



# 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 8

Kammerseite 1

Kammerseite 2

Interview: Mit neuer Organisation noch näher am Handwerk

Preisvergleiche: Betriebskosten senken mit dem Internet

Werkvertragsrecht: Wann wird der Werklohn fällig?

Interview: Richard Ehl ist neuer Leiter des BBZ

Freitag, 2. Juli 2021 Nr. 11

ZEITUNG FÜR HANDWERK, HANDEL UND GEWERBE IN DEUTSCHLAND

ISSN 1435-3830

## Expertentipps von Facebook

**AKTION:** Handwerksbetriebe können ein individuelles Coaching mit einem Experten von Facebook gewinnen.

Facebook, Instagram und handwerksblatt.de verlosen exklusive Einzel-Coachings. Drei ausgewählte Handwerksbetriebe, die bei Instagram und Facebook präsent sind, können jeweils rund eine Stunde lang virtuell mit einem Experten von Facebook sprechen und gemeinsam den Social-Media-Auftritt optimieren. „Unsere Aktion ‚Little garage‘ funktioniert wie die Inspektion

beim Auto: Wir rollen den Facebook- und Instagram-Account auf eine digitale Hebebühne, schauen uns die Social-Media-Accounts von unten bis oben an und geben wertvolle Tipps für maßgeschneiderte Lösungen“, erklärt Sygne Dorenborg, die mit ihrem Team bei Facebook speziell kleine und mittelständische Unternehmen unterstützt. **Lesen Sie mehr dazu auf Seite 3.**

## Bundesweiter „Sommer der Berufsbildung“ in Koblenz gestartet

**AUSBILDUNG:** Bundesministerin Anja Karliczek und ZDH-Präsident Peter Wollseifer stellen bei der HwK Koblenz online „Lernorte der Zukunft“ vor.

Im „Sommer der Berufsbildung“ werben Politik, Wirtschaftsverbände, Gewerkschaften, Länder und die Bundesagentur für Arbeit von Juni bis Oktober gemeinsam für die duale Ausbildung. Das Ziel: Möglichst viele junge Menschen für eine berufliche Ausbildung zu gewinnen, damit sie zum neuen Ausbildungsjahr eine #AusbildungSTARTEN. Der Auftakt zur Veranstaltungsreihe fand online am 17. Juni mit Bundesbildungsministerin Anja Karliczek und ZDH-Präsident Hans Peter Wollseifer statt. Die Premierenveranstaltung zu dieser bundesweiten Aktion fand sowohl im Zentrum für Ernährung und Gesundheit der Handwerkskammer (HwK) Koblenz wie auch in Berlin statt.

Mit der Aktion macht die „Allianz für Aus- und Weiterbildung“ jungen Menschen Lust auf Ausbildung und hilft, etwas Passendes zu finden. Dazu gibt es Aktionen auf Bundes-, Landes- und regionaler Ebene. Zum Auftakt wurde das Koblenzer HwK-Zentrum für Fernsehübungen samt Regie umgebaut. Für die 2.500 Online- sowie 50 Präsenzteilnehmer ging es in der Veranstaltung auf eine abwechslungsreiche Reise durch Berufsbildungszentren,



Zur Auftaktveranstaltung der bundesweiten Veranstaltung „Sommer der Berufsbildung“ tauschte sich Bundesbildungsministerin Anja Karliczek online mit HwK-Hauptgeschäftsführer Ralf Hellrich (r.) und Präsident Kurt Krautscheid (l.) aus, moderiert durch Kristina Schmidt (M.).

Schulen und Betriebe. Teilnehmer der überbetrieblichen Lehrlingsunterweisung wurden live zugeschaltet wie auch Abiturienten in der Berufsfindungsphase oder ein angehender Betriebsinhaber, der über

seinen Weg vom Lehrling zum Chef berichtete. Abschließend stellten sich Anja Karliczek, Hans Peter Wollseifer und HwK-Präsident Kurt Krautscheid den Fragen aus dem Chat.

## 7,5 Prozent weniger Umsatz im Handwerk

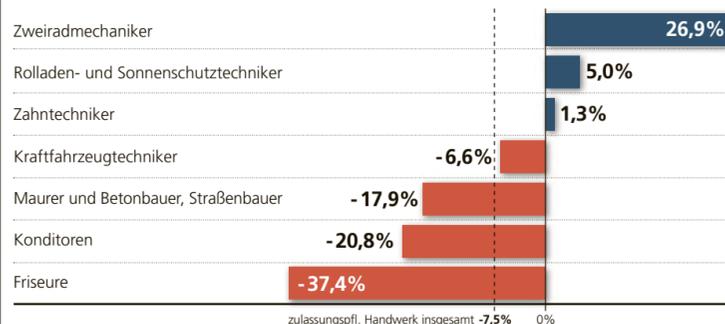
**STATISTIK:** Im ersten Quartal 2021 verzeichnete das Handwerk den ersten Umsatzrückgang seit acht Jahren.

