeter:** Dazu muss ich vorausschicken, dass wir gruppenweit 80 Prozent unseres Umsatzes im Ausland erwirtschaften. International hatten wir seit Beginn der Corona-Pandemie landesspezifische Entwicklungen, die sich entsprechend unterschiedlich auf das Geschäft ausgewirkt haben. Für Deutschland gehe ich von einem sehr starken Jahr aus. Die Förderanträge von Immobilienbesitzern im Heizungsbereich sind ein guter Indikator: 2019 gab es rund 70.000 Anträge, dieses Jahr geht es um mehr als 200.000. Da steckt ein echter Wachstumsimpuls dahinter.

**DHB:** Stimmen denn die Rahmenbedingungen der Förderung?

**Von Schroeter:** Das glaube ich schon. Förderung setzt sicherlich Anreize, aber dazu gehört auch eine intensive Beratung der Endkunden. Und da stehen wir vor gewaltigen Herausforderungen: Bundesweit haben wir rund 12 Millionen veraltete, fossile Gas- und Ölheizgeräte. Wir rechnen mit mindestens acht bis neun Millionen Geräten, die wir durch klimafreundliche Systeme ersetzen müssen, um die Klimawende zu schaffen.

**DHB:** Was ist dafür notwendig?

**Von Schroeter:** Für das Gelingen der Klimawende haben wir im Heizungsbereich zwei Hebel. Der eine zielt auf die Energiequelle Gas ab. Wir müssen die CO<sub>2</sub>-Emissionen von Gasheizgeräten weiter reduzieren. Das geschieht durch noch mehr Effizienz der Geräte, aber langfristig auch durch die Beimischung von Wasserstoff, der aus regenerativen Energiequellen stammt. Der zweite Faktor ist die Wärmepumpe.

**DHB:** Bleiben wir zunächst beim Wasserstoff ...

**Von Schroeter:** ... dann reden wir über zwei Bereiche, einer Beimischung von Wasserstoff zum Erdgas sowie über den Betrieb von Geräten mit 100 Prozent Wasserstoff. Beimischungen von Wasserstoff zum Gas gab es schon immer. Bei einer Beimischung zum Erdgas im einstelligen Prozentbereich haben die Heizgeräte auch keine Probleme. Aber damit senken sie

nicht wirklich die CO<sub>2</sub>-Emissionen. Dafür müssen wir eine Beimischung von 20 bis 30 Prozent schaffen. Der eigentliche technologische Sprung sind reine Wasserstoffbrennwertgeräte. Hier sehen wir uns gut aufgestellt: In der Erprobung befinden sich seriennahe Geräte, die mit reinem Wasserstoff betrieben werden und daher kein CO<sub>2</sub> emittieren.

**DHB:** Auch im Bereich der Wärmepumpen sind Sie gut aufgestellt.

**Von Schroeter:** Sie zielen auf unsere neue aroTHERM plus ab, die mit einem natürlichen Kältemittel arbeitet und seit April im Markt ist. Der Vorteil ist, dass sie auch in der Gebäudesanierung eingesetzt werden

kann, weil wir bei der Entwicklung darauf geachtet haben, dass diese Wärmepumpe höhere Vorlauftemperaturen schafft und über eine höhere Effizienz verfügt. An kälteren Tagen hat sie zudem eine höhere Reserve, eine höhere Flexibilität, um auch unter diesen Bedingungen für Wärme- und Warmwasserkomfort zu sorgen.

**DHB:** Der Sanierungsbereich ist ja auch das wesentlich lukrativere Feld.

**Von Schroeter:** Richtig. Das Gros der CO<sub>2</sub>-Emissionen, über 90 Prozent, kommt aus alten Häusern mit alten Systemen, dort muss sich die Wärmepumpe beweisen.

**DHB:** Ist die Wärmepumpe als Alternative in den Köpfen der Endkunden verankert?

**Von Schroeter:** Noch ist es ein Nischenmarkt. Im letzten Jahr wurde im reinen Sanierungsgeschäft eine fünfstellige Anzahl an Wärmepumpen im Austausch gegen eine alte Heizung installiert – bei einem Gesamtmarkt von 650.000 bis 700.000 Sanierungsfällen. Aber das Thema gewinnt an Fahrt, insbesondere beim Austausch von Ölheizgeräten. Die Zahl der Förderanträge ist in diesem Jahr um 200 Prozent gewachsen und ich vermute, dass sich der Markt für Wärmepumpen im Sanierungsgeschäft dem des Neubaus angleicht. Das ist eine tolle Dynamik, die zeigt, dass das Klimapaket der Bundesregierung greift – und ich bin gespannt, wie sich die Mehrwertsteuerthematik als zusätzlicher finanzieller Anreiz auswirkt.

**DHB:** Wie binden Sie denn das Handwerk ein – mit ihrem Know-how aus der Praxis können die Betriebe auch entscheidende Hinweise geben.

**Von Schroeter:** Deshalb setzen wir schon in der Entwicklungsphase ganz stark auf einen Dialog mit dem Handwerk. Unsere Fachpartner schauen sich Konzepte an und testen Prototypen. Aus den anschließenden Diskussionen erhalten wir viele Impulse für die weitere Entwicklung. Das ist natürlich ein kleiner Kreis, der sich dann ausweitet, wenn einmal Design und Produktfunktionen final feststehen. Dann geht es für unsere Partnerbetriebe noch vor der Markteinführung los mit Schulungen in unseren bundesweit über 20 Trainingszentren. Auch wenn wir viel digital – und das hat Corona ja forciert – kommunizieren und mitteilen können, gerade bei unseren Produkten ist das Anfassen und Austesten in den Trainingszentren das Entscheidende.

**DHB:** Das liegt natürlich auch in Ihrem Interesse – das Handwerk ist für Sie starker Vertriebspartner.

**Von Schroeter:** Unbestritten! Es sind viele Wettbewerber am Markt, aber am Ende ist es der Handwerker, der den wesentlichen Einfluss auf die Markenentscheidung des Kunden hat. Daher vermitteln wir nicht nur technisches Know-how. Gemeinsam mit unseren Partnerbetrieben haben wir ein Beratungssystem aufgebaut, um Kunden auf ihrem Entscheidungsweg die richtigen Impulse zu geben, für sie passenden Heiztechnik geben zu können. Dahinter steht ein komplexer Prozess.

**DHB:** Bleiben wir bei der Wärmepumpe: Wie viel Leistung ist notwendig?

**Von Schroeter:** Es geht weniger um Leistung als vielmehr um eine richtige Auslegung der Wärmepumpe auf die tatsächliche Heizlast des Gebäudes. Erst dann sind höchste Effizienz und der niedrigste Energieverbrauch gewährleistet.

**DHB:** Und das in einem Markt, der stets mit neuen Produkten und Innovationen aufwartet ...

**Von Schroeter:** ... weshalb wir gerne vom Wettbewerb der Innovationen sprechen. Neue Techniken baut jeder gerne ein – und wir investieren hier massiv. Wir haben für fast 60 Millionen Euro ein neues Technologiecenter gebaut, inklusive technischer Einrichtungen für Wasserstofftests, aber auch Kältekammern für Wärmepumpen. Wir investieren etwas mehr als vier Prozent unseres Umsatzes in Forschung und Entwicklung.

**DHB:** Dabei ist Heiztechnik nur ein Bereich für Ihr Haus.

**Von Schroeter:** Ja, wir haben viel über Heiztechnik gesprochen, aber wir kommen ja ursprünglich dank des 1894 von Firmengründer Johann Vaillant erfundenen modernen Gasbadeofens von den Warmwasserlösungen. Wir erleben derzeit die spannende Entwicklung, dass durch energieeffizientes Bauen immer weniger Energie in das Heizen hineinfließt. Aber der Wellnessgedanke und die Duschfreudigkeit – auch bei jüngeren Generationen – verlangen neue Warmwasserlösungen. Kombinieren wir eine Brauchwasserwärmepumpe mit einem Elektrospeicher und optimieren die Lüftung, lässt sich der CO<sub>2</sub>-Ausstoß der Anlagentechnik um ein Drittel reduzieren. Wir arbeiten an effizienten elektrischen Lösungen und agieren damit in einem Segment, das auch für Elektriker hochinteressant ist. Deswegen haben wir auch wieder stärker in den Elektrovertrieb investiert.

DAS INTERVIEW FÜHRTE STEFAN BUHREN.



**Am Ende ist es der Handwerker, der einen wesentlichen Einfluss auf die Markenentscheidung der Kunden hat.**

**DR. TILLMANN VON SCHROETER**  
DEUTSCHLAND-CHEF DER  
VAILLANT GROUP



Schon in der Entwicklungsphase setzt Dr. Tillmann von Schroeter auf einen Dialog mit dem Handwerk. Dabei geht es um die Praxisnähe und die Umsetzbarkeit von technologischen Entwicklungen, die in Feldversuchen auf Herz und Nieren geprüft werden.



Der Wettbewerb ist nicht nur ein Wettbewerb um Marktanteile, sondern auch und gerade von Innovationen. Rund vier Prozent des Umsatzes investiert die Vaillant Group in die Forschung und Entwicklung neuer Technologien.



Der damalige Außenminister Frank-Walter Steinmeier (l.) und der Künstler Imi Knoebel (Mitte) mit seiner Ehefrau Carmen (r.) bei der Einweihung der drei Fenster im Jahr 2015.



# Reims: Kathedrale der Versöhnung

**LICHTSPIEL:** Glaskunst aus Deutschland schmückt seit 2015 das Umfeld der heiligen Johanna in Reims. Ein faszinierendes Beispiel europäischer Zusammenarbeit.

VON RAINER SCHMIDT

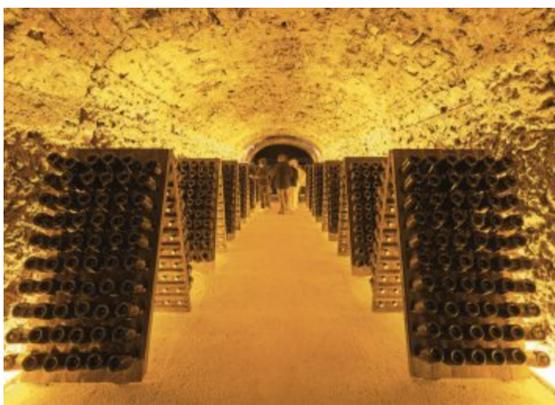
Es ist ein Farbenspiel der besonderen Art: Die Fenster von Imi Knoebel strahlen in einer einzigartigen bunten Schönheit. Orange, Rot, Violett, Grün. Die Verantwortlichen für die Sanierung der Kathedrale waren ein wenig geschockt – diese Farbenvielfalt in der ehrwürdigen Kathedrale! Die Sorge trieb die Denkmalschützer um, dass die farbstarken Knoebel-Fenster den unmittelbar danebenliegenden Fenstern von Marc Chagall die Lichtkraft nehmen könnten. Aber Franzosen sind nun einmal galant, und ein Geschenk des Künstlers und deutscher Institutionen stellt man nicht infrage.

So durchfluten seit einigen Jahren die Lichtstrahlen des Beuys-Schülers aus Düsseldorf die stolze Kathedrale von Reims. Die Fenster sollen ein Zeichen der Versöhnung mit Deutschland sein, so wollte es der Düsseldorfer Künstler. Sozusagen als leuchtende Friedensgeste über der Skulptur von Jeanne d'Arc, der Nationalheiligen von Frankreich.

Hinter der Schenkung des Künstlers, der drei Jahre an den neuen Entwürfen gearbeitet hatte, stand aber auch die Unterstützung des Bundesaußenministers und der Kunststiftung NRW. Knoebel war der Impulsgeber, und am 24. April 2015 wurden die drei Glasfenster in der Kapelle der Heiligen Johanna von Orléans eingebaut. In ihrer Ästhetik knüpfen sie an die Entwürfe der ersten sechs Glasfenster von Knoebel an, die 2011 eingebaut wurden. In ihrer Formen- und Farbenvielfalt sind sie jedoch reicher, schreibt ein Kunstkritiker. Knoebel, der als Vertreter der Minimal Art gilt, habe abstrakte Feuerwerke aus spitzen und gewundenen Glassplittern geschaffen, die durch den Zauber des Lichts die Kapelle magisch erleuchteten.

## Die Tradition der Glashandwerker

3.500 Quadratmeter verglaste Fläche misst die Glasausstattung der Kathedrale insgesamt. Trotz der massiven Zerstörungen vor allem im 18. Jahrhundert und in den Welt-



Die Kathedrale von Reims (Fotos rechts) verfügt über 3.500 Quadratmeter verglaste Fläche. Neben diesem beeindruckenden Bauwerk lädt die Region Champagne ein, die malerische Landschaft und die Welt des Champagners in einem der vielen Gewölbekeller kennenzulernen.

kriegen existieren heute noch viele Fenster des 13. Jahrhunderts neben den modernen Werken von Chagall aus den 70er Jahren bis hin zu den modernen Fenstern des Düsseldorfer Künstlers Knoebel.

Vor allem die Glashandwerker aus der Traditionswerkstatt Jacques Simon haben sich 12 Generationen lang um die Glaskunst der ehrwürdigen Kathedrale von Reims verdient gemacht. Der künstlerische Beitrag der Deutschen steht als Versöhnungsgeste in einer großen Tradition. Hier reichten sich die Staatsoberhäupter von Frankreich und Deutschland, Charles de Gaulle und Kon-

rad Adenauer, im Jahr 1962 die Hände. Eine eingelassene Platte am Hauptportal erinnert die Nachwelt an die große Begegnung.

