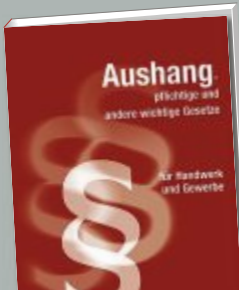


Aushangpflichtige
Gesetze für Handwerk
und Gewerbe
www.vh-buchshop.de/aushang



Deutsches Handwerksblatt

AUSGABE DER HANDWERKSKAMMER RHEINHESSEN

Ihre
Grundfähigkeits-
absicherung
mit SI WorkLife.

www.signal-iduna.de

SIGNAL IDUNA
gut zu wissen

3283 Verlagsanstalt Handwerk GmbH, 40042 Düsseldorf, PF105162

Politik & Gesellschaft Seite 2	Betrieb Seite 10	Kammerseite 1	Kammerseite 1
Interview: Die jungen Menschen viel stärker einbinden	Smartphone-Tarife: Mehr Leistung zu günstigerem Preis	Materialengpässe: Kammer appelliert an Kommunen	Berufsorientierung kehrt in die Innenstadt zurück

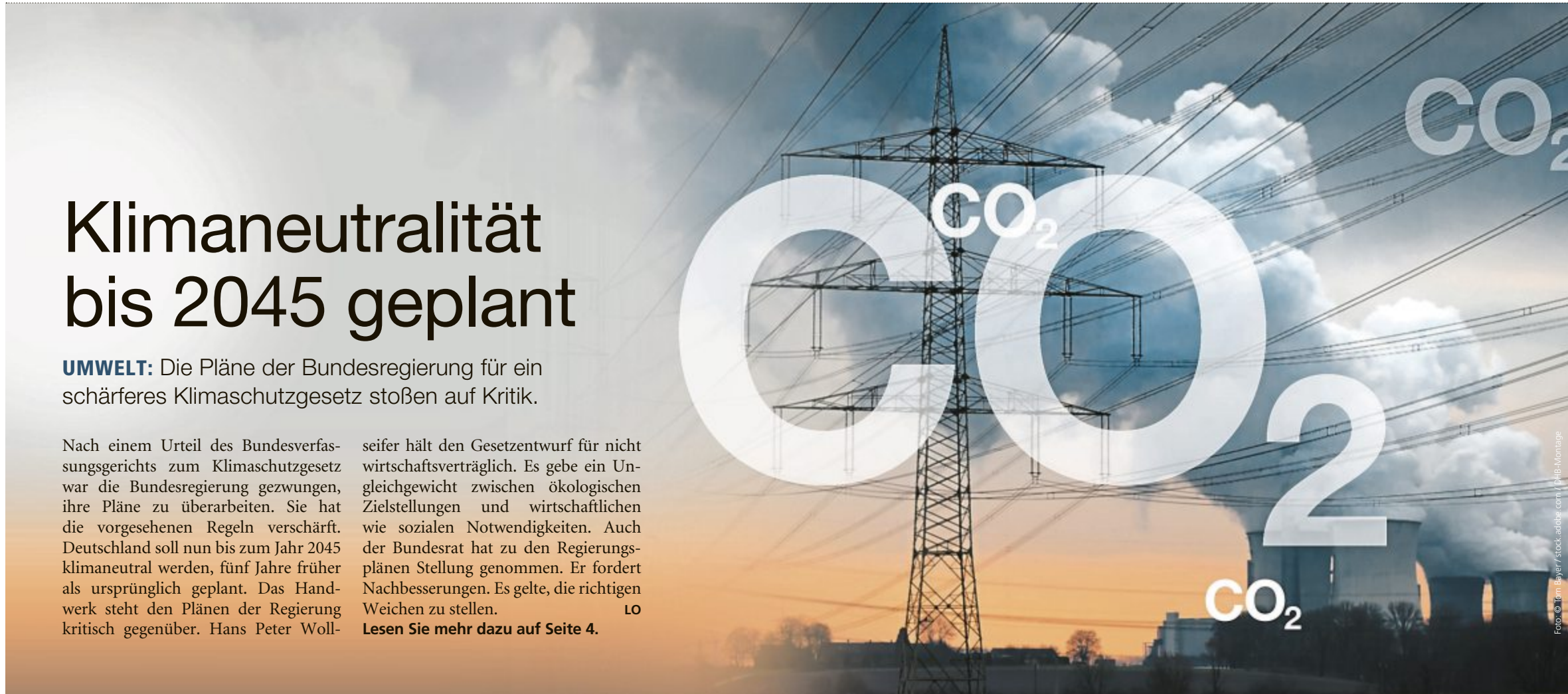
Freitag, 18. Juni 2021 Nr. 10 ZEITUNG FÜR HANDWERK, HANDEL UND GEWERBE IN DEUTSCHLAND ISSN 1435-3830

Klimaneutralität bis 2045 geplant

UMWELT: Die Pläne der Bundesregierung für ein schärferes Klimaschutzgesetz stoßen auf Kritik.

Nach einem Urteil des Bundesverfassungsgerichts zum Klimaschutzgesetz war die Bundesregierung gezwungen, ihre Pläne zu überarbeiten. Sie hat die vorgesehenen Regeln verschärft. Deutschland soll nun bis zum Jahr 2045 klimaneutral werden, fünf Jahre früher als ursprünglich geplant. Das Handwerk steht den Plänen der Regierung kritisch gegenüber. Hans Peter Wollseifer hält den Gesetzentwurf für nicht wirtschaftsverträglich. Es gebe ein Ungleichgewicht zwischen ökologischen Zielstellungen und wirtschaftlichen wie sozialen Notwendigkeiten. Auch der Bundesrat hat zu den Regierungsplänen Stellung genommen. Er fordert Nachbesserungen. Es gelte, die richtigen Weichen zu stellen. **LO**

Lesen Sie mehr dazu auf Seite 4.



Das Handwerk bleibt zukunftsfähig

NOVELLE: Bundestag und -rat haben das Fünfte Gesetz zur Änderung der Handwerksordnung verabschiedet. Wichtige Felder würden so weiterentwickelt, sagt der ZDH.

Gut drei Wochen nachdem der Bundestag das Fünfte Gesetz zur Änderung der Handwerksordnung verabschiedet hatte, stimmte jetzt auch der Bundesrat der Reform zu. Mit ihr soll das Prüfungswesen praxisgerechter werden. Zu den Kerninhalten der Novelle gehört die Modernisierung des Meisterprüfungsverfahrens. Ziel ist es, die Flexibilität für die Prüfenden zu erhöhen, so das Ehrenamt zu stärken und gleichzeitig rechtsbeständige und hochwertige Prüfungen sicherzustellen. Neu ist die Trennung zwischen Meisterprüfungsausschüssen und Prüfungsdelegationen. Sie ist angelehnt an die bereits durch das Berufsbildungsmodernisierungsgesetz eingeführte Trennung zwischen den Abschluss-, Gesellen- und Fortbildungsprüfungsausschüssen und den Prüferdelegationen. Die neuen Prüfungskommissionen zur Abnahme der Meisterprüfungsleistungen sind mit Blick auf ihr Aufgabenspektrum vergleichbar mit Prüferdelegationen. Zusätzlich greift das Gesetz aktuelle Entwicklungen im Handwerksrecht auf.

Der Bundesrat setze mit seinem Beschluss den Schlussstein in einem für das



Das Berufsbildungsrecht sei nun rundum gut aufgestellt, sagt Handwerkspräsident Wollseifer.

Handwerk wichtigen Gesetzgebungsverfahren, kommentiert Handwerkspräsident Hans Peter Wollseifer. Es sei gelungen, die Handwerksordnung und wichtige Felder im Bereich des Organisations- und Berufsbildungsrechts weiterzuentwickeln,

um das Handwerk weiter für die Zukunft gut aufzustellen. „Das Handwerk wird damit seine Rolle als innovativer und lösungsorientierter Umsetzer der anstehenden Herausforderungen noch besser wahrnehmen können.“ **AKI/LO**

Corona-Hilfen werden verlängert

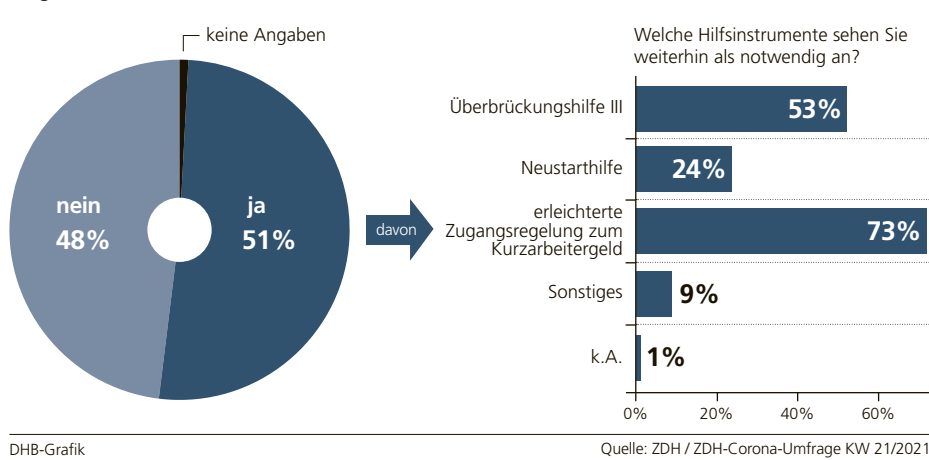
NEU: Die Überbrückungshilfe III wird aufgestockt und das Kurzarbeitergeld verlängert. Neu ist eine Restart-Prämie.

Langsam macht sich eine Erholung in der Wirtschaft bemerkbar, zugleich gibt es noch stark von Corona betroffene Branchen. Die Bundesregierung verlängert daher die Überbrückungshilfe III und die Neustarthilfe für Soloselbstständige bis Ende September und stockt beides auch auf. In einer Umfrage des ZDH hatten sich

51 Prozent der Betriebe dafür ausgesprochen, die Hilfen zu verlängern. 73 Prozent davon waren für die Verlängerung des Kurzarbeitergeldes. Das ist nun ebenfalls beschlossen. Betriebe, die ihre Mitarbeiter aber früher aus der Kurzarbeit holen, können auf die neue Restart-Prämie hoffen. **KF handwerksblatt.de/restart**

Werden die Hilfsinstrumente für Unternehmen in der zweiten Jahreshälfte 2021 noch benötigt?

Angaben in Prozent der teilnehmenden Betriebe



 Stets tagesaktuell informiert mit
handwerksblatt.de

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
Vertrieb/Zustellung 0211/3 90 98-79

E-Mail
Redaktion: info@handwerksblatt.de
Anzeigen: zerbe@verlagsanstalt-handwerk.de
Vertrieb/Zustellung: service@verlagsanstalt-handwerk.de

Online auf
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 Rheinhessen auf ihrer Internetseite

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

Rubrik: Servicecenter

Bundestagswahl: Das Handwerk hat seine Erwartungen zur kommenden Bundestagswahl am 26. September formuliert. Die Herausforderungen seien gewaltig, dafür brauche es einen Gestaltungsplan auf der Grundlage der sozialen Marktwirtschaft, sagt der ZDH. Lesen Sie, was die Kernforderungen des Handwerks an die Parteien sind.
handwerksblatt.de/bundestagswahl2021

Kurzarbeit: Bei den Bau- und Ausbaugewerken spitzt sich der Materialengpass weiter zu. Selbst Betriebe mit vollen Auftragsbüchern müssen Kurzarbeit für ihre Beschäftigten anmelden. Viele von ihnen stehen zum ersten Mal in der Betriebsgeschichte vor so einer Situation. Wie man dabei vorgeht, erfahren Sie in unserem Themen-Special.
handwerksblatt.de/kurzarbeit

DAS HANDWERK
DIE WIRTSCHAFTSMACHT VON NEBENAN.

INTERVIEW

„Wir müssen junge Menschen viel stärker einbinden!“

Carsten Harder, Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer (HWK) Dortmund, über die Notwendigkeit, nachhaltig zu agieren und die junge Generation frühzeitig daran zu beteiligen.

Der 57-jährige Diplom-Ingenieur begann seine Karriere 1992 bei der HWK Dortmund als Technologieberater und setzte so schon früh Akzente in Richtung Nachhaltigkeit. Sein Ziel: Den Berufsnachwuchs unmittelbar in die Diskussion miteinbeziehen.

DHB: Handwerk und Nachhaltigkeit sehen wir praktisch als Synonym – sieht das auch die Öffentlichkeit so?

Harder: Ich möchte die Frage mal so beantworten: Wirtschaftliches Wachstum und Nachhaltigkeit passen auf den ersten Blick wahrscheinlich für viele nicht zusammen. Wir beobachten, dass der Begriff Nachhaltigkeit nicht nur auf gesellschaftlicher, sondern auch auf politischer Ebene immer stärker diskutiert wird. Aber er ist nicht gleich mit Handwerk verbunden, obwohl es aus meiner Sicht nichts Nachhaltigeres als das Handwerk gibt.

DHB: Liegt es daran, dass jeder etwas anderes darunter versteht?

Harder: Nachhaltigkeit wird meiner Meinung nach zu häufig auf den ökologischen Aspekt begrenzt. Es ist jedoch kein eindimensionaler Begriff, ökonomische und soziale Facetten gehören ebenso zu dem Bedeutungsspektrum. Wenn wir zukünftig mit der Politik über Nachhaltigkeit diskutieren wollen, müssen wir eine gemeinsame Sprachregelung finden und deutlich machen, was wir darunter verstehen. Hier befinden wir uns gerade im Prozess der Definition. Wir verständigen uns darüber auf Landesebene im Arbeitskreis „Nachhaltigkeit“ des Westdeutschen Handwerkskammertags (WHKT), bei dem wir als HWK Dortmund die Federführung haben.

DHB: Muss eine solche Sprachregelung nicht auch für die breite Öffentlichkeit, die Gesellschaft gelten – also über die Politik hinaus?

Harder: Ganz genau. Es ist zwar wichtig, eine solche Ordnung in die politische Diskussion einzubringen – aber das gilt natürlich auch für die breite Öffentlichkeit. Denn noch ist es ja nicht die Regel, dass der Endverbraucher den Begriff Nachhaltigkeit zwingend mit dem Handwerk in Verbindung bringt.

DHB: Ein schwieriger Prozess, denn es gilt, eine allgemeingültige Definition für höchst unterschiedliche Gewerke zu verankern.

Harder: Das stimmt. Wenn wir den Tischler nehmen, der mit dem nachwachsenden Rohstoff Holz arbeitet, ist es sicherlich einfacher, als zum Beispiel beim Gebäudereiniger, bei dem die Bemühungen um Nachhaltigkeit vielleicht nicht so präsent sind. Aber das Handwerk steht ja nicht nur für „Neues“, sondern auch für Reparatur, Erhaltung, Sanierung. Und das alles wiederum in Kombination mit einem nachhaltigen Umgang mit Ressourcen.

DHB: Wie weit sind die Arbeiten im WHKT-Arbeitskreis fortgeschritten? Wann ist mit einem Ergebnis zu rechnen, und muss dieses dann nicht erst auf die Bundesebene?

Harder: Wir nehmen jetzt einen Schritt vorweg. Wir sind dem Netzwerk „Energieeffizienz- und Klimaschutznetzwerk der Handwerkskammern“ beigetreten, als einen Beitrag zur Nachhaltigkeit. Hauptinitiatoren sind die Kammern Düsseldorf, Hamburg und Leipzig, die ein Umweltzentrum haben – wobei die Gründung der Umweltzentren schon vor Jahrzehnten ein Beleg für den Umgang mit dem Thema ist. Auf nordrhein-westfälischer Ebene haben wir ein Netzwerk gegründet, um alle Akteure des Handwerks an einen Tisch zu bringen, also Kreishandwerkerschaften und Fachverbände. In diesen Gremien setzen wir uns zunächst eigene Ziele. Damit meine ich etwa die Selbstverpflichtung, dass wir als Handwerksorganisation dem Begriff Nachhaltigkeit gerecht werden.

DHB: Was heißt das konkret?

Harder: Das gesetzte Ziel heißt natürlich Klimaneutralität. Wir müssen es schaffen, deutlich energieeffizienter zu werden – und das vor allem auch in der Ausbildung, in den Bildungszentren. Wir wollen und werden mit



Foto: © HWK Dortmund

„Nichts ist nachhaltiger als das Handwerk“, sagt Carsten Harder (57), Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer Dortmund. Das will er in der Öffentlichkeit noch stärker verankern.

gutem Beispiel vorangehen. Zum einen, um herauszufinden, was an Optimierung möglich ist und wo gegebenenfalls noch Hürden bestehen, um dieses Wissen weiterzugeben. Zum anderen, um unseren Mitgliedsbetrieben konkret zu zeigen, dass auch wir als Organisation in der Praxis nachhaltig agieren.

DHB: In den Betrieben passiert heute schon viel.

Harder: Unbestritten! Aber es bleibt die Frage, was lässt sich optimieren? Das wird die Zukunft zeigen, und daher ist mein Grundgedanke, junge Menschen unmittelbar in diese Prozesse miteinzubeziehen. Das ist die Generation von morgen, der wir unsere Systeme übergeben. Sie soll kreativ dabei sein und sagen, in welche Richtung es gehen muss.

DHB: Wenn Sie sich Effizienzziele setzen und einen Rahmen entwickeln – soll dieser dann mit einem gewerkspezifischen Zugschnitt als Leitlinie an die Betriebe gehen?

Harder: Ja, aber unsere Aktivitäten ziehen breitere Kreise. So haben wir unsere langjährige Kooperation mit der Hochschule Bochum um den Bereich Nachhaltigkeit erweitert. Hier gibt es einen speziellen Studiengang. Der übrigens anfangs sehr belächelt wurde ...

DHB: ... womit wir wieder bei der Querschnittsproblematik wären, weil Nachhaltigkeit überall anders aufgefasst und definiert wird.

Harder: Genau. Der von der Hochschule Bochum etablierte Studiengang „Nachhaltige Entwicklung“ setzt aber genau an diesem Punkt an. Die Studierenden lernen, die Komplexität der Handlungsfelder und Herausforderungen in Bereichen des nachhaltigen Wirtschaftens, Ressourceneffizienz, nachhaltige Produktionsverfahren oder Infrastruktur zu verstehen und Strategien zu deren Bewältigung zu entwickeln. Ziel unserer Zusammenarbeit ist es, Wissenstransfer ins Handwerk sicherzustellen. Das soll ganz pragmatisch im Rahmen von Bachelor- und Masterabschlussarbeiten geschehen, die in Zusammenarbeit mit Handwerksbetrieben erarbeitet werden. Aus der Bündelung haben wir ein Wissen, das nicht nur von Theoretikern kommt. Die Ergebnisse wiederum können wir über unsere Unternehmens- und Ausbildungsberater in die Betriebe bringen. Denkbar sind auch gemeinsame Veranstaltungen und Informationsschulungen.



Das Handwerk ist nicht schlechter als irgendein akademischer Abschluss – es ist nur ein anderer, genauso erfolgversprechender Weg. Und genau das müssen wir überzeugend kommunizieren. In allen nur denkbaren Formen, auf allen verfügbaren Kanälen.

CARSTEN HARDER,
HAUPTGESCHÄFTSFÜHRER DER
HWK DORTMUND

DHB: Wie wollen Sie die Kurve zur Ökonomie hinbekommen? Nachhaltigkeit und Ökologie sind oft erst einmal mit Investitionen verbunden, ehe sich Ergebnisse zeigen.

Harder: Das ist ein Entwicklungsprozess. Je mehr junge Menschen mitmachen, desto mehr werden sehen, was sie persönlich, aber auch die Gesellschaft davon haben. Das Handwerk ist die tragende Säule des Mittelstands und zahlt faire Löhne. Eine duale Ausbildung im Handwerk hilft jungen Menschen, deshalb sehe ich gerade auch hier eine ökonomische Nachhaltigkeit. Zumal genau das hilft, dem Fachkräftemangel entgegenzuwirken. Nachhaltig.

DHB: Und es verbessert langfristig das Image des Handwerks in der Öffentlichkeit. Nur ist das eine Frage der Kommunikation – gerade in Zeiten der Pandemie.

Harder: Keine leichte Aufgabe. Zumindest im ersten Jahr der Pandemie war es schwer, die künftigen Auszubildenden anzusprechen und für das Handwerk zu begeistern.

Doch das hat sich deutlich verändert. Wir haben große Fortschritte gemacht. Erreichen müssen wir aber vor allem auch die Eltern, die ja im Prozess der Berufswahl eine zentrale Rolle spielen. Wir müssen auch sie von den Chancen im Handwerk überzeugen – und endlich wegkommen vom Image der „schmutzigen Hände“. Handwerk ist nachhaltig und es ist High Tech. Das ist unsere Botschaft. Die Handwerkskampagne greift genau das auf.

DHB: Das heißt aber im Klartext, das Handwerk muss nicht nur in Sachen „Nachhaltigkeit“ aktiv werden ...

Harder: ... sondern auch das Image nachhaltig aufpolieren. Das Handwerk ist nicht schlechter als irgendein akademischer Abschluss – es ist nur ein anderer, genauso erfolgversprechender Weg. Und genau das müssen wir überzeugend kommunizieren. In allen nur denkbaren Formen, auf allen verfügbaren Kanälen. Unsere Botschaften müssen dort ankommen, wo unsere Zielgruppen auf Empfang sind. Und damit meine ich natürlich ganz besonders auch die Schulen.

DHB: Wie platzieren Sie in akademischen Kreisen das Thema handwerkliche Ausbildung? Studienabbrecher verschwinden ja in der Statistik – dabei würde eine ganze Reihe von ihnen durchaus gut zum Handwerk passen.

Harder: Die Zusammenarbeit mit den Fachhochschulen und Universitäten ist sehr konstruktiv. Studienzweifler oder -abbrecher werden mit unterschiedlichsten Fragen konfrontiert, so zum Beispiel, inwiefern Studienleistungen in der dualen Ausbildung angerechnet werden können oder aber, welche Möglichkeiten es gibt, die Ausbildungsdauer zu reduzieren. Vor diesem Hintergrund hat die Kammer Dortmund mit den Fachhochschulen in Bochum und Dortmund, aber auch örtlichen Hochschulen und Universitäten, Kooperationsvereinbarungen geschlossen, die eine gezielte Studienausstiegsberatung an den jeweiligen Standorten vor Ort möglich macht. Das funktioniert sehr gut. Selbstverständlich arbeiten wir auch weiterhin verstärkt an pragmatischer Durchlässigkeit zwischen beiden Bildungssystemen. Hierbei geht es vor allem um die Frage der gegenseitigen Anerkennung bereits erlernter Inhalte. Die Entwicklung gemeinsamer Bildungsgänge, inhaltlicher Natur, aber auch eine mögli-

che Verzahnung der Lernorte, sind weitere interessante Ansätze, die wir beispielsweise derzeit mit der Fachhochschule Dortmund diskutieren. Das oberste Ziel ist und bleibt dabei die Steigerung der Attraktivität der dualen Ausbildung zur gezielten Gewinnung von Fachkräften.

DHB: Wenn Sie das Handwerk heute und vor fünf Jahren, vor Corona, vergleichen, was hat sich gerade mit Blick auf den Aspekt der Nachhaltigkeit verändert?

Harder: Vor allem die Art der Kommunikation. Sie ist durch die modernen Medien offener geworden. Damit hat sich auch die Art der Informationsvermittlung geändert, weil vieles digital funktioniert. Nehmen Sie nur das Beispiel der Videokonferenzen. Die Pandemie hat gezeigt, dass es geht, auch wenn sich nicht alles hundertprozentig digitalisieren lässt. Papier ist manchmal sehr hilfreich. Aber Präsentationen lassen sich umfassender, eindringlicher gestalten, wenn sie digital sind. Wir haben im letzten Jahr über 100 Lernvideos erstellt, kleine Videospots, um Inhalte online zu vermitteln. Gleichzeitig sollen die Videos in der Zukunft als Lernstütze oder lernbegleitende Hilfe verstanden und eingesetzt werden. Das haben wir so gut hinbekommen, wie viele andere Handwerkskammern natürlich auch, dass wir jetzt mit dem WHKT im Gespräch darüber sind, wie wir diese Videos in einer Datenbank für ganz NRW zusammenführen können. Dass wir dabei die Zentralstelle für Weiterbildung im Handwerk (ZWH) als auch Handwerk.NRW miteinbeziehen, versteht sich von selbst.

DHB: Was sehen Sie als dringlichste Aufgabe?

Harder: Dass wir in Zukunft junge Menschen viel stärker einbinden. Das ist das Schöne an unserem dualen Bildungssystem: Wenn wir Dinge erkennen, die für die nächste Generation von Bedeutung sind, können wir diese Inhalte wiederum in die Bildung integrieren. So geben wir den neuen Fachkräften schon in der Ausbildung das Thema Nachhaltigkeit mit auf den Weg. Wir müssen heute das schulen, was die nächste Generation braucht, und die muss dann in der Lage sein, ihre nächste Generation anzusprechen. Das war immer eine Stärke des Handwerks: Veränderungen anstoßen, mittragen und umsetzen.

DAS INTERVIEW FÜHRTE STEFAN BUHREN.