Im ersten Quartal 2021 sind die Umsätze im zulassungspflichtigen Handwerk in Deutschland im Vergleich zum Vorjahr um 7,5 Prozent gesunken. Dies ist der erste Umsatzrückgang in diesem Zeitraum seit acht Jahren. Wie das Statistische Bundesamt nach vorläufigen Ergebnissen mitteilt, waren Ende März 2021 auch 1,7 Prozent

weniger Menschen im Handwerk beschäftigt als Ende März 2020. Den größten Umsatzverlust meldeten die Handwerke für den privaten Bedarf. Hauptbetroffene des Rückgangs waren die Friseure mit einem Minus von 37,4 Prozent. Traumberufe konnten lediglich die Zweiradmechaniker berichten: Plus 27 Prozent. **KF**

### Umsatz ausgewählter Gewerbebezüge des zulassungspflichtigen Handwerks

Veränderungen erstes Quartal 2020 zu erstem Quartal 2021



DHB-Grafik

Quelle: Statistisches Bundesamt 2021

Stets tagesaktuell informiert mit  
**handwerksblatt.de**

Ihr Kontakt zum  
**Deutschen Handwerksblatt**

Online auf  
**hwk.de**

**Messen:** Es geht wieder los. Als erster großer Branchentreff öffnet die Süffa, Fachmesse für die Fleischbranche, ab 18. September in Stuttgart die Messertore. Auch andere Veranstalter blicken optimistisch nach vorne. Zum Beispiel die Möbelmesse imm cologne, die 2022 eine neue Themenwelt zur Digitalisierung und Vernetzung präsentiert.  
**handwerksblatt.de/messen**

**Azubitest:** Der Azubitest besteht aus 18 verschiedenen, von einem Zufallsgenerator ausgewählten Tests. Betriebsinhaber können anhand der Fragen feststellen, ob sie den geeigneten Bewerber gefunden haben, und Schulabgänger, ob eine Ausbildung im Handwerk das Richtige für sie ist. Und das in gerade einmal 20 Minuten.  
**handwerksblatt.de/azubitest**

**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 ..... 021 1/30 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

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

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

**DAS HANDWERK**  
DIE WIRTSCHAFTSMACHT VON NEBENAN.

## PERSONALIEN



Wechsel an der Spitze des Fachverbandes Tischler NRW: Bei der digitalen Mitgliederversammlung haben die Delegierten der Tischler-Innungen in Nordrhein-Westfalen

**Thomas Klode** mit großer Mehrheit zum neuen Verbandsvorsitzenden gewählt. Der 49-jährige Düsseldorf tritt damit die Nachfolge von **Rainer Söntgerath** an. Der bisherige Vorsitzende des Fachverbandes hatte bereits bei der Wahl im Jahr 2018 angekündigt, aus Altersgründen nicht mehr für die komplette fünfjährige Amtszeit zur Verfügung zu stehen. Mit seinem Rücktritt machte der 67-Jährige nun den Posten des Landesinnungsmeisters, den er seit 2010 innehatte, frei für seinen Nachfolger. „Ich bedanke mich für das Vertrauen meiner Kollegen und freue mich darauf, gemeinsam mit ihnen die Zukunft des Fachverbandes gestalten zu können“, sagt der Düsseldorf Tischlermeister. „Eine der großen Herausforderungen wird es sein, den digitalen Wandel unseres Berufes zu begleiten. Ebenso ist die Gewinnung von geeigneten Nachwuchskräften für mich ein großes Thema. Bei vielen dieser Aufgaben wird es darum gehen, den Blick nicht nur auf NRW zu richten, sondern bundesweit zusammenzuarbeiten.“ Bei der Abstimmung wählten die Delegierten **Markus Köster** aus Altenberge zum neuen stellvertretenden Vorsitzenden. Dieses Amt teilt sich der 52-Jährige mit **Thomas Radermacher**, der gleichzeitig auch Präsident des Bundesverbandes Tischler Schreiner Deutschland ist. Für den Posten eines neuen Vorstandsmitgliedes standen mit **Sebastian Bächer** aus Köln und **Jürgen Bröker** aus Winterberg zwei Kandidaten zur Wahl. Da jeweils exakt die Hälfte der abgegebenen Stimmen auf beide Kandidaten entfiel, wurde auf eine weitere Stichwahl verzichtet. Stattdessen verständigten sich alle Beteiligten darauf, dass beide bis zur nächsten regulären Wahl als kooptierte Mitglieder in den Vorstand aufgenommen und eng in die Vorstandsarbeit eingebunden werden sollen.



Der Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen trauert um **Eberhard Schütz**. Von 1988 bis 1997 war er Präsident des VDZI. 1997 wurde er von den Delegierten zum Ehrenpräsidenten ernannt.

Eberhard Schütz gehörte zu den Architekten der Wiedervereinigung des west- und ostdeutschen Zahntechniker-Handwerks.

Die Mitgliederversammlung des Unternehmerverbandes Handwerk Rheinland-Pfalz hat Landesinnungsmeister **Johannes Lauer** zum neuen UVH-Vorsitzenden gewählt. Er übernimmt das Amt von **Stefan Zock**, der acht Jahre an der Spitze des Verbandes gestanden hatte. Die Position des UVH-Geschäftsführers wurde ebenfalls neu besetzt. Nachfolger von **Hermann Hubing** ist **Andreas Unger**.