## Kirche der Statuen

Architektonisch zählt das Kirchenhaus zu den Schmuckstücken der europäischen Kathedralen. Kaum eine andere Kirche zählt so viele Statuen. 2303 schmücken das Gebäude. 211 davon mit einer Größe von drei bis vier Metern, 788 Tiere gibt es in unterschiedlichen Größen. Die Königin von Saba und der lächelnde Engel, das Wahrzeichen von Reims, wurde in den Jahren 2006 und 2007

restauriert. Auf der westlichen Seite der Kathedrale befindet sich die Galerie der Könige. Im Zentrum der dargestellten Figuren befindet sich die Taufszene von Chlodwig, dem ersten König der Franzosen überhaupt. Dieser hatte geschworen, wenn er die Schlacht gegen die Alamannen gewinnt, werde er zum christlichen Glauben seiner Frau konvertieren. Er siegte im Jahr 496 und wurde Christ, getauft in Reims. Nach Chlodwig erhielten so ziemlich alle französischen Könige ihre Weihen hier in Reims, so etwa Karl der VII und der Sonnenkönig Ludwig XIV. [handwerksblatt.de/champagne](http://handwerksblatt.de/champagne)

## REISETIPPS

Reims in der Champagne ist eine bedeutende Kunst- und Geschichtsstätte. Die Stadt verdankt ihre Berühmtheit der Kathedrale in Erinnerung an die Krönungen der Könige von Frankreich und dem Champagner, mit zahlreichen Produzenten, die ihren Sitz in Reims haben. Zu den Sehenswürdigkeiten gehören der erzbischöfliche Palast „Palais du Tau“, die Abtei und die Basilika Saint-Rémi, die auch Einzug in das Weltkulturerbe der Unesco gehalten haben. Sehenswert: das Museum der schönen Künste, das Museum und Stadthaus Le Vergeur, das einstige Jesuitenkolleg und das Planetarium, die Festung La Pompelle, das Musée de la Reddition [Museum der Rückgabe], das Automobilmuseum Reims Champagne, die Foujita-Kapelle, die Basilika und das Museum Saint-Rémi sowie das Ensemble Cryptoportique.

## Die Welt des Champagners

Die Champagner Weinberge sind die am nördlichsten gelegenen Weinberge Frankreichs. Möchten Sie wissen, wie aus dunklen Weintrauben Weißwein wird? Kennen Sie auch die anderen Weine, die in der Champagne produziert werden? Lassen Sie sich die Tricks von den Experten erklären und nehmen Sie an einer der zahlreichen Verkostungen teil.

[champagne.fr](http://champagne.fr)  
[champagne-ardenne-tourismus.de](http://champagne-ardenne-tourismus.de)

## Anreise:

Mit dem TGV ab Straßburg circa 2 Stunden Fahrzeit.

# Marktplatz

<b>VERKÄUFE</b>	<b>STELLEN- ANGEBOTE</b>	<b>GESCHÄFTS- EMPFEHLUNGEN</b>	<b>GESCHÄFTS- VERBINDUNGEN</b>	<b>HALLEN- UND GERÜSTBAU</b>	
<p><b>BARTHOU Dreiseitenkipper</b></p>  <p>                 Befestigungspunkte alle 10cm                  Mehr Ladefläche                  patentiertes Zurrsystem  <b>TOPZURR® 21</b>                  BARTHOU ANHÄNGERBAU GMBH                  D-74547 Untermünkheim-Brachbach                  Tel. 0 79 44 63-0 - www.barthou.de             </p>	<p><b>REGALE</b></p> <p>neu &amp; gebraucht</p> <p>Palettenregale Fachbodenregale Kragarmregale</p> <p><b>WWW.LUCHT-REGALE.DE</b> Telefon 02237 9290-0 E-Mail info@lucht-regale.de</p> <p><b>Treppenstufen-Becker</b> Besuchen Sie uns auf unserer Homepage. Dort finden Sie unsere Preisliste. Telefon 0 52 23 / 18 87 67 www.treppenstufen-becker.de</p>	<p><b>STOLL</b> Gebäude-Service</p> <p>Fachkräfte für <b>Gebäudereinigung (m/w/d)</b> mit handwerklichem Geschick und Führerschein gesucht.</p> <p>Tel.: 05204-91470 oder job@stoll-gebauedeservice.de</p> <p>Architektenküchen Bielefeld <b>MONTEUR(IN) gesucht</b> (m/w/d)</p> <p>Suchen zuverlässige Verstärkung für unser Team. Bieten spannende und hochwertige Projekte. Telefon 0521 - 7725 3396</p>	<p><b>EUROPÄISCHE KRANKENVERSICHERUNG</b> günstige Beiträge, keine Strafbeiträge keine Bonitätsprüfung, 100% Annahme ☎ 021 63 572 87-0 www.europakv.de</p> <p><b>Fenster-Beschlag-Reparatur</b> Versehe gebrochene Eckmullenkungen mit neuen Bandstählen <b>schnell - günstig - langlebig</b> Telefon 01 51 / 12 16 22 91 Telefax 0 65 99 / 92 73 65 www.beschlag-reparatur.de</p>	<p>Ankauf von Holz- und Metallbearbeitungsmaschinen auch komplette Betriebsauflösungen <b>Fritz Ernst Maschinenhandel e.K.</b> Tel. 023 78 - 890 15 10 u. 01 57 - 88 20 14 73 maschinenhandel.fritz-ernst@t-online.de</p> <p><b>Geschäfts- / Existenz- Probleme?</b></p> <p>• Insolvenz / Vermögensverlust droht? • Immobilie / Existenz in Gefahr? • zu viele Altlasten - keine Zukunft? • Druck / schlaflose Nächte / Ängste? <b>Wir helfen Ihnen raus aus dem Kreislauf!</b></p> <p>Lernen Sie unsere deutsch- europäischen Lösungen und vorbeugenden Maßnahmen kennen!</p> <p>kostenfreies Erstgespräch 07021 / 93487-40 deutschland@wirtschaftskanzlei-ewm.com Europäische Wirtschaftskanzlei Moondale &amp; Partner Ltd. www.wirtschaftskanzlei-ewm.com</p>	<p><b>PORST HALLENBAU</b></p> <p><b>Wir lassen Sie nicht im Regen stehen.</b></p>  <p>Porst Hallenbau GmbH · Zu den Lippewiesen 5 · 45721 Haltern am See Tel.: (02364) 9 37 90 · info@porst-hallenbau.de · www.porst-hallenbau.de</p>
<p><b>STRIEBIG PLATTENSÄGE und KRAHNBAHN mit REGALSTÄNDER</b> 5.250,- Euro zzgl. MwSt. Telefon 02381-322 10</p>	<p><b>GESCHÄFTS- ÜBERNAHMEN</b></p> <p><b>BESTEHENDE FRISEURGESCHÄFTE GESUCHT!</b> Sie möchten Ihr Friseurgeschäft in jüngere Hände übergeben und suchen einen Friseur- unternehmer, der bereits erfolgreich mehr- ererer Salons führt? Übergabe kurzfristig oder später; Übernahme der Mitarbeiter ist ausdrücklich gewünscht. <b>TELEFON 0160 - 7333735</b></p>	<p><b>AUS- UND WEITERBILDUNG</b></p> <p><b>Sachverständiger</b> Ausbildungs-Lehrgänge für die Bereiche Bau-KFZ-EDV- Bewertungs-Sachverständiger Sachverständiger für Haustechnik Bundesweite Schulungen / Verbandsprüfung modal Sachverständigen Ausbildungszentrum Tel. 0 21 53 / 4 09 84 - 0 · Fax 0 21 53 / 4 09 84 - 9 www.modal.de</p>	<p><b>VERMIETUNG/ VERPACHTUNG</b></p> <p>Industriegebiet TRIERWEILER · 10 km bis Luxemburg, direkter Autobahnanschluss 600 m² Hallenfläche für Produktion oder Lagerung, 300 m² voll verglaster Verkauf- pavillon ab 1. Januar Mieta/Pacht, inkl. separatem Raum (60 m²) für Lebensmit- telverarbeitung.</p> <p>Zuschriften unter A1896 an DEUTSCHES HANDWERKSBLATT Postfach 10 51 62, 40042 Düsseldorf</p>	<p><b>DARLEHEN-Finanzierung</b> Für Selbstständige und Gewerbe- treibende, Betriebsmittelkredite, Objektfinanzierungen, Bauträgerkredite, Umschuldung, Leasing ☎ 0771 - 89767 04</p>	<p><b>KAUFGESUCHE</b></p> <p><b>Wir suchen ständig gebrauchte Holzbearbeitungsmaschinen</b></p> <p><b>MSH</b> Maschinenhandel &amp; Service GmbH</p> <p>Individuelle Beratung und Verkauf von Neumaschinen – Komplett Betriebs- auflösungen – Betriebs-Umzüge Reparatur-Service mit Notdienst Absaug- und Entsorgungstechnik Über 100 gebrauchte Maschinen ständig verfügbar – VDE- &amp; Luftgeschwin- digkeitsmessungen mit Ausdruck</p> <p>Tel. 0 63 72 / 5 09 00 - 24 Fax 0 63 72 / 5 09 00 - 25 service@msh-homburg.de www.msh-homburg.de</p>



## BerufsCheck

Verdienst-Dauer-Anforderungen

© Serhiy Kyrychenko/istockphoto.com

### Deine Ausbildung im Handwerk 👍

Der BerufsCheck gibt Infos über  
**130 Ausbildungsberufe**  
mit

- 💰 **Verdienstmöglichkeit**
- 🕒 **Dauer**
- 📄 **Anforderungen**



Schau direkt  
mal rein.

**www.handwerksblatt.de/berufscheck**

**ANKAUF**  
von gebrauchten  
**Holzbearbeitungsmaschinen**  
Komplette Betriebsauflösungen  
**MSH-Nordrhein-Westfalen GmbH**  
Telefon 0 23 06 / 94 14 85  
Mail: info@msh-nrw.de · www.msh-nrw.de

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

**Azubi  
Test**

Wie fit sind Ihre Bewerber?  
18 kostenlose Tests

Geprüft werden:

- Handwerkliche Fertigkeiten
- Sprach- und Leserverständnis
- Logik und Schlussfolgerung
- Die Grundrechenarten
- Rechtschreibung
- Reinigungsverfahren

20 min  
15 Aufgaben

www.handwerksblatt.de/azubitest

**Kaufe**  
Gerüste - Schalungen - Container  
Deckenstützen - Dokaträger - Schalttafeln  
Bauwagen - Baubetriebe komplett  
NRW Tel. 01 73 / 6 90 24 05

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

**TEPE SYSTEMHALLEN**

**Pultdachhalle Typ PD3 (Breite: 20,00m, Tiefe: 8,00m)**

- Höhe 4,00m, Dachneigung ca. 3°
- mit Trapezblech, Farbe: Aluzink
- incl. imprägnierter Holzpfetten
- feuertverzinkte Stahlkonstruktion
- incl. prüffähiger Baustatik

**Aktionspreis  
€ 13.900,-**  
ab Werk Bülmen; excl. MwSt. Schneelastzone 2, s. auf Anfrage

www.tepe-systemhallen.de · Tel. 0 25 90 - 93 96 40

**HALLENBAU BÖHLING-KLUG GMBH**

Max-Planck-Straße 2  
46459 Rees  
Tel. (0 28 51) 91 45 - 0  
Fax. (0 28 51) 91 45-45  
www.habeka.de  
info@habeka.de



**CONTAINER**  
Alle Typen und Größen  
neu und gebraucht  
Seecontainer, Lagercontainer,  
Bürocontainer, Kühlcontainer

Tel. 01805 / 266824  
Fax 01805 / 266826

**Hier könnte  
Ihre Anzeige stehen!**

Beispiel: 30 mm, 1spaltig,  
mit einer Zusatzfarbe € 156,-  
Preis zzgl. MwSt.

**Geschäftsverkäufe**

**Gut eingerichtetes modernes  
METALLBAUUNTERNEHMEN  
aus dem Eifelkreis zu verkaufen**

Zuschriften unter A1895 an DEUTSCHES HANDWERKSBLATT, Postfach 10 51 62, 40042 Düsseldorf

www.handwerksblatt.de/marktplatz  
Telefon 02 11 / 390 98-61  
heinen@verlagsanstalt-handwerk.de

**NACHFOLGER für KIA-Werkstatt** mit Neu-  
wagenverkauf gesucht. Wir sind seit 1993  
KIA-Partner und suchen aus Altersgründen  
einen Nachfolger. Sichere Existenz, großer  
Kundenstamm, sehr hohe Kundenzufrieden-  
heit. Langfristiger Pachtvertrag selbst-  
verständlich. Erste Kontaktaufnahme unter:  
wsch.kia@t-online.de

Die nächste Ausgabe  
**DEUTSCHES HANDWERKSBLATT**  
erscheint am:  
**Freitag, 9. Oktober 2020**

Der Anzeigenschluss ist am:  
**Montag, 28. September 2020**



Gruppenbild mit Pick-up (hier symbolisiert durch Renault Kangoo, Trafic, Master und Alaskan): Die leichten Nutzfahrzeuge lassen sich grob in drei Klassen einteilen, die amerikanischen Lastesel namens Pick-up haben wir diesmal außen vor gelassen. Die Fahrzeugindustrie hat mit den drei Transporterklassen für jeden Anwender die passende Mobilitätslösung, egal, ob es um Größe, Ladevolumen, Nutzlast, Leistung oder Antriebsart geht.

## Der passende Transporter für den Betrieb

**NUTZFAHRZEUGE:** Wer Menschen und Material auf Baustellen oder zu Kunden transportieren muss, ist auf Nutzfahrzeuge angewiesen. Die Industrie hat für jeden Einsatzzweck das passende Modell. Ein Blick auf den Markt für (Verbrenner-) Transporter.

Der Markt für Nutzfahrzeuge ist nicht nur vielfältig, sondern auch nahezu unendlich. Wer alle Faktoren wie Motorisierung, Karosserieform, Antrieb, Schaltung und Optionen kombiniert, kommt auf eine unendliche Zahl an Modellen. Die Vielfalt hat natürlich nur einen Zweck: Die Wünsche der Kunden zu erfüllen, damit sie das exakt passende Fahrzeug für ihre speziellen Einsatzzwecke bekommen.

### E-Nutzfahrzeuge folgen im Oktober!

Eins vorweg: Wer die Beilage danach studieren möchte, welche emissionsfreien Transporter auf dem Markt sind, wird enttäuscht. Dieses Special befasst sich ausschließlich mit den Verbrenner-Transportern. Das hat zwei Gründe: Zum einen ist der Markt mit Angeboten mehr als nur breit gefächert und hätte den Umfang gesprengt. Zum anderen widmet das Deutsche Handwerksblatt der E-Mobilität im Oktober ein eigenes Special! Tatsächlich ist der Markt der E-Transporter mehr in Bewegung als der der Verbrenner. Die Hersteller rüsten derzeit in allen drei Transporterkategorien auf und stellen in den nächsten Monaten neue Modelle vor. Die ausführlichen Berichte, Vorstellung, Analysen und Marktübersicht über die E-Nutzfahrzeuge (rein elektrische als auch die Hybrid-Modelle) kommen in vier Wochen und natürlich parallel auch online auf [handwerksblatt.de](http://handwerksblatt.de).