Start in den Sommer der Berufsausbildung

AKTIONSTAGE: Von Juni bis Oktober werben die Partner der Allianz für Aus- und Weiterbildung für die duale Ausbildung unter dem Motto #AusbildungSTARTEN

Es ist gerade für Betriebe alles andere als leicht, Ausbildungsplätze zu schaffen. Es ist aber auch für Jugendliche nicht einfach, eine passende Ausbildungsstelle zu finden. Damit trotz Corona-Pandemie möglichst viele junge Menschen im Jahr 2021 ihre Berufsausbildung in einem Betrieb beginnen können, hat der ZDH gemeinsam mit den Partnern der „Allianz für Aus- und Weiterbildung“ den „Sommer der Berufsausbildung“ ausgerufen. Mit verschiedensten Aktionen und Events sollen junge Menschen und deren Eltern mit Betrieben und Unternehmen sowie Förderinstitutionen und Vermittlungsorganisationen zusammengebracht werden. Sie sollen sich vom Erfolgsmodell der dualen Ausbildung überzeugen. Der Hashtag zum „Sommer der Berufsausbildung“ lautet #AusbildungSTARTEN. „Die duale Ausbildung bietet jungen Menschen gerade in diesen ungewissen Zeiten einen guten Start in zukunftssichere und anspruchsvolle Berufe mit hervorragenden Fortbildungs- und Karrierechancen“, ist ZDH-Präsident Hans Peter Wollseifer überzeugt. Bundeswirtschaftsminister Peter Altmaier erklärt, die Corona-Krise dürfe nicht zur Ausbildungs- oder Fachkräftekrise werden.

Im vergangenen Jahr ist der Ausbildungsmarkt teilweise massiv eingebrochen. Und auch dieser Tage ist es für Betriebe ein Kraftakt, freie Ausbildungsplätze zu besetzen. Doch es gibt auch Lichtblicke, wie etwa im Bereich der Handwerkskammer

Koblenz, die schon jetzt 14 Prozent mehr abgeschlossene Ausbildungsverträge im Vergleich zum Vorjahreszeitraum und mit insgesamt über 2.000 Stellen ein Rekordniveau an Ausbildungsplätzen melden kann – trotz Corona-Pandemie.

Davon wird sich Bundesbildungsministerin Anja Karliczek am 17. Juni ein Bild machen können beim gemeinsamen virtuellen Aktionstag ihres Ministeriums, dem ZDH sowie der HWK Koblenz zum Thema „Lernorte der Zukunft – echt, nachhaltig, digital“. Für das Handwerk ist das die zentrale Auftaktveranstaltung zum „Sommer der Berufsausbildung“. Über den ganzen Sommer und bis in den Oktober wollen die Partner der „Allianz für Aus- und Weiterbildung“ nun Jugendliche, deren Eltern und Betriebe mobilisieren, Ausbildungsverträge für das Jahr 2021/22 abzuschließen.

Aktionen auf allen Ebenen

Geplant sind Aktionen auf Bundes-, Landes- und auf regionaler Ebene, die dabei innovative Formate der Berufsorientierung nutzen wollen. Mit den Veranstaltungen – virtuell und in Präsenz – will man auch die verschiedenen Unterstützungsangebote für Betriebe, Schulen und Schüler bekannter machen. Letztere sollen erfahren, dass eine duale Ausbildung für sie eine Perspektive für die berufliche Zukunft eröffnet, die nachhaltig und erfüllend sei, so der ZDH. Handwerkspräsident Wollseifer versicherte zum Auftakt des „Som-



mers der Berufsausbildung“, dass die duale Ausbildung jungen Menschen gerade in ungewissen Zeiten einen guten Start in zukunftssichere und anspruchsvolle Berufe mit besten Fortbildungs- und Karrierechancen in Zukunftsfeldern bietet: „Für die Energie- und Mobilitätswende, den Wohnungsbau, Smart Home, den Gesundheitsbereich und für vieles andere sind dual aus- und weitergebildete Fachkräfte unverzichtbar, um diese zu gestalten und umzusetzen.“

KF
aus-und-weiterbildungsallianz.de



MOTIVE ZUR AUSBILDUNG

Handwerksbetrieben bietet das Werbeportal der Imagekampagne neue Motive für Zeitungsanzeigen, Postkarten und Plakate zum Thema Ausbildung. Diese können von den Betrieben selbst mit individuellen Texten und dem Firmenlogo versehen und für die Nachwuchswerbung genutzt werden. Dazu muss man sich einmal im Werbeportal registrieren. Die Motive haben eine Filteroptik, wie die Jugendlichen sie von Instagram kennen und mögen.

werbeportal.handwerk.de

PERSONALIEN



Neuer Präsident des Sächsischen Handwerkstages ist **Jörg Dittrich**. Der 51-jährige Dachdeckermeister aus Dresden folgt auf Roland Ermer, der das Spitzenamt im Handwerk ab 2011 innehatte und nicht erneut kandidierte. Jörg Dittrich, Präsident der Handwerkskammer Dresden, gehört dem Vorstand der größten ostdeutschen Landeshandwerksorganisation seit 2012 an. Als Vizepräsident des Handwerkstages gewählt wurde Steinmetz- und Bildhauermeister **Tobias Neubert**. Der 57-jährige Unternehmer aus Halsbrücke bei Freiberg steht dem organisierten Steinmetz- und Bildhauerhandwerk im Freistaat seit 2014 als Landesinnungsmeister vor. Seit 2018 ist Neubert Vorstandsmitglied des Sächsischen Handwerkstages.

Auf der virtuellen Mitgliederversammlung des Zentralverbandes der Deutschen Elektro- und Informationstechnischen Handwerke (ZVEH) ist **Stefan Ehinger** zum Nachfolger von **Christoph Hansen** gewählt worden. Als Vizepräsident des ZVEH wird der Geschäftsführer der Elektro Ehinger GmbH und Vizepräsident des Fachverbandes Elektro- und Informationstechnik Hessen/Rheinland-Pfalz unter anderem die Digitalisierungsagenda der elektrohandwerklichen Organisation verantworten.

Zahntechnikermeister **Dominik Kruhen** ist als Präsident des Verbandes der Deutschen Zahntechniker-Innungen wiedergewählt worden. Als Vizepräsident wird ihm erneut **Klaus Bartsch** zur Seite stehen. In den Vorstand wiedergewählt wurden zudem **Thomas Breitenbach** und **Heinrich Wenzel**. Neu begrüßt der Vorstand **Lutz Bigl** in seiner Reihe.



UNTERSTÜTZUNG FÜR DEN NEUSTART: Monatlang waren Gastronomie, kleine Einzelhändler und der Kulturbetrieb im Lockdown. Die FUNKE Mediengruppe startet jetzt Deutschlands größte Zuversichtskampagne zur Unterstützung der Betroffenen – und bietet stark rabattierte Anzeigenkontingente an, um Kundinnen und Kunden bei der Wiedereröffnung zu helfen und ihnen maximale Sichtbarkeit zu verleihen.

Alle Infos zur Kampagne finden Sie hier: zuversicht-vor-ort.de

Die Kampagne läuft in allen regionalen Titeln der FUNKE Mediengruppe.



Bundesregierung plant schärfere Klimaschutzregeln

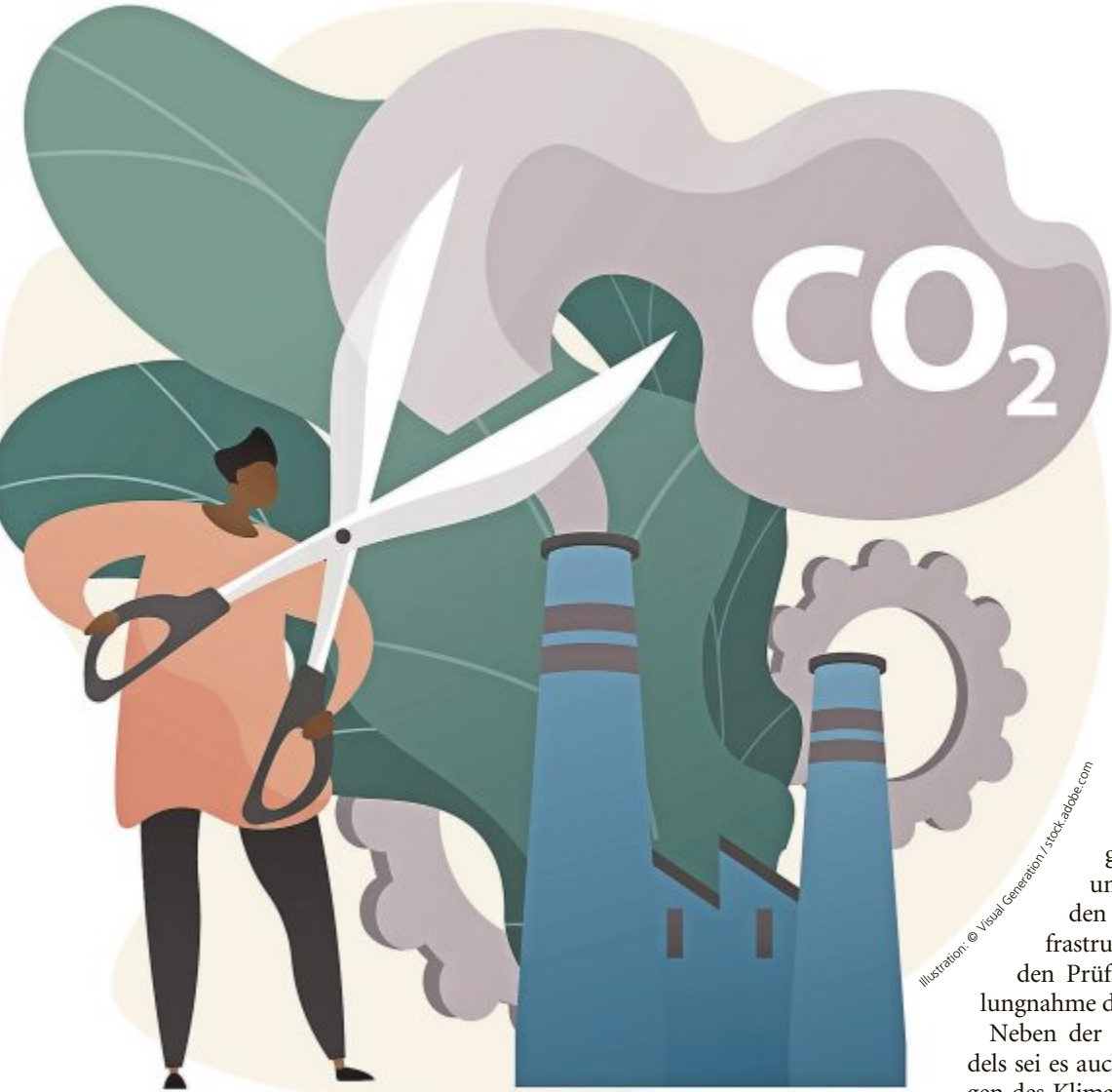
UMWELT: Das Bundeskabinett hat sich auf strengere Ziele für das überarbeitete Klimaschutzgesetz geeinigt. Das Handwerk hält den Gesetzentwurf für nicht wirtschaftsverträglich. Der Bundesrat fordert Verbesserungen.

VON LARS OTTEN

Die Bundesregierung will das Klimaschutzgesetz verschärfen. Deutschland soll bis zum Jahr 2045 klimaneutral werden, fünf Jahre früher als ursprünglich geplant. Auf dem Weg dahin sieht sie auch ein strengeres verbindliches Zwischenziel für 2030 (65 statt 55 Prozent Treibhausgasminde- rung gegenüber 1990) und ein neues Ziel für 2040 (88 Prozent Treibhausgasminde- rung) vor. „Die Klimaschutzanstrengun- gen werden so bis 2045 fairer zwischen den jetzigen und künftigen Generati- onen verteilt“, heißt es aus dem Um- weltministerium. Ende April hatte das Bundesverfassungsgericht das ursprüngliche Klimaschutzgesetz für teilweise verfassungswidrig erklärt und den Gesetzgeber aufgefordert, es zu über- arbeiten. Die Richter wiesen darauf hin, dass fehlende Minderungsziele ab dem Jahr 2031 die Risiken des Klimawandels zulas- ten jüngerer Menschen verschieben.

Für die Jahre 2023 bis 2030 gibt es weiter- hin Jahresemissionsmengen für die einzel- nen Wirtschaftssektoren. Auch hier senkt die Bundesregierung die Vorgaben für die zulässigen Mengen. Um das Zwischenziel für 2030 zu erreichen, sollen in erster Li- nie Industrie und Energiewirtschaft ihren CO₂-Ausstoß senken. Auch für die Jahre 2030 bis 2039 soll es konkrete Redukti- onsziele geben. „Wie diese zwischen den Sektoren aufgeteilt werden, wird im Jahr 2024 entschieden, wenn auf europäischer Ebene wichtige Weichen für die künftige Klimaschutz-Architektur gestellt sind“, so das Umweltministerium. Die Bundesregie- rung hat außerdem ein Sofortprogramm, in das bis zu acht Milliarden Euro fließen sollen, angekündigt, mit dem sie die Um- setzung der neuen Klimaschutzziele für die verschiedenen Sektoren unterstützen will.

Umweltministerin Svenja Schulze (SPD) ist sich sicher: „Mein Klimaschutzgesetz ist der Garant dafür, dass die Regierung beim Klimaschutz nicht mehr nachlassen und zuverlässig alle Ziele erreichen wird. Mit diesem Gesetz schaffen wir mehr Ge- nerationengerechtigkeit, mehr Planungssi- cherheit und einen entschlossenen Klima- schutz, der die Wirtschaft nicht abwürgt, sondern umbaut und modernisiert.“ Hans Peter Wollseifer hält den Gesetzentwurf für nicht wirtschaftsverträglich. Der Präsident des Zentralverbands des Deutschen Hand- werks sieht ein Ungleichgewicht zwischen



ökologischen Zielstellungen und wirtschaftlichen wie sozialen Notwendigkeiten. „Für die Investi- tions- und Beschäftigungsplanungen wie auch die eigentliche Geschäftstätigkeit unserer Betriebe jedoch hätte es genau das gebraucht.“ Eine an marktwirtschaftlichen Prinzipien ausgerichtete Klimaschutzpoli- tik sei nötig, damit die Betriebe des Hand- werks ihren Beitrag leisten können.

Es bleibe ungeklärt, wie die nun deutlich erhöhten Reduktionsziele bei den Treib- hausgasemissionen bis 2030 ökologisch effektiv und gleichzeitig wirtschaftlich effi- zient erreicht werden können. „Erst recht gilt das für die konkreten Jahresemissi- onsplanungen ab 2031 entsprechend den Vorgaben des Bundesverfassungsgerichts“, betont Wollseifer. Die Betriebe gerieten angesichts der schneller zu erreichenden

Deutschland soll bis zum Jahr 2045 klima- neutral werden, fünf Jahre früher als ursprünglich geplant.

Klimaneutralität bei der Umsetzung unter Druck. Gleichzeitig fehle „jegliche Ver- lässlichkeit und Planbarkeit“, weil im Ge- setz jährliche Anpassungen der Vorgaben vorgesehen sind. Das führe zu Verunsie- cherungen mit Blick auf Investitions- und Beschäftigungsplanungen. „Notwendig ist ein grundsätzlicher und rascher Stilwandel der deutschen Klimaschutzpolitik hin zu einem marktwirtschaftlichen Gestaltungs- rahmen“, fordert der Handwerkspräsi- dent. Das EU-System des Emissionshandels könne hier als Vorbild dienen.

Im weiteren Verlauf des Gesetzgebungs- prozesses hat auch der Bundesrat Beden- ken angemeldet. Er hat zu den Plänen der

Bundesregierung für die Änderung des Kli- maschutzgesetzes Stellung genommen und Nachbesserungen gefordert. Die Regie- rung müsse gesetzliche Maßnahmen zur Anpas- sung an den Klimawandel ergreifen. Es gelte, die die richtigen Weichen für die Zielerreichung zu stellen. „Bestehende Maßnah- men müssen nachjustiert werden, neue Maßnah- men entwickelt und mit entsprechender Finanzie- rung hinterlegt werden. Notwendige Innovati- onen und Technologiefort- schritte müssen verstärkt gefördert werden. Gesetze und Regelungen, die derzeit den Ausbau von notwendiger In- frastruktur verhindern, müssen auf den Prüfstand“, heißt es in der Stel- lungnahme des Bundesrats.

Neben der Bekämpfung des Klimawan- dels sei es auch geboten, die negativen Fol- gen des Klimawandels auf die Grundrechte der in Deutschland lebenden Menschen ab- zumildern. Dies spiegele sich innerhalb der geplanten Regelungen bisher nicht entspre- chend wider, obwohl es „zur Abwendung drohender Schäden, auch für kommende Generationen, von elementarer Bedeutung sei“. Der Bundesrat fordert außerdem eine „faire, sachgerechte und verhältnismäßige Verteilung der finanziellen Lasten des Kli- maschutzes zwischen Bund, Ländern und Gemeinden“ und erwartet, dass der Bund für die notwendig werdenden sehr großen zusätzlichen Investitionen in den Gebäu- debestand langfristig angelegte Förderpro- gramme zur Verfügung stellt.

Die Stellungnahme wird der Bundesre- gierung zugeleitet, die dazu eine Gegen- äusserung verfasst und dem Bundestag zur Entscheidung vorlegt. Nach Verabschie- dung des Gesetzes befasst sich der Bundes- rat noch einmal abschließend damit.

otten@handwerksblatt.de

Neue Pläne für die Unternehmensbesteuerung

EUROPA: Die EU-Kommission hat Vorschläge für einen neuen Rahmen für die Unternehmensbesteuerung vorgelegt. Mit ihm soll der europäische Binnenmarkt unternehmensfreundlicher werden.

Die Europäische Kommission hat neue Pläne für die Unternehmensbesteuerung vorgelegt. Sie sollen dafür sorgen, dass sich Europas Wirtschaft nach der Corona-Pan- demie sowohl kurzfristig als auch auf lange Sicht erholt. Gleichzeitig sollen angemessene öffentliche Einnahmen in die Kasse fließen. Die Kommission will ein „gerechtes und stabiles Unternehmensumfeld“ schaffen, das für ein „nachhaltiges Wachstum mit vielen neuen Arbeitsplätzen“ in der EU sorgt. Bis 2023 will sie einen neuen Rahmen für die Unternehmensbesteuerung in der EU vorlegen und damit den Verwal- tungsaufwand verringern, steuerliche Hin- dernisse beseitigen und die Bedingungen im Binnenmarkt unternehmensfreundli- cher gestalten. EU-weit sollen einheitliche Vorschriften gelten mit einer gerechteren Aufteilung der Steuerhoheit zwischen den Mitgliedstaaten. Mit den neuen Regeln sollen Steuerschlupflöcher verschwinden,

Befolgungskosten sinken und Bürokratie- belastungen reduziert werden.

Mit ihrem Vorschlag ersetzt die EU- Kommission ihre Pläne für eine gemein- same konsolidierte Körperschaftsteuer-Be- messungsgrundlage. Außerdem will sie eine Steueragenda für die beiden nächsten Jahre vorlegen. Darin enthalten: Maßnahmen zur Förderung von Investitionen und des Un- ternehmertums. Ziel: besserer Schutz der nationalen Einnahmen und die Unterstüt- zung des ökologischen und des digitalen Wandels. Grundlage dafür ist der Aktions- plan für Besteuerung, den die Kommission im vergangenen Sommer vorgelegt hatte. Zusätzlich hat sie eine Empfehlung über die steuerliche Behandlung von Verlusten bei inländischen Sachverhalten angenommen. Darin werden die Mitgliedstaaten aufge- fordert, Unternehmen den Verlustrück- trag zumindest auf das vorangegangene Geschäftsjahr zu gestatten. Dies soll Be-



Die EU-Kommission will die Erholung der Be- triebe nach der Pandemie unterstützen.

trieben zugutekommen, die in den Jahren vor der Pandemie rentabel waren, sodass sie ihre 2020 und 2021 erlittenen Verluste mit den Steuern verrechnen können, die sie vor 2020 gezahlt haben. Hiervon sollen be- sonders kleine und mittlere Unternehmen profitieren.

SERVICE



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



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



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

REDAKTION



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

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

IMPRESSUM

Ämtliches Organ der aufgeführten Handwerkskammern sowie satzungsgemäßes Mitteilungsblatt von Handwerk, NRW und Kreishandwerkerschaften, Innungen und Fach- verbänden

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

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

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

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

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

Chefredaktion: Stefan Bühren (V. i. S. d. P.)
Redaktionsleitung: Dagmar Bachem
Print-Redaktion: Kirsten Freund, Lars Otten
Freie Mitarbeit: Melanie Dorda
Online-Redaktion: Kirsten Freund, Bernd Lorenz,
Robert Lüdenbach, Jürgen Ulbrich
Freie Mitarbeit: Wolfgang Weitzdörfer
Fachredaktion Verlagsanstalt Handwerk GmbH
Recht: Anne Kieserling
Grafik: Bärbel Bereth, Albert Mantel, Marvin Lorenz
Redaktionsassistent: Gisela Käunike

Anzeigenverwaltung
WVG Wirtschafts-Werbe GmbH
Auf'm Teitelberg 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
Anzeigenpreisliste Nr. 55 vom 1. Januar 2021 (VVG)
Sonderproduktionen: Brigitte Klefisch,
Rita Lansch, Claudia Sternick
Tel.: 0211/39098-60, Fax: 0211/307070
E-Mail: sternick@verlagsanstalt-handwerk.de

Vertrieb
Harald Buck, Tel.: 0211/39098-20,
Fax: 0211/39098-79
E-Mail: vertrieb@verlagsanstalt-handwerk.de
Deutsches Handwerksblatt Gesamtausgabe
(Zeitung und Magazin)
verbreitete Auflage:
312.415 Exemplare (VVG I 2021)



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

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

Nachfolger/-in gesucht

STUDIE: Immer mehr übergabebereite Betriebe stehen immer weniger potenziellen Nachfolgern gegenüber. Handwerkskammern entwickeln Modellprojekte zur Unternehmensnachfolge.



Die Nachfolge im eigenen Unternehmen erfolgreich zu regeln ist auch eine Meisterleistung. Immer mehr Altinhaber stehen vor dem großen Schritt.

VON KIRSTEN FREUND

Der Generationswechsel im Handwerk wird eines der zentralen Themen der kommenden Jahre. Für die betroffenen Unternehmerinnen und Unternehmer genauso wie für Handwerkskammern und Fachverbände, die diesen im Übergabeprozess zur Seite stehen und die gleichzeitig Gesellen und Meister für die Möglichkeit, einen bestehenden Betrieb zu übernehmen, verstärkt begeistern müssen.

Die Nachfolgefrage hat das Handwerk schon immer beschäftigt. Etwa jede zehnte Gründung hier ist eine Übergabegründung. Für die Altinhaber verschärft sich gerade allerdings die Situation, denn sie werden immer mehr. Die Babyboomer gehen mit großen Schritten auf die Rente zu, und 30 Jahre nach der Wiedervereinigung stehen zahlreiche Betriebe in Ostdeutschland vor der Übergabe. Gleichzeitig gibt es immer weniger Interessenten für eine Nachfolge. Das ist das zentrale Ergebnis einer gerade veröffentlichten Studie des Instituts für Handwerkswesen (ifh) Göttingen. Allein in den kommenden fünf Jahren stehen im Handwerk demnach etwa 125.000 Betriebe und rund 78.000 Unternehmen zur Übergabe an. Bis 2030 werde die Zahl schrittweise weiter ansteigen. Allein für 2022 erwartet das Institut rund 29.000 Übergaben von Handwerksbetrieben und Unternehmen. Im Jahr 2027 geht man davon aus, dass sich diese Zahl auf 44.000 erhöht. Betriebsinhaber werden angesichts dieser Zahlen zunehmend skeptisch, ob sie überhaupt eine passende Nachfolgerin oder einen Nachfolger finden werden, etwa weil die Suche nach einem Kandidaten nur zäh vonstatten geht, weil die Kaufpreisvorstellungen weit auseinander liegen oder weil steuerliche Aspekte als hemmend empfunden werden. Vor allem kleinste und kleine Betriebe sind häufig nur schwer zu vermitteln, sagen die Autoren der ifh-Studie, Petrik Runst und Jörg Thomä.

Hier will die Politik gegensteuern. Das Bundeswirtschaftsministerium fördert aktuell mit der Initiative „Unternehmensnachfolge – aus der Praxis für die Praxis“ 18 Modellprojekte der Handwerksorganisationen, die neue Wege der Ansprache und Unterstützung der potenziellen Nachfolger erproben. Zu den Aktivitäten zählen Nachfolgegeleitsen, wie es sie bei der Handwerkskammer (HWK) Dortmund gibt, gezielte Nachfolgecoachings oder Projekte wie der „Karriere-scout Handwerk“ bei der HWK Düsseldorf. Zu den geförderten Initiativen gehören Meisterclubs und

Übernehmer-Akademien. Bei der HWK Münster, wo in den nächsten Jahren bei jedem vierten Betrieb die Übergabe ansteht, will das Projekt „Unternehmensnachfolge im Handwerk Schritt für Schritt“ dabei helfen, Übernehmer allmählich an die Nachfolge heranzuführen. Bei der HWK zu Köln wiederum heißt es „Nachfolger gesucht“. Hier will man gezielt junge Menschen mit verschiedensten Aktionen für die Nachfolge begeistern. Und bei der HWK Koblenz zeigt das Projekt „Nachfolgewerkstatt“ unter anderem Möglichkeiten der Betriebsübernahme durch Frauen auf.