Führungswechsel an der Spitze der Handwerkskammer Kassel: Die Vollversammlung wählte Diplom-Ingenieur **Frank Dittmar** einstimmig zum neuen Kammerpräsidenten. Er folgt auf **Heinrich Gringel**, der die Geschichte des Handwerks in Nord-, Ost- und Mittelhessen zwölf Jahre lang lenkte. Deshalb ernannte das Handwerkerparlament den Bau-Ingenieur zum Ehrenpräsidenten. An der Seite des neu gewählten Präsidenten steht **Rolph Limbacher**, der Dittmar als Vizepräsident folgt. Der Friseurmeister aus Marburg wurde 2016 in die Vollversammlung und den Vorstand der Kammer gewählt, engagiert sich aber ebenfalls seit vielen Jahren für sein Handwerk und das Marburger Handwerk insgesamt.

## INTERVIEW

# Mit neuer Arbeitsorganisation noch näher am Handwerk

Mirko Link, Leiter des Zielgruppen-Vertriebs bei der Signal Iduna, über die neue Arbeitsorganisation und den Nutzen für die Kunden

Mirko Link ist Leiter (Tribe Lead) für den Zielgruppenvertrieb bei der Signal Iduna. Seine Aufgabe ist es, mit kleinen, abteilungsübergreifenden Teams von Spezialisten den Versicherungskonzern noch besser auch in der Zielgruppe Handwerk zu verankern. Er ist davon überzeugt, dass der Umbau der Arbeitsorganisation und die neuen Strukturen noch schneller noch bessere Produkte und Services für die Zielgruppe bringen.

**DHB:** Herr Link, neben den guten Zahlen 2020 der Signal Iduna konzentrierte sich die Berichterstattung Ihrer Bilanzpräsentation Anfang Juni auf die tiefgreifende Transformation der Signal Iduna. Spätestens in zwei Jahren soll niemand mehr so arbeiten wie zuvor. Was heißt das konkret?  
**Link:** Wir möchten mit unserem Transformationsprogramm VISION 2023 mehr Lebensqualität für unsere Kunden schaffen. Dies wollen wir erreichen, indem wir passgenaue Produkte, hervorragenden Service und entsprechende digitale Lösungen bereitstellen. Dinge, die heute gefordert sind. Der Umbau unserer Arbeitsorganisation ist gekennzeichnet durch die Schlagworte Digitalisierung und Agilisierung der Belegschaft. Dieser Umbau hilft uns dabei, unsere Ziele einfach schneller und flexibler zu erreichen.

Unsere Neuaufstellung läuft schon seit ein paar Jahren und wurde zunächst mit einem Sparprogramm vorbereitet, das wir 2017 abgeschlossen hatten. Seit Ende 2018 sind wir dabei, neue, moderne und agile Arbeitsstrukturen zu schaffen und haben seit Jahresanfang von unseren rund 5.500 Mitarbeitenden schon rund 1.000 einbezogen.

**DHB:** Was heißt dabei Agilisierung?  
**Link:** Wir arbeiten künftig in kleinen Teams von sechs bis zwölf Mitarbeitenden, die aus verschiedenen Abteilungen und Unternehmensbereichen kommen. Das heißt, dass in einem Team zum Beispiel der Marketingexperte mit der IT-Abteilung und dem App-Entwickler direkt zusammenarbeitet. Mit dieser modernen Struktur möchten wir das Abteilungsdenken, die Abteilungslogik auflösen, um schneller zu kundengerechten Lösungen zu kommen.

**DHB:** Das klingt wie ein Kulturwandel ...  
**Link:** ... und ist es auch. Unsere Unternehmenskultur haben wir über 110 Jahre aufgebaut, uns aber immer eine gewisse Flexibilität bewahrt. Jetzt geht es konkret um eine Modernisierung, um eine Weiterentwicklung der Strukturen in den nächsten beiden Jahren. Wir haben die neuen agilen Einheiten entlang der Kundenanliegen organisiert. Diese haben wir gemäß den Oberbegriffen „Aufmerksam werden, Lösung kaufen, Service erleben, Lösung erhalten und Kunde bleiben“ strukturiert.

**DHB:** Das klingt schön, ist aber für mich noch nicht richtig greifbar. Was haben die Kunden davon?

**Link:** Das kann ich an meiner Aufgabe als Leiter für den Zielgruppen-Vertrieb deutlich machen. Eine unserer Zielvorgaben ist, dass künftig 50 Prozent des Neugeschäfts aus unseren Zielgruppen kommen, also dem Handwerk, dem Handel und dem öffentlichen Dienst. Aus diesen breit gefächerten Zielgruppen haben wir zehn Fokuszielgruppen definiert, die mein Bereich mit seinen crossfunktionalen Teams bearbeitet. Wir analysieren, was braucht der Kunde, was will der Kunde, um anschließend Lösungen möglichst schnell zu erarbeiten.