Das Special haben wir bewusst als Marktübersicht konzipiert. Denn eigentlich wäre der Sonderteil parallel zur Nutzfahrzeuge-

Messe in Hannover, der IAA Nfz, erschienen. Die Messe haben die Veranstalter aber schon frühzeitig wegen der Pandemie abgesagt. Damit entfällt die Plattform, um sich live einen Überblick über die aktuelle Modellpalette, aber auch die Trends im Nfz-Segment zu verschaffen.

### Alle drei Transporterklassen

Das aktuelle Special widmet sich ausführlich den drei Klassen der Verbrenner-Transporter. Dabei hat sich auch gezeigt, dass die Klasse der kleinsten Stadtlieferwagen, wie sie der Fiat Fiorino und der Ford Transit Courier symbolisieren, sich mangels Wettbewerb eher auflöst. Wir haben diese Klasse daher den klassischen Stadtlieferwagen zugeordnet. Hier wartet noch in diesem Jahr der deutsche Marktführer mit dem Nachfolgemodell auf. Volkswagen Nutzfahrzeuge hatte schon im Frühjahr die Weltpremiere seines neuen Caddy gefeiert, die Fahrvorstellungen finden ab Oktober statt. Die Antwort von Mercedes-Benz kommt im nächsten Jahr, wenn die Sternmarke den Citan-Nachfolger vorstellt. Die Stuttgarter haben auch schon bekanntgegeben, dass es den Nachfolger auch für den privaten Nutzer als T-Klasse gibt. Nicht zu verwechseln mit den T-Modellen, wie Mercedes seine Kombis nennt. Zu dieser Klasse lesen Sie inklusive einer Marktübersicht mehr auf den Seiten 2 und 3.

Das beliebteste Feld sind die Lieferwagen, die das mittlere Segment der leichten Nutzfahrzeuge ausmachen. Auch hier gilt, dass sich die Hersteller intensiv mit der Elektrifizierung auseinandersetzen. Bei den Anbietern sind die meisten Modelle up-to-date, haben doch die Marken ihre Fahrzeuge erst kürzlich überarbeitet oder neu in den Markt eingeführt (siehe dazu die Seiten 4 und 5).

Gleiches gilt für die Großen unter den leichten Nutzfahrzeugen. Die kräftigen Transporter schaffen Nutzlasten von mehreren Tonnen und sind bis zu einem zulässigen Gesamtgewicht von 7,2 Tonnen erhältlich. Wer mehr will, muss dann in den mautpflichtigen Lkw-Bereich gehen. Auch hier wird kräftig an der Elektrifizierung gearbeitet. Gespannt darf man sein, ob sich neue Anbieter in dieses Segment drängen. Hyundai hat sich mit seinem H350 erst einmal von diesem Markt verabschiedet. In den Startlöchern steht zwar die chinesische Marke Maxus, aber sie konzentriert sich auf E-Transporter (mehr dazu im Oktober).

**Mehr Digitalisierung**  
Einer der großen Trends spielt sich im Fahrzeug mit der Digitalisierung beziehungsweise der Automatisierung ab. Sie geht zum einen in die Richtung des autonomen Fahrens, zum anderen in die der Flottenmanagementtätigkeiten, also all das, was rund um das Fahrzeug eine Rolle spielt. Der Traum vom automatisierten Fahren wird derzeit von immer umfangreicheren Assistenzsystemen geweckt. Alle Funktionen, die dem Fahrer die Arbeit erleichtern oder gar abnehmen, kommen aus dem Pkw auch in das Nutzfahrzeug. Wer mit den topausgestatteten Modellen unterwegs ist, kann sich

zumindest auf Autobahnen auf ein Minimum beim Fahren beschränken. Ein distanzgeregelter Tempomat regelt Geschwindigkeit und Abstand zum Vordermann, ein Spurassistent hält den Wagen in der Spur, und das System warnt vor Hindernissen. Von selbstständigen Überholmanövern wie in den Luxus-Pkw (hier reicht das Setzen eines Blinkers, um ein Fahrzeug automatisiert zu überholen) ist die Transporterklasse allerdings noch weit entfernt. Das Fahren ist und bleibt der Job des Menschen hinter dem Steuer – noch.

### Flottenmanagement für die Verwaltung

Die Digitalisierung hingegen nimmt vor allem der Verwaltung viel Arbeit ab. Flottenmanagementsysteme analysieren nicht nur Kosten und Fahrverhalten der Fahrer. Sie können Arbeitszeiten und Wege erfassen, Routen optimieren und sogar die Verwaltungsarbeit rund um das Material und die Produkte an Bord steuern. Dies geschieht oft in Zusammenarbeit mit Dienstleistern, aber auch die Fahrzeugeinrichter bieten schon ähnliche Services an.

Mit deren Hilfe lassen sich die Fahrzeuge zudem noch weiter individualisieren. Sie haben, wenn nicht sofort eine Lösung ab Werk angestrebt wird, für jedes Handwerk interessante Ein- und Umbaulösungen, die vor allem die Ladung sichern und für Ordnung im Fahrzeug sorgen (siehe dazu Seite 8). Wir stellen die wichtigsten bundesweit agierenden Fahrzeugeinrichter vor, die die Kastenwagen passend für jedes Gewerk individuell ausstatten können.

### INHALT

Marktübersicht:  
Die Stadtlieferwagen . . . . . 2

Marktübersicht:  
Die Leichttransporter . . . . . 4

Marktübersicht:  
Die Transporter . . . . . 6

Marktübersicht:  
Die Fahrzeugeinrichter . . . . . 8

### IMPRESSUM

Nutzfahrzeuge ist eine Sonderbeilage in „Deutsches Handwerksblatt“

### Redaktion

Stefan Buhren  
E-Mail: [buhren@handwerksblatt.de](mailto:buhren@handwerksblatt.de)  
Tel.: 0211/39098-48

### Verlag

Verlagsanstalt Handwerk GmbH  
Auf'm Tetelberg 7  
40221 Düsseldorf

## MARKTÜBERSICHT: STADTLIEFERWAGEN (AUSWAHL)

Klein, aber fein und vor allem wenig, das sind die kleinsten Modelle der leichten Nutzfahrzeuge. Die wendigen Flitzer werden gerne in der Stadt eingesetzt, weil mit ihnen fast überall ein Parkplatz zu finden

ist und wegen der geringen Höhe die Modelle in der Regel in jede Tiefgarage oder jedes Parkhaus fahren können. Der Einsatz als Servicefahrzeug liegt daher nahe. Die kleinsten Modelle sind auf dem Rückzug,

dafür nimmt die Zahl der Pkw-Modelle zu, die verblecht sind und auch als Stadtlieferwagen einsetzbar sind. Zu denen zählen beispielsweise der Clio Cargo von Renault oder die verblechte Version des Ford Fies-

tas, die aber hier nicht enthalten sind. Sie spielen auf dem deutschen Markt auch kaum eine Rolle. Die technischen Angaben sowie Preise haben den Stand August 2020 und stammen von den Händlern. Die kom-

plette Liste aller Kastenwagen (Grundversionen mit allen Motorversionen sowie allen Längen, Dachhöhen und Radständen) gibt es als kostenlosen Download auf [handwerksblatt.de/nfz2020](http://handwerksblatt.de/nfz2020)