Damit es in Zukunft nicht zu einer wachsenden Nachfragelücke im handwerklichen Übernahme-geschehen kommt, empfehlen die ifh-Experten der Politik, noch gezielter als bisher auf eine Förderung von Übernahmegründungen hinzuwirken. Nicht nur mit solchen Projekten, sondern auch durch niedrigere bürokratische Hürden beim Schritt in die Selbstständigkeit.

handwerksblatt.de/nachfolge

BERATUNG

Wann ist der richtige Zeitpunkt, sich auf die Übergabe vorzubereiten? Wo finde ich eine Nachfolgerin oder einen Nachfolger, wenn die Kinder kein Interesse haben? Wie finde und fördere ich einen engagierten Mitarbeiter oder suche einen Kandidaten von außen? Welche Formen der Übergabe gibt es, und was ist mein Betrieb überhaupt wert?

Einen Betrieb zu übergeben und zu übernehmen ist ein komplexer Vorgang, der viele Fragen aufwirft. Immer an der Seite der Unternehmer stehen die Betriebs- und Unternehmensberater der Handwerkskammern, für die das Thema Nachfolge einer der Schwerpunkte ihrer Tätigkeit ist. Gemeinsam mit dem Inhaber, der Inhaberin und deren Steuerberater sowie Rechtsberater und gegebenenfalls der Hausbank suchen die Experten der Kammern die optimale Lösung. Ein Nachfolgeprozess kann einige Jahre dauern, deshalb empfehlen die Berater, sich so früh wie möglich mit dem Thema zu beschäftigen. Und natürlich können sich auch die Nachfolger mit ihren Fragen an die (Existenzgründungs-)Berater der Kammern wenden.

Die Beratung ist kostenfrei. Genau wie ein Inserat als Angebot oder Gesuch auf den Betriebsbörsen der Handwerkskammern. Diese findet man auf den Seiten der Kammern und auf der bundesweiten Nachfolgebörse nnext-change.org

STARK. STÄRKER. TRANSIT.



EUROPAS ERSTE WAHL BEI NUTZFAHRZEUGEN.*

AB € 239,- NETTO** (€ 284,41 BRUTTO)
MONATLICHE FORD LEASE FULL-SERVICE-RATE.

Ford | BEREIT FÜR
MORGEN

* Quelle: <https://www.acea.be/statistics/tag/category/by-manufacturer-registrations>
Beispielfoto eines Fahrzeugs der Baureihe. Die Ausstattungsmerkmale der abgebildeten Fahrzeuge sind nicht Bestandteil des Angebotes. ** Ford Lease ist ein Angebot der ALD AutoLeasing D GmbH, Nedderfeld 95, 22529 Hamburg, für Gewerbekunden (ausgeschlossen sind Großkunden mit Ford Rahmenabkommen sowie gewerbliche Sonderabnehmer wie z. B. Taxi, Fahrschulen, Behörden). Das Ford Lease Full-Service-Paket ist optional für € 13,64 netto (€ 16,23 brutto) monatlich erhältlich und in der Ford Lease Full-Service-Rate berücksichtigt. Eingeschlossen sind Wartungs- und Inspektionsarbeiten sowie anfallende Verschleißreparaturen in vereinbartem Umfang. Bei weiteren Fragen zu Details und Ausschlüssen zu allen Services wenden Sie sich bitte an Ihren Ford Partner. Nur erhältlich im Rahmen eines Ford Lease-Vertrages. Ist der Leasingnehmer Verbraucher, besteht nach Vertragsschluss ein Widerrufsrecht. Z. B. Ford Transit Kastenwagen LKW 290 L2H2 Basis, Frontantrieb 2.0-l-TDCI Ford EcoBlue-Dieselmotor mit 77 kW (105 PS), 6-Gang-Schaltgetriebe, Lackierung „Frost-Weiß“, ohne Leasing-Sonderzahlung, bei 48 Monaten Laufzeit und 40.000 km Gesamtaufleistung. Leasingrate auf Basis einer UPE der Ford-Werke GmbH von € 29.600,- netto (€ 35.224,- brutto), zzgl. Überführungskosten. Details bei allen teilnehmenden Ford Partnern.

Bedenken anmelden: Wichtiger als man meint

RECHT: Verletzt der Handwerker seine Prüf- und Hinweispflicht, kann er für Mängel haften – auch wenn er selbst fehlerlos gearbeitet hat. Viele wissen gar nicht, wie weit diese Pflicht gehen kann.

VON ANNE KIESERLING

Am Bau arbeiten viele Gewerke zusammen. Das erfordert ein gewisses Vertrauen. Wer sich aber ohne Kontrolle auf die Arbeit des anderen verlässt, kann eine unschöne Überraschung erleben. Denn der Bundesgerichtshof bestätigt immer wieder seine strenge Rechtsprechung zur Prüf- und Hinweispflicht des Werkunternehmers.

Die Pflicht ist eine vertragliche Hauptpflicht, sie gilt gleichermaßen beim VOB- und beim BGB-Bauvertrag. Handwerker wüssten aber oft nicht genau, wie weit ihre Prüf- und Hinweispflichten gehen, sagt Michael Bier, Jurist und Abteilungsleiter bei der Handwerkskammer Düsseldorf. „Der Handwerker schuldet seinem Auftraggeber grundsätzlich ein mängelfreies Werk. Es muss im Ergebnis funktionstauglich sein. Die Mängelhaftung ist eine verschuldens-unabhängige, das heißt, es ist egal, ob die Gründe im eigenen Verantwortungsbereich des Handwerkers oder außerhalb seiner Leistung liegen.“

Hinweis möglichst früh und schriftlich

Bei Zweifeln an der Funktionsfähigkeit des Werkes muss der Handwerker dem Kunden möglichst früh einen schriftlichen Hinweis geben. Und er muss im Streitfall beweisen, dass er dies getan hat. Dann ist er von seiner Haftung befreit. Verletzt der Handwerksunternehmer seine Prüf- und Hinweispflicht, kann er für Mängel haften – auch wenn er selbst fehlerlos gearbeitet hat.

Wichtig zu wissen: Die Verletzung der Prüf- und Hinweispflicht durch den Unternehmer ist nicht der Grund für die Mängelhaftung. „Vielmehr ist es die Erfüllung dieser Pflicht, die den Unternehmer von der Mängelhaftung befreit“, stellt Jurist Bier klar. Die Pflicht knüpft an einen vorhandenen Mangel an und kann einen Werkunternehmer entlasten, wenn er auf den möglicherweise entstehenden Mangel hinweist. Keinesfalls ist sie jedoch geeignet, eine Mängelhaftung erst zu begründen.

Pflicht gilt für eigene und fremde Leistung

Einerseits muss der Auftragnehmer die Leistungen der Firmen prüfen, die vor ihm gearbeitet haben. Ein bekanntes Beispiel für diese Prüfpflicht ist der Blockheizkraftwerkfall des Bundesgerichtshofs (Az. VII ZR 183/05): Hier ging es um die mangelhafte Vorleistung anderer Unternehmer, auf die der Heizungsinstallateur hätte hinweisen müssen. Andererseits muss der Handwerker auch Hinweise geben, die für seinen eigenen Werkserfolg wichtig sein



Der Handwerker muss die Arbeit der Firmen prüfen, die vor ihm gearbeitet haben, und gegebenenfalls seine Zweifel melden.

könnten. Wie im Fall eines Estrichlegers (Bundesgerichtshof, Az. VII 24/08): Dieser hatte trotz drohender Bauzeitverzögerung niemanden informiert, dass seine Bodenplatte vor Winterwetter geschützt werden musste. Nach der Rechtsprechung ist der Auftragnehmer aber verpflichtet, den nachfolgenden Handwerker oder Architekten darauf hinzuweisen, wie bei den Folgearbeiten verfahren werden muss. „Die Hinweispflicht kann demnach recht umfangreich sein“, betont Bier.

Außerdem sollten Handwerker auch Plänen und Leistungsbeschreibungen nicht bedenkenlos vertrauen, rät der Experte. „Sie müssen nicht nur die Pläne prüfen, sondern auch klären, ob das Werk die vom Bauherrn gewünschte und gegebenenfalls stillschweigend vereinbarte Funktion technisch auch erfüllt.“ Eine Ausnahme gibt es dazu: Beruht das vom Auftraggeber erstellte Leistungsverzeichnis auf den Planungen von Sonderfachleuten und erkennen diese ein Problem nicht, darf sich der Handwerker auf deren Aussagen verlassen, soweit diese nicht offensichtlich unzutreffend sind (Oberlandesgericht Köln, Az. 11 U 106/15). In diesem Fall muss der Handwerker nicht klüger sein als die Experten.

BEISPIELSFÄLLE

Auf Planungsfehler hinweisen

Ein Handwerker muss dem Auftraggeber konkret die Nachteile erläutern, die dessen Änderungswünsche haben können. Tut er das nicht oder gibt nur einen pauschalen Hinweis, haftet er. Ein SHK-Installateur sollte Rohrbelüfter installieren. Der Architekt wick aber von ursprünglichen Plänen des Auftraggebers ab und forderte vom Handwerker, dass er die Rohrbelüfter kombiniert mit Holzbauelementen in die Badezimmerwände einbaute. Dem Handwerker gefiel der Vorschlag nicht, er sprach auch Bedenken aus. Aber letztlich erledigte er die Arbeiten nach den geänderten Plänen des Architekten. Der Hinweis des Handwerkers sei nicht klar und nachhaltig genug gewesen, fand das Oberlandesgericht Brandenburg. Ein pauschaler Hinweis der Art, dass die „Ausführung so wohl nicht funktioniere“, genüge nicht. Daher müsse er für die Mängelbeseitigung aufkommen (Oberlandesgericht Brandenburg, Az. 11 U 74/18).

Fensterbauer haftet wegen Verletzung der Hinweispflicht

Entgegen der Planung hatte ein Fensterbauer die Winddichtigkeitsfolie auf die Blendrahmen geklebt. Dem Handwerker, der den Putz auf-

trug, hatte er das nicht mitgeteilt. Darum haftet er dafür, dass die Fenster nicht komplett zu öffnen waren. In Ausnahmefällen seien Auftragnehmer verpflichtet, mit den nachfolgenden Gewerken oder mit dem Architekten abzusprechen, wie bei den Folgearbeiten verfahren werden müsse. Das gelte zumindest dann, wenn der nächste Handwerker eventuell nicht erkennen könne, wie er seine eigene Arbeit der Vorleistung anpassen müsse, um Mängel zu vermeiden (Oberlandesgericht Düsseldorf, Az. 23 U 208/18).

Handwerker haftet für fremde Fehler

Bauhandwerker müssen Vorarbeiten von anderen Werkunternehmern gründlich prüfen, bevor sie selbst ihre Arbeiten durchführen. Sonst haften sie auch für die Fehler der anderen! Der Bundesgerichtshof verurteilte einen Installateur, der einen Hausanschluss fachgerecht an die vorhandene Grundleitung angeschlossen hatte, zu Schadensersatz wegen des daraufhin eingetretenen Wasserschadens. Denn der Handwerker hatte nicht – wie es erforderlich gewesen wäre – geprüft, ob eine Rückstauklappe vorhanden war. Er haftet zusammen mit demjenigen, der die Fehler gemacht hat, als sogenannter Gesamtschuldner (Bundesgerichtshof, Az. VII ZR 109/10).

Solar-Installateur haftet für undichtes Dach

Montiert ein Installateur eine Photovoltaikanlage auf dem Garagendach, muss das Dach nach der Montage dicht sein. Wird die Anlage wegen Feuchtigkeitsschäden neu montiert, haftet der Installateur für die Kosten, wenn er die Anlage nicht mit der Dachabdichtung abgestimmt und den Kunden nicht auf die marode Unterspannbahn hingewiesen hatte (Oberlandesgericht Frankfurt am Main, Az. 29 U 199/16).

Ein Auftraggeber, der schweigt, hat Pech

Das Problem kennt so mancher Bauhandwerker: Er meldet gegenüber seinem Auftraggeber Bedenken gegen die vorgesehene Ausführung an, aber dieser hüllt sich in Schweigen. Der Auftragnehmer setzt schließlich die Arbeit nach den ursprünglichen Vorgaben fort und später gibt es genau die Probleme, auf die er vorher hingewiesen hatte. Dann kommt es zum Streit darüber, wer die Verantwortung für die Mängel und die Kosten ihrer Behebung trägt. In dem hier entschiedenen Fall lag nach Ansicht des Oberlandesgerichts zwar objektiv ein Mangel vor, aber der Unternehmer muss dafür nicht haften. Denn er hat rechtzeitig Bedenken gegen die vorgesehene Art der Ausführung angemeldet. Die Anzeige von Bedenken verpflichtet den Auftraggeber zu handeln. Reagiert er nicht, wird dem Werkunternehmer der Mangel nicht zugerechnet. Der schweigende Auftraggeber durfte weder die Abnahme wegen des Mangels verweigern noch standen ihm Gewährleistungsansprüche zu (Oberlandesgericht Stuttgart, Az. 10 U 71/16).

Handwerker müssen auf Hausbockbefall hinweisen

Erkennen Dachdecker und Zimmerer den offensichtlichen Schädlingbefall eines Dachstuhls nicht, haften sie gegenüber dem Bauherrn. Denn damit haben sie gegen ihre Prüf- und Hinweispflichten verstoßen, sagt das Landgericht Bremen (Az. 4 O 1372/12).

IM WORTLAUT § 4 ABSATZ 3 VOB/B:

„Hat der Auftragnehmer Bedenken gegen die vorgesehene Art der Ausführung (auch wegen der Sicherung gegen Unfallgefahren), gegen die Güte der vom Auftraggeber gelieferten Stoffe oder Bauteile oder gegen die Leistungen anderer Unternehmer, so hat er sie dem Auftraggeber unverzüglich – möglichst schon vor Beginn der Arbeiten – schriftlich mitzuteilen; der Auftraggeber bleibt jedoch für seine Angaben, Anordnungen oder Lieferungen verantwortlich.“

Signal Iduna: Starkes Ergebnis dank Digitalisierung

BILANZ: Die Signal Iduna meldet ein Plus von 3,2 Prozent bei den Beitragseinnahmen und kommt erstmals über die Sechs-Milliarden-Euro-Grenze.

Die Signal Iduna konnte im Corona-Jahr 2020 ihre Beitragseinnahmen um 3,2 Prozent auf 6,1 Milliarden Euro steigern und hat damit erstmals die Sechs-Milliarden-Euro-Grenze überschritten. Die schon vor der Krise „gute technische Ausstattung und konsequente Digitalisierung von Dokumenten“ habe eine entscheidende Rolle für das gute Ergebnis gespielt, erklärte Ulrich Leitermann, Vorstandsvorsitzender der Signal Iduna Gruppe, anlässlich der Bilanzpressekonferenz. Etwa 80 Prozent der knapp über 10.400 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind seit März 2020 im Homeoffice. Der Exklusivvertrieb habe jederzeit für Beratungen auch remote zur Verfügung gestanden. „Das hat sich sehr positiv auf das Vertriebsergebnis und die Beitragseinnahme ausgewirkt“, berichtete Leitermann.

Das Gesamtergebnis betrug 873,7 Millionen Euro (2019: 675,2 Millionen). Die Ergebnisverwendung für den Kunden, also die Stärkung der Rückstellungen, liegt mit rund 750 Millionen Euro ebenfalls auf Rekordniveau. Die Bruttoaufwendungen für Versicherungsfälle beliefen sich 2020 auf 5,0 Milliarden Euro (Vorjahr: 5,2 Milliarden Euro). Das Neugeschäft der Signal Iduna Lebensversicherung 2020 stieg um 18,4 Millionen Euro beziehungsweise 21,5 Prozent auf 103,6 Millionen Euro.

Seit dem Beginn des Transformationsprogramms „Vision2023“ im Jahr 2018 hat die Dortmunder und Hamburger Versicherungsgruppe 200 Millionen Euro investiert, etwa in Prozessverbesserungen, agile Arbeitsstrukturen und in neue Lösungen für die Kunden wie die digitale Schadensaufnahme.

Es gab 2020 auch einige pandemiebedingte Effekte. So lagen die Aufwendungen in der Betriebsschließungsversicherung bei 50 Millionen Euro, bei 500.000 Euro an Prämieneinnahmen. „Das hat unseren Jahresüberschuss sehr deutlich reduziert. Uns war es aber wichtig, in dieser Ausnahmesituation schnell und unbürokratisch zu helfen“, so Leitermann. Etwa Bäckern, die ihre Cafés im Lockdown schließen mussten. Auch solche Teilschließungen habe man anerkannt. Von der Corona-Krise betroffene Betriebe können zudem seit März 2020 Beitragsstundungen oder Tarifanpassungen vereinbaren. In Zukunft will sich die Signal Iduna noch stärker auf ihre Kernzielgruppen wie das Handwerk fokussieren. So gab es im Lockdown eine digitale Offensive gemeinsam mit dem Friseurverband für eine bessere Online-Präsenz der Salons. **KF**

MELDUNGEN

Rentenbesteuerung Der Staat muss nachbessern

Zwei Rentner sind mit Klagen gegen ihre Besteuerung vor dem Bundesfinanzhof (BFH) gescheitert. Allerdings verlangt das Gericht Änderungen an der zugrundeliegenden Berechnungsweise. Es ging um die Frage, ob Senioren doppelt besteuert werden, ob also Rentenversicherungsbeiträge aus bereits versteuertem Einkommen gezahlt und die Rente bei der Auszahlung erneut besteuert wird. Eine solche Doppelbesteuerung verbietet das Grundgesetz. Anders als die Finanzbehörden hat der BFH nun erklärt, dass der Grundfreibetrag bei der Berechnung der steuerfreien Rentenleistungen unberücksichtigt bleibt. Auch steuermindernde Kranken- und Pflegeversicherungsbeiträge müssen künftig rausfallen. Nur der Rentenfreibetrag darf zugrunde gelegt werden. Der Gesetzgeber muss nun die bestehende Regelung anpassen (BFH, Urteile vom 31. Mai 2021, Az. X R 20/19 und X R 33/19). **AKI**

Kfz-Werkstatt Kunde muss für Fehlersuche zahlen

Eine Kfz-Werkstatt suchte auf Wunsch des Kunden die Ursache für Probleme an seinem Auto. Damit steht ihr auch der Werklohn für solche Arbeiten zu, die nicht direkt zum Reparaturserfolg beitragen, urteilte das Oberlandesgericht Hamm. Wenn die Ursache unbekannt sei, müsse der Mechaniker zunächst danach suchen und technische Prüfungen vornehmen, um anschließend den Fehler reparieren zu können. Dass er sich dabei vom Hersteller-Diagnoseprogramm leiten ließ, sei die völlig korrekte Vorgehensweise (OLG Hamm, Urteil vom 16. September 2020, Az. 12 U 177/19). **AKI**



Corona als Berufskrankheit oder Arbeitsunfall

VERSICHERUNG: Eine Covid-19-Erkrankung kann bei körpernahen Dienstleistern wie Friseuren oder Optikern als Berufskrankheit anerkannt werden. Bei anderen Arbeitnehmern, die sich im Job anstecken, kann sie ein Arbeitsunfall sein.

Wer sich während seiner beruflichen Tätigkeit mit dem Corona-Virus ansteckt und an Covid-19 erkrankt, sollte dies der Berufsgenossenschaft oder der Unfallkasse melden. Denn unter gewissen Voraussetzungen ist die Erkrankung als Berufskrankheit oder als Arbeitsunfall zu werten. Tätigkeit und Ansteckungsweg sind dafür entscheidend.

Die Berufskrankheiten sind in der Berufskrankheiten-Verordnung (BKV) zusammengefasst. Da es sich bei SARS-CoV-2 um eine Infektionskrankheit handelt, fällt sie unter die BK-Nr. 3101 in Anlage 1 der BKV. Von der Nummer 3101 werden Personen erfasst, die etwa im Gesundheitsdienst oder der Wohlfahrtspflege arbeiten. Als weitere Gruppe nennt die BKV solche Beschäftigte, die durch eine andere Tätigkeit der Infektionsgefahr besonders ausgesetzt waren. Unter diese vierte Gruppe fallen etwa alle, die körpernahe Dienstleistungen (zum Beispiel Friseure oder Optiker) oder Tätigkeiten mit unmittelbarem Körperkontakt erbringen.

Bei Beschäftigten anderer Berufsgruppen kann eine Corona-Ansteckung hingegen als Arbeitsunfall anerkannt werden. Dies setzt voraus, dass die Infektion auf die versicherte Tätigkeit (Beschäftigung, Schulbesuch, Hilfeleistung bei Unglücksfällen oder anderem) zurückzuführen ist. Hier muss ein intensiver Kontakt mit einer infektiösen Person („Indexperson“) nachweislich stattgefunden haben und nach zwei Wochen die Erkrankung eingetreten oder der Nachweis der Ansteckung erfolgt sein. Hat der Kontakt mit einer Indexperson auf dem Weg zur Arbeit stattgefunden, kann unter den aufgeführten Bedingungen ebenfalls ein Arbeitsunfall vorliegen. Vor allem ist hier an vom Unternehmen organisierte

Gruppenbeförderung oder Fahrgemeinschaften zu denken.

In Unterkunft oder Kantine angesteckt?

In begrenzten Ausnahmefällen kann auch eine Infektion in Kantinen als Arbeitsunfall anerkannt werden. Grundsätzlich ist der Aufenthalt dort zwar nicht versichert. Ist die Essenseinnahme in einer Kantine jedoch aus betrieblichen Gründen zwingend erforderlich und befördern die Gegebenheiten (Raumgröße, Lüftung, Abstand) eine Infektion, kann ausnahmsweise Versicherungsschutz bestehen. Ähnliches gilt für die Unterbringung in Gemeinschaftsunterkünften. Wenn diese Unterbringung Teil des unternehmerischen Konzeptes ist und sich daraus eine besondere Infektionsgefahr ergibt, kommt ein Arbeitsunfall infrage. Die Infektionsgefahr muss dabei über das übliche Maß hinausgehen und durch die Eigenheiten der Unterkunft (etwa Mehrbettzimmer, Gemeinschaftswaschräume und -küchen, Lüftungsverhältnisse) begünstigt werden.

Für die Meldung sind grundsätzlich die behandelnden Ärzte, Arbeitgeber sowie Krankenkassen zuständig. Aber auch Beschäftigte selbst können ihre Infektion der Berufsgenossenschaft oder der Unfallkasse melden, etwa wenn der Arbeitgeber sich weigern sollte, eine Unfallanzeige entgegenzunehmen.

AKI

VERBANDBUCH

Auch wenn die Infektion milde oder symptomlos verläuft, sollte sie im Verbandbuch des Betriebs festgehalten werden. So kann sie später noch gemeldet werden. Verbandbücher gibt es bei der DGUV.

dguv.de

Baustoffkrise: Vergabeverfahren wird angepasst

BAU: Der Bundesminister empfiehlt, bei Vergaben Preisgleitklauseln und Fristverlängerungen zu nutzen, Vertragsstrafen sollen wegfallen.

Das Problem ist bekannt: Die Preise für Baustoffe explodieren und Material ist teilweise gar nicht mehr zu bekommen. Das Handwerk hatte an die Politik appelliert, sich des Themas anzunehmen.

Das Bundesministerium des Inneren für Bau und Heimat (BMI) hat nun die Behörden angewiesen, für öffentliche Bauaufträge – auch in laufenden Vergabeverfahren – Preisgleitklauseln und Fristverlängerungen zu nutzen. Das Schreiben des BMI ging an das Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung sowie an die jeweils die Fachaufsicht führende Ebene der Bauverwaltungen in den Ländern.

Die Klarstellungen sind für Handwerksbetriebe bei öffentlichen Bauaufträgen von besonderer Bedeutung. Sie greifen zentrale Punkte auf, die der Zentralverband des Handwerks (ZDH) zur Entschärfung der aktuellen Beschaffungs- und Preisprobleme benannt hatte.

Das BMI unterscheidet drei Fallgestaltungen. Entscheidend ist dabei der Zeitpunkt des Ver-

tragsschlusses. In neuen Vergabeverfahren sind Preisgleitklauseln – über den Stahlbereich hinaus – grundsätzlich für die Materialien zu prüfen, bei denen es aktuell hohe Preissteigerungen gibt. Vertragsstrafen sind nur im Ausnahmefall zu vereinbaren. In laufenden Vergabeverfahren können Preisgleitklauseln wie auch Fristverlängerungen nachträglich in den Vertrag einbezogen werden. Nach Zuschlagserteilung und damit in laufenden Verträgen sind letztere grundsätzlich wie vereinbart zu erfüllen. Eine Anpassung kommt nur in besonders begründeten Fällen in Betracht. Eventuell kann eine „Störung der Geschäftsgrundlage“ vorliegen, was allerdings an sehr hohe rechtliche Hürden gebunden ist. Sofern Baustoffe auch bei höheren Einkaufspreisen nicht beschaffbar sind, kann höhere Gewalt oder ein anderes, vom Auftragnehmer nicht abwendbares Ereignis vorliegen. In diesem Fall verlängern sich die Vertragsfristen.

AKI



Foto: © Stock / Fantasy

Auf großen Baustellen sind Gemeinschaftsunterkünfte nicht selten. Wer sich hier mit Covid-19 infiziert, kann dies unter Umständen als Arbeitsunfall melden.



#chefsein

targobank.de/geschaeftskunden



RÜCKENWIND FÜR SELBSTSTÄNDIGE

Mit unserem Business-Kredit

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

TARGO BANK
GESCHÄFTSKUNDEN

Virtuell Lust aufs Handwerk machen

AUSBILDUNG: Berufsorientierung über Zoom funktioniert. Stuck Belz hat es bewiesen. Beim Girls' Day wurde online gezeichnet, ein Gipsabguss angefertigt, ein selbst produziertes Video gezeigt und ein Rundgang durch die Werkstatt geboten.