**DHB:** Gibt es dafür ein Beispiel?

**Link:** Die neue Struktur steht erst seit knapp einem halben Jahr, dafür ist der Zeitraum noch zu kurz. Aber bereits in der Vorschaltphase zu den neuen agilen Einheiten, als wir in sogenannten „Journeys“, also Kundenreisen, in den Zielgruppen unterwegs waren, haben wir bereits sehr zielgruppenspezifische Produkte entwickelt. Beispiel Lebensmittelhandwerk. Durch unsere Hospitationen etwa in Betrieben, Umfragen und Workshops vor Ort mit den Kunden haben wir unter anderem festgestellt, dass kaum etwas die Geschäfte so stark negativ beeinflusst wie eine Baustelle vor der Haustür. Als Produkt ist daraus das „SI Meisterstück“ entstanden, eine Vielgefahren-Police



Foto © Signal Iduna

inklusive einer Baustellen-Absicherung. Mit ihr lassen sich verkaufsfördernde Maßnahmen finanzieren wie ein Verkaufswagen vor der Haustür oder zusätzliche Werbemaßnahmen.

**DHB:** Wie gehen Sie dann mit den individuellen Ausprägungen in den Gewerken um? In jedem Gewerk gibt es Besonderheiten, die sich nicht über einen Kamm scheren lassen.

**Link:** Genau da sind wir derzeit dran. Wir versuchen natürlich, Sachverhalte zu verallgemeinern. So machen zwar etwa Bäcker und Metzger was völlig Unterschiedliches, haben aber in der Regel ein Ladenlokal. So verhält es sich in vielen Gewerken. Stellt sich dann heraus, dass es für ein Handwerk eine spezielle Anforderung gibt, versuchen wir, auch die umzusetzen. Bei über 140 Gewerken ist das natürlich ein aufwändiger Prozess, weshalb wir uns in einem ersten Schritt auf zunächst zehn Fokuszielgruppen fokussieren. Erste Konzepte gibt es, es wird aber noch etwas dauern, bis wir da etwas der Öffentlichkeit vorstellen können.

**DHB:** Wie kommen Sie denn mit Ihren Produkten in die Tiefe, direkt zu den Betrieben?

**Link:** Wir setzen auf eine Spezialisierung im Vertrieb. Von unserem Netz mit etwa 2.800 Agenturen bilden wir derzeit die Besten per Schulung zu sogenannten regionalen Zielgruppenagenturen aus. Genau hier kommt unser Zielgruppenfokus ins Spiel. Wir müssen nicht nur versicherungstechnisch wissen, was möglich ist, sondern auch genau wissen, was genau macht denn eigentlich meine Zielgruppe, und wo drückt der Schuh? Also besuchen wir Meisterschulen, hospitieren in den Betrieben und holen uns das entsprechende Fachwissen. Bis 2023 wollen wir 500 dieser 2.800 Agenturen speziell qualifizieren.

**DHB:** Ein ehrgeiziges Ziel.

**Link:** Das stimmt, aber wir sind auf gutem Weg. Schließlich sollen diese Agenturen

die Betriebe, die Innungen und Kreishandwerkerschaften kennen, sich vernetzen, auf Veranstaltungen Vorträge halten und als Ansprechpartner zur Verfügung stehen.

**DHB:** Reden wir dann über den Handwerker als Betriebsinhaber, der sich versichern muss, oder auch über den Handwerker als Privatperson?

**Link:** Sowohl als auch. Wir haben beide Seiten im Blick, die private und die gewerbliche Seite. Das beschränkt sich nicht nur auf die Chefin oder den Chef, sondern schließt auf betrieblicher Seite auch seine Mitarbeitenden ein, auf privater Ebene die ganze Familie. Wir können und konnten schon immer hier ganzheitlich beraten.

**DHB:** Können das die Agenturen, Ihr Netzwerk, leisten?

**Link:** Uneingeschränkt ja. Denn viele Agenturen arbeiten schon seit Jahrzehnten für uns und haben ein Netzwerk aufgebaut und einen eigenen Innendienst sowie weitere Agenturpartner. Regionale Zielgruppenagenturen werden auch die, die eine gewisse Größe und Erfahrung mitbringen. Und wenn bei komplexen Themen wie betriebliche Krankenversicherung oder betriebliche Altersvorsorge Unterstützung notwendig sein sollte, haben wir hier die entsprechenden Spezialisten, die beratend zur Seite stehen. So können wir passgenau für den Betriebsinhaber, seine Familie und den Mitarbeitenden ein Komplettpaket anbieten.