Marke	Modell	Hubraum (cm³)	Leistung kW (PS)	Radstand (mm)	Laderaumvolumen (m³)	Maximale Nutzlast (kg)	Verbrauch (l/100 km)	CO <sub>2</sub> -Ausstoß (g/km)	Nettopreis	Bemerkungen:	
Citroën	Berlingo BlueHDi 75	1.499	56/76	2.785	3,3-3,8	605	4,2 D	112	16.630,00	Länge M	
	Berlingo BlueHDi 100	1.499	73/99	2.785	3,3-3,8	610	4,0 D	106	19.630,00	Länge M	
	Berlingo BlueHDi 130	1.499	96/131	2.785	3,3-3,8	583	4,4 D	116	20.930,00	Länge M	
	Berlingo PureTech 110	1.199	81/110	2.785	3,3-3,8	680	5,3 S	121	18.330,00	Länge M	
	Berlingo BlueHDi 75	1.499	56/76	2.785	3,3-3,8	925	4,3 D	113	18.880,00	Länge M mit erhöhter Nutzlast	
	Berlingo BlueHDi 100	1.499	73/99	2.785	3,3-3,8	934	4,2 D	112	20.130,00	Länge M mit erhöhter Nutzlast	
	Berlingo BlueHDi 100	1.499	73/99	2.975	3,9-4,4	879	4,2 D	k.A.	19.680,00	Länge XL mit erhöhter Nutzlast	
	Berlingo BlueHDi 130	1.499	96/131	2.975	3,9-4,4	895	4,4 D	116	22.530,00	Länge XL mit erhöhter Nutzlast	
	Berlingo PureTech 110	1.199	81/110	2.975	3,9-4,4	618	5,6 S	127	19.930,00	Länge XL mit erhöhter Nutzlast	
Dacia	Dokker Express dCi 75	1.461	55/75	2.810	3,3-3,9	675	4,2 D	110	9.900,00		
	Dokker Express dCi 95	1.461	70/95	2.810	3,3-3,9	675	4,2 D	110	10.400,00		
	Dokker Express TCe 100	1.332	75/102	2.810	3,3-3,9	675	6,0 S	141	10.600,00		
	Dokker Express TCe 130	1.332	96/131	2.810	3,3-3,9	675	6,0 S	141	10.900,00		
Fiat	Fiorino 1.3 Multijet	1.248	59/80	2.513	2,1-2,8	535	4,4 D	116	14.030,00		
	Fiorino 1.3 Multijet	1.248	70/95	2.513	2,1-2,8	535	4,4 D	116	14.380,00		
	Doblò Cargo 1.3 Multijet	1.248	59/80	2.755	3,4-3,8	675	4,6 D	124	17.070,00	kurzer Radstand	
	Doblò Cargo 1.3 Multijet	1.248	70/95	2.755	3,4-3,8	675	4,6 D	124	18.900,00	kurzer Radstand	
	Doblò Cargo 1.6 Multijet	1.598	74/100	2.755	3,4-3,8	675	5,1 D	134	19.800,00	kurzer Radstand	
	Doblò Cargo 1.6 Multijet	1.598	88/120	2.755	3,4-3,8	675	5,1 D	134	20.850,00	kurzer Radstand	
	Doblò Cargo 1.4 T-Jet Natural Power	1.368	88/120	2.755	3,4-3,8	875	8,6 S/5,9 kg	195/158	20.920,00	kurzer Radstand, erhöhte Nutzlast Serie	
	Doblò Cargo 1.3 Multijet	1.248	59/80	2.755	3,4-3,8	930	4,8 D	127	17.385,00	kurzer Radstand, Hochdach mit erhöhter Nutzlast	
	Doblò Cargo 1.6 Multijet Hochdach	1.598	74/100	2.755	4,0-4,4	675	5,2 D	137	20.865,00	kurzer Radstand, Hochdach	
	Doblò Cargo 1.6 Multijet Hochdach	1.598	88/120	2.755	4,0-4,4	675	5,2 D	137	21.915,00	kurzer Radstand, Hochdach	
	Doblò Cargo Natural Power Hochdach	1.368	88/120	2.755	4,0-4,4	875	9,2 S / 6,1 kg	210/163	21.985,00	kurzer Radstand, Hochdach	
	Doblò Cargo 1.6 Multijet Hochdach	1.598	74/100	2.755	4,0-4,4	930	5,4 D	141	20.625,00	kurzer Radstand, Hochdach mit erhöhter Nutzlast	
	Doblò Cargo 1.6 Multijet Hochdach	1.598	88/120	2.755	4,0-4,4	930	5,4 D	141	21.745,00	kurzer Radstand, Hochdach mit erhöhter Nutzlast	
	Doblò Cargo 1.4 T-Jet Natural Power Hochdach	1.368	88/120	2.755	4,0-4,4	875	9,2 S / 6,1 kg	210/163	21.985,00	kurzer Radstand, Hochdach, erhöhte Nutzlast Serie	
	Doblò Cargo 1.3 Multijet	1.248	70/95	2.755	4,2-4,6	930	4,8 D	127	19.800,00	langer Radstand	
	Doblò Cargo Maxi 1.6 Multijet	1.598	74/100	3.105	4,2-4,6	930	5,3 D	139	20.700,00	langer Radstand	
	Doblò Cargo Maxi 1.6 Multijet	1.598	88/120	3.105	4,2-4,6	930	5,3 D	139	21.750,00	langer Radstand	
Doblò Cargo Maxi 1.4 T-Jet Natural Power	1.368	88/120	3.105	4,2-4,6	875	8,7 S/6,0 kg	198/161	21.820,00	langer Radstand		
Ford	Transit Courier 1.5 TDCi	1.499	55/75	2.489	2,3	546	4,3 D	112	14.390,00		
	Transit Courier 1.5 TDCi	1.499	74/100	2.489	2,3	546	4,3 D	112	15.340,00		
	Transit Courier 1.0 EcoBoost	998	74/100	2.489	2,3	549	5,3 S	119	13.190,00		
	Transit Connect 1.5 EcoBlue	1.499	55/75	2.662	2,9	608	4,5 D	117	17.270,00	kurzer Radstand	
	Transit Connect 1.5 EcoBlue	1.499	74/100	2.662	2,9	608	4,5 D	118	18.170,00	kurzer Radstand	
	Transit Connect 1.5 EcoBlue	1.499	88/120	2.662	2,9	609	4,6 D	121	18.660,00	kurzer Radstand	
	Transit Connect 1.0 EcoBoost	998	74/100	2.662	2,9	614	5,7 S	131	16.580,00	kurzer Radstand	
	Transit Connect 1.5 EcoBlue	1.499	55/75	2.662	2,9	812	4,5 D	117	17.470,00	kurzer Radstand mit erhöhter Nutzlast	
	Transit Connect 1.5 EcoBlue	1.499	74/100	2.662	2,9	817	4,5 D	118	18.370,00	kurzer Radstand mit erhöhter Nutzlast	
	Transit Connect 1.5 EcoBlue	1.499	88/120	2.662	2,9	817	4,6 D	121	18.860,00	kurzer Radstand mit erhöhter Nutzlast	
	Transit Connect 1.5 EcoBlue	1.499	74/100	3.062	3,6	642	4,6 D	121	19.770,00	langer Radstand	
	Transit Connect 1.5 EcoBlue	1.499	88/120	3.062	3,6	641	4,6 D	121	20.260,00	langer Radstand	
	Mercedes-Benz	Citan 108 CDI	1.461	59/80	2.697	3,1	599	4,5 D	118	18.660,00	langer Radstand
Citan 109 CDI		1.461	70/95	2.697	3,1	599	4,5 D	117	19.340,00	langer Radstand	
Citan 111 CDI		1.461	85/116	2.697	3,1	599	4,6 D	122	20.270,00	langer Radstand	
Citan 108 CDI		1.461	59/80	2.697	3,1	714	4,5 D	118	18.899,00	langer Radstand mit erhöhter Nutzlast	
Citan 109 CDI		1.461	70/95	2.697	3,1	714	4,5 D	117	19.579,00	langer Radstand mit erhöhter Nutzlast	
Citan 111 CDI		1.461	85/116	2.697	3,1	714	4,6 D	122	20.509,00	langer Radstand mit erhöhter Nutzlast	
Citan 109 CDI		1.461	70/95	3.081	3,8	740	4,6 D	122	20.770,00	extralanger Radstand	
Citan 111 CDI		1.461	85/116	3.081	3,8	740	4,8 D	125	21.700,00	extralanger Radstand	
Nissan		NV250 dCi 80	1.461	59/80	2.697	3,0-3,5	596	4,5 D	118	18.490,00	kurzer Radstand, NV200 nur noch als Elektrovariante erhältlich
	NV250 dCi 95	1.461	70/95	2.697	3,0-3,5	596	4,5 D	117	19.490,00	kurzer Radstand	
	NV250 dCi 115	1.461	85/116	2.697	3,0-3,5	585	4,5 D	117	21.120,00	kurzer Radstand	
	NV250 dCi 95	1.461	70/95	2.697	3,0-3,5	708	4,5 D	117	21.180,00	kurzer Radstand mit erhöhter Nutzlast	
	NV250 dCi 115	1.461	85/116	2.697	3,0-3,5	700	4,5 D	117	21.370,00	kurzer Radstand mit erhöhter Nutzlast	
	NV250 dCi 95	1.461	70/95	3.081	4,0-4,6	719	4,5 D	117	21.830,00	langer Radstand	
	NV250 dCi 115	1.461	85/116	3.081	4,0-4,6	707	4,9 D	128	22.320,00	langer Radstand	
	Opel	Combo Cargo 1.5 Diesel	1.499	56/76	2.785	3,3-3,8	605	4,2 D	111	17.630,00	kurzer Radstand
Combo Cargo 1.5 Diesel		1.499	75/102	2.785	3,3-3,8	610	4,0 D	106	18.930,00	kurzer Radstand	
Combo 1.2 Cargo Direct Injection Turbo		1.199	81/110	2.785	3,3-3,8	680	5,3 S	121	17.860,00	kurzer Radstand	
Combo 1.2 Cargo Direct Injection Turbo		1.199	96/130	2.785	3,3-3,8	680	5,2 S	119	21.610,00	kurzer Radstand	
Combo Cargo 1.5 Diesel		1.499	56/76	2.785	3,3-3,8	925	4,2 D	111	18.280,00	kurzer Radstand mit erhöhter Nutzlast	
Combo Cargo 1.5 Diesel		1.499	75/102	2.785	3,3-3,8	934	4,0 D	106	19.580,00	kurzer Radstand mit erhöhter Nutzlast	
Combo 1.2 Cargo Direct Injection Turbo		1.199	81/110	2.785	3,3-3,8	766	5,3 S	121	18.510,00	kurzer Radstand mit erhöhter Nutzlast	
Combo 1.2 Cargo Direct Injection Turbo		1.199	96/130	2.785	3,3-3,8	920	5,2 S	119	22.260,00	kurzer Radstand mit erhöhter Nutzlast	
Combo Cargo XL 1.5 Diesel		1.499	75/102	2.975	3,9-4,4	878	4,3 D	113	20.705,00	langer Radstand mit erhöhter Nutzlast	
Combo 1.2 Cargo XL Direct Injection Turbo		1.199	81/110	2.975	3,9-4,4	859	5,5 S	125	19.635,00	langer Radstand mit erhöhter Nutzlast	
Combo 1.2 Cargo XL Direct Injection Turbo	1.199	96/130	2.975	3,9-4,4	734	5,6 S	127	23.385,00	langer Radstand mit erhöhter Nutzlast		
Peugeot	Partner BlueHDi 75	1.499	56/76	2.785	3,3-3,8	605	4,2 D	112	16.630,00	langer Radstand	
	Partner BlueHDi 100	1.499	75/102	2.785	3,3-3,8	610	4,0 D	106	19.630,00	langer Radstand	
	Partner BlueHDi 130	1.499	96/130	2.785	3,3-3,8	583	4,3 D	113	20.930,00	kurzer Radstand	
	Partner PureTech 110	1.199	81/110	2.785	3,3-3,8	680	5,4 S	122	16.580,00	kurzer Radstand	
	Partner BlueHDi 75	1.499	56/76	2.785	3,3-3,8	934	4,3 D	113	17.130,00	kurzer Radstand mit erhöhter Nutzlast	
	Partner BlueHDi 100	1.499	75/102	2.785	3,3-3,8	926	4,2 D	112	20.130,00	kurzer Radstand mit erhöhter Nutzlast	
	Partner BlueHDi 130	1.499	96/130	2.785	3,3-3,8	766	4,4 D	116	21.430,00	kurzer Radstand mit erhöhter Nutzlast	
	Partner PureTech 110	1.199	81/110	2.785	3,3-3,8	920	5,4 S	124	17.080,00	kurzer Radstand mit erhöhter Nutzlast	
	Partner BlueHDi 100	1.499	75/102	2.975	3,9-4,4	879	4,2 D	113	19.380,00	langer Radstand mit erhöhter Nutzlast	
Partner BlueHDi 130	1.499	96/130	2.975	3,9-4,4	895	4,4 D	116	22.230,00	langer Radstand mit erhöhter Nutzlast		
Renault	Kangoo Rapid Blue dCi 80	1.461	59/80	2.697	3,0-3,5	596	4,4 D	116	17.050,00	kurzer Radstand	
	Kangoo Rapid Blue dCi 95	1.461	70/95	2.697	3,0-3,5	596	4,4 D	116	18.050,00	kurzer Radstand	
	Kangoo Rapid Blue dCi 115	1.461	85/115	2.697	3,0-3,5	585	4,6 D	121	19.250,00	kurzer Radstand	
	Kangoo Rapid Maxi Blue dCi 95	1.461	70/95	3.081	4,0-4,6	719	4,4 D	116	19.850,00	langer Radstand	
	Kangoo Rapid Maxi Blue dCi 115	1.461	85/115	3.081	4,0-4,6	707	4,6 D	121	20.450,00	langer Radstand	
	Proace City Duty 1.5 D-4D	1.499	55/75	2.785	3,3-3,8	660	4,1 D	109	16.220,00	kurzer Radstand	
Toyota	Proace City Duty 1.2 Turbo	1.199	81/110	2.785	3,3-3,8	656	5,3 S	123	16.500,00	kurzer Radstand	
	Proace City Duty Comfort 1.5 D-4D	1.499	55/75	2.785	3,3-3,8	1.000	4,1 D	109	19.770,00	kurzer Radstand mit erhöhter Nutzlast	
	Proace City Duty Comfort 1.5 D-4D	1.499	75/102	2.785	3,3-3,8	1.000	4,0 D	106	21.270,00	kurzer Radstand mit erhöhter Nutzlast	
	Proace City Duty Comfort 1.5 D-4D	1.499	96/130	2.785	3,3-3,8	1.000	4,4 D	117	22.990,00	kurzer Radstand mit erhöhter Nutzlast	
	Proace City Duty Comfort 1.2 Turbo	1.199	81/110	2.785	3,3-3,8	1.000	5,3 S	123	20.050,00	kurzer Radstand mit erhöhter Nutzlast	
	Proace City Duty Comfort 1.5 D-4D	1.499	75/102	2.975	3,9-4,3	1.000	4,2 D	111	22.735,00	langer Radstand, erhöhte Nutzlast Serie	
	Proace City Duty Comfort 1.5 D-4D	1.499	96/130	2.975	3,9-4,3	1.000	4,6 D	117	23.960,00	langer Radstand, erhöhte Nutzlast Serie	
	Volkswagen Nfz	Caddy 1,0-TSI BMT	999	74/102	2.682	3,2	767	5,9 S	135	17.755,00	
		Caddy 1,4-TSI BMT	1.395	96/131	2.682	3,2	762	6,1 S	139	20.480,00	
		Caddy 2,0-TDI BMT	1.968	55/75	2.682	3,2	762	5,0 D	133	17.445,00	
Caddy 2,0-TDI BMT		1.968	75/102	2.682	3,2	762	5,2 D	138	19.305,00		
Caddy 1,4-TGI BlueMotion		1.395	81/110	2.682	3,2	762	4,6 CNG	125	20.540,00		
Caddy Maxi 1,0-TSI BMT		999	75/102	3.006	4,2	832	5,9 S	135	19.255,00		
Caddy Maxi 1,4-TSI BMT		1.395	96/131	3.006	4,2	832	6,2 S	142	21.980,00		
Caddy Maxi 2,0-TDI BMT		1.968	75/102	3.006	4,2	832	5,2 D	137	20.805,00		
Caddy Maxi 2,0-TDI BMT 4Motion		1.968	90/122	3.006	4,2	777	6,1 D	160	24.545,00		
Caddy Maxi 1,4-TGI BlueMotion		1.395	81/110	3.006	4,2	745	4,7 CNG	128	22.250,00		

# Mal eben schnell geliefert...

**STADTLIEFERWAGEN:** Klein, praktisch, gut – wer flott zum Kunden will und stets auf einen Parkplatz im innerstädtischen Bereich angewiesen ist, kommt um diese Kategorie nicht herum. Sie werden besonders gerne direkt als Service- und Werkstattwagen geordert. Ein Blick auf das wichtige Segment.

Die Idee war ebenso einfach wie bestechend: Man nehme die Fläche eines Golfs, platziere den Fahrer aber höher und gibt ihm gleichzeitig noch viel Freiraum nach oben. Das war 1996, der französische Autokonzern Citroën hatte diese Idee mit seinem Berlingo realisiert und zusammen mit dem natürlich baugleichen Peugeot Partner der Fach- und Autowelt vorgestellt. Es war die Geburtsstunde des Hochdachkombis und gleichzeitig in der verblechten Variante die des Stadtlieferwagens. Den Namen leiteten seine Erfinder übrigens von Berlingot ab, das im Französischen eine Kutsche bezeichnet.

Gleichzeitig steht der Berlingo auch in der Kooperationstradition der Nutzfahrzeugbranche. Schließlich entwickelten die Franzosen das Modell mit der Schwestermarke Peugeot. Der Vorteil dieser gemeinsamen Sache: Die Beteiligten können sich die immensen Entwicklungskosten für ein Fahrzeug teilen, auch wenn es im Wettbewerb auf dem Markt hinterher heißt: Jeder gegen jeden.

## Kooperationen sind etabliert

Die Kooperation zwischen den beiden Franzosen – sie gehören ja dem PSA-Konzern an – gilt immer noch und hat sich durch weitere, neue Konzernmarken ausgedehnt. Heute gehört auch Opel mit zum Konzern, weshalb es nicht überrascht, dass auch die Rüsselsheimer über einen Hochdachkombi verfügen. Heute ist es das Gemeinschafts-

erst im Oktober vorgestellt – und gehen dann auch in den Verkauf. Die technischen Daten und die Preise in der Tabelle links beziehen sich aber noch auf das aktuelle, nicht das kommende Modell. Die Eckdaten werden zusammen mit der Vorstellung des neuen VW Caddy nachgereicht. Fest steht, dass sich der Wagen noch einmal deutlich verbessert und mit vielen neuen Assistenzsystemen aufwartet. Volkswagen, der mit seinem Caddy ohnehin auf dem deutschen Markt der unangefochtene Marktführer ist, will seinen Wettbewerbern noch weitere Anteile abjagen.

## Citan-Nachfolger kommt 2021

Auch bei der Sternmarke kündigt sich die Nachfolge des Mercedes-Benz Citan an. Sie ist für das kommende Jahr vorgesehen. „Der neue Citan wird eine vollumfängliche Neuentwicklung und schon beim ersten Hinsehen ein klar als Mercedes-Benz erkennbares Fahrzeug sein“, so Marcus Breitschwerdt, Leiter Mercedes-Benz Vans. „Wir werden dem Nachfolgemodell unseres Small Vans eine markentypische Identität mit auf den Weg geben.“ Die wortgewaltige Ankündigung kommt nicht von ungefähr. Schließlich ist der Citan nichts anderes als ein mit dem Mercedes-Stern versehener Renault Kangoo – also auch ein Kooperationsprojekt. Die soll weiter am Leben bleiben: Mit dem Nachfolger des Citan führen die Daimler AG und Renault-

sind – trotz technischer gleicher Daten. Er gehört zu den wenigen Modellen, die es gleich viermal auf deutschen Straßen gibt, wenn auch jedes Mal mit einem anderen Logo.

Interessant sind auch die ganz kleinen Stadtlieferwagen, der Fiat Fiorino als auch der Ford Transit Courier. Beide Hersteller sind die einzigen, die gleich zwei Modelle in diesem Segment platziert haben. Der Fiorino ist der Überlebende aus dem baugleichen Dreigestirn, zu dem auch der Peugeot Bipper und der Citroën Nemo zählten. Dass es in dieser Klasse nur diese beiden Anbieter gibt, ist nicht überraschend. Für die kleinen Lieferwagen gibt es nur wenige spezielle Anwendungen – und Kunden haben dann doch eine Nummer größer gekauft.



Gilt als Begründer der Stadtlieferwagen: der Citroën Berlingo.