VON BERND LORENZ

Am Girls' Day öffnen die Betriebe ihre Werkstätten für Schülerinnen. Mädchen ab der fünften Klasse lernen Berufe kennen, die vor allem Männer ausüben. Mitmachen ist ausdrücklich gewollt. Sie stehen an der Drehbank oder fahren mit auf die Baustelle. Sie feilen ein Werkstück oder steigen auf ein Gerüst. Am Ende des Tages sollen die Teilnehmerinnen überzeugt sagen: Ich kann auch Mechatronikerin oder Stuckateurin werden.

2021 ist alles anders. Die Pandemie lässt keine Präsenzveranstaltungen am Girls' Day zu. Darauf haben die Organisatoren mit einem virtuellen Format reagiert. Die Betriebe konnten sich online mit den Teilnehmerinnen vernetzen. Lust aufs Handwerk über den Bildschirm machen – funktioniert das? Michael Christmann hat das Experiment gewagt. „Trotz Corona sollten die Mädels bei uns praktisch lernen, was ein Stuckateur macht, wenn auch in abgeschwächter Form“, begründet der Geschäftsführer von Stuck Belz sein Engagement.

Wenige Tage vor der Videokonferenz erhalten die angemeldeten Teilnehmerinnen Post. Im Päckchen von Stuck Belz befindet sich das Material für den praktischen Part. Ein Block und ein Stift, um eine Rosette zeichnen zu können. Eine kleine Silikonform und ein Tütchen mit Gips für einen Abguss.

Den Ablauf des virtuellen Praktikums hat Michael Christmann grob vorgegeben. Zwei Auszubildende haben sich um die Details gekümmert. „Wir haben Veronika Sadowski und Lena Belz die Zeit und die Mittel gegeben, um ihre Ideen umzusetzen.“

Die beiden Auszubildenden aus dem ersten Lehrjahr dürfen sich einen Tag freinehmen, um einen Film zu drehen. „Die Teilnehmerinnen konnten uns vorab eine E-Mail mit ihren Fragen schicken, die wir im Video beantworten. Außerdem stellen wir ihnen darin den Betrieb vor und zeigen



Stuckateurmeister Michael Christmann (r.) hält viel von seinen Azubis. Veronika Sadowski (l.) durfte den virtuellen Girls' Day bei Stuck Belz nahezu alleine moderieren. Sie hat unter anderem mit den 21 Teilnehmerinnen über Zoom gezeichnet und einen Gipsabguss angefertigt.

ihnen einige unserer Baustellen“, umreißt Veronika Sadowski den 20-minütigen Inhalt. Der Film soll zu Anfang des virtuellen Girls' Day bei Stuck Belz gezeigt werden.

Um kurz vor 9 wählen sich Michael Christmann und Veronika Sadowski bei Zoom ein. 21 Schülerinnen aus ganz Deutschland schalten sich dazu. Der Geschäftsführer begrüßt sie. Ansonsten hält er sich zurück. Die folgenden vier Stunden moderiert überwiegend seine Auszubildende. „Frau Sadowski weiß doch aus erster Hand, wie es ist, als eine von wenigen

Frauen in einem männerdominierten Beruf zu arbeiten. Was könnte ich den Mädels schon erzählen?“

Die Auszubildende wird zur Lehrerin. Veronika Sadowski zeichnet mit den Schülerinnen. Sie zeigt den 12- bis 16-Jährigen, wie der Gips anzurühren und in die Silikonform zu gießen ist. Dazwischen beantwortet sie immer wieder Fragen. Wenn es hakt, improvisiert sie.

Die Vorstellungsrunde fällt kürzer als geplant aus. Beim Abspielen des Videos gibt es technische Probleme. Gegen Ende des

Kurzpraktikums bleibt noch so viel Zeit, dass sie die Live-Führung durch die Werkstatt spontan verlängern muss. Ihr Fazit fällt trotzdem positiv aus. „Den Mädels und mir hat es sehr viel Spaß gemacht“, sagt Veronika Sadowski.

Großes Lob für die Auszubildenden

Michael Christmann zieht vor der Leistung seiner Auszubildenden den Hut. „Wir konnten das virtuelle Format vorher nicht testen. Es war irre, wie schnell Frau Sadowski improvisiert hat.“ In dieses Lob schließt

er Lena Belz aber ausdrücklich mit ein. Sie sei maßgeblich an der Produktion des Videos beteiligt, am Girls' Day aber leider verhindert gewesen. Der Stuckateurmeister sieht sich in seiner Entscheidung bestätigt, den beiden jungen Frauen die Verantwortung zu übertragen. „Es ist toll zu sehen, was dabei herauskommt, wenn man Auszubildende alleine laufen lässt!“

Doch nicht nur die beiden Auszubildenden haben sich bewährt. Das Online-Format konnte der Geschäftsführer von Stuck Belz kurz nach dem Girls' Day erneut einsetzen. Der Handwerksbetrieb aus Bonn bietet ein Freiwilliges Soziales Jahr (FSJ) in der Denkmalpflege an. „Im theoretischen Unterricht hat unser FSJler zusammen mit den anderen Teilnehmern online ein kleines Beethoven-Relief aus Gips abgegossen.“ Als Nächstes plant Michael Christmann einen corona-konformen, virtuellen Azubi-Info-Abend über Zoom.

Unter normalen Umständen wuseln beim Girls' Day fünf Schülerinnen aus dem Raum Bonn in der Werkstatt von Stuck Belz herum. In diesem Jahr kamen die Teilnehmerinnen aus ganz Deutschland. Allerdings macht sich Michael Christmann nichts vor. „Kein Mädel aus Hannover oder Bremen wird sich bei uns bewerben.“ Ob das von der Pandemie aufgezwungene Online-Format für die eigene Nachwuchsakquise förderlich war, ist ihm egal. „Wir haben gezeigt, dass junge Frauen eine Perspektive im Handwerk haben – egal woher sie kommen.“

lorenz@handwerksblatt.de

YOUTUBE

Wie der Girls' Day 2021 bei Stuck Belz abgelaufen ist, haben Veronika Sadowski und Lena Belz unter „Die Auszubildenden aus dem 1. Lehrjahr zeigen, wie Stuck gemacht wird“ in einem zweiminütigen Video auf YouTube zusammengefasst.

youtube.com/watch?v=Cl0RRXJtzG4

Denkmalcamp für Maler-Auszubildende in Rumänien

PROJEKT: Zwanzig angehende Maler und Lackierer können vom 13. bis 22. August am Denkmalcamp der Sto-Stiftung in Martinsdorf teilnehmen. Die Bewerbungsfrist endet am 15. Juli.



Foto © Sto-Stiftung

Beim Denkmalcamp der Sto-Stiftung in Siebenbürgen (Rumänien) werden sich 20 Maler-Azubis aus Deutschland, Österreich und Südtirol an der Sanierung einer Wehrkirche an der Sanierung einer Wehrkirche aus dem späten Mittelalter beteiligen.

Die Teilnehmer des internationalen Denkmalcamps in Martinsdorf werden an der Sanierung einer Wehrkirche aus dem späten Mittelalter beteiligt sein. Sie gehört zu den noch etwa 150 teilweise gut erhaltenen historischen Kirchenburgen und Wehrkirchen, die einst zur Verteidigung gegen Angriffe von Türken und Tataren erbaut wurden.

„In den vergangenen Jahren arbeiteten jährlich rund 60 Auszubildende verschiedener Gewerke aus Deutschland an der Sanierung des Objektes. In diesem Jahr beteiligt sich erstmalig auch unsere Stiftung daran. Wir

freuen uns sehr auf die Zusammenarbeit“, sagt Gregor Botzet, Stiftungsrat Handwerk der Sto-Stiftung. Die Ausschreibung der Sto-Stiftung richtet sich an alle angehenden Maler und Lackierer im zweiten Ausbildungsjahr in Deutschland, Österreich und Südtirol.

Einmaliges Angebot

Die Bewerber sollten ein ausgeprägtes Interesse an Kirchenmalerei und Denkmalpflege mitbringen. Dafür erwartet sie ein einmaliges Angebot. „Die Azubis lernen historische Mal- und Restaurierungstechniken, die sie so nicht oder nur noch selten in ihrer schulischen Ausbildung kennenlernen“, betont Stiftungsrat Gregor Botzet. Dazu zählen etwa Graumalerei, Rekonstruktion von Decken- und Wandmalereien sowie Schablonierung und Linierung in Kalkmaltechnik.

Die Auszubildenden werden bei der Arbeit von erfahrenen Kirchenmalern und Restauratoren aus Deutschland begleitet und angeleitet. Die Sto-Stiftung übernimmt sämtliche Kosten für Reise, Unterkunft, Verpflegung und das Kulturprogramm. Geplant sind Ausflüge zu historischen Bauten, Museumsbesuche sowie der Austausch mit den Menschen vor Ort. Interessenten können sich bis zum 15. Juli 2021 online bewerben. sto-stiftung.de/denkmalcamp/

3.000 Euro für Junghandwerker

FÖRDERUNG: Contorion vergibt erneut ein Azubi-Stipendium. Bis zum 22. August können sich junge Menschen bewerben, die eine handwerkliche Ausbildung absolvieren oder kurz davor sind, diese zu beginnen.

Contorion, der Online-Shop für professionelles Handwerk, vergibt dieses Jahr zum zweiten Mal in Folge das Azubi-Stipendium. Das Stipendium im Gesamtwert von 3.000 Euro richtet sich an junge Menschen, die eine handwerkliche Ausbildung absolvieren oder kurz davor sind, diese zu beginnen. Bis zum 22. August können sich Auszubildende um das Stipendium bewerben. Der Gewinner oder die Gewinnerin erhält von Contorion ein Jahr lang monatlich 250 Euro zur freien Verfügung. Über die Vergabe entscheidet eine Jury aus Handwerksexperten und -expertinnen.

Großes Anliegen

„Als Partner und Unterstützer des Handwerks ist es uns ein großes Anliegen, den Nachwuchs zu fördern. Deshalb haben wir vergangenes Jahr das Azubi-Stipendium ins Leben gerufen“, erklärt Tobias Tschötsch, Gründer und Geschäftsführer von Contorion. Die Resonanz sei groß gewesen. Rund 130 Bewerbungen seien während der dreimonatigen Bewerbungsphase eingegangen – unter ihnen zahlreiche Bewerbungen junger Menschen, die in Handwerksberufen eine Chance sehen, ihre Leidenschaft zum Beruf zu machen. „Das hat uns sehr gefreut“, so Tschötsch, „denn wir wissen, dass es für viele Betriebe schwer ist, junge Men-

schen für eine Ausbildung im Handwerk zu begeistern.“

Nachwuchskräfte stärken

Obwohl das Handwerk vielfältige und zukunftssichere Berufsmöglichkeiten bietet, ist der Fachkräftemangel groß. Laut einer aktuellen Studie des Kompetenzzentrums Fachkräftesicherung fehlten 2020 bundesweit knapp 65.000 Handwerker und Handwerkerinnen, während zahlreiche Lehrstellen unbesetzt blieben. Tobias Tschötsch: „Berufe im Handwerk haben teilweise ein negatives und veraltetes Image. Zu unrecht, wie wir finden. Mit dem Azubi-Stipendium möchten wir deshalb vor allem engagierte und talentierte Nachwuchskräfte stärken und auf ihrem Ausbildungsweg im Handwerk begleiten.“

contorion.de/azubi-stipendium



Der Online-Shop Contorion schreibt erneut sein Azubi-Stipendium für den Berufsnachwuchs im Handwerk aus. Bewerbungen sind bis 22. August 2021 online möglich.



SI WorkLife

**Was auch kommt: Ich bleibe in Balance.
Mit meinem Einkommensschutz.**

Ein regelmäßiges Einkommen ist die Basis für Ihren Lebensstandard – und den Ihrer Familie. Deshalb halten auch Verbraucherschützer eine Absicherung der Arbeitskraft für notwendig. Die gute Nachricht: Mit SI WorkLife können Sie Ihr Einkommen jetzt ganz individuell schützen und drohende Einkommensverluste abfedern. Wir bieten passgenaue Lösungen, mit denen Sie genau das versichern können, was Sie wirklich brauchen.

www.signal-iduna.de

SIGNAL IDUNA 
gut zu wissen

Mehr Leistung zu günstigeren Preisen: Aktuelle Smartphone-Tarife

HANDWERK 4.0: Die Preise für Smartphone-Tarife sind in den letzten Jahren deutlich gesunken und beinhalten deutlich mehr Inklusiv-Leistungen. Gleichzeitig werden Prepaid-Jahrespakete immer beliebter, bei denen das Datenvolumen am Monatsende nicht mehr verfällt. Doch was sind die Vor- und Nachteile der aktuellen Tarife für Handwerker?

Das mobile Telefonieren und Surfen wird immer günstiger: Vor drei Jahren starteten die Preise für Flatrate-Tarife mit drei Gigabyte (GB) Datenvolumen bei rund 17 Euro netto monatlich. Heute zahlt man bei einigen Anbietern nur noch knapp die Hälfte für das dreifache Datenvolumen. Dabei macht es keinen Unterschied, ob man sich die Tarife der Netzbetreiber oder bekannter Discounter anschaut: Die Preise für Smartphone-Tarife sind überall deutlich gesunken und umfassen gleichzeitig sehr viel bessere Inklusivleistungen. Davon profitiert auch das Handwerk: Unterwegs, auf der Baustelle oder im Home-Office ist das mobile Arbeiten jetzt preisgünstiger – und die Erreichbarkeit per Telefon, Mail und Messenger-Dienst bleibt jederzeit gesichert. Darüber hinaus erleichtert die mobile Datenübertragung den Arbeitsalltag spürbar, denn Fotos, Verträge, Rechnungen oder Betriebsanleitungen sind per Internet jederzeit abrufbar.

Geld sparen mit „SIM-only“-Tarifen
Wenn Betriebe kein neues Smartphone benötigen, sind sogenannte „SIM-only“-Angebote die beste Wahl. Dabei entscheiden sich Handwerker nur für einen Tarif – ohne neues Endgerät. Mittlerweile haben viele Anbieter entsprechende Postpaid-, Prepaid- und Vertragsangebote im Programm. Der Vorteil: Die monatlichen Gebühren liegen weit unter den Preisen von Tarifen mit neuem Smartphone. Außerdem sind die Mindestlaufzeiten meist kürzer: Bei einigen Prepaid-Angeboten ist sogar eine monatliche Kündigung möglich. Um einen passenden neuen Tarif zu finden, sollten Betriebe das Telefonverhalten und die Datennutzung jedes Mitarbeiters realitätsnah einschätzen – zum Beispiel anhand aktueller Mobilfunkrechnungen. So finden Handwerker den individuell bestmöglichen Tarif und vermeiden hohe Folgekosten. Eine Telefonflatrate kostet heute zwar nur noch wenige Euro monatlich, dafür kann das gewünschte Datenvolumen den Preis schnell in die Höhe treiben.

Unbegrenzt telefonieren und surfen
Smartphone-Tarife mit unbegrenztem Datenvolumen sind aktuell immer noch vergleichsweise teuer, werden aber langsam erschwinglicher: So bietet Telefónica den Tarif „Business Unlimited Smart“ für unlimitiertes Telefonieren und Surfen zum Beispiel für 28 Euro monatlich. Doch das scheinbare Schnäppchen hat eine wichtige Einschränkung: Den Nutzern steht nicht die volle LTE-Geschwindigkeit zur Verfügung, sondern maximal 10 MBit/s. Das reicht für HD-Videokonferenzen, bei der Übertragung großer Dateien muss man allerdings etwas Geduld mitbringen. Wer volle LTE- oder sogar 5G-Geschwindigkeit wünscht, zahlt für komplett unlimitierte Tarife aktuell zwischen 48 (Telefónica) und 79 Euro pro Monat (Vodafone). Der größte Nachteil dieser Laufzeitverträge für Power-Nutzer: Die relativ hohen Grundgebühren fallen jeden Monat an – selbst, wenn man mehrere Wochen lang nur wenige oder gar keine Inklusivleistungen nutzt. Dabei beträgt die Mindestlaufzeit der Verträge meist zwei Jahre.

Sparen mit Discount-Angeboten
Deutlich günstiger als die Tarife der Netzbetreiber sind die Angebote von Mobilfunk-Discountern: Hier gibt es zum Beispiel für weniger als neun Euro im Monat echte Telefonflatrates mit vier GB Übertragungsvolumen im Telekom-Netz oder sogar bis mit zu zehn GB im Telefónica-Netz. Wer besonders flexibel bleiben möchte, sollte einen Tarif mit monatlicher Kündigungsmöglichkeit wählen. So kann man zeitnah den Anbieter wechseln, wenn ein attraktiverer Tarif auf den Markt kommt oder die gewählten Inklusivleistungen nicht mehr zum eigenen Nutzungsverhalten passen. Ein Nachteil der Discount-Angebote: Meist ist der Leistungsumfang im Vergleich zu den originalen Netzbetreiber-Tarifen eingeschränkt, zum Beispiel durch limitierte Datenübertragungsgeschwindigkeiten.

365 Tage flexibel: Jahres-Pakete
Eine ganz neue Tarifform, die viele Anbieter in ihr Portfolio aufgenommen haben, sind Prepaid-Jahrespakete zu Festpreisen. Neben einer Telefon-Flatrate oder jährlichen Inklusiv-Minuten gibt es hier ein Datenvolumen von bis zu 100 GB, das ein ganzes Jahr lang genutzt werden kann. Der größte Vorteil: Datenvolumen und Inklusivminuten verfallen nicht mehr zum Ende eines Monats, sondern lassen sich 365 Tage lang flexibel nutzen. Diese Flexibilität kann aber auch zum Nachteil werden: Denn wenn die Marktpreise auf breiter Front weiter fallen oder sich Inklusivleistungen verbessern, ist man an den Jahrestarif noch mehrere Monate gebunden. Einige Jahres-Pakete sind auch nicht dauerhaft verfügbar, sondern nur bei wiederkehrenden Angebotsaktionen.



AUSGEWÄHLTE BUSINESS-VERTRAGSTARIFE

Tarif	Business Unlimited Smart	Red Business Prime Plus	Business Mobil XL Plus
Anbieter	Telefónica	Vodafone	Telekom Deutschland
Netz	Telefónica (O2)	Vodafone	Telekom
Inklusiv-Gesprächsminuten/Monat*	unbegrenzt	unbegrenzt	unbegrenzt
Inklusiv-Datenvolumen pro Monat	unbegrenzt	25 GB	unbegrenzt
Maximale Datengeschwindigkeit	reduziert auf 10 MBit/s	1.000 MBit/s	1.000 MBit/s
Besonderheiten	inkl. 5G	inkl. 5G	inkl. 5G
Einmalige Gebühren (netto)	keine	keine	25,17 Euro
Monatliche Gebühren (netto)	28,00 Euro	49,00 Euro (Aktionsrabatt bis 30.06.2021: 7 Euro)	73,91 Euro
Internet	o2business.de	vodafone.de	telekom.de

AUSGEWÄHLTE DISCOUNT-TARIFE

Tarif	LTE All 10 GB	Green LTE 20 GB	Fraenk
Anbieter	winSIM	Mobilcom Debitel	Telekom Deutschland
Netz	Telefónica	Vodafone	Telekom
Inklusiv-Gesprächsminuten/Monat*	unbegrenzt	unbegrenzt	unbegrenzt
Inklusiv-Datenvolumen pro Monat	10 GB	20 GB	4 GB
Nach Verbrauch des Inklusiv-Volumens	1,68 Euro (netto) pro weitere 300 MB (max. 3x/Monat Datenautomatik)	–	4,20 Euro (netto) pro weitere 2 GB (max. 10x/Monat)
Maximale Datengeschwindigkeit	50 MBit/s	50 MBit/s	25 MBit/s
Besonderheiten	monatlich kündbar	inkl. Freenet Hotspot-Flat	monatlich kündbar. Roaming nur in der EU, UK, Liechtenstein, Norwegen, Island, Schweiz. Verbindungen ins Ausland und zu Sonderrufnummern sind nicht möglich. Optional: eSIM
Einmalige Gebühren (netto)	16,80 Euro	25,20 Euro	keine
Monatliche Gebühren (netto)	8,40 Euro	16,80 Euro. Ab dem 25. Monat: 25,20 Euro	8,40 Euro
Internet	winsim.de	mobilcom-debitel.de	fraenk.de

AUSGEWÄHLTE PREPAID-JAHRESTARIFE

Tarif	Jahrespaket S	Jahrespaket L	Jahrespaket Start
Anbieter	Aldi Talk	Lidl Connect	Edeka smart
Netz	Telefónica (O2)	Vodafone	T-Mobile
Inklusiv-Gesprächsminuten/Jahr*	unbegrenzt	unbegrenzt	unbegrenzt ins Telekom-Mobilfunknetz + 1.200 Minuten für andere Netze
Inklusiv-Datenvolumen/Jahr	50 GB	100 GB	12 GB
Maximale Datengeschwindigkeit	50 MBit/s	50 MBit/s	300 MBit/s
Besonderheiten	Erhältlich bis 15.07.2021	Nur für Neukunden. Erhältlich bis 04.07.2021	Hotspot-Flat an allen deutschen Telekom-HotSpots
Einmalige Gebühren (netto)	84,03 Euro	125,21 Euro	50,38 Euro
Monatliche Gebühren (netto)	keine	keine	keine
Internet	alditalk.de	lidl.de	edeka-smart.de

* in dt. Fest-/Mobilfunknetze. Ausgenommen sind Service-/Sonderrufnummern, Mehrwertdienste, Anrufumleitungen sowie Rückrufe aus der Mailbox.
Tabelle: Stand 2. Juni 2021. Alle Angaben ohne Gewähr.

CHECKLISTE

Geschwindigkeit
Die wichtigsten Technologien zur schnellen Datenübertragung sind LTE und 5G.

Datenvolumen
Daten-Flatrates sind mit verschiedenen Inklusivleistungen erhältlich – von 100 MB pro Monat bis hin zu unlimitiertem Übertragungsvolumen. Damit der Tarif zu den eigenen Bedürfnissen passt, sollte die monatlich benötigte Datenmenge realistisch eingeschätzt werden.

Netz-Ausbau
Gerade für mobile Datendienste spielt die Netzverfügbarkeit eine entscheidende Rolle. So sind ländliche Regionen immer noch deutlich schlechter ausgebaut als Ballungsgebiete, so dass Highspeed-Surfen nicht immer möglich ist. Welche Technologien in der eigenen Region verfügbar sind, zeigen die Netzbetreiber auf ihren Internetseiten: telekom.de, vodafone.de, o2online.de

WICHTIGE FACHBEGRIFFE KURZ ERKLÄRT

5G
Die Mobilfunktechnologie der fünften Generation soll in Zukunft Übertragungsraten bis zu 10 Gigabit pro Sekunde (Gbit/s) liefern. Aktuell sind allerdings nur Geschwindigkeiten von einem Gbit/s oder weniger realistisch.

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

LTE
Abkürzung für „Long Term Evolution“ (frei übersetzt: Langzeitentwicklung). Die Mobilfunktechnik der vierten Generation (4G) ermöglicht theoretisch Download-Geschwindigkeiten bis zu einem Gbit/s. In der Praxis sind es meist deutlich weniger.



Ein Computerprogramm steuert den Drucker nach einem 3D-Modell des späteren Hauses. Aussparungen für Fenster, Türen, Kabel und Rohre sind einprogrammiert. So wächst ein Haus gleichmäßig über den gesamten Grundriss von unten nach oben.

Foto: © Viktor Weigandt

Die Freude am Realisieren neuer Ideen

PIONIER: Georgios Staikos' Begeisterungsfähigkeit für Neues war die Initialzündung für den Bau von Deutschlands erstem Haus im 3D-Betondruck.

Wenn man sucht, stolpert man manchmal über etwas.“ So lapidar erzählt Staikos, wie seine Idee entstand, in seinem Münsterländer Heimatort Beckum ein Haus aus Beton zu drucken. Regelmäßig recherchiert Staikos im Internet zu Zukunftstechnologien. „Es ist mein Hobby, technische Visionen zu realisieren.“ Als er auf gedruckte Häuser stieß, ließ ihn „diese verrückte Idee“ nicht los. Sein Handwerksbetrieb, Nico Innenausbau, bietet kein Maurerhandwerk an; 3D-Betondruck industrialisiert den Bau vielmehr. Für Staikos schadet das dem Handwerk aber nicht: „Es gibt Fachkräftemangel bei den Maurern. Der Hausbau mit dem Betondrucker bietet die Chance, diesen zu kompensieren und andere Gewerke in die Folgearbeiten einzubinden. Außerdem könnte die Technik das Maurerhandwerk digital erweitern.“



Foto: © Andreas Beck



Es gibt Fachkräftemangel bei den Maurern. Der Hausbau mit dem Betondrucker bietet die Chance, diesen zu kompensieren und andere Gewerke in die Folgearbeiten einzubinden. Außerdem könnte die Technik das Maurerhandwerk digital erweitern.

GEORGIOS STAIKOS, UNTERNEHMER

Staikos fand nach einigen Recherchen den weltweit tätigen Baudienstleister Peri in Weißenhorn als Anbieter dieser Bautechnologie. Er rief dort an und fragte, warum es in Deutschland bisher kein 3D-Haus gebe. Die Antwort lautete: „Zu viel Bürokratie.“ Staikos bohrte weiter: „Was braucht man für die Umsetzung?“ „Ein Grundstück, einen Bauherrn, eine Genehmigung und einen Bauunternehmer.“ „Ich habe alles, kommen Sie zu uns nach Beckum“, lud der Handwerker den internationalen Konzern ein.