**DHB:** Was auch sinnvoll ist – man hat alles mit einem Ansprechpartner erledigt.

**Link:** Vor allem schließt so etwas auch aus, dass jemand unterschiedliche Versicherungsbedingungen hat. Nehmen Sie den Klassiker von Krankentagegeld- und Berufsunfähigkeitsversicherung und man ist als Versicherter auf der Grenze zwischen arbeitsunfähig und berufsunfähig. Beide Versicherungen sollten im Idealfall ineinandergreifen, doch hat man die Policen bei zwei verschiedenen Versicherungen abgeschlossen, kann es passieren, dass Sie genau da-



**Wir setzen auf eine Spezialisierung im Vertrieb. Von unserem Netz mit etwa 2.800 Agenturen bilden wir derzeit die Besten per Schulung zu sogenannten regionalen Zielgruppenagenturen aus. Genau hier kommt unser Zielgruppenfokus ins Spiel. Wir müssen nicht nur versicherungstechnisch wissen, was möglich ist, sondern auch genau wissen, was genau macht denn eigentlich meine Zielgruppe und wo drückt der Schuh.**

**MIRKO LINK,**  
LEITER ZIELGRUPPENVERTRIEB  
BEI DER SIGNAL IDUNA

Mirko Link ist Leiter des Zielgruppenvertriebs bei der Signal Iduna. Mit abteilungsübergreifenden Teams will er die Kunden ganzheitlich beraten und betreuen, um punktgenaue Services und Dienstleistungen zu entwickeln.

zwischen hängen und weder aus der einen noch der anderen Versicherung Leistungen erhalten – und genau das ist bei uns ausgeschlossen, weil es aus einem Topf immer Leistungen gibt.

**DHB:** Die Signal Iduna hat sich einen Wachstumskurs auf die Fahnen geschrieben. Wo sehen Sie denn noch Potenziale?

**Link:** Die gibt es überall, auch und gerade im Handwerk. Das haben wir durch unsere Journeys gelernt. Bei den Bäckern hatten wir zum Beispiel festgestellt, dass wir viel für die kleineren Betriebe hatten, uns aber passende Angebote gerade für größere und die ganz großen Bäckereien fehlten. Prompt haben wir unser Angebot aufgebohrt, um uns diese Potenziale zu erschließen.

**DHB:** Wie wollen Sie die potenziellen Kunden, diese Betriebe, erreichen?

**Link:** Mal abgesehen von den Handwerksmedien und unseren Portalen, nutzen wir unsere gut vernetzten Zielgruppenagenturen. Da läuft sehr viel über Empfehlungsmarketing. Sehr entscheidend sind aber unsere Standorte vor Ort: Wir haben 21 Geschäftsstellen in Deutschland aufgebaut, in denen wir Außendienstmitarbeiter vor Ort in einem Büro zusammengefasst haben. Dieses Standortkonzept entwickeln wir jetzt weiter mit sogenannten Zielgruppencentern. Die finden sich nur dort, wo die Zielgruppe, in dem Fall das Handwerk, ist und besetzen sie mit Handwerksexperten.

**DHB:** Das Konzept haben Sie schon umgesetzt?

**Link:** Wir sind in der ersten Umsetzungsphase und wollen in den nächsten drei Jahren bis zu 33 dieser Zielgruppencenter eröffnen. Sie sind etwas kleiner als die Geschäftsstellen und sollen sich ausschließlich im Umfeld unserer Kooperationspartner etablieren. Erste Center sind schon in der Vorbereitungsphase, etwa in Kleve im Haus des Handwerks oder in der Handwerkskammer Trier.

DAS INTERVIEW FÜHRTE STEFAN BUHREN.

# One on one mit Facebook

**AKTION:** Sie wollen eine Expertin oder einen Experten von Facebook und Instagram für sich alleine haben? Kein Problem! Wir verlosen drei Coachings für Handwerksbetriebe aller Gewerke.

VON BERND LORENZ

Spätestens die Corona-Pandemie hat gezeigt: Gerade für kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) wird es immer wichtiger, ihre Waren und Dienstleistungen nicht nur im eigenen Geschäft, sondern über ein Schaufenster im Internet anzubieten. Dazu gehört neben einem professionell gestalteten Internetauftritt auch die Präsenz in den Sozialen Medien. „Im vorigen Jahr hat ein Drittel aller KMU mehr als 25 Prozent ihres Umsatzes über digitale Kanäle generiert“, beruft sich Sygne Dorenburg, Sales Managerin bei Facebook, auf eine digitale Wirtschaftsstudie. Die Facebook-Managerin ist gespannt, wie sich die Zahlen nach der Pandemie entwickeln. Sie rechnet jedoch damit, dass viele Unternehmen ihr neu entdecktes Standbein weiter nutzen, wenn nicht sogar stärker beanspruchen wollen. „Kanäle wie Facebook, Instagram und WhatsApp geben einem Betrieb ein eigenes Gesicht“, ist sie überzeugt. Bestehende Kundenbeziehungen lassen sich darüber pflegen, aber auch neue Kundengruppen erschließen.