Der Fiat Doblò Cargo Work Up

dell, das Opel als Combo verkauft. Das Vorgängermodell bei Opel kam übrigens noch von Fiat und war nichts anderes als der Doblò mit einem Blitz-Logo.

Der Doblò ist wiederum mit Blick auf Varianten, Motorisierungen und Antriebe eines der vielseitigsten Modelle im Segment der Stadtlieferwagen. Er gehört neben dem VW Caddy zu den Modellen, die sich auch mit Erdgas betreiben lassen. Außerdem kann man den Wagen als Pritschenwagen bestellen: Der Fiat Doblò Cargo Work Up schafft eine Tonne Nutzlast. Man darf auf die Nachfolge des italienischen Hochdachkombis gespannt sein, ist doch Fiat als Teil der FCA-Gruppe nun auch Teil des PSA-Konzerns.

## Caddy kommt noch 2020 neu

Der einzig neue Wagen in dem Segment kommt erst im Herbst auf die Straßen: Es handelt sich um den VW Caddy. Der hatte seine Weltpremiere zwar schon im Februar diesen Jahres erlebt, die ersten Modelle werden der Fachwelt aber

Nissan-Mitsubishi ihre seit neun Jahren bestehende strategische Kooperation fort.

Zudem ergänzte Mercedes-Benz seine Ankündigung mit dem Hinweis, dass es auch eine rein elektrische Variante geben wird. Die gibt es in dem Segment übrigens schon lange bei Nissan mit dem NV200. Wer dieses Modell in der Übersicht vermisst, muss sich auf die Marktübersicht mit den E-Nutzfahrzeugen im nächsten DHB gedulden. Nissan hat die Verbrennerversion aus dem Programm genommen und bietet den NV200 ausschließlich als Stromer an.

Zu den neuen, aber auch doch schon bekannten Modellen zählt der Proace City von Toyota. Er feierte seine Premiere am 25. April dieses Jahres. Das neue Modell im Toyota-Katalog stammt aus dem PSA-Konzern und fährt auch als Opel, Peugeot und Citroën über die Straßen. Allerdings lässt sich vor allem an der Pkw-Version ablesen, wie sehr die Konzerne um eine eigenständige Positionierung bemüht



## Great Job. Der neue Vito.

Gemacht für Sie und Ihren Alltag.

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

Mercedes-Benz



Neues Modell in 2020: der VW Caddy, hier als Maxi

## MARKTÜBERSICHT: LIEFERWAGEN (AUSWAHL)

Die goldene Mitte: Die Transporter bringen die Wendigkeit der kleinen Stadtlieferwagen mit, aber gehen auch schon an die Leistungsdaten der großen Transporter ran. So mancher Transporter ist sogar in der Lage,

Tiefgaragen und Parkhäuser anzufahren, so dass auch bei ihnen keine Parkplatz Sorgen entstehen. Hinzu kommt: Je nach Modell lassen sich diese Transporter aufrüsten und können im besten Fall rund 1,4 Ton-

nen vom Betrieb zur Baustelle bringen. Die Bandbreite reicht von 2,7 bis 3,5 Tonnen zulässiges Gesamtgewicht – also auch keine Gefahr für Führerscheinerwerber nach dem Jahr 2000. Manche Anbieter lassen einem

die Wahl zwischen drei Längen und auch noch zwei Dachhöhen, auch Allrad gehört bei den großen zum Standard. Die Angaben haben den Stand August 2020 und stammen von den Händlern. Die komplette

Liste aller Kastenwagen (Grundversionen mit allen Motorversionen sowie allen Längen, Dachhöhen und Radständen) gibt es als kostenlosen Download auf [handwerksblatt.de/nfz2020](http://handwerksblatt.de/nfz2020)

Hersteller	Modell	Leistung in kW/PS	Hubraum in ccm	Radstand in mm	Verbrauch in l/100 km	CO <sub>2</sub> -Ausstoß in g/km	Nutzlast in kg	Ladevolumen in m <sup>3</sup>	Preis ohne MwSt.
Citroën	Jumpy XS Blue HDi 100	75/102	1.499	2.925	4,9	130	875	4,6-5,1	24.240,00
	Jumpy XS Blue HDi 120	90/122	1.997	2.925	5,4	142	1.405	4,6-5,1	29.940,00
	Jumpy XS Blue HDi 150	110/150	1.997	2.925	5,2	137	1.001	4,6-5,1	28.990,00
	Jumpy XS Blue HDi 180	130/177	1.997	2.925	5,3	141	1.001	4,6-5,1	31.440,00
	Jumpy M Blue HDi 100	75/102	1.499	3.275	5	130	885	5,3-5,8	24.800,00
	Jumpy M Blue HDi 120	90/122	1.997	3.275	5,4	142	1.183	5,3-5,8	26.500,00
	Jumpy M Blue HDi 150	110/150	1.997	3.275	5,3	137	789	5,3-5,8	29.550,00
	Jumpy M Blue HDi 180	130/177	1.997	3.275	5,3	141	796	5,3-5,8	32.000,00
	Jumpy XL Blue HDi 150	110/150	1.997	3.275	5,4	140	1.365	6,1-6,8	30.830,00
	Jumpy XL Blue HDi 180	130/177	1.997	3.275	5,5	141	1.293	6,1-6,8	33.080,00
Fiat	Talento 1.6 Multi-Ecojet 95 Turbo L1H1	70/95	1.598	3.098	6,2	164	957	5,2	25.280,00
	Talento 2.0 Ecojet 120 Turbo L1H1	88/120	1.997	3.098	5,4	143	1.030	5,2	26.970,00
	Talento 2.0 Ecojet 145 Turbo L1H1	107/145	1.997	3.098	5,4	143	1.022	5,2	28.700,00
	Talento 2.0 Ecojet 170 Turbo L1H1	125/170	1.997	3.098	5,5	144	1.142	5,2	29.670,00
	Talento 2.0 Ecojet 145 Turbo L1H2	107/145	1.997	3.098	6,2	162	1.048	7,2	29.720,00
	Talento 2.0 Ecojet 170 Turbo L1H2	125/170	1.997	3.098	6,3	166	1.048	7,2	30.570,00
	Talento 2.0 Ecojet 120 Turbo L2H1	88/120	1.997	3.498	5,5	146	1.191	6	28.220,00
	Talento 2.0 Ecojet 145 Turbo L2H1	107/145	1.997	3.498	5,5	147	1.185	6	29.520,00
	Talento 2.0 Ecojet 170 Turbo L2H1	125/170	1.997	3.498	5,7	149	1.185	6	30.700,00
	Talento 2.0 Ecojet 145 Turbo L2H2	107/145	1.997	3.498	6,3	165	1.079	8,6	30.420,00
Ford	Transit Custom 2,0l EcoBlue 280 L1	77/105	1.997	2.933	6,1	158	800	6	27.030,00
	Transit Custom 2,0l EcoBlue 280 L1	96/130	1.997	2.933	5,4	142	800	6	28.780,00
	Transit Custom 2,0l EcoBlue 280 L1	125/170	1.997	2.933	5,4	143	700	6	32.980,00
	Transit Custom 2,0l EcoBlue 290 L1	136/185	1.997	2.933	5,6	147	800	6	27.630,00
	Transit Custom 2,0l EcoBlue 300 L1	77/105	1.997	2.933	6,1	158	1.000	6	27.630,00
	Transit Custom 2,0l EcoBlue 310 L1	136/185	1.997	2.933	5,6	147	1.000	6	38.660,00
	Transit Custom 2,0l EcoBlue 320 L1	96/130	1.997	2.933	5,4	142	1.200	6	29.980,00
	Transit Custom 2,0l EcoBlue 340 L1	125/170	1.997	2.933	5,4	143	1.300	6	34.780,00
	Transit Custom 2,0l EcoBlue 320 L2	77/105	1.997	3.300	6,1	158	1.100	6,8	29.030,00
	Transit Custom 2,0l EcoBlue 340 L2	96/130	1.997	3.300	5,4	142	1.300	6,8	31.380,00
Mercedes-Benz	Vito 110 CDI L1	75/102	1.749	3.200	6,4	169	1.314	5,5	27.610,00
	Vito 110 CDI L2	75/102	1.749	3.200	6,4	169	1.369	6	28.410,00
	Vito 110 CDI L3	75/102	1.749	3.430	6,4	169	1.344	6,6	29.150,00
	Vito 114 CDI L1	100/136	1.749	3.200	6,4	168	1.314	5,5	30.880,00
	Vito 114 CDI L2 Hinterradantrieb	100/136	1.950	3.200	5,8	154	1.369	6	35.080,00
	Vito 116 CDI L2	120/136	1.950	3.200	5,9	154	1.369	6	33.500,00
	Vito 116 CDI L3	120/163	1.950	3.430	5,9	164	1.344	6,6	34.240,00
	Vito 119 CDI L1	140/190	1.950	3.200	5,8	154	1.314	5,5	36.680,00
	Vito 119 CDI L2	140/190	1.950	3.200	5,8	154	1.369	6	37.480,00
	Vito 119 CDI L3	140/190	1.950	3.430	5,8	154	1.344	6,6	38.220,00
Nissan	NV300 L1H1 2,7 t	88/120	1.997	3.098	5,6	149	1.029	5,2	27.260,00
	NV300 L1H1 2,7 t	107/145	1.997	3.098	5,7	149	1.023	5,2	30.120,00
	NV300 L1H1 2,7 t	125/170	1.997	3.098	6	158	1.023	5,2	31.460,00
	NV300 L1H1 2,9 t	88/120	1.997	3.098	5,6	149	1.149	5,2	27.810,00
	NV300 L1H1 2,9 t	107/145	1.997	3.098	5,7	149	1.143	5,2	30.670,00
	NV300 L1H1 2,9 t	125/170	1.997	3.098	6	158	1.143	5,2	32.010,00
	NV300 L2H1 2,9 t	88/120	1.997	3.498	5,6	149	1.191	6	28.510,00
	NV300 L2H1 2,9 t	107/145	1.997	3.498	5,7	150	1.185	6	31.370,00
	NV300 L2H1 2,9 t	125/170	1.997	3.498	6	159	1.185	6	32.710,00
	NV300 L2H2 2,9 t	107/145	1.997	3.498	5,7	150	1.096	8,6	32.020,00
Opel	Vivaro Cargo S 1.5	75/102	1.500	2.925	4,9	130	875	4,6-5,1	25.870,00
	Vivaro Cargo S 1.5	88/120	1.500	2.925	4,7	125	1.002	4,6-5,1	27.470,00
	Vivaro Cargo S 2.0	90/122	2.000	2.925	5,3	139	1.405	4,6-5,1	28.540,00
	Vivaro Cargo S 2.0	110/150	2.000	2.925	5,2	137	1.001	4,6-5,1	29.570,00
	Vivaro Cargo S 2.0	130/177	2.000	2.925	5,3	141	1.001	4,6-5,1	32.170,00
	Vivaro Cargo M 1.5	88/120	1.500	3.275	4,7	125	1.000	5,3-5,8	27.100,00
	Vivaro Cargo M 2.0	90/122	2.000	3.275	5,3	139	1.395	5,3-5,8	28.280,00
	Vivaro Cargo L 2.0	90/122	2.000	3.275	5,3	139	1.365	6,1-6,6	29.940,00
	Vivaro Cargo L 2.0	110/150	2.000	3.275	5,2	137	1.365	6,1-6,6	31.620,00
	Vivaro Cargo L 2.0	130/177	2.000	3.275	5,3	141	1.293	6,1-6,6	33.970,00
Peugeot	Expert BlueHDi 100 L1	75/102	1.499	2.925	4,9	130	1.095	4,6-5,1	24.240,00
	Expert BlueHDi 120 L1	90/122	1.997	2.925	5,4	142	1.405	4,6-5,1	25.940,00
	Expert BlueHDi 150 L1	110/150	1.997	2.925	5,2	137	1.405	4,6-5,1	28.990,00
	Expert BlueHDi 180 EAT8 L1	130/177	1.997	2.925	5,3	141	1.394	4,6-5,1	31.440,00
	Expert BlueHDi 100 L2	75/102	1.499	3.275	4,9	130	885	5,3-5,8	24.800,00
	Expert BlueHDi 120 L2	90/122	1.997	3.275	5,4	142	1.395	5,3-5,8	26.500,00
	Expert BlueHDi 150 L2	110/150	1.997	3.275	5,2	137	1.001	5,3-5,8	29.550,00
	Expert BlueHDi 180 EAT8 L2	130/177	1.997	3.275	5,3	141	1.000	5,3-5,8	32.000,00
	Expert BlueHDi 120 L3	90/122	1.997	3.275	5,4	143	1.365	6,1-6,6	27.130,00
	Expert BlueHDi 150 L3	110/150	1.997	3.275	5,3	140	1.365	6,1-6,6	30.830,00
Renault	Trafic dCi 120 L1H1 2,8t	88/120	1.997	3.098	5,8	154	1.001	5,2	23.990,00
	Trafic Energy dCi 145 L1H1 2,8t	107/146	1.997	3.098	5,4	143	995	5,2	28.190,00
	Trafic Energy dCi 170 L1H1 2,8t	125/170	1.997	3.098	5,5	146	994	5,2	29.190,00
	Trafic Energy dCi 120 L1H1 3,0t	88/120	1.997	3.098	5,5	144	1.115	5,2	27.090,00
	Trafic Energy dCi 145 L1H1 3,0t	107/146	1.997	3.098	5,4	143	1.114	5,2	28.740,00
	Trafic Energy dCi 170 L1H1 3,0t	125/170	1.997	3.098	5,5	146	1.114	5,2	29.740,00
	Trafic Energy dCi 145 L1H2 3,0t	107/146	1.997	3.098	6,2	164	1.047	7,2	29.640,00
	Trafic Energy dCi 120 L2H1 3,0t	88/120	1.997	3.498	5,6	147	1.142	6	27.790,00
	Trafic Energy dCi 170 L2H1 3,0t	125/170	1.997	3.498	5,7	149	1.140	6	30.440,00
	Trafic Energy dCi 145 L2H2 3,0t	107/146	1.997	3.498	6,3	167	1.077	8,6	30.340,00
Toyota	Proace 1,5l-D-4D compact	74/100	1.499	2.925	4,9	130	1.000	4,6-5,1	23.200,00
	Proace 1,5l-D-4D L1	74/100	1.499	3.275	4,9	130	1.000	5,3-5,8	24.200,00
	Proace 1,5l-D-4D L1	88/122	1.499	3.275	4,7	125	1.000	5,3-5,8	26.100,00
	Proace 2,0l-D-4D L1	90/122	1.997	3.275	5,4	142	1.360	5,3-5,8	28.630,00
	Proace 2,0l-D-4D L2	90/122	1.997	3.275	5,4	142	1.360	6,1-6,6	29.100,00
	Proace 2,0l-D-4D L1	110/150	1.997	3.275	5,2	137	1.360	5,3-5,8	29.100,00
	Proace 2,0l-D-4D L2	110/150	1.997	3.275	5,2	137	1.360	6,1-6,6	30.720,00
	Proace 1,5l-D-4D compact	88/120	1.499	2.925	4,7	125	1.000	4,6-5,1	25.200,00
	Proace 2,0l-D-4D L2	130/177	1.997	3.275	5,5	144	1.360	6,1-6,6	32.270,00
	Volkswagen Nfz	T6.1 2,0l-TDI BMT EcoProfi kurzer Radstand	66/90	1.968	3.000	6,1	160	989	5,8
T6.1 2,0l-TDI BMT EcoProfi kurzer Radstand		81/110	1.968	3.000	6,2	164	989	5,8	27.160,00
T6.1 2,0l-TDI BMT EcoProfi kurzer Radstand		110/150	1.968	3.000	6,5	172	959	5,8	29.335,00
T6.1 2,0l-TDI BMT EcoProfi langer Radstand		66/90	1.968	3.400	6,1	261	924	6,7	26.255,00
T6.1 2,0l-TDI BMT EcoProfi langer Radstand		81/110	1.968	3.400	6,2	164	924	6,7	28.005,00
T6.1 2,0l-TDI BMT EcoProfi langer Radstand		110/150	1.968	3.400	6,6	174	894	6,7	30.185,00
T6.1 2,0l-TDI BMT kurzer Radstand		146/199	1.968	3.000	6,1	160	892	5,8	37.295,00
T6.1 2,0l-TDI BMT langer Radstand		146/199	1.968	3.400	6,1	161	827	6,7	38.215,00
T6.1 2,0l-TDI BMT langer Radstand, Hochdach		66/90	1.968	3.400	6,4	169	887	9,3	30.080,00
T6.1 2,0l-TDI BMT langer Radstand, Hochdach		81/110	1.968	3.400	6,5	173	887	9,3	31.980,00
T6.1 2,0l-TDI BMT langer Radstand, Hochdach		110/150	1.968	3.400	6,8	179	837	9,3	34.345,00
T6.1 2,0l-TDI BMT langer Radstand, Hochdach		146/199	1.968	3.400	6,5	170	790	9,7	39.835,00