Als das Treffen im Rathaus der Stadt Beckum stattfand, bestanden bereits Kontakte zum Grundstückseigentümer, einem Architekten und dem Zementhersteller HeidelbergCement mit einem Werk im benachbarten Ennigerloh. Mit von der Partie war auch der damalige Bürgermeister, Dr. Karl-Uwe Strothmann. Von der Idee, das erste gedruckte Wohnhaus Deutschlands in Beckum zu bauen, waren alle begeistert. Problematisch war nur, dass es keine Normen für die Baugenehmigungen und die Materialverwendung gab.

Das Vorhaben wurde dem NRW-Bauministerium präsentiert. Dieses stellte zunächst eine Genehmigungszeit von mehreren Jahren in Aussicht. Staikos: „Wir versuchen trotzdem, etwas zustande zu bringen.“ Die Technische Universität München übernahm die Materialprüfung – mit positivem Ergebnis. Nach sechs Monaten war das Vorhaben komplett durchgenehmigt. Die Arbeit konnte starten. Das Bauministerium bewilligte später eine Förderung. NRW-Bauministerin Ina Scharrenbach besuchte die Baustelle zur Überreichung des Bescheids.

Lokale und überregionale Medien begleiteten die Pionierarbeiten mit Interesse: Zunächst legten Handwerker das Fundament und die Bodenplatte für das künftige Mehrfamilienhaus. Dann installierte Peri den Drucker. Er besteht aus einem Gestell mit vier Achsen à 15 Metern, entlang derer ein zwei Zentner schwerer Druckkopf seine Bahnen zieht. Er wird über einen Schlauch ständig mit Beton befüllt und trägt den Beton in zwei Zentimeter dicken Schichten auf. So schafft die Maschine einen Quadratmeter Wand in fünf Minuten. Ein Computerprogramm steuert den Drucker nach einem 3D-Modell des späteren Hauses. Aussparungen für Fenster, Türen, Kabel und Rohre sind einprogrammiert. So wächst ein Haus gleichmäßig über den gesamten Grundriss von unten nach oben.

„Der Rohbau war doppelt so schnell fertig wie bei konventioneller Bauweise. Alles lief reibungslos“, berichtet Staikos. Seitdem sind weitere Bauberufe in dem Gebäude am Werk. Auch sie konnten hier neue Erfahrungen machen. Staikos ist Teamgeist wichtig. Ende Juli soll das Wohnhaus mit drei Stockwerken fertig sein. Es steht dann interessierten Fachleuten und der Öffentlichkeit für eineinhalb Jahre zur Besichtigung offen.

Die Pläne des Ideengebers gehen weiter: Gemeinsam mit drei weiteren Gesellschaftern hat Staikos auf Schloss Crassenstein im Nachbarort Wadersloh das „Innovationszentrum Westfalen“ gegründet. Dieses möchte eine ganze Siedlung auf diese Weise planen und bauen lassen. Der Fokus liegt auf erneuerbaren Energien, ökologischen Baustoffen, effizientem Bauen und Hochtechnologie im Maschinenbau. Erfinder und interessierte Firmen sollen zusammengebracht werden. „Auch ein Handwerker kann etwas Größeres schaffen“, freut sich Staikos und widmet sich als Bauunternehmer vermehrt seinem „Hobby“, neuen Technologien.

Jeder Held braucht einen Partner, auf den er sich verlassen kann.

**PROFI
SERVICE**

Für Handwerk und Gewerbe.

**Der HORNBACH ProfiService.
Mit persönlichem Ansprechpartner
und effizienten Vorteilen für Dich.**

Jetzt mehr erfahren auf hornbach-profi.de

HORNBACH
Es gibt immer was zu tun.

MELDUNGEN

Naturerlebnis

Camping für Newcomer

Der Campingboom 2021 hält an. Viele Campingplätze sind wieder geöffnet. Laut ADAC sind es vor allem Jüngere und Camping-Debütanten, die Spaß an der Übernachtung unter dem Sternenhimmel finden. Doch nicht jeder möchte gleich Wohnmobil oder Campingausrüstung kaufen. Hier erleichtert die Hamburger Campervermietung Vantopia den Einstieg. Unter dem Motto „Indie. Cosy.Easy“ bietet das Unternehmen drei moderne, individuell und mit viel Liebe zum Detail ausgebaute Camper-Modelle an. Zusätzlich hält das Gründerpaar Larissa Peters und Bastian Gambler neben der Hardware noch viele Tipps, Tricks und eine Routenplanung parat. Ausgestattet mit einer behaglichen Wohnlichkeit und Funktionalität kann das Mikroabenteuer beginnen.

vantopia.de

Saisoneroöffnung

Der Matjes ist da



Nicht nur in den Niederlanden ist der Matjes Kult. Aber was genau ist eigentlich ein Matjes? Sicher ist, dass mit dem diesjährigen „Hollandse Nieuwe“ jetzt auch in Deutschland die offizielle Matjessaison begonnen hat. In den Niederlanden gehört der Hering zu dem am meisten gegessenen Fisch. Etwas weniger als die Hälfte der Holländischen Matjes werden durchschnittlich in den Niederlanden (ca. 76 Millionen Heringe) konsumiert. Der größte Anteil der nach niederländischem Rezept verarbeiteten Matjes wird in die Nachbarländer Deutschland (ca. 90 Millionen Heringe) und Belgien (ca. 7,5 Millionen Heringe) exportiert. „Matjes ist ein gekehlter, mild gesalzener, enzymatisch gereifter Hering“, erklärt das Holländische Fischbüro. Und: Er muss „jungfräulich“ sein. Heißt, er darf noch keine Geschlechtsprodukte wie Milch oder Rogen gebildet haben. Das Wort „Matjes“ stammt vom holländischen Begriff „Maagdenharing“, was frei übersetzt „Jungfrauenhering“ bedeutet. Die Bezeichnung „Neuer“ Holländischer Matjes darf nur für den jungen Hering verwendet werden, der zwischen dem 1. Mai des laufenden Kalenderjahres gefangen und vom offiziellen Start der Saison (16.06.2021) bis zum 30. September desselben Jahres dann verkauft werden darf.

Studie

Wohin reisen die Deutschen 2021?

Die Infektionszahlen sinken, der Inzidenzwert bleibt niedrig. Dafür steigt die Hoffnung auf einen Sommerurlaub. In einer aktuellen Umfrage von Playmobil ermittelte die Forsa einen klaren Trend: Holiday Made in Germany! Über die Hälfte (54 Prozent) der befragten Familien (rund 1.000 Teilnehmer), die in diesem Sommer Urlaub planen, haben vor, im eigenen Land zu bleiben. 40 Prozent können sich vorstellen, die Ferien in einem der europäischen Nachbarländer zu verbringen. Fernreisen spielen kaum eine Rolle. Am Urlaubsziel wünschen sich Eltern vor allem abwechslungsreiche Angebote für gemeinsame Unternehmungen mit ihren Kindern. Strand und Meer liegen dabei ganz vorne bei den Erwartungen. Familien, die nicht verreisen, wollen Freizeitangebote vor Ort nutzen oder Tagesausflüge machen. Außerdem spielt der eigene Garten eine große Rolle.

WUSSTEN SIE, ...

dass seit dem Jahr 2000 der Bikini populärer als ein Badeanzug ist? Am meisten wird der Bikini in Blau gekauft. Schwarz steht auf Platz zwei. Gelbe Bikinis stehen an letzter Stelle. Von allen Prints sind Blumenmuster besonders beliebt. Mit einem Fio Dental ist in Brasilien eigentlich die Zahnseide gemeint. Im Volksmund dagegen werden damit die String-Bikinis bezeichnet. Die Auswahl ist groß. So gibt es den High Waist Bikini, den High Neck Bikini, den Triangelbekini, den Push-up-Bikini, den Fringe Bikini, den Halterbikini, dem Bandeau-Bikini, den Tankini oder Monokini. Bei so vielen Modellen sollte doch für jede Frau, die Spaß daran hat, einen Bikini zu tragen, auf jeden Fall etwas dabei sein.



Zwölf von sechzehn entworfenen Bikinis von Louis Réard sind im Besitz des Museums.

Vom schweren Badehemd zum Fio Dental

MODEWELT: Am 5. Juli findet der Tag des Bikinis statt. Wie Frauen sich in über einhundert Jahren für eine bequeme Bademode freischwimmen mussten und warum der Bikini Bikini heißt, das erzählt jetzt das erste Bikinimuseum Deutschlands.



Bis zur figurbetonten Bademode war es für die Frauenwelt ein beschwerlicher Weg. Ab den 60er Jahren konnten Badenixen endlich aufatmen.

Is zum Itsy Bitsy Teenie Weenie Honolulustrandbikini in den 60er Jahren war es ein langer und gefährlicher Weg für die Frauenwelt, wollte sie einfach wie die Männer an warmen Sommertagen ein kühlendes Bad in bequemer Badekleidung genießen. Das BikiniARTMuseum in Bad Rappenau erinnert mit rund 1.200 Exponaten an die Geschichte des knappen Zweiteilers. Highlights sind die Stoffstückchen weltberühmter Stars wie Marilyn Monroe, Brigitte Bardot, Elke Sommer und Scarlett Johansson. Ebenso zwölf der sechzehn Modelle des Bikini-Erfinders Louis Réard. Im Mittelpunkt jedoch steht die Entstehungsgeschichte der Badekultur. Eine Geschichte über Verhaftungen, Skandale und die schrittweise Befreiung der Frau aus einer einengenden und schweren Bademode.

Vom Badehemd zum Fio Dental

Die ersten Badestuben entstanden im Mittelalter. Zunächst als Körperreinigung gedacht, entwickelten sich die Reinigungsrituale zu feucht-fröhlichen Partys. Es wurde gegessen, getrunken und musiziert. Waren

Mann und Frau nicht sowieso nackt, trugen sie ein mit Schnüren befestigtes Tuch, das so gerade das Notwendigste bedeckt. Pest, Cholera und Syphilis beendeten das bunte Treiben. Bis ins 18. Jahrhundert standen Teilwaschungen auf dem Programm. Unangenehme Gerüche übertünchte der Adel mit Puder und Parfüm. Das einfache Volk ging nach Geschlechtern getrennt zum Waschen in Seen und Flüsse. Man trug schlichte Badehemden, die Knöchel und Handgelenke bedeckten.

In der Zeit der Aufklärung entdeckten dann die Ärzte die Wirkweise von Gesundheit, Hygiene und Waschen. Das Wasser verlor seinen Schrecken. Erste Seebäder wurden in England geöffnet. Durften die Männer die heilende Wirkung des Wassers nackt genießen, trugen Frauen lange Flanellhemden. Darin eingenäht: schwere Gewichte, damit der Stoff nicht an die Wasseroberfläche gelangen konnte. Im 19. Jahrhundert setzte sich das Kuren durch. Vermuteten Mediziner damit eine gesundheitsbewusste Qualität im wildbewegten Salzwasser, kostete dieses Badevergnügen so

manch einer Frau sogar das Leben. Aus sittlichen Motiven heraus mussten sie in einem mehrteiligen Kostüm aus Wolle, Leinen oder Seide ins Wasser gehen. Es bestand aus Haube, Hut, langärmeliger Bluse, Korsett, einer über den Knöcheln geschnürten Hose sowie aus Strümpfen und Schuhen. Bewegungseinschränkungen und das Gewicht zogen die Frauen unter Wasser.

Ein erstes Aufatmen für Badenixen fand Ende des 19. Jahrhunderts statt. Ärmel und Hosenbeine wurden kürzer. Matrosenkragen und Ankermotive waren ab 1880 angesagt. In dieser Zeit erlangte der Schwimmsport unter Männern immer mehr Anhänger. Anfangs ein Tabu, durften sich so langsam auch Frauen im sportlichen Schwimmbewerb messen. Aus sittlich-moralischen Gründen aber nur dann, wenn sie sich dafür mit mehreren Stoffschichten bedeckten. „Als die australische Schwimmsportlerin Annette Kellerman 1907 in einem selbst entworfenen kurzen Badeanzug an einem Strand in Boston trainierte, wurde sie kurzerhand von einem Polizisten verhaftet“, erzählt Marco Preißer von der stark eingeschränk-



Als die australische Schwimmsportlerin Annette Kellerman 1907 in einem selbst entworfenen kurzen Badeanzug an einem Strand in Boston trainierte, wurde sie kurzerhand von einem Polizisten verhaftet.

MARCO PREISSER, MUSEUMSDIREKTOR

ten Wasserwelt der Wettschwimmerinnen. Erste Luft zum Atmen bekamen die Frauen in den 20ern. Endlich war das Baden von Mann und Frau in einem Gewässer wieder gestattet. Getragen wurden leichte Baumwolljerseys. In der 50er kommt das Sonnenbaden in Mode. Die gesunde Bräune ersetzt die vornehme Blässe. Erste Zweiteiler kamen auf den Markt. Bis dato aber war der Bauchnabel komplett überdeckt.

Es war der 5. Juli 1946. Wenige Tage zuvor führte die USA im Bikini-Atoll verheerende Atombomben-Tests durch. An diesem Tag stellte der französische Auto- und Bademodedesigner Louis Réard bei einer Miss-Wahl im Pariser Schwimmbad Molitor den kleinsten Zweiteiler der Welt vor. Symbolisch und als Provokation an die Gesellschaft gedacht, assoziierte er die Vorstellung des Bikinis mit der Sprengkraft der Atomversuche. Eine Denkweise, die heute eher Unverständnis hervorruft. Doch der Designer sollte damit recht behalten. „Der Bikini schlug ein wie eine Bombe“, sagt Marco Preißer. Die Nachricht von dem bauchnabelfreien Kleidungsstück ging wie ein Lauffeuer um die Welt. Es war die Nackttänzerin Micheline Bernardini aus dem Casino de Paris, die bereit war, dieses skandalöse Stück von Nichts der Welt vorzustellen.

Der Bikini war an vielen Badeorten der Welt verboten. 1953 trug erstmals Brigitte Bardot den Bikini während des Filmfestivals in Cannes. 1962, als Ursula Andress als Bondgirl im Film „James Bond 007 jagt Dr. No“ einen Bikini trug, war der Zweiteiler für immer gesellschaftsfähig. Immer mehr Frauen wollten Haut und Rundungen zeigen. Vom High Waist Bikini bis zum Fio Dental, dem String-Bikini, ist alles erlaubt. Doch Klischees sind geblieben. Noch immer müssen Frauen unter den Beschränkungen einer Bademode auf der ganzen Welt leiden. Das BikiniARTMuseum hat sich auf die Fahnen geschrieben dabei zu helfen, die noch immer bestehenden Einschränkungen abzubauen. Mit der Bademodengeschichten möchten die Macher Frauen jedes Alters, jeder Figur oder Herkunft, Einschränkungen oder Behinderungen bestärken, sich von konventionellen Schönheitsidealen ein Stück weit zu trennen. „Frau ist am schönsten, wenn sie sich wohlfühlt und mit sich zufrieden ist“, betont Marco Preißer, dass Schönheit grenzenlos ist.

KLE

Handwerk in Rheinhessen

Freitag, 18. Juni 2021

INFOS & SERVICE ONLINE UNTER WWW.HWK.DE

Nr. 10



KURSANGEBOTE

Lehrgänge in Mainz:
Ausbildereignung nach AEVO
Vollzeitkurs:
ab 05.07.2021

AUK-Prüfungslehrgang für
Wiederholungsschulungen
ab 21.06.2021

Geprüfte/r Betriebswirt/in (HwO)
ab 11.10.2021

Fachmann/-frau für kaufmännische
Betriebsführung (Teilzeitkurs)
ab 27.09.2021

AU-Schulung
ab 11.09.2021

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

Kontakt:

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

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

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

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

IT- und Technologieberater:
Jürgen Schüller, 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

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 Hartmann, Tel.: 06131/ 99 92 273,
E-Mail: t.hartmann@hwk.de

Internet
hwk.de
handwerkskram.de

REDAKTION

Handwerkskammer Rheinhessen
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



Großes Interesse der Medien bei der Eröffnung des „MAKERSPACE Handwerk“ im „lulu“ in Mainz

Berufsorientierung zurück in der Innenstadt

MAKERSPACE: Handwerkskammer eröffnet neues Angebot im „lulu“ in Mainz

VON HEIKO BECKERT

Die Corona-Pandemie hat die Suche nach Auszubildenden für viele Betriebe spürbar erschwert. Unter anderem deshalb setzt die Handwerkskammer Rheinhessen auf die digitale Initiative „#machdeinhandwerk“ in sozialen Medien wie Instagram, YouTube und Facebook. Doch nur Virtualität ist ein bisschen wenig, findet Kammerpräsident Hans-Jörg Frieze. „Handwerk lebt vom Anfassen“, betonte er bei der Vorstellung eines neuen Projekts mitten in der Mainzer Innenstadt.

Seit Ende Mai hat der „MAKERSPACE #machdeinhandwerk“ im zweiten Stock des ehemaligen Karstadt-Hauses an der Ludwigsstraße geöffnet. An sieben Stationen auf 450 Quadratmetern können Jugendliche und andere Interessierte in verschiedene Gewerke hineinschnuppern. Gefördert wird das Projekt vom rheinland-pfälzischen Wirtschaftsministerium mit gut 90.000 Euro und der Boulevard Lu GmbH, dem Besitzer des früheren Kaufhauses. Die GmbH stelle rund die Hälfte des zweiten Stocks der Handwerkskammer deutlich unter Marktpreis zur Verfügung, berichtete Hauptgeschäftsführerin Anja Obermann. Bis zum 30. April 2022 soll der MAKERSPACE im „lulu“, so heißt das alte Kaufhaus mittlerweile, geöffnet sein.

Diese Aktion könnte Schule machen, glaubt die neue Landeswirtschaftsministerin Daniela Schmitt. „In der Pandemie hat sich vieles verändert“, da seien Initiativen wie die der Handwerkskammer notwendig, sagt Schmitt. Das Handwerk in der Innenstadt zu holen, helfe nicht nur jungen Menschen bei der Berufsorientierung und Betrieben bei der Suche nach Auszubildenden, sondern belebe auch das Zentrum der Stadt Mainz. „Wir müssen hier kreativ denken“, forderte die Ministerin. In der Gutenbergstadt sei das „gut gelungen“. Auch deshalb fördere ihr Haus das Projekt mit einer vergleichsweise großen Summe.

Einblicke in sieben Handwerksbereiche

Doch was erwartet die Besucher des „MAKERSPACE #machdeinhandwerk“? Gleich am Eingang befindet sich ein Friseurstuhl mit mehreren Kunststoffköpfen, die ganz verschiedene Frisuren haben – von der quatschbunten Punkfrisur bis zum braven Pony. Daneben befindet sich eine Station für Orthopädietechnik mit Korsetts und einem historischen Rollstuhl aus der Zeit „vor 1938“, wie ein Schild erklärt. Dane-

ben in der Ecke schließlich eine Kühltheke wie sie in Konditoreien oder Fleischereien genutzt wird. Wände tapezieren und streichen ist gegenüber möglich. Und wer das Prinzip des Schlussteins kennenlernen will, für den stehen zwei etwa 40 Zentimeter große Holzmodelle von Rundbögen zur Verfügung. Elektrotechnik und Metallhandwerk haben ebenfalls eigene Anlaufpunkte samt Werkbänken. Damit niemand die Orientierung verlieren muss, baumeln von der Decke rote Hinweisschilder.

Ausbildung im Traumberuf

Kurzentschlossene können sich noch vor Ort für eine Ausbildungsstelle per iPad bewerben: „In drei Minuten zu Praktikum & Ausbildung im Traumberuf“, verspricht ein Schriftzug an einem Pfeiler. Wer wissen will, wie so eine Bewerbung konkret aussehen soll, kann bei den anwesenden Vertretern der Handwerkskammer nachfragen. Mindestens ein Mitarbeiter wird immer auf der Aktionsfläche sein. Hat sich eine Gruppe – etwa eine Schulklasse – angemeldet, wird das betreuende Personal entsprechend aufgestockt. Hygienestandards würden angesichts des Pandemiegeschehens selbstverständlich beachtet, stellte Obermann klar. Konkret heißt das, dass die

Regeln für Schulen gelten, wenn Klassen zu Besuch sind, ansonsten greifen die aktuell geltenden Regeln für den Einzelhandel.

Doch reicht das Angebot der sieben Stationen für ein ganzes Jahr? Diese Frage haben sich die Verantwortlichen offensichtlich auch gestellt. „Während der Laufzeit des Projekts werden wir die Angebote immer wieder anpassen“, verspricht Frieze. Dazu gehören Workshops zu einzelnen Berufen, zudem sollen Handwerker von ihren Erfahrungen berichten. Nicht zuletzt möchte die Handwerkskammer mit anderen Shops kooperieren, die das alte Kaufhaus bis zur Modernisierung beleben sollen. Unter anderem gibt es einen Friseursalon, der im selben Stockwerk wie der MAKERSPACE seinen Sitz hat. Gespräche mit der Inhaberin hat es bereits gegeben.

KONTAKT

Für Einzelbesucher ist der MAKERSPACE von **Montag bis Samstag zwischen 10 bis 19 Uhr** geöffnet. Schulklassen können sich telefonisch bei der Handwerkskammer Rheinhessen anmelden.
Tel.: 06131/ 9992 369



Daniela Schmitt, Hans-Jörg Frieze und Anja Obermann (v.r.n.l.) eröffnen das neue Berufsorientierungsangebot MAKERSPACE im „lulu“ in der Mainzer Innenstadt

MELDUNGEN

Bekanntmachung Vollversammlung der Handwerkskammer Rheinhessen

Gemäß §11 Absatz 2 der Satzung laden wir ein zur **155. Vollversammlung der Handwerkskammer Rheinhessen** am Montag, 5. Juli 2021 um 15 Uhr. Vor dem Hintergrund der Corona-Pandemie wird die 155. Vollversammlung in Form einer Videokonferenz durchgeführt.

Mainz, den 09. Juni 2021

Handwerkskammer Rheinhessen

Hans-Jörg Frieze **Anja Obermann**
Präsident Hauptgeschäftsführerin

Die vollständige Tagesordnung der 155. Vollversammlung der Handwerkskammer Rheinhessen wird in der kommenden Ausgabe des Deutschen Handwerksblatts veröffentlicht. Wer Interesse an der Teilnahme als Zuschauer hat, kann sich unter info@hwk.de melden und erhält dann die Zugangsdaten.

Bekanntmachung Sachverständige legen Amt nieder

Folgende öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständigen haben in 2021 ihr Amt niedergelegt:

Hans A. Becker aus Undenheim, öffentlich bestellt und vereidigt seit dem 19.12.1984 für das Elektrohandwerk (Teilgebiet Fernmeldeanlagenelektronik). Herrn Beckers Vereidigung ist zum 04.03.2021 abgelaufen. Er wünscht keine Weiterbestellung.

Rudi Glückert aus Nieder Olm, öffentlich bestellt und vereidigt seit dem 17.12.1990 für das Elektrohandwerk (Teilgebiet Fernmeldeanlagenelektronik). Herrn Glückerts Vereidigung ist zum 22.04.2021 abgelaufen. Herr Glückert wünscht keine Weiterbestellung.

Die Handwerkskammer Rheinhessen bedankt sich bei Hans Becker und Rudi Glückert für das langjährige Engagement und wünscht ihnen alles Gute auf dem weiteren Lebensweg.

Materialengpässe: Kammer appelliert an Kommunen

Die seit Herbst 2020 anhaltenden Materialengpässe und Preissteigerungen machen dem Handwerk zu schaffen. Längst ist nicht mehr nur das Bauholz betroffen. Auch bei Metallen, Sand und Gips, Dämmstoffen, Farben, Elektrobauteilen und anderen Materialien gibt es Engpässe und Preissteigerungen, wie die Handwerkskammer Rheinhessen in einem Schreiben an die Landräte, Oberbürgermeister und Verbandsbürgermeister der Region betont. Angebote seien für die Betriebe unter diesen Umständen nicht mehr verlässlich planbar. Problematisch ist, dass Handwerksbetriebe bei öffentlichen Ausschreibungen selbst keine zeitliche Preisbindung oder Gleitklauseln vorgeben können – sie sind an die Regelungen der Vergabe gebunden. „Die Öffentliche Hand kann allerdings von sich aus aktiv werden und sogenannte Gleitklauseln einbauen“, erinnert die Kammer. Des Weiteren bittet die Kammer die Kommunen darum, bei neuen Vergaben auf Vertragsstrafen zu verzichten und bei laufenden Verfahren entsprechend nachzuarbeiten. Laufende Verträge müssten grundsätzlich erfüllt werden, so die Kammer. In begründeten Fällen könne aber eine „Störung der Geschäftsgrundlage“ vorliegen, die unter Umständen eine Verlängerung von Fristen rechtfertige.

AS



Härtefallhilfen für Betriebe, die durchs Raster gefallen sind

Unternehmen, die in ihrer Existenz bedroht sind, und die von den bestehenden Hilfsprogrammen von Bund, Land und Kommunen nicht erfasst sind, können seit Anfang Juni Anträge auf Härtefallhilfen von Bund und Ländern stellen, wie Daniela Schmitt, Ministerin für Wirtschaft, Verkehr, Landwirtschaft und Weinbau, bekannt gab.

„Wir möchten mit diesem Programm die Zukunft von Unternehmen sichern, die bei den bestehenden Hilfen durchs Raster fallen, obgleich sie hart von den Folgen der Pandemie getroffen sind. Wir werden die einzelnen Fälle genau ansehen, bewerten und prüfen“, so Wirtschaftsministerin Schmitt.