Sygne Dorenburg

Initiative „Digital Durchstarten“ ausdrücklich an KMU. „Über diese Schulungen vor Ort haben wir 145.000 Unternehmen die digitale Welt näher bringen und viele unserer Erfahrungen weitergeben können.“ Vor zwei Jahren hat das Deutsche Handwerksblatt zusammen mit Facebook fünf dieser Veranstaltungen in Koblenz, Leipzig, Mainz, Münster und Potsdam ausgerichtet. Um die Digitalisierung von KMU weiter voranzutreiben, stellt Facebook ihnen zudem kostenlos ein neues Analyse-Werkzeug zur Verfügung. „Man kann darin seine Ziele eingeben, und das Tool scannt, wie der Betrieb digital aufgestellt ist.“ In verschiedenen kostenlosen Online-Lehrgängen von Digital Durchstarten können Betriebe neues Wissen über die optimale Nutzung von Facebook, Instagram und WhatsApp aufbauen, vertiefen und sich über die Blueprint-Zertifizierung bescheinigen lassen.

Nun kommt mit der gemeinsamen Aktion von Facebook, Instagram und handwerksblatt.de ein weiteres Angebot dazu. „Little garage“ funktioniert wie die Inspektion beim Auto: Wir rollen den Facebook- und Instagram-Account auf eine digitale Hebebühne und schauen uns die Social-Media-Accounts von unten bis oben an. Auf dieser Basis geben wir wertvolle Tipps für maßgeschneiderte Lösungen, denn ein Friseur stellt andere Anforderungen an Social Media als ein Fleischer oder Tischler“, verdeutlicht Sygne Dorenburg. Drei ausgewählte Handwerksbetriebe haben die Chance, ein exklusives Einzel-Coaching mit einem Experten oder einer Expertin von Facebook zu gewinnen. Er steht ihnen rund eine Stunde lang digital zur Verfügung.

Handwerksbetriebe aus ganz Deutschland, die sowohl einen Facebook- als auch einen Instagram-Account haben, können sich zwischen dem 2. und 18. Juli 2021 online bewerben. Am Freitag, den 23. Juli 2021 werden die Gewinner auf dem Facebook-Kanal von handwerksblatt.de bekanntgegeben. Die Termine für die digitalen Einzel-Coachings mit einem Experten von Facebook werden individuell vereinbart. Die rund einstündigen Workshops sollen im August oder September stattfinden. Das Deutsche Handwerksblatt fasst die wichtigsten Ergebnisse der drei Einzel-Coachings in einem Artikel zusammen.

[handwerksblatt.de/garage](http://handwerksblatt.de/garage)



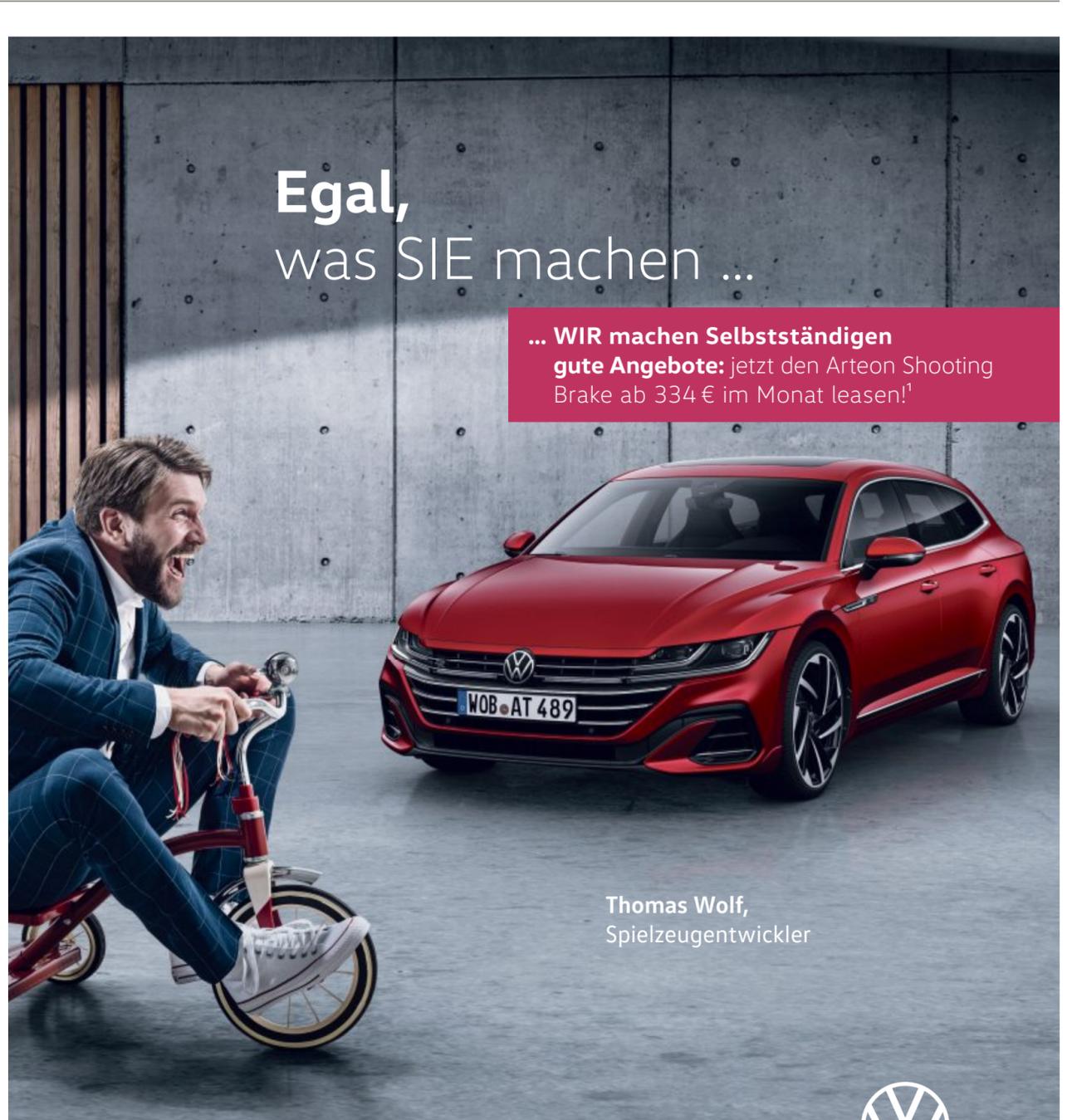
**Kanäle wie Facebook, Instagram und WhatsApp geben einem Betrieb ein eigenes Gesicht.**