# Die goldene Mitte

**LIEFERWAGEN:** Ohne sie geht gar nichts im Handwerk. Die beliebten Transporter bringen Menschen und Material sicher und zuverlässig ans Ziel.

**G**äbe es dieses Jahr eine IAA Nutzfahrzeuge, wäre es in diesem Segment äußerst ruhig geblieben. Nahezu alle Hersteller können sich in der goldenen Mitte der Transporterkategorien ausruhen, haben sie doch ihre neuesten Versionen in den letzten Jahren auf den Weg gebracht. Einzig die lästigen Abgasvorschriften hielten sie auf Trab, und so haben die Hersteller im letzten Jahr die Modelle technisch für die neuen Abgasnormen fit gemacht.

Eine Ausnahme gibt es natürlich. Mercedes-Benz hat seinen Vito überarbeitet. Dabei haben die Ingenieure vor allem Hand an die Motoren gelegt und die Assistenzsysteme deutlich erweitert. Neu ist zum Beispiel, dass jetzt für alle Varianten des Mercedes-Benz Vito mit Heckantrieb der in Sachen Effizienz und Emissionsverhalten optimierte 2,0 l Vierzylinder-Dieselmotor OM 654 verfügbar ist. Zudem können jetzt auch alle Vito-Varianten mit Hinterradantrieb das 9G-Tronic Automatikgetriebe ordern. Die Wandlerautomatik ersetzt die bisherige 7G-Tronic.

Der große Wettbewerber aus Hannover hat sich für 2021 Neuigkeiten auf die Fahnen geschrieben. Dann soll der neue VW Transporter kommen, der T7. Ersten Berichten zufolge soll er auf einer neuen Plattform basieren und für einen deutlichen Technologiesprung stehen. Vor allem optisch sollte sich im Vergleich zu den bisherigen Face-

als drei Metern Länge – was das Standardmaß auf Baustellen ist – im Innenleben des Kastenwagens zu verstauen. Eine andere Variante nutzt den Platz auf der Beifahrerseite, wenn der Fahrer alleine zur Baustelle fahren muss. Dann lässt sich nicht nur der Beifahrersitz zusammenfallen und minimieren, sondern auch noch das Gitter herumklappen. Dadurch gewinnen die Nutzer wesentlich mehr Stauraum, etwa einen halben Kubikmeter. Klar ist auch, dass dieses Feature erst mit dem Kreuz auf der Optionsliste mit dabei ist.

Vor allem zeigt sich diese Transporterklasse schon wesentlich variabler im Vergleich zu den kleinen Stadtlieferwagen. Zwei bis drei Längen, dazu zwei Dachvarianten, sorgen bei einzelnen Anbietern für eine enorme Bandbreite an Modellen. Dabei lohnt immer ein Blick auf die Tonnage-Klasse, in der sich der Käufer mit dem Fahrzeug später bewegen will. Die reicht von 2,7 Tonnen zulässiges Gesamtgewicht bis an die 3,5-Tonnen-Grenze. Entsprechend höher liegen die Nutzlasten, die in dieser Klasse rund 1,4 Tonnen im besten Fall betragen.

Für Neuwagenkäufer dürften auch die Garantiebedingungen nicht ganz uninteressant sein. Die Fristen, bis wann die Hersteller den Käufern Erneuerungen im Falle von Fehlern gewähren, sind deutlich unterschiedlich. So bietet der japanische Konzern Nissan seinen Käufern eine Fünf-Jahres-Garan-



Wartet mit Facelift auf: der Mercedes-Benz Vito

lifts mehr tun. Seit dem Sprung vom T3 zum T4 haben die Designer eher vorsichtig an der Optik des Bulli gefeilt. Angeblich sollen Anleihen vom Golf kommen, der T7 selbst sollte sich auch stärker als Personentransporter etablieren.

Aufgeräumt haben hingegen andere Marken in ihrem Modellkatalog. Wer in der Marktübersicht den koreanischen Anbieter Hyundai mit seinem grundsoliden H1 sucht, bleibt erfolglos. Die Koreaner haben nicht nur den großen Transporter H350 aus dem aktuellen Katalog genommen, sondern derzeit auch eben den H1, den es als Handwerker- als auch als Kombiversion gab. 2019 hatte die Marke noch das Facelift des Transporters vorgestellt, im aktuellen Modellkatalog herrscht allerdings Fehlanzeige.

Viele Hersteller haben sich aber clevere Lösungen einfallen lassen, um mehr in dem kleinen Transporter verstauen zu können. Etwa mit einer Art Leiterklappe in der Trennwand. Sie ist auf Bodenhöhe angebracht und bietet den Nutzern die Chance, auch Teile mit mehr

tie, Fiat spricht von vier Jahren. Die Details sind aber manchmal entscheidend. Denn oft haben die Anbieter eine Deckelung eingebaut. Nissan zieht bei 160.000 Kilometern den Schlussstrich oder eben die fünf Jahre – je nachdem, was eher erreicht wird. Fiat hat eine Grenze von 100.000 Kilometern gezogen. Der Grund liegt auf der Hand: Je nach Einsatzart gibt es Kunden, die in einem Jahr eine sechsstellige Kilometerleistung erzielen. Da würde eine üppige Garantie zur Kostenfalle für den Hersteller. Andere Anbieter wiederum beharren auf die gesetzliche Frist von zwei Jahren, bieten aber als Option eine Fristverlängerung an. Die ist zwar kostenpflichtig, kann aber durchaus helfen, Geld zu sparen. Die Angebote reichen bis zu einem Schutz von fünf Jahren gegen unerwartete Reparaturen oder erhöhen die Kilometergrenze, bis zu der Reparaturen noch Garantiefälle sind. Bedingung ist allerdings meistens, dass der Käufer sämtliche Wartungsintervalle beim Vertragspartner wahrnimmt.



Sie sind – wie hier der T6.1 von Volkswagen – die Allrounder unter den Transportern: Wendig wie die Kleinen, stark wie die Großen.



Nutzfahrzeuge

## Der Crafter EcoProfi Jetzt neu mit Alles-Drin-Paket

Als Kastenwagen, Pritsche oder Fahrgestell meistert der Crafter EcoProfi auch die härtesten Jobs. Und liefert mit dem Alles-Drin-Paket jetzt noch mehr ab. Leasen Sie ihn schon ab 199 €<sup>1</sup> im Monat – und die Wartung & Verschleiß-Aktion<sup>2</sup> ist direkt mit drin. Mehr Informationen bei Ihrem Volkswagen Nutzfahrzeuge Partner.



Für Gewerbekunden  
**ab 199 €<sup>1</sup>**  
(monatl. Leasingrate zzgl. MwSt.)  
**Inkl. Wartung & Verschleiß-Aktion<sup>2</sup>**

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

[vwn.de/crafter-ecoprofi](http://vwn.de/crafter-ecoprofi)

## MARKTÜBERSICHT: TRANSPORTER (AUSWAHL)

Sie sind die Lastesel in der Klasse der leichten Nutzfahrzeuge und erhältlich bis zu einem zulässigen Gesamtgewicht von 7,2 Tonnen. Allerdings haben die Modelle einen Nachteil für alle diejenigen, die erst nach

dem Jahr 2000 den Führerschein gemacht haben. Für sie ist beim Transporter bei 3,5 Tonnen maximal zulässiges Gesamtgewicht Feierabend – und sie benötigen einen Lkw-Führerschein. Wer vor dem Jahr 2000

die Fahrerlaubnis erworben hat, kann bis zu 7,5 Tonnen bewegen. Die Marktübersicht zeigt angesichts der enormen Bandbreite bei allen Herstellern nur einen kleinen Ausschnitt aus dem jeweiligen Modellkatalog.

Sie zeigt jeweils den Kastenwagen (Lkw) in der niedrigsten Ausstattungsstufe ohne Extras. Die technischen Angaben sowie Preise haben den Stand August 2020 und stammen von den Händlern. Die komplette

Liste aller Kastenwagen (Grundversionen mit allen Motorversionen sowie allen Längen, Dachhöhen und Radständen) gibt es als kostenlosen Download auf [handwerksblatt.de/nfz2020](http://handwerksblatt.de/nfz2020)