Anträge auf Härtefallhilfe können alle Unternehmen stellen, die durch die Folgen der Corona-Pandemie absehbar in ihrer wirtschaftlichen Existenz bedroht sind und bei denen die bestehenden Hilfsangebote nicht oder nicht vollständig greifen. Die Anträge müssen wie die Überbrückungshilfe über prüfende Dritte eingereicht werden. Erstattet werden Fixkosten mit einem Zuschuss (Billigkeitsleistung) zwischen 2.000 und 100.000 Euro.

Die Hilfen berücksichtigen die Monate November 2020 bis Juni 2021 und können in diesem Förderzeitraum für jeden Monat beantragt werden, in dem aufgrund einer Härtefallkonstellation keine Antragstellung für Überbrückungshilfe und/oder November- und Dezemberhilfe möglich ist oder war.

Nähere Informationen zu den Härtefallhilfen von Bund und Ländern sowie die Antragsvoraussetzungen sind im Internet unter haerterfallhilfen.de/rheinland-pfalz zu finden.

LANDESREDAKTION

Anja Obermann

Dagobertstraße 2
55116 Mainz

Andreas Schröder

Tel: 0179 / 90 450 25

E-Mail: schroeder@handwerksblatt.de

Vergessenes Großprojekt zwischen Saarbrücken und Köln

INFRASTRUKTUR: Handwerkskammer Trier mahnt, den A1-Lückenschluss nicht aus den Augen zu verlieren

VON ANDREAS SCHRÖDER

Wenn man über die großen, zukunftssträchtigen Verkehrsprojekte im Land spricht, dominiert in den vergangenen Jahren meist die vom Handwerk sehnlich erhoffte Mittelrheinbrücke die Diskussion. Es gibt im nördlichen Rheinland-Pfalz aber noch ein weiteres verkehrspolitisches Großprojekt, das zwar seit Jahrzehnten in der Pipeline steckt, das aber doch immer wieder in Vergessenheit zu geraten scheint. Zwischen Kelberg in Rheinland-Pfalz und Blankenheim in Nordrhein-Westfalen klappt eine 25 Kilometer lange Lücke in der Bundesautobahn 1 (A1), die nicht nur dem Transitverkehr von der Ostsee nach Frankreich zu schaffen macht, sondern die auch das regionale Handwerk lähmt und die Betriebe Geld und Zeit kostet.

„Ohne leistungsfähige und moderne Infrastruktur kann das Handwerk nicht erfolgreich arbeiten. Gerade im eher ländlich geprägten Rheinland-Pfalz trägt die Straße die Hauptlast des Verkehrs. Mit der unterbrochenen A1 besteht schon viel zu lange eine gravierende Lücke, die endlich zügig geschlossen werden muss. Dafür brauchen wir jetzt einen gleichermaßen konkreten wie transparenten Zeitplan“, fordert Dr. Matthias Schwalbach, Geschäftsführer und Chef-Volkswirt bei der Handwerkskammer Trier. Schwalbach macht aus seinem Frust keinen Hehl. „Seit Jahren, im Grunde seit Jahrzehnten, bohren wir dicke Bretter für den Lückenschluss. Im Interesse unserer Betriebe machen wir uns bei jedem passenden Anlass dafür stark. In jedem Strategiepapier, in den Medien immer wieder und vor allem in unseren Gesprächen mit der Landesregierung treiben wir das Projekt voran.“ Der Lückenschluss in der Eifel hätte aus Sicht der Handwerkskammer viele Vorteile: Die Menschen wären überregional mobiler, der Gütertausch würde „runder laufen“ und mehr Unternehmen würden sich entlang der neuen Strecke niederlassen, hofft man.

Um die Lücke zu schließen, baue es den gemeinsamen Willen der Landesregierungen in Mainz und Düsseldorf. Aber ob der tatsächlich vorhanden ist, darf nach all den Jahren getrost hinterfragt werden. „Wenn die Regierungen von Nordrhein-Westfalen und Rheinland-Pfalz aufgrund unterschiedlicher politischer Einstellungen an gegenüberliegenden Strängen ziehen, so ist das eher ein Tauziehen. Politische Unstimmigkeiten, auch innerhalb von Landes-



Oben: Auf der Internetseite a1-lueckenschluss.de des Landesbetriebs Mobilität kann man die geplante Strecke virtuell nachfahren. Unten: Insgesamt 43 Brückenbauwerke wie die Talbrücke Nohner Bach Nord (3D-Modell) wären für den Lückenschluss notwendig

regierungen, sind nicht hilfreich, um das Projekt erfolgreich auf den Weg zu bringen und abzuschließen“, so Schwalbach.

Wie auch die Mittelrheinbrücke könnte der A1-Lückenschluss dem Handwerk in der Region neue Märkte eröffnen. Für ein Handwerksunternehmen aus Wittlich sei ein Auftrag in Köln derzeit wenig interessant, nennt Schwalbach ein Beispiel. Wer derzeit von Kelberg nach Blankenheim über Landes- und Bundesstraßen unterwegs ist, benötigt je nach Verkehrslage 40 bis 50 Minuten Fahrtzeit für den Abschnitt. Ein

Handwerker aus Rheinland-Pfalz könnte mit dem Lückenschluss am Tag zirka 45 Minuten Fahrtzeit einsparen, wenn er seine Mitarbeiter ins Rheinland entsendet, glaubt Schwalbach. In der Woche wären das fast vier Stunden. Die Umsetzung des Projekts würde also nicht nur dem Baugewerbe neue Perspektiven erschließen. „Auch für andere Handwerksbetriebe wären Geschäfte im Raum Köln/Bonn aufgrund kürzerer Wege erstmals attraktiv. Etwa für das Lebensmittelhandwerk, größere Fleischereien und Bäckereien oder auch für Kunsthandwer-

ker, die ihre Produkte auf überregionalen Märkten verkaufen wollen.“

Mit Blick auf den Umweltaspekt – die Trasse würde insgesamt sechs Schutzgebiete betreffen – erinnert Matthias Schwalbach daran, dass die Strecke auch heute bereits über Landes- und Bundesstraßen und durch Ortschaften befahren wird. Das führe zu Verkehrslärm und erhöhten Abgaswerten in den betroffenen Ortschaften. „Dieser Durchgangsverkehr schränkt die Lebensqualität der Bewohner stark ein“, so Schwalbach.

KOLUMNE: Schlaganfall-Risiko senken

IKK Südwest macht auf wichtige Vorsorge aufmerksam – auch digital

Vorhofflimmern ist eine Herzrhythmusstörung, die das Schlaganfall-Risiko deutlich erhöht, jedoch häufig unentdeckt bleibt. Laut der Stiftung Deutsche Schlaganfall-Hilfe ist jeder fünfte Schlaganfall auf Vorhofflimmern zurückzuführen. Dafür gibt es nun ein digitales Screening via Smartphone. Ein einfaches Tool, das man auch im hektischen Alltag und unterwegs nutzen kann, findet Rainer Lunk, Verwaltungsratsvorsitzender der IKK Südwest, in seiner Kolumne. Versicherte können unter bestimmten Voraussetzungen das Programm „RhythmusLeben“ kostenfrei nutzen, um mithilfe der App Preventicus Heartbeats den eigenen Herzschlag regelmäßig zu messen und Vorhofflimmern frühzeitig zu erkennen. Aber auch weitere Risikofaktoren neben dieser Herzrhythmusstörung können mit einer entsprechenden Vorsorge eingedämmt werden. Denn Vorbeugen ist besser als behandeln.

Das Tückische am Vorhofflimmern: Ein unregelmäßiger Puls oder Herzstolpern

tritt oftmals nur gelegentlich auf und ist deshalb meist schwer nachweisbar. Jährlich kommt es in Deutschland zu über 200.000 Schlaganfällen. Diese sind oft lebensbedrohlich und gehen mit schwerwiegenden gesundheitlichen Folgen für die Betroffenen einher. Das Screening des Herzrhythmus mit der Preventicus-App bietet unseren Versicherten daher eine zusätzliche Möglichkeit zur Schlaganfall-Vorsorge. Auch wenn der Facharzt nicht in der Nähe sein sollte, bekommen sie mithilfe dieses digitalen Medizinproduktes und einem Telekardiologen eine optimale Betreuung.

Versicherte ab 65 Jahren oder ab 55 Jahren mit bestimmten Grunderkrankungen können das innovative Versorgungsangebot zur Erkennung von Vorhofflimmern nutzen. Betroffene erhalten von der IKK Südwest einen Zugangscode, mit dem sie sich kostenfrei registrieren und auch ihre Vorerkrankungen direkt in die App integrieren können. Die Messung des Herzschlags dauert jeweils eine Minute und kann von

zu Hause oder unterwegs durchgeführt werden. Preventicus Heartbeats misst die Pulswellen, die mit jedem Herzschlag durch den Körper fließen und übersetzt sie mit Hilfe von Algorithmen in die Analyse des Herzrhythmus. Das funktioniert ganz einfach mit dem Finger auf der Kameralinse des Smartphones.

Weiterführende Behandlung bei auffälligen Messergebnissen

Die in der App gespeicherten Messergebnisse werden kontinuierlich von Fachkräften geprüft und ausgewertet. Gerät der Herzschlag auffällig oft aus dem Takt, bekommen Anwender eine Mitteilung. Zur weiterführenden Diagnose können sie einen Termin bei einem teilnehmenden Kardiologen in der Nähe oder alternativ bei einem Telekardiologen vereinbaren. Für die weiterführende Behandlung ist eine Überprüfung des Herzrhythmus mithilfe eines kabellosen EKG-Systems vorgesehen, welches vollkommen unabhängig vom Wohnort des Versicherten per Post zuge-



Rainer Lunk

schickt und eigenständig angelegt werden kann.

Zu den Hauptrisikofaktoren für Schlaganfälle gehören neben dem Vorhofflimmern auch Bewegungsmangel, Stress,

Übergewicht, Diabetes oder Bluthochdruck. Häufig sind Schlaganfälle vermeidbar – mit einem gesunden Lebensstil sowie der richtigen Vorsorge. Diese digitale Gesundheitsanwendung ist auch eine wichtige Ergänzung zu den Gesundheits-Check-Ups und Vorsorgeuntersuchungen beim Arzt, die unbedingt regelmäßig wahrgenommen werden sollten. Rechtzeitig entdeckt, sind viele Erkrankungen noch gut behandelbar. Auch in Sachen Bewegung, Ernährung und Stressbewältigung berät die IKK Südwest.

Die IKK Südwest

Aktuell betreut die IKK Südwest mehr als 630.000 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 0800/0 119 119** oder unter **www.ikk-suedwest.de** zu erreichen.

Digitale Völkerverständigung im Zeichen des Handwerks

ZUSAMMENARBEIT: EURwanda Handcraft Foundation entwickelt Internetplattform, um bei jungen Menschen in Ruanda und in Deutschland für das Handwerk zu werben – digitales Berufsorientierungsangebot soll auch dem gegenseitigen Kennenlernen dienen

VON ANDREAS SCHRÖDER

Es hätte so schön werden können: 121 junge Handwerkerinnen und Handwerker hätten Anfang des Jahres nach Ruanda fliegen sollen, um im Rahmen des Projekts „Rwanda 2021“ den Grundstein für ein „Junior Talent House of Handcraft“, eine Art Berufsorientierungszentrum, zu legen. Das vom EURwanda Handcraft Foundation e.V. initiierte Projekt hatte zum einen das Ziel, für das Handwerk in dem ostafrikanischen Land zu werben, zum anderen wollte man jungen Menschen aus Ruanda, Deutschland und ganz Europa die Gelegenheit geben, sich zu begegnen und voneinander zu lernen. Norbert de Wolf, 1. Vorsitzender der EURwanda Handcraft Foundation, die ihre Wurzeln im rheinland-pfälzischen Handwerk hat, durfte sich schnell über namhafte Mitstreiter freuen. Hans-Jörg Friese, Präsident der Handwerkskammer Rheinhessen, hatte sich für die Reise angemeldet und Hans Peter Wollseifer, Präsident des Zentralverbands des Deutschen Handwerks (ZDH), stellte sich als Schirmherr für „Rwanda 2021“ zur Verfügung. Die Botschafter des Handwerks blieben von den Auswirkungen der Corona-Pandemie nicht verschont: Die Reise musste bereits im Juni 2020 abgesagt werden. Doch de Wolf, der Ruanda seit 2013 regelmäßig mit jungen Handwerkerinnen und Handwerkern besucht und versucht, Brücken zu schlagen, lässt sich nicht entmutigen. Anfang kommenden Jahres wollen er und seine Mitstreiter darüber entscheiden, wann man die nächste Reise in Angriff nehmen möchte. In der Zwischenzeit ist die EURwanda Handcraft Foundation dabei, ein digitales Projekt auf die Beine zu stellen.

Digitaler Campus

Der DigiHandcraftCampus4You soll voraussichtlich im September oder Oktober online gehen. Die Internetseite richtet sich wiederum an junge Menschen in Ruanda, Deutschland und Europa und wird auf Kinyarwanda (der Amtssprache Ruandas), Deutsch und Englisch über die Ausbildung in insgesamt neun Handwerksberufen informieren. Auch das „Junior Talent House of Handcraft“ wird es auf der Internetplattform in digitaler Form geben. Als virtuelles Assessment-Center soll es jungen Menschen dabei helfen, den richtigen Handwerksberuf für sich zu finden. Ein klassisches Internetforum, der sogenannte „Think Tank“, soll den Austausch zwischen den jungen Menschen in Ruanda und Europa ermöglichen.



Wir werden weiter an unserem Ziel arbeiten, ruandische, deutsche und europäische junge Handwerkerinnen und Handwerker zu vernetzen und zu unterstützen.

NORBERT DE WOLF, ERSTER VORSITZENDER EURWANDA HANDCRAFT FOUNDATION



Foto und Grafik: EURwanda Handcraft Foundation

Oben: Erster Entwurf – Der DigiHandcraftCampus4You nimmt langsam Form an. Unten links und rechts: Norbert de Wolf und das Team der EURwanda Handcraft Foundation e.V. hoffen, bald wieder mit jungen Handwerkerinnen und Handwerkern nach Ruanda fliegen zu können.



Den DigiHandcraftCampus4You soll es sowohl in einer klassischen Web-Version als auch in einer Version für Mobilgeräte geben, um das Angebot für möglichst viele Jugendliche in Ruanda erreichbar zu machen. Das ist nicht ganz einfach, weil längst nicht jeder in dem afrikanischen Land über einen eigenen Internetanschluss, ein Notebook oder ein Smartphone verfügt. Daher arbeiten de Wolf und seine Mitstreiter mit dem Förderverein IT Ruanda e.V. und dem Rwanda Telecenter Network zusammen, das im ganzen Land 2.500 Internetzugänge betreibt.

Auch die Sponsoren von „Rwanda 2021“, darunter die handwerksnahe Signal Iduna Gruppe und die Innungskrankenkasse IKK Südwest, sind dem Projekt in seiner neuen Form treu geblieben. „Seit 2018 unterstützen und begleiten wir sehr eng die Arbeit der EURwanda Handcraft Foundation, da der Verein überzeugend und mit großer Leidenschaft einen wesentlichen Baustein der Entwicklungshilfe in Ruanda umsetzt: nachhaltige, langfristige Hilfe zur Selbsthilfe“, erklärt Dayane Kemmer Marquart, Nachhaltigkeitsbeauftragte der Signal Iduna. Das

neue digitale Konzept werde vielen jungen Menschen vor Ort neue Zukunftsperspektiven im Handwerksbereich geben. „Als Innungskrankenkasse sind wir seit unserer Gründung mit dem Handwerk verbunden und freuen uns in dieser herausfordernden Zeit während der Pandemie ganz besonders über kreative Lösungen zum Wissenstransfer“, betont Daniel Volksheimer, Regionaldirektor der IKK Südwest. „Deshalb unterstützen wir die EURwanda Handcraft Foundation e.V. dabei, ruandische und deutsche junge Handwerkerinnen und Handwerker auf

digitalem Weg zusammenzubringen.“ De Wolf betont, dass die Internetseite auch nach ihrem Start in der zweiten Jahreshälfte und nach der Corona-Pandemie ständig weiterentwickelt werden soll. Derzeit, so de Wolf, sei man noch fleißig dabei, Inhalte über die Handwerksberufe zusammenzustellen. Handwerker aus den Bereichen Dachdecker, Elektriker, Fliesenleger, Maler, Maurer, SHK und Schreiner/Tischler, die das Projekt mit ihrem Fachwissen unterstützen möchten, seien daher herzlich willkommen.

rwanda2021.org

Aushangpflicht nicht vergessen!

Die aktuelle Fassung gibt es auf vh-buchshop.de

Folgende Gesetze wurden geändert:

- Arbeitszeitgesetz
- Mindestlohnanpassungsverordnung
- Arbeitsschutzgesetz
- Jugendarbeitsschutzgesetz
- Bundeselterngeld- und Elternzeitgesetz

Aushangpflichtige und andere wichtige Gesetze für Handwerk und Gewerbe
Stand: 1. Januar 2021
152 Seiten, DIN A5, Broschüre
Aushangbereit durch Lochung
ISBN 978-3-86950-507-7

11,80 € zzgl. Versandkosten
Bestellungen und weitere Informationen unter:
0211/390 98-27 oder vh-buchshop.de/aushang
Irrtümer/Preisänderungen vorbehalten

Aktualisierte Auflage 2021

©Seventyfour - stock.adobe.com

Franchise als Gründungskonzept

Unter dem Dach bekannter Marken

Neben der Betriebsübernahme oder der klassischen Neugründung nach Erwerb einer Meister- oder Gesellenqualifikation stellt auch die Gründung als Franchisenehmer eine Möglichkeit dar, sich mit dem eigenen Betrieb selbstständig zu machen. Dabei handelt es sich um ein auf Partnerschaft basierendes Vertriebssystem, bei dem Neuunternehmer ein etabliertes Geschäftskonzept gegen eine Gebühr nutzen dürfen.

Grundlage einer solchen Franchise-Partnerschaft ist ein Vertrag zwischen Franchisegeber und Franchisenehmer. Darin räumt der Franchisegeber dem Franchisenehmer das Recht ein, sein entwickeltes Geschäftskonzept nutzen zu dürfen. Außerdem legt der Franchisegeber den Zeitraum, in dem das System zwischen den Partnern betrieben wird, fest. Für den festgelegten Zeitraum darf der Franchisenehmer dann den Namen, das Design und die Geschäftsidee verwenden, um Waren oder Dienstleistungen anzubieten. Dabei ist darauf zu achten, dass die Idee vom Franchisegeber bereits erfolgreich getestet und weiterentwickelt wurde. Im Gegenzug muss der Franchisenehmer dafür Gebühren entrichten, um die Lizenzen und Nutzungsrechte zu kaufen. Wissenswert: Rechtlich bleibt der Franchisenehmer selbstständig, das heißt er muss sich in all seinen unternehmerischen Entscheidungen lediglich an die vertraglichen Vereinbarungen halten.

Der Schritt zum Franchise-Unternehmen kann durchaus Chancen bieten: Die aktuelle Franchisestatistik zeigt auch im Krisenjahr 2020 eine positive Entwicklung der Franchisewirtschaft auf. Demnach haben die bundesweit rund 930 Franchisesysteme im vergangenen Jahr 138.748 Franchisepartner, das sind 4 Prozent mehr als noch im Vorjahr. Insgesamt sind rund 749.198 Mitarbeiter bei den 176.240 (+ 2,6 Prozent) Franchisebetrieben beschäftigt, was einer Steigerung von 4,5 Prozent entspricht. Zahlen, die selbst im Corona-dominierten 2020 auf Wachstum und Weiterentwicklung hinweisen. Verstärkt wird dies durch die Entwicklung des Gesamtumsatzes: Im Vergleich zum Vorjahr ist dieser um 4,6 Prozent auf 135 Milliarden Euro erneut gestiegen. Um die 1.000 Franchisesysteme gibt es aktuell in Deutschland. Dabei entfallen 38 Prozent der Franchise-



Foto: © 123rf / lev dógachov

Unternehmen auf den Bereich Dienstleistung, 30 Prozent auf Gastronomie, Touristik und Freizeit, 21 Prozent auf Handel und 11 Prozent auf Handwerk, Bau und Sanierung. Vor- und Nachteile einer Franchise-Gründung sollte jeder Gründungswillige für sich sorgfältig abwägen. Zu den Vorteilen zählt, dass man auf bewährte Konzepte setzen kann und vom Franchisegeber einen festen Rahmen vorgegeben bekommt. Dies äußert sich in der Festlegung der angebotenen Produkte und Dienstleistungen, der Bereitstellung von übergreifenden Marketing- und Kommunikationsmaßnahmen sowie dem Vorteil, unter einer bekannten Marke sein eigenes Geschäft zu betreiben. Dem gegenüber stehen genaue Vorgaben sowie Kosten, die dem Franchisenehmer entstehen. Neben einer Einstiegsgebühr und der erforderlichen Investitionssumme fallen laufende Kosten an, die an den Franchisegeber abzuführen sind. Der Deutsche

Die großen Franchise-Anbieter für das Handwerk*

*Die Auflistung stellt keine Rangliste dar, da unterschiedliche Kriterien wie Franchisenehmer und Filialen sehr verschieden ausgeprägt sind. Nicht berücksichtigt wurde u.a. der Jahresumsatz.						
Name	Anzahl Partnerunternehmen	Anzahl Filialen	Einstiegsgebühr	laufende Gebühr	Investitionssumme	Branche
Apollo-Optik	130	829	8.000 Euro	6,5 bis 10 %	180.000 - 230.000 Euro	Augenoptiker
Daniel Moquet Gestaltet Ihre Wege	250	250	41.500 Euro	3 %	250.000 Euro	Pflasterer
Kamps GmbH	310	460	5.000 Euro	individuell	k. A.	Bäcker
Janny's Eis Franchise GmbH	124	136	1.500 Euro	1.000 Euro	ab 45.000 Euro	Eisdiele
Premio Reifen + Autoservice	280	280	keine Gebühr	individuell	individuell	Reifenfachhandel und Kfz-Werkstatt
Portas Deutschland Folien GmbH & Co. KG	139	151	15.000 Euro	3 %	41.000 Euro	Renovierung
Wintec Autoglas GmbH	150	k.A.	9.000 Euro	5 %	30.000 Euro	Glasreparatur
Automeister GmbH	113	113	k. A.	375 Euro	individuell	Kfz-Werkstatt
Fishbull Franz Fischer Qualitätswerkzeuge GmbH	103	202	20.000 Euro	individuell	individuell	Baumarkt
Einer.Alles.Sauber.	94	94	9.990 Euro	444 Euro	individuell	Baumodernisierung

Quelle: DHB/ Deutscher Franchiseverband

Apollo-Optik behauptet sich seit 30 Jahren am Markt

Als selbstständiger Optiker im starken Verbund

Mit über 800 Filialen, davon 230 Franchise-Filialen, ist Apollo Optik einer der großen Player im Franchise-Markt. 1972 in Schwabach gegründet, bietet das Unternehmen, das heute der Grand-Vision-Gruppe angehört, eine große Auswahl an Brillen, Kontaktlinsen sowie fachliche Beratung. Dabei hat die Augenoptikerkette sowohl eigene Marken als auch Fremdmarken im Angebot und kann somit auf ein breites Sortiment verweisen.

Neben konzerngeführten Filialen bietet Apollo-Optik seit 30 Jahren ein Franchise-Konzept an und richtet sich damit sowohl an Gründer als auch an bereits bestehende Augenoptiker-Betriebe, die sich dem Franchise-Verbund anschließen möchten. Stabile Umsätze über dem Branchendurchschnitt verspricht das Unternehmen und verweist auf die außerordentlich guten Einkaufskonditionen durch Sammeleinkauf, die Unternehmern einen Wettbewerbsvorteil bieten. Schließlich lässt sich auf Basis eines großen Verbunds anders verhandeln als als Einzelkämpfer.

Wer sich im Apollo-Verbund selbstständig machen möchte, erhält Unterstützung in Form eines Gesamtpakets. Zum Franchise-Paket gehören in der Planung eine genaue Standort-Analyse und Hilfe bei der Suche nach geeigneten Ladenlokalen, bei Bedarf Unterstützung bei der Businessplanerstellung sowie bei der Suche und Einarbeitung neuer Mitarbeiter, Hilfe bei der Einrichtungsplanung sowie Marketingunterstützung bei der Planung der Eröffnungswerbung.



Apollo bietet seinen Franchisepartnern ein umfangreiches Servicepaket

Werden in den ersten Tagen nach der Eröffnung zusätzliche Mitarbeiter benötigt, bietet auch hier der Franchisegeber Unterstützung. Doch auch während des Betriebs geht die Unterstützung weiter. Schließlich ist die Marke Apollo an der Qualitätssicherung und dem guten Ruf der Marke interessiert und sichert diese durch Unterstützungsangebote ab. So bietet das Unternehmen seinen Franchisenehmern Beratung bei betriebswirtschaftlichen und rechtlichen Themen. Betriebswirtschaftliche Benchmarks zum Vergleich der Geschäftszahlen geben dem Gründer ein Gefühl dafür, wie er mit dem eigenen Betrieb dasteht.

Kontinuierliche Schulungsangebote sorgen dafür, dass die Unternehmer immer auf dem aktuellsten Stand sind. In Erfahrungsaustausch-Meetings treffen sie Gleichgesinnte und lernen so auch voneinander.

Darüber hinaus profitieren Franchisenehmer auch später von den bundesweiten Werbemaßnahmen mit hoher Strahlkraft.