SYGNE DORENBURG, SALES MANAGERIN BEI FACEBOOK

Rund 25 Millionen Unternehmen nutzen EU-weit bereits die Facebook-Dienste. Manche sind schon alte Hasen, andere haben die Sozialen Medien gerade erst für sich entdeckt. „Es gibt so viele schöne Beispiele aus der aktuellen Pandemie, gerade auch im Handwerksbereich, die es geschafft haben, innerhalb von wenigen Tagen und Wochen ihre Produkte und Dienstleistungen über digitale Kanäle anzubieten – die Bereitschaft, etwas ändern zu wollen, ist der erste wichtige Schritt dabei!“ Jedem von ihnen will Facebook ein Angebot machen, damit sie sich auf den Plattformen wohlfühlen und darüber neue Kunden und lukrative Aufträge gewinnen. So richtet sich die 2016 lancierte



In der kleinen Social-Media-Werkstatt wird der Facebook- und Instagram-Auftritt rundum inspiziert.



Egal, was SIE machen ...

... WIR machen Selbstständigen gute Angebote: jetzt den Arteon Shooting Brake ab 334 € im Monat leasen!<sup>1</sup>

Thomas Wolf, Spielzeugentwickler



## Professional Class Volkswagen für Selbstständige

Weitere Informationen erhalten Sie bei Ihrem teilnehmenden Volkswagen Partner sowie unter [volkswagen.de/selbststaendige](http://volkswagen.de/selbststaendige)

<sup>1</sup> GeschäftsfahrzeugLeasing für den Arteon Shooting Brake 2.0 TDI SCR mit 110 kW, 7-Gang-DSG; Kraftstoffverbrauch in l/100 km: innerorts 5,1–5,0/außerorts 3,6–3,5/kombiniert 4,2–4,1; CO<sub>2</sub>-Emission in g/km: kombiniert 109–107; Effizienzklasse: A+; Laufzeit: 36 Monate; jährliche Fahrleistung: 20.000 km; Sonderzahlung: 0 €. Die Aktion ist gültig im GeschäftsfahrzeugLeasing ab einer Laufzeit von 36 Monaten für den Arteon Shooting Brake und Touareg (inkl. eHybrid) sowie für den Arteon (exkl. eHybrid) bis zum 31.08.2021. Ein Angebot der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorner Straße 57, 38112 Braunschweig. Für gewerbliche Einzelabnehmer mit Ausnahme von Sonderkunden. Bonität vorausgesetzt. Einzelheiten zur erforderlichen Legitimation für Professional Class erhalten Sie bei Ihrem teilnehmenden Volkswagen Partner. Alle Preise zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer. Fahrzeugabbildung zeigt Sonderausstattung. Änderungen und Irrtümer vorbehalten. Stand: 06/2021.

# „Weiterbildung braucht noch mehr politischen Schwung“

**BILANZ:** Das Arbeitsministerium veröffentlicht einen ersten Umsetzungsbericht der Nationalen Weiterbildungsstrategie. Die Strategie setze die richtigen Impulse. Es bedarf aber noch mehr Anstrengung der Politik, sagt das Handwerk.