Hersteller	Modell	Leistung in kW/PS	Hubraum in ccm	Radstand in mm	Verbrauch in l/100 km	CO <sub>2</sub> -Ausstoß in g/km	Nutzlast in kg	Ladevolumen in m <sup>3</sup>	Preis ohne MwSt.
Citroën	Jumper 28 2,2 l BlueHDi 120 L1H1	88/120	2.179	3.000	6,1	160	850	8	27.900,00
	Jumper 30 2,2 l BlueHDi 140 L1H1	103/140	2.179	3.000	6,1	159	1.035	8	29.600,00
	Jumper 30 2,2 l BlueHDi 120 L1H2	88/120	2.179	3.000	6,4	169	1.020	9,5	29.550,00
	Jumper 33 2,2 l BlueHDi 165 L2H1	121/165	2.179	3.450	6,1	160	1.290	10	32.450,00
	Jumper 35 2,2 l BlueHDi 140 L2H2	103/140	2.179	3.450	6,3	165	1.470	11,5	33.700,00
	Jumper 35 2,2 l BlueHDi 165 L3H2	121/165	2.179	4.035	6,4	168	1.415	13	35.550,00
	Jumper 35 Heavy 2,2 l BlueHDi 165 L3H2	121/165	2.179	4.035	6,3	165	2.375	13	36.050,00
	Jumper 35 2,2 l BlueHDi 140 L3H3	103/140	2.179	4.035	6,7	175	1.395	15	35.800,00
	Jumper 35 Heavy 2,2 l BlueHDi 165 L4H2	121/165	2.179	4.035	6,6	174	1.330	15	37.100,00
	Jumper 35 Heavy 2,2 l BlueHDi 165 L4H3	121/165	2.179	4.035	6,6	174	1.300	17	38.150,00
Fiat	Ducato Hochraumkastenwagen 28 120 Multijet L1H1	88/120	2.287	3.000	6,5	173	905	8	27.430,00
	Ducato Kastenwagen 30 120 Multijet L1H2	88/120	2.287	3.000	6,8	180	1.075	9,5	29.740,00
	Ducato Kastenwagen 30 140 Multijet L1H2	103/140	2.287	3.000	6,8	180	1.075	9,5	30.840,00
	Ducato Kastenwagen 30 180 Multijet L2H1	131/178	2.287	3.450	6,7	178	1.050	10	33.340,00
	Ducato Hochraumkastenwagen 30 180 Multijet L2H2	131/178	2.287	3.450	7	185	1.025	11,5	34.440,00
	Ducato Großraumkastenwagen 33 120 Multijet L4H2	88/120	2.287	4.035	6,9	183	1.290	13	32.890,00
	Ducato Kastenwagen 35 140 Multijet Natural Power L2H1	100/136	2.999	3.450	12,7 m <sup>3</sup>	228	1.190	9,5	38.500,00
	Ducato Maxi Großraumkastenwagen 35 160 Multijet L4H3	118/160	2.287	4.035	7,3	194	1.410	15	37.920,00
	Ducato Maxi Großraumkastenwagen 35 140 Multijet L5H3	103/140	2.287	4.035	7,3	193	1.375	17	37.920,00
	Ducato Maxi Großraumkastenwagen 35 140 Multijet Natural Power L5H3	100/136	2.999	4.035	12,7 m <sup>3</sup>	228	1.000	17	43.680,00
Ford	Transit 290 L2 2,0l TDCI	77/105	1.997	3.300	6,4	166	866	10	29.300,00
	Transit 290 L2 2,0l TDCI	96/130	1.997	3.300	6,3	165	866	10	31.000,00
	Transit 350 L2 2,0l TDCI	125/170	1.997	3.300	6,2	163	1.204	10	34.500,00
	Transit 350 L2 2,0l TDCI	136/185	1.997	3.300	6,5	172	1.204	10	37.400,00
	Transit 310 L3 2,0l TDCI	77/105	1.997	3.750	6,4	166	1.011	11,5	30.800,00
	Transit 330 L3 2,0l TDCI	96/130	1.997	3.750	6,3	165	1.011	11,5	35.700,00
	Transit 350 L3 2,0l TDCI	136/185	1.997	3.750	6,5	172	1.348	11,5	38.100,00
	Transit 350 L4 2,0l TDCI	125/170	1.997	3.750	6,2	163	1.106	12,4	37.100,00
	Transit 470 L4 2,0l TDCI	125/170	1.997	3.750	6,2	163	2.116	15,1	42.020,00
	Iveco	Daily 33 S 12A8 V	85/116	2.287	3.000	–	–	1.169	7,3
Daily 33 S 14A8 V		100/136	2.287	3.000	–	–	1.130	7,3	37.800,00
Daily 33 S 16A8 V		115/156	2.287	3.520	–	–	1.061	9	38.640,00
Daily 35 S 18A8 V		100/136	2.287	3.000	–	–	1.900	7,3	38.940,00
Daily 40 C 16A8 V		115/156	2.287	3.520	–	–	–	9	48.965,00
Daily 40 C 21A8 V		155/210	2.998	3.520	–	–	–	9	50.260,00
Daily 50 C 18A8 V		132/180	2.998	3.520	–	–	3.530	9	52.110,00
Daily 65 C 18HA8 V		132/180	2.998	4.100	–	–	–	16	58.710,00
Daily 70 C 21HA8V		155/210	2.998	4.100	–	–	3.150	19,6	65.310,00
MAN		TGE 2.100	75/102	1.968	3.640	7,7	202	978	9,9
	TGE 2.140	103/140	1.968	3.640	7,5	196	969	11,3	32.760,00
	TGE 3.100	75/102	1.968	4.490	7,7	202	1.478	14,4	36.714,00
	TGE 3.140	103/140	1.968	4.490	7,5	196	1.469	16,1	38.939,00
	TGE 3.180	130/177	1.968	3.640	7,8	206	1.460	9,9	36.999,00
	TGE 3.180	130/177	1.968	4.490	7,8	190	1.460	16,1	40.425,00
	TGE 3.180	130/177	1.968	4.490	7,2	190	1.250	18,4	41.399,00
	TGE 2.180 4x4	130/177	1.968	3.640	8,8	233	834	9,3	38.175,00
	TGE 3.140 4x4	103/140	1.968	4.490	9	237	1.343	13,6	42.832,00
	Mercedes-Benz	Sprinter Kompakt 211 CDI	84/114	2.143	3.259	8,2	215	1.455	7,8
Sprinter Kompakt 214 CDI		105/143	2.143	3.259	7,8	206	1.455	7,8	30.490,00
Sprinter Kompakt 316 CDI		120/163	2.143	3.259	7,8	206	1.455	7,8	37.760,00
Sprinter Kompakt 414 CDI		105/143	2.143	3.259	8,2	215	1.455	7,8	36.240,00
Sprinter Standard 314 CDI		105/143	2.143	3.665	7,8	206	1.450	9,5	35.980,00
Sprinter Standard 416 CDI		120/163	2.143	3.665	7,8	206	2.060	9	41.160,00
Sprinter Standard 511 CDI		84/114	2.143	3.665	6,9	182	2.060	9	43.290,00
Sprinter Standard 519 CDI		140/190	2.987	3.665	10,2	268	2.060	9	50.732,00
Sprinter Lang 319 CDI		140/190	2.987	4.325	9,6	251	1.215	14	40.300,00
Nissan		NV400 L1H1 2,8 t dCi 135	99/135	2.299	3.182	6,7	177	845	8
	NV400 L1H1 3,3 t dCi 150	110/150	2.299	3.182	5,8	154	1.345	8	32.345,00
	NV400 L2H2 3,5 t dCi 135	99/135	2.299	3.682	6,7	177	1.451	10,8	35.190,00
	NV400 L2H2 3,5 t dCi 150	110/150	2.299	3.682	5,8	154	1.451	10,8	34.545,00
	NV400 L2H2 3,5 t dCi 180	132/180	2.299	3.682	6,7	178	1.451	10,8	37.940,00
	NV400 L3H2 3,5 dCi 135	99/135	2.299	4.332	6,7	177	1.356	13	36.340,00
	NV400 L4H2 3,5 t dCi 145	107/145	2.299	4.332	8,1	211	1.033	14,9	41.280,00
	NV400 L4H3 3,5 t dCi 145	107/145	2.299	4.332	8,1	211	1.033	14,9	41.280,00
	NV400 L4H3 3,5 t dCi 165	121/165	2.299	4.332	8,1	211	962	17	42.080,00
	Opel	Movano Cargo 2,3 (2,8t) L1H1	100/136	2.299	3.182	6,7	177	827	7,8
Movano Cargo 2,3 (2,8t) L1H2		100/136	2.299	3.182	6,7	177	827	8,6	30.270,00
Movano Cargo 2,3 (2,8t) L1H1		110/150	2.299	3.182	6,6	181	847	7,8	30.720,00
Movano Cargo 2,3 (2,8t) L1H1		132/180	2.299	3.182	6,6	178	847	7,8	31.970,00
Movano Cargo 2,3 (3,3t) L2H2		100/136	2.299	3.682	6,7	177	1.254	10,3	32.370,00
Movano Cargo 2,3 (3,3t) L2H3		100/136	2.299	3.682	6,7	177	1.228	11,7	33.420,00
Movano Cargo 2,3 (3,5t) L3H2		120/163	2.299	4.332	8,1	211	1.359	12,5	36.870,00
Movano Cargo 2,3 (3,5t) L3H3		120/163	2.299	4.332	8,1	211	1.353	14,1	37.920,00
Movano Cargo 2,3 (3,5t) L4H3		107/146	2.299	4.332	8,1	211	2.046	17	39.070,00
Peugeot		Boxer 328 BlueHDi 120 L1H1	88/120	2.179	3.000	6,1	160	850	8
	Boxer 330 BlueHDi 120 L1H1	88/120	2.179	3.000	6,1	160	1.050	8	28.900,00
	Boxer 330 Blue HDi 140 L1H1	103/140	2.179	3.000	6,1	159	1.035	8	30.000,00
	Boxer 330 BlueHDi 120 L1H2	88/120	2.179	3.000	6,4	169	1.020	9,5	29.950,00
	Boxer 333 BlueHDi 140 L2H1	103/140	2.179	3.450	6,1	159	1.310	10	32.050,00
	Boxer 435 BlueHDi 165 L2H1	121/165	2.179	3.450	6,1	160	1.290	10	35.450,00
	Boxer 335 Blue Hdi 165 L3H2	121/165	2.179	4.035	6,4	168	1.415	13	35.950,00
	Boxer 435 BlueHDi 165 L4H2	121/165	2.179	4.035	6,5	170	1.339	15	37.400,00
	Boxer 435 BlueHDi 140 L4H3	103/140	2.179	4.035	6,8	179	1.305	17	37.650,00
	Renault	Master Ecoline L1H1 dCi 135 2,8 t	99/135	2.299	3.182	6,7	177	796	7,75
Master L1H1 dCi 135 3,3t		99/135	2.299	3.182	6,7	177	1.253	7,75	29.990,00
Master L1H1 dCi 150 3,3t		110/150	2.299	3.182	5,8	154	1.253	7,75	31.090,00
Master L1H1 dCi 180 3,3t		132/180	2.299	3.182	6,6	175	1.253	7,75	31.990,00
Master L1H2 dCi 150 3,5t		110/150	2.299	3.182	5,8	154	1.232	8,63	32.480,00
Master L2H2 dCi 135 3,5t		99/135	2.299	3.682	6,7	177	1.375	10	32.740,00
Master L2H3 dCi 135 3,5t		99/135	2.299	3.682	6,7	177	1.349	12	33.740,00
Master L4H2 3,5 t dCi 145		107/145	2.299	4.332	8,1	211	1.129	15	38.100,00
Master L4H3 4,5t Zwillingbereifung dCi 130		96/130	2.299	4.332	8,6	224	1.962	17	41.200,00
Volkswagen Nfz		Crafter 30 EcoProfi	75/102	1.968	3.640	7,5	199	888	9,9
	Crafter 30	103/140	1.968	3.640	7,7	202	879	9,9	26.935,00
	Crafter 35 Ecoprofi	103/140	1.968	3.640	7,7	202	847	9,9	29.650,00
	Crafter 30 mit Hochdach	75/102	1.968	3.640	7,5	196	857	11,3	31.800,00
	Crafter 30 mit Hochdach	130/177	1.968	3.640	7,8	206	839	11,3	35.535,00
	Crafter 35 mit Hochdach	103/140	1.968	4.490	7,7	202	1.348	14,4	38.730,00
	Crafter 35 mit Hochdach	130/177	1.968	4.490	7,2	190	1.339	14,4	40.230,00
	Crafter 35 mit Superhochdach	103/140	1.968	4.490	7,7	203	1.188	16,1	41.125,00
	Crafter 50	90/122	1.968	3.640	8,7	228	2.564	9,3	41.160,00



Wenn man mal etwas mehr Ladung hat: Die Transporter – hier der TGE von MAN – schaffen je nach Modell mehrere Tonnen Nutzlast.

# Die Schweren unter den leichten Nutzfahrzeugen

**MARKTÜBERSICHT:** Manchmal muss es auch ein bisschen mehr sein. Vor allem die Bauhandwerker brauchen viel Nutzlast, wenn sie eine Baustelle erstmalig ausrüsten wollen. Bei Maschinen, Werkzeugen und Material kommt schnell mehr als eine Tonne Gewicht zusammen. Auch dafür hat die Industrie passende Modelle.

**K**aum eine Sparte ist so modellintensiv wie die der Transporter. Wie schnell sich die Zahl der Modelle vervielfacht, zeigen allein schon die Karosserieformen. Denn die Transporter gibt es nicht nur mit bis zu vier Radständen, die Hersteller verpassen den Modellen mit langem Randstand auch noch einen Überhang, um mehr Material in den Kasten laden zu können. Hinzu kommen in der Regel bis zu drei Dachformen, vom Normdach bis hin zu einem superhohen Dach. Damit lässt sich vor allem Volumen transportieren.

Das nächste Kriterium sind die unterschiedlichen Motorisierungen. Fünf verschiedene Motorisierungen – in der Regel arbeiten in dieser Klasse fast nur Dieselaggregate unter der Motorhaube – bieten den Kunden schon unterschiedliche Leistungsprofile an. Auch wie der Motor das Fahrzeug antreibt, gehört zu den weiteren Unterscheidungsmerkmalen. Front- oder Heckantrieb entscheiden oft nicht nur über das Vorankommen, sondern auch über die Ladehöhe. Fronttriebler haben nun mal eine niedrigere Ladekante, was Belader zu schätzen wissen. Natürlich gibt es auch noch Allradantrieb für all diejenigen, die mit ihrem Transporter auf schwieriges Gelände müssen. Gerade Windkraftanlagenbauer wissen das zu schätzen. Hinzu kommt: Fahre ich einen Schaltwagen oder möchte ich doch lieber ein automatisiertes Schaltgetriebe nutzen?

## Unendliche Vielfalt

Wer dann noch diese Versionen mit den Optionslisten verknüpft, kommt auf eine nahezu unendliche Vielfalt – und dabei ist bislang nur allein von den Kastenwagen die Rede. Diese Modelle gibt es auch noch verglast oder teilverglast, aber darüber hinaus kommen die Transporter als Fahrgestell, als Kombi, als Bus, als Doppelkabine, Pritsche oder Kipper, um nur einige zu nennen. Wer da kein passendes Modell findet, der sucht vermutlich auch keins.

Fündig werden die Kunden bei den großen Anbietern. Die nebenstehende Marktübersicht zeigt Modelle der wichtigsten Anbieter. Die stichprobenartig herausgesammelten Daten deuten nur die enorme Bandbreite der jeweiligen Hersteller an. Für eine genauere Suche empfiehlt sich die Internetseite oder direkt der Besuch beim Händler in der Nähe. Vorteil: Hier kann sich der Betriebsinhaber beraten lassen, welches Modell für ihn in Frage kommt und ob sich für ihn obendrein noch ein zusätzlicher Ausbau durch einen Fahrzeuginrichter lohnt (siehe Seite 8). Jede Marke hat dafür Gewerkekundencenter eingerichtet, die ganz nach den Bedürfnissen von Betriebsinhabern ausgerichtet sind.

## Service ist wichtig

Bei der Wahl sollte der Käufer aber nicht nur das Modell im Auge haben, sondern auch den Service des Herstellers. In der Regel bieten die auf gewerbliche Kunden spezialisierten Adressen längere Öffnungs-

zeiten an und sind im Notfall auch schon mal rund um die Uhr erreichbar. Der Service muss dabei nicht einmal vom Hersteller selbst stammen. Es gibt große Händler, die unterhalten ein eigenes Servicenetz und haben für Notfälle sogar Transporter, die bundesweit havarierte Fahrzeuge einsammeln können. Aber auch bei kleineren Schäden gilt: Der Händler sollte im Fall des Falles auch Ersatzfahrzeuge parat haben, auf die der Kunde zurückgreifen kann.

Wer die technischen Daten aufmerksam studiert, wird schnell Ähnlichkeiten feststellen. Im Nutzfahrzeugsegment sind Kooperationen schon seit Jahrzehnten üblich. Die Älteste ist die zwischen Fiat und den Marken Peugeot und Citroën. Die Modelle Fiat Ducato, Peugeot Boxer und Citroën Jumper unterscheiden sich nur durch die Markenemblem. Durch stets neue Allianzen verschieben sich die Kooperationen und damit auch die Modelle. So waren früher der VW Crafter und der Mercedes Sprinter baugleich und unterschieden sich nur durch die Motoren. Jetzt kooperiert Volkswagen mit der konzerneigenen Marke MAN, die nun seit einem Jahr den Crafter unter dem eigenen Namen TGE ins Rennen schicken.