Wer sich für eine Selbstständigkeit als Franchisenehmer bei Apollo entscheidet, muss für die genannten Rahmenleistungen im Gegenzug investieren: Neben einer Einstiegsgebühr von 8.000 Euro fällt eine laufende Gebühr von sechs bis zehn Prozent des Umsatzes an. Hinzu kommen Investitionskosten, die je nach Lage und Größe des Geschäfts zwischen 180.000 und 230.000 Euro liegen können. Doch auch hier steht Apollo bei der Finanzierungsplanung hilfreich zur Seite. Schließlich ist es auch im Interesse des Franchise-Systems, dass das neue Unternehmen auf sichere Beine gestellt ist und der Marke alle Ehre macht. apollo.de

Premio Reifen + Autoservice

Service und Qualität im Fokus

Für die Kraftfahrzeugbranche bieten sich einige Franchisesysteme an, von der klassischen Autowerkstatt bis hin zur Glasreparatur. Auch das Franchisesystem Premio Reifen + Autoservice stellt für Kraftfahrzeugmeister eine Möglichkeit zum Schritt in die Selbstständigkeit unter dem Dach einer eingeführten Marke dar. Dabei handelt es sich um das Reifenfachhandelssystem der Goodyear Dunlop Handelssysteme (GDHS).

Nach der Gründung im Jahr 1982 führte das Unternehmen 1996 sein eigenes Franchisesystem ein. Mit 280 Franchisepartnern an 280 Standorten hat die Marke Premio inzwischen deutschlandweit einen guten Bekanntheitsgrad erreicht. Basierend auf einem Fullservice-Konzept ist es der Anspruch der Marke Premio, die persönlichste Reifen- und Autoservice-Kette im Markt zu sein. Eine individuelle Beratung, eine moderne Werkstatt und ein breites Sortiment erstklassiger Markenprodukte in einer Preisspanne, die für jeden Anspruch genau das Richtige bietet, stehen im Mittelpunkt des Geschäftsmodells.



Foto: © 123rf / Vlado Kochalevski

Franchiseverband bietet auf seiner Internetseite eine Suchmaske an, in die man die individuell mögliche Investitionssumme oder Branche eingeben kann und daran angepasst erste Vorschläge erhält.

Auch im Handwerk gibt es zahlreiche Franchisemodelle, die für Gründungswillige infrage kommen. Ob als Augenoptiker, Autowerkstatt, Bäcker, Renovierungsspezialist oder Treppenbauer: Die Möglichkeiten sind vielfältig. Marken wie Apollo, Kamps, Automeister oder Portas verfügen über einen hohen Bekanntheitsgrad und schaffen Vertrauen beim Kunden. Je nach Branche variiert die Einstiegsgebühr von 1.500 bis über 40.000 Euro, die Investitionssumme kann in einigen Fällen individuell ausgehandelt werden. Bei der Gründung eines Apollo-Augenoptik-Geschäfts kann sie je nach Geschäftsgröße zwischen 180.00 und 230.00 Euro liegen. Auch bei den laufenden Kosten gibt es Unterschiede: Von ein bis zu zehn Prozent sind möglich, in einigen Fällen sind auch monatliche Festbeträge üblich.

Wer sich für ein Franchisekonzept entscheidet, verpflichtet sich gleichzeitig, die Qualitätsstandards der eingeführten Marke einzuhalten und mitzutragen. Um diese Qualitätsstandards einhalten zu können, gibt es genaue Vorgaben sowie begleitende Schulungsangebote.

Franchiseverband.com

Dafür müssen die Voraussetzungen stimmen. Qualitätssicherung steht daher auch für Premio Reifen + Autoservice im Mittelpunkt. Die mittlerweile international aufgestellte Servicemarke pflegt bei Angeboten und Marktauftritt verbindliche Standards und richtet sich vor allem an serviceorientierte Konsumenten.

Um den hohen Anspruch des Franchisesystems Premio Reifen + Autoservice halten zu können, werden Interessenten vorab auf Herz und Nieren geprüft. Denn schließlich muss es passen. Bevor es zu einer Partnerschaft kommt, müssen sie einige Hürden nehmen: So müssen Bewerber mit einem bestehenden Reifenfachhandel über einen Mindestjahresumsatz in Höhe von 750.000 Euro verfügen, einen Reifenabsatz von rund 5.000 Stück pro Jahr vorweisen, mindestens 250 Quadratmeter Lagerkapazität anbieten und 100-prozentige Kundenzufriedenheit sicherstellen. Eine kaufmännische Grundausbildung des Inhabers ist ebenso Voraussetzung wie mindestens ein Kfz-Meister.

Eine Einstiegsgebühr wird nicht erhoben. Die Investitionssumme ist individuell auszugestalten, ebenso das Eigenkapital, das mitgebracht werden muss. Die Mindestsumme beim Eigenkapital sollte jedoch bei 50.000 Euro liegen.

Auch die laufenden Gebühren werden individuell ausgehandelt und liegen je nach Umsatz bis zu 12.800 Euro pro Betrieb. Darüber hinaus wird eine Werbegebühr erhoben. Diese ist individuell gestaffelt und beträgt maximal 2.000 Euro. premio-autoreifen.de

Big Red – ein Crafter mit Allrad

VOLKSWAGEN NUTZFAHRZEUGE: Mit dem Crafter hat VW Nutzfahrzeuge die Benchmark unter den großen Transportern in seinen Reihen. Wir haben das Modell in der Allradvariante und mit Hochdach genauer unter die Lupe genommen.

Kirschrot ist er, der Crafter Kastenwagen von Volkswagen. Das peppt so richtig, vor allem bei seiner Größe. Knapp sechs Meter ist der Transporter lang, bei einem Radstand von 364 Zentimetern. Mit Hochdach bringt es der Kastenwagen auf eine Außenhöhe von knapp 260 Zentimetern, ohne Außenspiegel ist er gut zwei Meter breit. Platz genug also für reichlich Ladung.

Vier Diesel sind für den Crafter verfügbar, die Leistungspalette reicht von 75 bis 130 kw (102 bis 177 PS), alle Motoren haben zwei Liter Hubraum. Seit Herbst 2018 gibt es mit dem e-Crafter auch eine batterieelektrisch angetriebene Variante. Vier Längen und drei Höhen (Normal-, Hoch- und Superhochdach) listet das Lieferprogramm für den Crafter auf. Dem sechs Meter langen Testwagen hat VWN (fast) das volle Ausstattungspaket spendiert. Dazu zählen etwa das mit 177 PS Leistung stärkste und an die Achtgang-Automatik gekoppelte Antriebsaggregat sowie der 4Motion Allradantrieb.

Den Zugang zum Ladeabteil geben die Schiebetür rechts mit einer Öffnungsgröße von 131 x 172 cm oder die beiden dachhohen Heckflügeltüren (155 x 174 cm) frei. Das Ladevolumen des Crafter Kastens mit Hochdach liegt bei bis zu 10,7 Kubikmeter. Bis zu drei Europaletten passen ins Ladeabteil quer rein. Die Innenhöhe beträgt in der 4Motion-Variante mit dem Hochdach 186 Zentimeter. Der Crafter bietet mit einer Ladelänge von fast dreieinhalb Metern und einer Ladebreite von über 180 cm zwar reichlich Platz, die Zuladung ist beim Testwagen mit 881 Kilogramm jedoch nicht unbedingt üppig ausgefallen. Dafür kann der Allrad-Transporter allerdings bis zu drei Tonnen gebremst an den Haken nehmen, sein zulässiges Gesamtzuggewicht liegt bei sechs Tonnen. Wobei man sich voll beladen und im Hängerbetrieb schon etwas mehr als die zwei Liter Hubraum wünschen würde, die bei VW im Crafter verbaut werden. Aber der Trend zum „downsizing“ und damit zu Motoren mit kleinerem Hubraum trifft ja nicht nur VW.



Dank Allrad-Antrieb kommt der VW Crafter auch auf schwierigem Gelände klar.

Vom leistungsstärksten Diesel befeuert, bringt es der Crafter Kasten auf eine Höchstgeschwindigkeit von über 160 km/h. Da das zulässige Gesamtgewicht des Fahrzeugs bei 3,5 Tonnen liegt, darf „big red“ auf deutschen Autobahnen auch so rasch bewegt werden. Der Verbrauch lag im Test bei 11,3 Liter Diesel auf 100 Kilometer Fahrstrecke, was in Anbetracht von Fahrleistungen, Abmessungen und Gewicht noch in Ordnung geht. Der traktionsfördernde 4Motion Allradantrieb macht den Crafter schlechtwegetauglich. Er sorgt für sicheres Durch- und Ankommen auch bei schwierigem Untergrund wie Matsch, Eis und Schnee. Und stellt damit einen echten Sicherheitsgewinn dar. Wenn es mal härter kommt, hilft das optionale Hinterachs-Differenzial (Aufpreis 2.915 Euro) weiter, das im Paket mit

Aluminiumplatten zum Schutz von Motor, Getriebe und Adblue-Tank angeboten wird.

Der Testwagen ist mit drei Sitzplätzen ausgestattet, maximal sieben davon gibt es im Kastenwagen Plus mit zwei Sitzreihen. Das geht dann allerdings auf Kosten des nutzbaren Laderaums. Den Fahrersitz liefert Volkswagen gegen einen Aufpreis von 425 Euro netto als ausgesprochen bequemen Schwing-sitz „ergoActive“ mit Armlehne. Die Doppelsitzbank für die beiden Mitfahrer bietet für 410 Euro netto ein Ablagefach unter der Sitzfläche sowie mittig eine klappbare Lehne und damit einen Ablagetisch für Schreibarbeiten auf Papier, Tablet oder Laptop. Für den ganzen Kleinkram bietet das praxistauglich gestaltete Armaturenbrett des Crafters ebenso Verstaumöglichkeiten wie die Ablagen in den Türen oder unter dem Dach.



Vor allem innerorts macht die Achtgang-Automatik den Umgang mit dem Fahrzeug spürbar leichter. Es ist schon bequem, wenn man im Stau oder während der Rush-Hour mit ständigem Stop-and-go-Verkehr nicht so oft schalten muss.

Generell ist der Crafter ein angenehmer mobiler Partner, der einem die täglichen Fahrten leicht macht. Vor allem innerorts macht die Achtgang-Automatik den Umgang mit dem Fahrzeug spürbar leichter. Es ist schon bequem, wenn man im Stau oder während der Rush-Hour mit ständigem Stop-and-go-Verkehr nicht so oft schalten muss.

Ebenso angenehm sind die Bedientasten am Lenkrad des Crafters. Sie machen die Steuerung vieler Funktionen der Multimedia-Anlage und der verschiedenen Assistenz- und Sicherheitssysteme gefahrlos und einfach auch während der Fahrt möglich. Ebenfalls mit an Bord: eine Sprachsteuerung. Sie erlaubt etwa die bequeme Navigation zu einem Zielort, ohne dass der Fahrzeuglenker während der Fahrt die Hand vom Lenkrad nehmen muss.

Mittlerweile klassenüblich sind zahlreiche Assistenz- und Sicherheitssysteme wie Verkehrszeichen- und Müdigkeitserkennung oder Front und Lane Assist. Einige der Systeme sind durch die in der neuen Generation des Crafters verbaute elektromechanische Lenkung möglich. Eine Sonderstellung nimmt der Anhängerrangier-Assistent „Trailer Assist“ ein. Denn der ist bei Wettbewerbern wie der Mercedes-Benz Sprinter nicht zu haben. Er rangiert automatisch Fahrzeuge mit Anhänger in Querparklücken und erleichtert präzises Rückwärtsfahren, etwa zum Ansteuern von Laderampen. Die Bedienung ist denkbar einfach: Rückwärtsgang einlegen, Parkhilfetaste drücken und mittels des Spiegelverstellungsschalters die Richtung angeben, welche der Anhänger einschlagen soll.

Der Grundpreis für das Testfahrzeug liegt bei netto 45.580 Euro. Mit der verbauten Zusatzausstattung für fast 20.000 Euro kommt der VW Crafter Allrad Kasten damit auf einen Netto-Gesamtpreis von 65.428 Euro. Zugegeben, das ist kein Schnäppchenpreis. Als Gegenwert gibt es für das Geld allerdings auch den stärksten verfügbaren Dieselmotor, den Allradantrieb und reichlich Platz. **GERHARD PRIEN** Den Videofahrbericht gibt es auf handwerksblatt.de

Bayon: Mit kleinem SUV zum großen Erfolg

HYUNDAI: Die Koreaner präsentieren mit dem neuen Bayon den Einstieg in ihre SUV-Range. Das neue Modell kommt als Mild-Hybrid und mit intelligentem Schaltgetriebe. Das Crossover ist ab sofort im Handel.

Jeder Hersteller muss heute auf seine CO2-Flottengrenzwerte aller neu verkauften Fahrzeuge achten. Hyundai kann sich entspannt zurücklehnen, bieten doch die Koreaner als einziger Autobauer alle alternativen Antriebe – Mild-Hybrid, Hybrid, Plug-in-Hybrid, Batterieelektrisch und Wasserstoff – an. Dank eines hohen Anteils eben dieser Alternativen im Verbrauch hat es die Marke geschafft, die Grenzwerte unter 100 Gramm je Kilometer zu halten.

Ein Grund ist, dass sie immer mehr Bau-reihen mit alternativen Antrieben ausstat-ten. Auch der neue Bayon macht keine Aus-nahme. Das Modell kommt als Mild-Hybrid mit 48-Volt-Technologie auf den Markt. Damit kann der Crossover, der bei Hyundai die SUV-Modellreihe eröffnet, zwar keinen Kilometer rein elektrisch fahren, aber die Batteriekraft hilft, die Verbräuche und damit die Schadstoffemissionen weiter zu senken.

Ab sofort im Handel, markiert der 4,18 Meter lange, 1,78 Meter breite und 1,49 Me-ter hohe Bayon den Einstieg ins B-Segment. Das kompakte B-SUV bietet Hyundai so-wohl mit als auch ohne Mild-Hybrid-Tech-nologie an. Den Einstieg markiert ein 1,2-Li-ter-Vierzylinder mit 62 kW/84 PS, das an ein manuelles Schaltgetriebe gekoppelt ist. Wer mehr PS haben will, muss auf den 1,0-Li-ter-Turbobenziner mit drei Zylinder umsteigen, der 74 kW/100 PS bietet, den es sowohl mit als auch ohne Mild-Hybrid gibt. Noch eine Wahl gibt es: Diese Version gibt es mit dem intelligenten Schaltgetriebe oder mit Dop-pelkupplungsgetriebe. Das gilt auch für die Spitzenmotorisierung mit 88 kW/120 PS.



Der Hyundai Bayon markiert bei den Koreanern den Einstieg in die SUV-Range.

Das intelligente Sechsgang-Schaltgetriebe mit elektronisch geregelter Kupplung kann dabei das Fahrzeug auch in den Segelmodus setzen. Dann entkoppelt es den Motor, und der Fahrer segelt in einem kraftsparenden Modus über den Asphalt. Zwei Vorausset-zungen gibt es: Von den drei Fahrmodi Eco, Normal und Sport muss Eco ausgewählt sein und der Fahrer den Fuß vom Gas nehmen.

Rein optisch ist der Bayon erst einmal ein Hingucker. Ein nach unten offener Kühlergrill, schmale Tagfahrlichter und geschickt gesetzte Chromleisten verpas-sen ihm einen robusten sportlichen Look. Fahrer und Beifahrer haben ordentlich Platz, eng wird es im Fonds für die Mit-fahrer hinten nur dann, wenn der Fahrer den Sitz ganz nach hinten schiebt, typisch

für dieses Segment. Der Kofferraum bietet 411 Liter Fassungsvermögen und hat eine schöne, einfache Lösung, wenn die Koffe-raumabdeckung stören sollte. Kurz anzie-hen, verschwindet sie senkrecht hinter der Rückbank und bietet freien Stauraum.

Innen dominiert viel Plastik, aber dafür fängt der Wagen preislich schon bei netto 14.109,24 Euro an. Irgendwo muss der

günstige Preis auch herkommen. Dafür hat er reichlich Assistenzsysteme, die mit stei-gerer Ausstattungslinie (es gibt vier) an Zahl steigen. Das Angebot reicht vom Anfahralarm über eine kamerabasierte intelligente Verkehrszeichenerken-nung bis hin zur navibasierten ad-aptiven Geschwindigkeitsregel-anlage.

Das Fahrwerk erweist sich straff, die Lenkung direkt, und der Bayon kommt trotz seiner Bauart flott durch die Kurve. Übertreiben sollte man es aber nicht, bauartbedingt sind die Ge-setze der Physik schnell erreicht, wenn man den Bayon zu sehr im Grenzbereich bewegt. Dennoch lässt es sich mit dem Kompakt-SUV auch flott und sportlich fah-ren. Das bestraft er – natürlich – mit einem höheren Verbrauch. Die offiziellen Verbrauchswerte liegen zwar noch nicht vor, aber bei ruhiger Fahrweise im Mix zwischen Stadt, Land und Autobahn erreichten wir auf der Test-fahrt einen Verbrauch von 6,2 Litern. Bei Öko-Fahrweise lässt sich dieser Wert noch drücken, aber eben auch steigern.

Fazit

Der Bayon ist ein schönes, kompaktes SUV geworden, das für eine junge oder jung gebliebene Zielgruppe eine schöne Alternative darstellt. Hyundai selbst ist zuversichtlich, die für dieses Jahr ange-strebten 4.000 Einheiten locker zu ver-kaufen. **SBÜ**

Schlappmachen war gestern – heute gelten für Akku-Werkzeuge und -Maschinen geringe Ladezeiten und lange Laufzeiten

Werkzeuge mit Wumms

von Claudia Sternick

Kleine Handgeräte im Akkubetrieb: Das ist inzwischen Alltag auf Baustellen. Doch wie sieht es mit leistungsstärkeren Varianten aus? Größere Maschinen werden aktuell noch häufig mit Elektrokabel betrieben, da die Leistungsfähigkeit der Akkus hier bislang an ihre Grenzen kam. Das könnte sich schon bald ändern.

Lang ist's her: Der erste Handbohrer mit elektrischem Antrieb wurde 1895 angeboten. Erst über 60 Jahre später kamen Akku-Geräte mit ausreichender Leistung auf den Markt. Damaliger Pionier war Makita im Jahre 1969 mit dem ersten Akku-Bohrschrauber. Damals noch mit Nickel-Kadmium-Akkus ausgestattet, waren die neuen Akku-Schrauber eine echte Innovation, hatten jedoch bei Leistung und Laufdauer deutlich Luft nach oben. Begrenzte Einsatzzeiten wegen zu geringer Laufzeiten, lange Ladezeiten, wenn der Akku einmal leer war, und weniger Power als bei den kabelgestützten Alternativen machten Akkuvwerkzeuge für Profis zu einem Nice-to-have - für den Härtesten schienen sie jedoch ungeeignet. Mit der Erfindung der Lithium-Ionen-Akkus zeichnete sich ein neuer Quantensprung ab. Stolz präsentierte Bosch 2003 den ersten Akkuschauber mit Lithium-Ionen-Technologie. Lange Einsatzzeiten, das Verhindern einer Tiefenentladung und schnellere Ladezeiten ließen Akkugeräte plötzlich baustellentauglich werden. Heute feilen Hersteller an immer leistungsfähigeren Modellen, die das kabelgebundene Elektrowerkzeug schon bald überflüssig machen könnten.

Unterbrechungsfrei arbeiten

Mit 18-Volt-Akkugeräten können Handwerker schon heute den ganzen Tag professionell ohne lästige Unterbrechung und mit voller Power arbeiten. Bürstenlose Motoren sorgen dabei für eine längere Haltbarkeit der Maschinen. Die Vorteile der Akkuvwerkzeuge liegen auf der Hand: Nicht immer ist ein Stromanschluss auf der Baustelle verfügbar, hinzu kommen der Wegfall von lästigem Kabelgewirr und dadurch bedingten Stolperfallen, die schon so manches Mal zu gefährlichen Arbeitsunfällen geführt haben. Hersteller wie Hilti, Makita, Metabo, Dewalt oder Bosch entwickeln aktuell neue Werkzeuggenerationen, die den Akkubetrieb zukünftig auch für größere Maschinen ermöglichen. So stellte Bosch im Frühjahr 2021 seine ersten 18-Volt-Biturbo-Schrauber für Profis mit 8 Ah, einem maximalen



Mehr Power, längere Laufzeiten, längere Haltbarkeit: Längst haben sich Akkuvwerkzeuge einen festen Platz auf Deutschlands Baustellen erobert

Drehmoment von 150 Newtonmetern und bis zu 2.200 Umdrehungen pro Minute vor. Thomas Baader, Leiter Professionelle Elektrowerkzeuge Industrialisierte Märkte bei Bosch Powertools, gibt einen Ausblick in die Zukunft der Akku-Werkzeuge: „Unser Professional 18V System umfasst bereits mehr als 180 Werkzeuge, darunter unsere leistungsstarken Biturbo-Geräte, die so kraftvoll wie Netzgeräte sind und diese sogar noch übertreffen! Wir dringen mit unseren Biturbo-Geräten in eine neue Leistungsdimension vor. Noch vor wenigen Jahren hätte zum Beispiel keiner für möglich gehalten, dass eine Akku-Kapp- und Gehrungssäge mal so leistungsstark wie eine mit Kabel ist – erst recht nicht mit 18 Volt. Wir haben für die kommenden Jahre eine gut gefüllte Innovations-Pipeline. Zusammen mit unseren Partnern treiben wir die kabellose Baustelle der Zukunft voran.“

Auch das leidige Thema Akku-Kompatibilität unter verschiedenen Markengeräten haben die Hersteller auf dem Schirm, Firmen wie Bosch oder Metabo setzen hier auf Kooperationen.

Metabo entwickelte mit seiner neuen LIHD-Akku-Technologie ein System, das laut Herstellerangaben im Vergleich zu her-

kömmlichen Li-Ionen-Systemen 67 Prozent mehr Leistung und 87 Prozent mehr Laufzeit verspricht. Damit eröffnen sich neue Perspektiven für bislang noch nicht erschlossene Anwendungsbereiche, die allein kabelgebundenen Maschinen vorbehalten waren. „Unsere neueste Generation der Metabo LiHD_Akkupacks liefert in der 18-Volt-Klasse bis zu 3.200 Watt Leistung. Damit lassen sich selbst härteste Anwendungen kabelfrei erledigen“, sagt Horst W. Garbrecht, CEO von Metabo und Initiator von CAS, und ergänzt: „Mit CAS gilt das sogar markenübergreifend: Unsere Akku-Allianz umfasst aktuell 24 Marken und mehr als 230 Maschinen und Geräte, die allesamt mit ein und demselben Akku zu 100 Prozent kompatibel sind. Damit denken



wir im System: ein Akku für alles. Das Chaos verschiedener Akkus und Ladegeräte gehört der Vergangenheit an – und professionelle Anwender können schneller und effizienter arbeiten. Hinzu kommt, dass die Akkus dank CAS nachhaltiger genutzt werden können. Unsere Vision für die Zukunft von Akku-Maschinen ist also klar: Alles passt.“

Auch Makita dreht in puncto Kraft und Leistungsfähigkeit auf. Im Sommer 2020 stellte das japanische Unternehmen unter dem Namen XGT ein neues Akku-System mit einer Spannung von 40 Volt maximal vor. Das neue Akku-System nutzt leistungsstarke Lithium-Ionen-Akkuzel-

len der neuesten Generation. Zusätzlich setzt das Unternehmen auf eine digitale Kommunikation zwischen Akku, Maschine und Ladegerät. Auch das Gewicht spielt bei der Optimierung der Akku-Werkzeuge eine wichtige Rolle. In diesem Fall präsentiert sich das XGT-System bei nahezu gleichem Gewicht und gleicher Abmessung zu den 18 V LXT-Akkus als handliches Kraftpaket.

Cool bleiben!

Darüber hinaus arbeiten die Techniker in den Werkzeugschmieden an einer weiteren Problemstellung, die für Akkus typisch ist: die Erwärmung. Besondere Lüftungs-Technologie sorgt dafür, dass die Akkus nicht heißlaufen.

Hilti bietet mit dem Lithium-Ionen-Akku auf 36 Volt eine Lösung für schwere Einsätze an: Dank ihm gehören jetzt selbst im Abbruch und bei anderen schweren Anwendungen Kabel-Stolperfallen der Vergangenheit an. So können Anwender zum Beispiel mit dem kabellosen Bohr- und Meißelhammer TE 60-A36 und der Akku-Säbelsäge SR 30-A36 problemlos mit der gleichen Leistung wie mit kabelgebundenen Geräten bohren, meißeln und sägen.

Neue Akku-Säbelsäge für autarkes Arbeiten

Scharfe Zähne für schnelle Schnitte

Eine neue, robuste und leistungsfähige Säbelsäge für autarkes Arbeiten erweitert das Akku-System des Werkzeug-Spezialisten Hazet.

Dank der Power des bürstenlosen Gleichstrommotors (BLDC) überzeugt sie mit einer hohen Effizienz – bis 9.500 Hübe pro Minute sind hier möglich. Besonders praktisch ist das werkzeuglose Sägeblatt-Schnellwechselsystem und der höhenverstellbare Auflagebügel mit Bügelschnellverstellung.