## Wandelnde Modellkataloge

Andere Marken sind wieder vom Markt verschwunden. So hatte der koreanische Konzern Hyundai versucht, mit dem H350 ein eigenes Modell in dieser Kampfklasse zu bringen, musste aber ein Scheitern einräumen. Erst hatten die hierzulande wenig nutzfahrzeug-affinen Händler Probleme, ihre Standorte auf einen 3,5-Tonner zu trimmen und entsprechend Zufahrten als auch Werkstätten dafür einzurichten. Hinzu kamen Probleme mit den Gepflogenheiten in dem für die Koreaner unbekanntem Markt. Mittlerweile ist der H350 nicht mehr im Angebot. Selbst der mittlere Transporter H1 ist derzeit aus dem Angebot verschwunden. Andere Anbieter wie etwa Toyota bauen im Gegenzug ihr Engagement weiter aus. Noch fehlt ihnen ein Transporter in dieser Kategorie, aber die Angebote in den kleineren Segmenten fallen immer üppiger aus.

## Bis 7,2 Tonnen

Schwieriger wird auch die Suche, wenn es ein Transporter jenseits der 3,5 Tonnen zulässiges Gesamtgewicht sein soll. Die französischen Marken Citroën und Peugeot haben die aufgelasteten Versionen als Vier-Tonner aus dem Programm genommen. Das breiteste Angebot an Nutzlasten weist übrigens Iveco mit seinem Daily aus. Der Klassiker fängt mit einer Tonnage von 2,8 Tonnen an und hört erst mit 7,2 Tonnen auf. Mercedes kann immerhin noch bis 5,5 Tonnen zulässiges Gesamtgewicht mithalten. Dort gibt es dann den Sprinter in einer extralangen Version, kombiniert mit einem Hinterradantrieb. Das gleiche gilt für die Modelle von VW beziehungsweise MAN: Auch sie bieten ihre Fahrzeuge mit Hin-

terradantrieb in der Klasse bis 5,5 Tonnen an. Die anderen Hersteller enden in der Regel bei 4,5 Tonnen. Echte Verkaufsfrenner sind diese Tonnagenklassen allerdings nicht. Hauptgrund ist die Führerscheinkomplexität. Wer im neuen Jahrtausend die Fahrlizenz erworben hat, darf nur bis 3,5 Tonnen zuläs-

siges Gesamtgewicht fahren oder muss gleich auf den (teuren) Lkw-Führerschein zurückgreifen.

Sind für Spezialanwendungen Umbauten notwendig, haben die meisten Hersteller gewerkspezifische Angebote ab Werk. Die meisten Umbauten gelten im Bereich der Kastenwagen für das Innenle-

ben, so dass Käufer ihr Fahrzeug mit einer Ladungssicherungseinrichtung kaufen können. Mit zertifizierten Partnern sind aber auch in dieser Kategorie Modelle zum Beispiel als Kühlfahrzeug, mit Hygieneausbau oder als Kipper erhältlich. Fehlt das passende Angebot ab Werk, kann der Käu-

fer in Eigenregie oder auch über den Händler besondere Umbauten ordern. Etwa wenn der Wagen als Abschleppwagen oder als Pritsche mit Kran kommen soll. Dann gibt es das Modell als Zwei-Rechnungsfahrzeug: eine Rechnung für das Auto, die andere für den entsprechenden Umbau.

| FORD BUSINESS

# FORD TRANSIT WOCHEN

**STARK FÜR IHR BUSINESS.**  
0% FINANZIERUNG<sup>1</sup> + BIS ZU € 1.500,- GEWERBEBONUS<sup>2</sup>

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

Mehr Informationen unter [ford.de/transit-wochen](http://ford.de/transit-wochen)

**MOTOR DER WIRTSCHAFT**

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

# Alles gut und sicher verstaut

**FAHRZEUGEINRICHTER:** Um Material sicher zu verstauen, bieten Fahrzeugeinrichter für jedes Gewerk vorkonfigurierte Systeme an. Sie entsprechen den gesetzlichen Vorgaben für die Ladungssicherung und sind oft sogar crashtest-erprobt. Wer keine Einrichtung mit dem Fahrzeug kauft, kann auch problemlos nachrüsten.

Keinen Kilometer ohne gesetzliche Vorgaben – das gilt natürlich auch für die Ladung. Denn es heißt glasklar: Jeder, der gewerblich unterwegs ist, muss sein Ladegut sichern. Selbst wenn es der Aktenordner im Firmenkombi ist. Die Vorgaben schützen nicht nur andere Verkehrsteilnehmer, sondern auch den Fahrer und alle Beifahrer, sollte es unterwegs zu einem Unfall kommen. Schon bei einer Vollbremsung von 50 auf null Kilometer schießen lose Teile durch das Fahrzeug. Sie prallen mit dem 40-Fachen ihres eigentlichen Gewichts auf Hindernisse. Der Zweikilo-Katalog hinten auf der Ablage wird so zum tödlichen Geschoss.

Genau das verhindern ausgeklügelte Fahrzeugeinrichtungen. Bundesweit sind zahlreiche Anbieter unterwegs, die Transporter mit Modulen aus Regalen, Wannern, Schubkästen und sonstigen Zubehörteilen ausstatten. In der Regel sind diese Module individuell konfigurierbar, aber bei nahezu jedem Hersteller und jedem Anbieter gibt es bereits gewerkspezifische Angebote.

Entsprechend unterschiedlich sind die Fahrzeuge – wir reden über Kastenwagen in allen Klassen der leichten Nutzfahrzeuge – mit Modulen ausgestattet. Das SHK-Gewerk bekommt zum Beispiel eine Halterung für Gasflaschen inklusive der vorgeschriebenen Be- und Entlüftung, der Werkstattwagen für Tischler erhält einen Schraubstock und in jedem Fall die passenden Schubkästen inklusive Koffer für sämtliche Werkzeuge und Materialien. Im Bedarfsfall reicht ein Griff und er kann den Werkzeugkoffer oder die Kiste mit den Kleinteilen für Beschläge aus der Halterung lösen und mitnehmen.

Anbieter wie Sortimo, Bott oder Würth haben eigene Koffer in den unterschiedlichsten Größen entwickelt. Der Werkzeugspezialist Bosch etwa liefert seine Akku-Werkzeuge grundsätzlich nur noch in einer L-Boxx des Fahrzeugeinrichters Sortimo aus. Vorteil: Hat der Kunde sein Fahrzeug mit dem Globelyst-System von Sortimo ausgestattet, passt der Koffer automatisch hinein.

Schon ab Werk bieten die Fahrzeughersteller branchenspezifische Ausstattungen für ihre Nutzfahrzeuge an. Sie sind mit den Fahrzeugeinrichtern Kooperationen eingegangen, was für Käufer oft den Charme hat, dass sie die Modelle als Einrechnungsfahrzeuge bekommen – und brauchen nur noch einen Ansprechpartner.

Zwingend notwendig ist das nicht. Auch noch nachträglich können Unternehmer bei einem Anbieter ihrer Wahl das Fahrzeug ausrüsten. In der Regel ist der Einbau solcher Systeme schnell erledigt, zumal die

meisten Fahrzeugeinrichter ein bundesweites Netz haben, um jeden Interessenten schnell bedienen zu können.

Unterschiede zwischen den Anbietern liegen nicht nur im Preis, sondern auch in den verwendeten Materialien und den einzelnen Bausteinen. Der österreichische Anbieter Logicline etwa konzentriert sich auf Lösungen für Pritschenwagen mit Ladungssicherungssystemen und Transportboxen für das sichere Verstauen von Werkzeugen und Materialien auf der Ladefläche. Für Pick-ups haben sie eigene Lösungen ent-

wickelt. Die Sommer GmbH aus Laucha hingegen beschränkt sich auf Regalsysteme für Transporter. Zu den Klassikern zählen Aluca, Bott, Sortimo und Würth, die mit durchgängig konzipierten Systemen glänzen. Hinzu kommt: Sie unterziehen ihre Ausstattungen regelmäßig Crashtests. Der Vorteil etwa gegenüber selbst konstruierten Inneneinrichtungen (was vor allem im Tischler-Handwerk beliebt ist) sind die Sollbruchstellen, wenn es einmal doch zu einem echten Verkehrsunfall kommen sollte. Einige dieser Anbieter haben beeindruckende

Videos ihrer Crashtests auf ihren Internetseiten, die deutlich zeigen, wie sehr die Systeme die Folgen eines Unfalls mildern. Doch auch jenseits von Ladungssicherungen bieten die Systeme klar Vorteile. Der erste simple Vorteil ist die Ordnung selbst: Jedes Teil hat seinen festen Platz, eine zeitaufwendige Suche entfällt – und es bleibt mehr Zeit für den Kunden. Zugleich ist ein aufgeräumtes Fahrzeug mit einem geordneten Innenleben auch eine rollende Visitenkarte: Denn das erste, was ein Kunde in der Regel von seinem Handwerker sieht, ist das Fahrzeug, das vor der Tür steht.



Zählt zu den Klassikern: eine Fahrzeugeinrichtung von Sortimo

## MARKTÜBERSICHT FAHRZEUGEINRICHTER

						
<b>Name</b>	Aluca GmbH	Bösenberg Fahrzeugeinrichtungen	Bott GmbH & Co. KG	Logicline	Modul-System Fahrzeugeinrichtungen GmbH	Plasti-Pol GmbH & Co. KG
<b>Systeme</b>	Fahrzeugeinrichtungen in 29 Bauhöhen, 5 Bautiefen und 8 Feldbreiten, individuell plan- und konfigurierbar	Fahrzeugeinrichtung mit modularen Elementen, individuell plan- und konfigurierbar	Fahrzeugeinrichtung mit modularen Elementen inklusive Koffer, individuell plan- und konfigurierbar	Transportboxen und Transporteinrichtungen	Fahrzeugeinrichtung mit modularen Elementen, individuell plan- und konfigurierbar	Fahrzeugeinrichtung mit modularen Elementen, individuell plan- und konfigurierbar
<b>Material</b>	Aluminium	Holz	Stahl, Kunststoff, Aluminium	Stahl, Kunststoff	Stahl, Aluminium, Kunststoff	Stahl, Aluminium, Kunststoff
<b>Stützpunkte / Filialen bundesweit</b>	36	1	37	1	19	37
<b>Lösungen für</b>	alle marktüblichen Nfz und Pick-ups	VW Nfz	alle marktüblichen Nfz, ausgewählte Pkw und Pick-ups	alle marktüblichen Pritschenwagen und Pick-ups	alle marktüblichen Nfz und Pick-ups	alle marktüblichen Nfz
<b>Adresse</b>	ALUCA GmbH, Westring 1, 74538 Rosengarten, Tel.: +49 (0) 791 / 95 040-0, info@aluca.de	Walter Bösenberg GmbH, Sure Wisch 14, 30625 Hannover, Tel.: +49-511-45 00 00-0, info@boesenberg.de	Bott GmbH & Co. KG, Bahnstraße 17, 74405 Gaildorf, Telefon: +49 (0) 7971/251251, info@bott.de	LogicLine Europe GmbH, Gewerbestraße 1, A-7343, Neutal, Telefon: +43 (0)5 / 0170, office@logicline.eu	Modul-System Fahrzeugeinrichtungen GmbH, Bruder-Kremer-Straße 6, 65549 Limburg a.d. Lahn, info@modul-system.de	Plastipol-Scheu GmbH & Co. KG, Industriestraße 9, 35799 Merenberg, Telefon: +49 6471 3102-0 info@plastipol-scheu.de
<b>Internet</b>	aluca.de	boesenberg.de	bott.de	logicline.eu	modul-system.de	plastipol-scheu.de

						
<b>Name</b>	Service System Fahrzeugeinrichtungen	Sommer GmbH	Sortimo GmbH	Storevan	Syncro System	Adolf Würth GmbH & Co. KG
<b>Systeme</b>	Fahrzeugeinrichtung mit modularen Elementen inklusive Koffer, individuell plan- und konfigurierbar	Fahrzeug-Regalsysteme, individuell plan- und konfigurierbar	Fahrzeugeinrichtung mit modularen Elementen inklusive Koffern, individuell plan- und konfigurierbar	Fahrzeugeinrichtung mit modularen Elementen inklusive Koffern, individuell plan- und konfigurierbar	Fahrzeugeinrichtungen mit Regalen, Koffern und Arbeitstischen, individuell plan- und konfigurierbar	Fahrzeugeinrichtung mit modularen Elementen inklusive Koffer, individuell plan- und konfigurierbar (ORSYmobil)
<b>Material</b>	Stahl, Aluminium	Stahl, Aluminium	Stahl, Aluminium, Faserverbundstoff (Composit)	Stahl, Aluminium, Kunststoff	Stahl, Aluminium	Stahl, Aluminium, Kunststoff
<b>Stützpunkte / Filialen bundesweit</b>	10	1	30	21	6	25
<b>Lösungen für</b>	alle marktüblichen Nfz	alle marktüblichen Nfz	alle marktüblichen Nfz, ausgewählte Pkw und Pick-ups	alle marktüblichen Nfz	alle marktüblichen Nfz	alle marktüblichen Nfz
<b>Adresse</b>	Service-System Fahrzeugeinrichtung, Wenzel GmbH, Altendorfer Tor 23, 37574 Einbeck, Telefon: 0 55 61 - 93 42 - 0, info@service-system.de	Sommer GmbH, Kleine Ziegelohstraße 8, 06636 Laucha an der Unstrut, Telefon: +49 (0)34462 580-0, info@sommer-online.de	Sortimo International GmbH, Dreilindenstraße 5, 86441 Zusmarshausen, Telefon: +49 (0) 8291 850-0, info@sortimo.de	Fami Deutschland GmbH, Riedweg 14, 89340 Leipheim, Telefon: +49 (0)8221 2787-0, info@fami.de	Syncro System Fahrzeugeinrichtungen GmbH, Laubanger 18, 96052 Bamberg, fahrzeugeinrichtung@syncro-system.com	Adolf Würth GmbH & Co. KG, Dimbacher Straße 42, 74182 Obersulm-Willsbach, Telefon: +49 7134 9834-0, fahrzeugeinrichtungen@wuertth.com
<b>Internet</b>	service-system.de	sommer-online.de	mysortimo.de	storevan.de	syncro-deutschland.de	wuerth.com