Die kompakte Säbelsäge mit robustem Komposit-Gehäuse und Soft-Griff wiegt gerade einmal 2,26 kg und besticht durch ihre geringen Abmaße und ergonomisches Design. Auch doppelwandige Bleche können mit der Säbelsäge problemlos geschnitten werden. Mit einem Sägehub von 25,4 mm und den verschiedenen Sägeblättern aus dem Hazet Programm arbeitet sich die Säbelsäge durch zahlreiche Materialien. Durch den hohen Wirkungsgrad ist der Akkuverbrauch gering, eine Ladezustandsanzeige (4 LED) ist integriert. Die Säbelsäge ist kompatibel mit den Hazet-Akkus 9212-02 (2Ah) und 9212-05 (5Ah) aus dem hauseigenen Akku-Werkzeug Programm.

Die Akku-Säbelsäge mit der Artikelnummer 9234-1 wird in der neuen Hazet



Robust und leistungsfähig: die neue Akku-Säbelsäge von Hazet

L-Boxx 190L-136 mit Formeinlage geliefert. Diese ist aus schlag- und stoßfestem ABS-Kunststoff gefertigt und dadurch extrem robust. Durch ein patentiertes Klick-System kann diese L-Boxx ganz einfach und zuverlässig mit weiteren Modellen verbunden, gestapelt und in Einrichtungssystemen integriert werden. Im Satz enthalten ist das Grundgerät sowie ein Schnell-Ladegerät und ein 18V-5Ah-Li-Ionen-Akku. Für Anwender, die einen zweiten Li-Ionen-Akku (18 V, 5 Ah) benötigen, ist der Akku-Säbelsäge-Satz mit der Hazet Nr. 9234-1/4 die

richtige Wahl. Zudem ist das reine Grundgerät ohne Ladegerät, Akku und Koffer unter der Artikelnummer 9234-010 bestellbar. Das ist besonders dann sinnvoll, wenn bereits andere Geräte aus dem Akku-Programm vorhanden sind.

Die Remscheider bieten zusätzlich fünf verschiedene Sägeblätter-Sätze (5 tlg.) für die verschiedensten Anwendungen wie das Schneiden von Stahl, Buntmetallen, Holz (auch mit Nägeln), Kunststoff oder auch Gipskarton an. **hazet.de**

Gesundheitsschutz lohnt sich

In sichere Werkzeuge investieren und sparen

Wo gehobelt wird, fallen Späne. Damit es im sprichwörtlichen Sinne bei den Spänen bleibt und die menschliche Unversehrtheit im Umgang mit Werkzeugen gewahrt bleibt, fördert die BG Bau die Anschaffung besonders empfehlenswerter Arbeitsmittel und Werkzeuge. Entscheidendes Kriterium dabei ist der Arbeitsschutz und die Sicherheit auf der Baustelle.

Ein besonderes Augenmerk wird auf die Staubprävention gelegt. Gerade im Bau- und Ausbauhandwerk entstehen durch Schleif- und Sägearbeiten gefährliche Stäube. Bau-Entstauber sowie Handmaschinen im Bauhandwerk mit einer entsprechenden Absaugvorrichtung können mit bis zu 3.000 Euro gefördert werden. Betroffen von einer hohen Staubbelastung bei der Arbeit sind vor allem Tischler, Raumausstatter, Maler, Maurer, Fliesenleger und Parkettleger. Ein Blick in den Prämienkatalog der BG Bau lohnt sich und dient neben der Gesundheit auch der Geldbörse. Namhafte Hersteller wie Bosch, Festool, Makita oder Metabo haben für ihre Werkzeuge ein umfassendes System der Staubabsaugung, das förderfähig ist.

Darüber hinaus macht gerade bei Elektrowerkzeugen die zunehmende Mobilität durch Akku-Lösungen das Arbeiten leicht-

ter und somit weniger unfallträchtig. Kein Strippengewirr, in dem man sich verheddern kann, keine begrenzte Beweglichkeit, weil die Kabellänge nicht reicht. Aus diesem Grund fördert die BG Bau ebenfalls akkubetriebene Werkzeuge wie Akku-Pendelsäbelsägen, Akku-Handkreissägen oder akkubetriebene Trennschleifer.

Zahlreiche Unfälle ereignen sich immer noch auf dem Dach. Allein im Jahr 2020 waren die meisten Arbeitsunfälle mit Todesfolge bei Dachdecken zu beklagen. Aus diesem Grund hat die BG Bau aktuell ihr Programm besonders unter das Thema Absturzsicherung gestellt und auch hier zahlreiche Fördermöglichkeiten für Präventionsmaßnahmen bereitgestellt. Auch Eintreibgeräte mit Einzelauslösung, im Volksmund auch „Nagelpistole“ oder „Tacker“ genannt, werden von der BG Bau gefördert. Hier hat die Erfahrung gezeigt, dass mit der Einzelauslösung folgenschwere Unfälle vermieden werden können. Ebenfalls im Programm: elektrisch und akkubetriebene Fuchsschwanzsägen.

Ein kritischer Blick auf das eigene Werkzeug sowie das Nachschlagen im Prämienkatalog der BG Bau vor einer möglichen Neuanschaffung lohnen sich daher unbedingt. Der Katalog ist auf der Internetseite der BG Bau einsehbar. **bgbau.de**

Neue Akku-Bohrschrauber überzeugen durch geringes Gewicht und kompakte Bauweise

Intelligente Kraftpakete

Eine neue Generation von bürstenlosen Akku-Bohrschraubern und Akku-Schlagbohrschraubern stellt der Hersteller Mafell aktuell vor. Der Akku-Bohrschrauber A18 M bl und der Akku-Schlagbohrschrauber ASB 18 M bl sind für die besonderen Anforderungen im Holzbau optimiert und überzeugen mit dem größten einstellbaren Drehmomentbereich am Markt.

Herzstück der Akku-Bohrschrauber ist ein bürstenloser Motor, der nahezu verschleißfrei ist. Die Stromversorgung erfolgt durch hochleistungsfähige Lithium-Ionen-Akkus, wahlweise mit 72 Wh (4.0 Ah) oder 94 Wh (5.2 Ah) Akkuleistung. Der sogenannte Power-Tank ermöglicht sehr langes Arbeiten mit einer Akkuladung. Mit dem Ladegerät APS 18 M lässt sich der Power-Tank innerhalb kurzer Zeit vollständig aufladen. Die Mafell Akku-Bohrschrauber und Akku-Schlagbohrschrauber werden serienmäßig mit zwei Power-Tanks angeboten.

Das hohe, einstellbare Drehmoment von maximal 30 Nm im weichen Schraubfall ist nicht nur messbar, sondern beim Eindrehen von Schrauben spürbar. So lassen sich auch Holzbauschrauben mit einer Größe bis zu 10 x 400 mm präzise und sicher setzen. In der Bohrstufe stehen bis zu 44 Nm im weichen Schraubfall (beispielsweise Holz) und 90 Nm im harten Schraubfall (beispielsweise Metall) zur Verfügung.

Die intelligente Elektronik erlaubt per Knopfdruck das Umschalten zwischen den Betriebsmodi Bohrbetrieb, Impulsbetrieb und voreingestelltem Drehmoment. Damit sind die Akku-Bohrschrauber nicht nur besonders flexibel in der Anwendung, sondern bieten ein hohes Maß an Präzision und Komfort beim Arbeiten. Zudem spart der Anwender auf der Baustelle und



Die neuen Akku-Bohrschrauber von Mafell eignen sich besonders für den Holzbau

in der Werkstatt in Kombination mit dem Schnellwechselsystem für Bohrfutter, Bithalter und Winkelvorsatz Zeit bei wechselnden Arbeiten.

Handwerker, die bei der Renovierung häufig festsitzende Schrauben herausdrehen müssen, werden den Impulsmodus schätzen. Dieser erleichtert zudem das Anbohren und Ansetzen von Schrauben auf glatten Oberflächen und vermeidet so das unbeabsichtigte Versetzen und Verkratzen. Die elektronische Drehmomentkupplung

vereinfacht zudem das Ansetzen und das exakte, bündige Eindrehen von Schrauben mit einem kleinen Durchmesser. Die Drehzahl und das Drehmoment werden in den ersten vier Drehmomentstufen dabei automatisch für das optimale Einschrauben angepasst.

Die Elektronik ermöglicht aber nicht nur präzises und kräfteschonendes Arbeiten, sondern schützt auch vor Verletzungen.

Blockieren ein Ast, eine Bewehrung oder ein Einlegeteil beim Einschrauben oder

Bohren, schalten die Akku-Bohrschrauber sofort ab und der sogenannte Kickback-Schutz verhindert das oft schmerzhaftes Verdrehen des Handgelenks oder des Unterarmes. Zudem überwacht die Elektronik ständig Temperatur, Stromstärke und -spannung der Akku-Bohrschrauber, um die hochwertigen Akkuzellen vor Überlastung zu schützen.

Handwerker schätzen auch das geringe Gewicht von 1,7 kg (1,8 kg beim Akku-Schlagbohrschrauber) mit Power-Tank und die kompakte Bauform. Dies ermöglicht bei Serien- und Überkopfmontagen kräfteschonendes Arbeiten.

Geringes Gewicht und kompakte Bauform

Das mitgelieferte Schnellwechsel-Bohrfutter mit einer Spannweite von 1,5 bis 13 mm nimmt Stahlbohrer bis 13 mm und Holzbohrer bis 50 mm Bohrdurchmesser auf. Entsprechend der Anforderung vor Ort ist das Arbeiten auch ohne Bohrfutter möglich. Die verkürzte Bauform ist ideal für das Arbeiten bei eingeschränkten Platzverhältnissen.

Mit dem optional angebotenen Drehmomentverstärker wird das Drehmoment verdreifacht und es können damit auch Schrauben der Größe 12 x 500 mm problemlos eingedreht werden. Um Bohrlöcher auch in Balken mit großem Querschnitt exakt im rechten Winkel zu erstellen, passt der Spannhals der Akku-Bohrmaschinen exakt in die Aufnahme für den Mafell Bohrständler BST.

Der Mafell Akku-Schlagbohrschrauber ASB18 M bl bietet eine zusätzliche Schlagfunktion. Der ASB18 M bl ist mit 100 g nur geringfügig schwerer und mit 22 mm etwas länger als der Akku-Bohrschrauber. **mafell.de**

Digitaler Entfernungsmesser mit Bluetooth

Der österreichische Messwerkzeughersteller Sola stellt mit seinem neuen Laser-Entfernungsmesser Metron 60 BT ein Gerät vor, das bis zu 60 Meter bei einer Genauigkeit von plus/minus 1,5 mm misst. Das Gerät umfasst neun Messfunktionen samt Messwertspeicher und eignet sich für vielseitige Anwendungen im Innen- und Außenbereich. Mit der integrierten Bluetooth-Schnittstelle lassen sich Messwerte direkt und kabellos über die Sola Measures App auf das Smartphone übertragen. Unter den neun Messfunktionen sind die Basisfunktionen Längenmessung, Flächenmessung, Volumenmessung und Dauermessung. Darüber hinaus kann der Metron 60 BT indirekte, nicht zugängliche Distanzen maßgenau über zwei und drei Längenmessungen ermitteln sowie Minimum- und Maximummessungen durchführen. Ebenso können Messwerte schnell addiert oder subtrahiert werden. Im integrierten Messwertspeicher lassen sich die letzten 30 Messwerte jederzeit abrufen.

Ein Display mit Hintergrundbeleuchtung sorgt für optimale Ablesbarkeit. Eine Befestigung auf einem Stativ für das exakte Anpeilen der Messpunkte ist durch ein Gewinde an der Rückseite möglich. Über die integrierte Bluetooth-Schnittstelle gelingt die kabellose Übertragung von Messwerten auf die kostenlose App, die es ermöglicht, Messdaten zu dokumentieren und zu teilen. Die App ist für Android und iOS geeignet und kann in den jeweiligen Stores heruntergeladen werden.

Gas-Nagelgeräte als zeit- und kostensparende Alternative

Ansetzen, auslösen – und fertig

Der Einsatz von Gas-Nagelgeräten ist die zeit- und kostensparende Alternative bei der Elektroinstallation gegenüber der herkömmlichen Befestigung mit Dübeln. Die Befestigungsspezialisten von Spit haben den Bestseller PULSA 800E weiterentwickelt. Beim neuen PULSA 40E sind der Bedienkomfort und das Handling sowie die Vibrationsdämpfung nochmals optimiert.

Zunehmend mehr Anwender nutzen bei der Montage von Kabeln, Kabelkanälen und Verteilerboxen magazinierte Nägel. Mit dem neuen Spit Pulsa 40 E werden Elektroinstallationen an Boden, Wand und Decke in Beton, Vollsteinmauerwerk und sogar Stahl befestigt.

Vor allem bei Überkopfmontagen bietet das Gas-Nagelgerät Vorteile gegenüber der herkömmlichen Befestigung. Durch die direkte Befestigung ist kein Bohrloch zu erstellen und es entsteht kein Bohrstaub. Bei Decken bis 5 m Höhe ist zudem keine Arbeitsbühne, Leiter oder Lift zur Montage notwendig, denn mit der Verlängerung kann das Befestigungselement direkt gesetzt werden. Dies spart zusätzlich Zeit, Kosten und reduziert die Unfallgefahr.

Da keine Bohrlöcher zu erstellen sind, entsteht auch kein dauerhafter Lärm. Dies reduziert insbesondere beim nachträglichen Einbau oder Umbau in Bestandsgebäuden die Lärmbelastung. Das geringere Gewicht (3.700 g mit Akku) gegenüber nur mit Akku betriebenen Na-

gelgeräten, das kompakte Gehäuse, die Gewichtsbalance und der geringe Anpressdruck erleichtern zusätzlich die Montage. Durch die speziellen Setznase werden die Befestigungselemente aufgenommen und die Nägel direkt gesetzt. SPIT bietet dazu ein umfangreiches Sortiment an, zudem sind die Befestigungselemente von OBO und Schnabl für die Verarbeitung mit dem SPIT PULSA 40E optimiert.

Der Stützfuß am Magazin ermöglicht das exakte Ansetzen des Nagelgeräts auf dem Untergrund. Verklemt ein Nagel, kann die Frontplatte ohne Werkzeug geöffnet und der Nagel entfernt werden.

Die Kapazität der Gaskartusche und des Akkus sind für ein nahezu unterbrechungsfreies Arbeiten mit einem Knopfdruck auf der LED-Anzeige sichtbar. Mit dem neuen Lithium-Ionen-Akku können bis zu 3.500 Befestigungen gesetzt werden. Nach einer Schnellladung von nur 25 Minuten sind bis zu 1.000 Befestigungen möglich und nach 105 Minuten steht die volle Leistung zur Verfügung.

Das Gas-Nagelgerät ist vor Staub und Schmutz geschützt. Dies erhöht die Betriebssicherheit und reduziert den Wartungsaufwand. SPIT gewährt dazu eine Drei-Jahres-Komplettgarantie.

SPIT bietet als Systemhersteller magazinierte Nägel mit 15 bis 40 mm Länge und einem Brandschutzgutachten an. Dieses ist für die Verwendung der Nägel für Kabelanlagen der Funktionsklassen E30 bis E90 notwendig.

Angeboten wird das neue PULSA 40E in einem Gerätekofter mit Lithium-Akku, Ladegerät, Inbusschlüssel, Öl, Reinigungsspray, Sicherheitsbrille und Bedienungsanleitung.



Das neue Gas-Nagelgerät von Spit im Einsatz

HAZET
SMART
CASE

HAZET®
Das Werkzeug

KOMPAKT.
VIELSEITIG.
REVOLUTIONÄR.

DESIGNED & PRODUCED
IN GERMANY

BE SMART. IN ANY CASE.
HAZET - PARTNER DES HANDWERKS

HAZET-WERK – Hermann Zerver GmbH & Co. KG
Güldenwerther Bahnhofstraße 25 - 29 • 42857 Remscheid • GERMANY • www.hazet.de



1. Schwalbenschwanz
2. Hainschwebfliege
3. Schauspieler Ralph Caspers beim Insektensommer
4. Holzbiene
5. Streifenwanze
6. Kleiner Fuchs



Foto: © NABU/Helge May



Foto: © NABU/Helge May



Foto: © Leofokus-natur.de



Foto: © NABU/Helge May

Ein scharfes Auge für Sechsheiner

INSEKTEN: Die Zahl der Sechsheiner in der Tierwelt ist in den vergangenen 30 Jahren drastisch zurückgegangen. Der Insektensommer und die Zählaktionen helfen, einen Überblick über die Lage zu bekommen – und jeder kann mitmachen.

VON STEFAN BUHREN

Sie war nicht zu übersehen: Eine fast drei Zentimeter groß, schwarz anmutende Biene bahnte sich ihren Weg in die gelbe Blüte eines Lerchensporns. Viel näher musste ich nicht herangehen – es war eine seltene blaue Holzbiene. Sie ist die größte wildlebende Bienenart, die aus Südeuropa kommend hierzulande eine neue Heimat findet und sich immer weiter nach Norden vorarbeitet. Sie braucht Totholz, weil sie darin ihre Nester baut, und ist selbst im Flug unverkennbar. Die blaue Holzbiene ist nur eine von mehr als einer Million Insektenarten, die es auf der Erde gibt. Weil ihr Bestand stark zurückgegangen ist, finden die Sechsheiner immer mehr Aufmerksamkeit. Vier Jahre ist es her, dass ehrenamtliche Forscher aus Krefeld das Insektensterben nachweisen konnten. Denn die Zahl der Biomasse, wie die in Netzen gefangenen Insekten zusammengefasst werden, ging von 1990 bis 2017 um drei Viertel zurück. Die Forscher hatten in diesem Zeitraum Netze an 60 Standorten vorwiegend im Rheinland aufgestellt.

Zum Erhalt der Insekten kann jeder beitragen, der Wildblumen ansiedelt – im Blumenkasten auf der Fensterbank, auf dem Balkon und natürlich im eigenen Garten. Aber man kann auch die Arbeit der Naturschützer unterstützen, indem jeder die Insekten zählt – und anschließend seine Beobachtungen meldet. Zwei Mal unternimmt der NABU jeden Sommer eine solche Insektenzählaktion, die erste ist just zu Ende gegangen. Wer sie verpasst hat, kann in der zweiten Aktion des Insektensommers 2021 mitmachen: Sie läuft vom 6. bis 15. August.

Sie kostet eine Stunde Zeit, in der die Teilnehmer ihren Balkon, Blumenkasten oder ihren Garten beobachten und mitzählen, wie viel Insekten in dieser Stunde auftauchen. Wer einen Garten hat, sollte um seinen Standort einen Zehn-Meter-Kreis ziehen. Jede Larve, jeder Käfer, jeder Schmetterling zählt. Anschließend muss jeder nur seine Beobachtung entweder auf der entsprechenden Nabu-App oder online hochladen! Infos unter: nabu.de



Foto: © NABU

Die App „NABU Insektensommer“ hilft, viele heimische Insekten zu identifizieren und zu melden. Und wer mehr wissen will: 457 Insekten stellt die App im Porträt vor.

MARKTPLATZ

VERKÄUFE

Sie suchen ein...

EG-typisiert

TOPZURR® 21

Über 120.000 Anhänger
sprechen für Qualität!

...zweites Standbein
zur Vervollständigung Ihres Programms
oder weiteren Auslastung Ihres Betriebs?

Wir vergeben:
Werkstattvermietungen mit Gebietsschutz

Wir fertigen Anhänger für...
• PKW und LKW
• Bau, Gewerbe und Industrie
• Tiertransporte, Freizeit und Hobby

Wir sind "Pionier für Ladungssicherung"
BARTHAU ANHÄNGERBAU GMBH
D-74547 Untermünkheim-Brachbach
Tel. +49 (0) 79 44 63-0 Fax +49 (0) 79 44 63-30
info@barthau.de, www.barthau.de

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

REGALE

neu & gebraucht

Palettenregale
Fachbodenregale
Kragarmregale

WWW.LUCHT-REGALE.DE
Telefon 02237 9290-0
E-Mail info@lucht-regale.de

STELLENANGEBOTE

Selbständige Installateurmeister (m/w/d) für Kundendienstesätze gesucht
Zur Erweiterung unseres Servicepartner-Netztes verdichten wir unser Netzwerk in folgenden Regionen: **Koblenz/Neuwied und Umgebung, Umkreis Kaiserslautern, Neustadt an der Weinstraße, Frankenthal.** Auch weitere Regionen sind möglich. Auch als Grundaustattung für den Start in die Selbständigkeit geeignet.
Weitere Informationen unter:
www.wr-gruppe.com/karriere/servicepartner-bei-wr
E-Mail: servicepartner@wr-gruppe.com, Tel. 071 27/92 96-225

Suche FRISEURMEISTER/ KOSMETIKER (m/w/d) zur späteren Geschäftsübernahme.
Wellness-Friseur & Kosmetik
Auf der Schwanhecke 9 · 76891 Busenberg

IMMOBILIEN

Sie wollen Ihr Betriebsgelände verkaufen?
Grundstücke – bebaut oder unbebaut, freierwerbend oder vermietet – Wir haben den Käufer für Ihre Liegenschaften und Renditeimmobilien. Nutzen Sie die aktuell gute Marktsituation und lassen sich unverbindlich von uns beraten.
Dr. OEBELS + partner GmbH
15x im Rheinland – www.OEBELS.com
Martin Sagel – 0157-80528831

KAUFGESUCHE

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

Wir suchen ständig gebrauchte Holzbearbeitungsmaschinen
Maschinenhandel & Service GmbH
Individuelle Beratung und Verkauf von Neumaschinen – Komplett Betriebsauflösungen – Betriebs-Umzüge Reparatur-Service mit Notdienst Absaug- und Entsorgungstechnik Über 100 gebrauchte Maschinen ständig verfügbar – VDE- & Luftgeschwindigkeitsmessungen mit Ausdruck
Tel. 063 72/5 09 00-24
Fax 063 72/5 09 00-25
service@msh-homburg.de
www.msh-homburg.de

ANKAUF
VON GEBRAUCHTEN
HOLZBEARBEITUNGSMASCHINEN
KOMPLETTE BETRIEBSAUFLÖSUNGEN
Maschinenhandel & Service GmbH
Telefon 023 06 - 94 14 85
Mail: info@msh-nrw.de
www.msh-nrw.de

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

KAUFE
Holzbearbeitungsmaschinen
Komplette Firmenauflösung
SCHREINEREI-ZIMMEREI
Mail: singler@t-online.de
Telefon 0171-4686473

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

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

Um Beruf und Leben von drei Generationen näher zusammenzubringen, **suche ich**, für sofort oder später, Ihre **Handwerks-Immobilie** im Außenbereich bzw. grünen Umfeld von RE, Herten, Marl, Dorsten, Haltern, Lauesum, Floesheim, Oer-Erkenschwick oder... zu kaufen. Produktions- und Lagerfläche ca. 800 m², 3-4 Wohnungen à ca. 80 m², Grdst. bis 30 ha. Wohnrecht möglich. Ich freue mich auf Ihre Nachricht und sichere Ihnen absolute Diskretion zu. info@rivestta.de

GESCHÄFTS-ÜBERNAHMEN

BESTEHENDE FRISEUR-GESCHÄFTE IN OWL GESUCHT!
Sie möchten Ihr Friseurgeschäft in jüngere Hände übergeben und suchen einen Friseur-Unternehmer, der bereits erfolgreich mehrere Salons führt? Übergabe kurzfristig oder später, Übernahme der Mitarbeiter ist ausdrücklich gewünscht.
TELEFON 0160 - 7 33 37 35

AUS- UND WEITERBILDUNG

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

GESCHÄFTS-VERKÄUFE

ETABLIERTES FAHRRADGESCHÄFT
im Ruhrgebiet, mit gut frequentierter Werkstatt, aus Altersgründen abzugeben.
Zuschriften unter **A1911** an DEUTSCHES HANDWERKSBLATT, Postfach 10 51 62, 40042 Düsseldorf

Die nächste Ausgabe
DEUTSCHES HANDWERKSBLATT
erscheint am

2. Juli 2021

Anzeigenschluss

ist der

21. Juni 2021

HALLEN + GERÜSTBAU

**Reithallen
Industriehallen
Landwirtschaft
Mehrzweckhallen
Sonderkonstruktionen**
KRANEN STAHLBAU GmbH & Co. KG
47665 Sonsbeck Steinheide 23 Tel. 02838-1350 Fax 9343 www.stahlbau-kranen.de

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

GESCHÄFTSVERBINDUNGEN

www.problem-gmbh-ankauf-verkauf.de

Keine Insolvenz / weitere Verschuldung, ohne dass Sie unser Lösungskonzept kennen!
Ohne Schulden in die Zukunft. Wir freuen uns auf Ihren Anruf.
Kostenfreies Erstgespräch in unserer Kanzlei ☎ 07021/93487-40
www.wirtschaftskanzlei-ewm.com

GmbH gesucht
01 76 - 62 14 31 76/
0 21 31 - 47 70 058
Mail: unternehmennrw@web.de

GESCHÄFTS-EMPFEHLUNGEN

Ankauf von Holz- und Metallbearbeitungsmaschinen
auch komplette Betriebsauflösungen
Fritz Ernst Maschinenhandel e.K.
Tel. 023 78 - 890 15 10 u. 01 57- 88 20 14 73
machineshandel.fritz-ernst@t-online.de

Fenster-Beschlag-Reparatur
Versehe gebrochene Eckmullungen mit neuen Bandstählen
schnell – günstig – langlebig
Telefon 01 51/12 16 22 91
Telefax 0 65 99/92 73 65
www.beschlag-reparatur.de

Einfach, schnell und direkt ein Marktplatz-Inserat sichern!

⇒ DEUTSCHES HANDWERKSBLATT

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

Oder direkt bei Nicole Mechtenberg:

☎ Telefon 0211/39098-75
mechtenberg@verlagsanstalt-handwerk.de



Foto: © Stock / NiroDesign