VON LARS OTTEN

Zwei Jahre nach Start der Nationalen Weiterbildungsstrategie (NWS) zieht das Bundesarbeitsministerium in einem Umsetzungsbericht eine erste Zwischenbilanz. Sie wurde Mitte 2019 verabschiedet und sollte zur Weiterentwicklung und Stärkung der beruflichen Weiterbildung dienen. Mit dem Bericht will das Ministerium sowohl das bisher Erreichte dokumentieren als auch auf die künftige Ausrichtung der Strategie blicken und Empfehlungen für zukünftige Maßnahmen geben. Eine kontinuierliche Weiterqualifizierung sei die Basis für eine erfolgreiche Berufstätigkeit, betont Arbeitsminister Hubertus Heil (SPD) im Vorwort des Berichts. „Wir sind hervorragend aufgestellt, was die duale berufliche Ausbildung betrifft – sie bildet eine solide Grundlage für das weitere Erwerbsleben. Aber in aller Regel reicht es nicht, um bis zum Renteneintritt im Berufsalltag auf der Höhe der Zeit zu bleiben. Deshalb kommt es auf gute Weiterbildung an.“

Der Umsetzungsbericht dokumentiert auf der einen Seite, dass drei Viertel der geplanten Maßnahmen bereits umgesetzt oder auf den Weg gebracht worden seien, so Bildungsministerin Anja Karliczek (CDU). Andererseits zeige er Verbesserungsmöglichkeiten auf. „Vor allem die Digitalisierung bietet große Chancen, dass Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer die Angebote zur Weiterbildung und Qualifikation stärker wahrnehmen.“ Die Rahmenbedingungen der Weiterbildung im digitalen Raum seien systematisch zu verbessern – von der Infrastruktur, digitalen Informationsangeboten, digitalen und hybriden Maßnahmen bis zu digital zertifizierten Abschlüssen, heißt es in den Empfehlungen des Berichts. Darüber hinaus soll die Weiterbildungsberatung verbessert und die Zusammenarbeit der beratenden Institutionen ausgebaut werden.

Die öffentliche Förderung und die Rahmenbedingungen für die arbeitsorientierte Grundbildung Erwachsener sollen weiter gestärkt werden. Dabei sollen die Sozialpartner bei der Entwicklung entsprechender Fortbildungsprofile einbezogen werden. Um mit den Förderangeboten mehr Menschen zu erreichen, brauche es eine Steigerung ihrer Bekanntheit in der Öf-

fentlichkeit. „Zudem gilt es vor dem Hintergrund des fortlaufenden digitalen und ökologischen Strukturwandels für alle Akteure der beruflichen Weiterbildung, den Bedarf einer Weiterentwicklung der Unterstützungs- und Förderinstrumente fortwährend zu überprüfen.“ Alle Partner seien hier gefordert. Deren Vernetzung soll mit einer Etablierung neuer regionaler Verbände effizienter werden. Auch zwischen Betrieben soll es eine stärkere Verzahnung der Weiterbildungsangebote geben.

„Der Umsetzungsbericht der Nationalen Weiterbildungsstrategie muss das Startsignal für noch mehr politischen Schwung beim Zukunftsthema Weiterbildung sein“, fordert Handwerkspräsident Hans Peter Wollseifer. Für die Betriebe des Handwerks spiele die Weiterqualifizierung ihrer eigenen Fachkräfte eine große Rolle. Denn nur mit Weiterbildung könnten sie den Wandel und die damit verbundenen neuen Anforderungen der Digitalisierung, der Energie-

wende oder des nachhaltigen Bauens bewältigen. „Es ist gut, dass die Bundesregierung mit der Nationalen Weiterbildungsstrategie jetzt auch in diesem Bereich die notwendigen und richtigen Impulse setzt.“ Positiv sei besonders, dass die Rolle der Sozialpartner bei der Entwicklung von Fortbildungsprofilen gestärkt und dass bestehende Förderlücken geschlossen werden sollen.

„Die berufliche Weiterbildung verdient hohen politischen Stellenwert und muss noch stärker in der öffentlichen Wahrnehmung verankert werden“, betont auch Wollseifer. Dazu zähle, die Fortbildungsabschlüsse der höheren Berufsbildung nun zügig den Abschlusstufen Bachelor Professional und Master Professional des Berufsbildungsgesetzes beziehungsweise der Handwerksordnung zuzuordnen. „Zudem sollten Fortbildungsabsolventen von den Kurs- und Prüfungsgebühren im AufstiegsBAföG vollständig entlastet werden.“ Besonders bei Fachkräften im Handwerk, die

sich bei der Weiterbildung oft bereits in der Familienphase befinden, könne damit die Fortbildungsbereitschaft positiv beeinflusst werden.

otten@handwerksblatt.de

## WEITERBILDUNGSSTRATEGIE

Die Nationale Weiterbildungsstrategie wurde im Juni 2019 durch das Bundesministerium für Arbeit und Soziales, das Bundesministerium für Bildung und Forschung, das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, die Bundesagentur für Arbeit, drei Fachministerkonferenzen der Länder (ASMK, KMK und WMK) sowie Gewerkschaften und Wirtschaftsverbände verabschiedet. Innerhalb von zehn definierten Handlungsfeldern haben sich die NWS-Partner auf Maßnahmen und Aktivitäten zur Fortentwicklung des Weiterbildungssystems sowie zur Stärkung der Weiterbildungskultur verständigt.

Quelle: Umsetzungsbericht NWS



Für die Betriebe des Handwerks spielt die Weiterqualifizierung ihrer Fachkräfte eine wichtige Rolle.

## EU-Kommission startet Fachkräfteinitiative

**MIGRATION:** Die EU-Kommission will mit einer Initiative Druck vom europäischen Arbeitsmarkt nehmen.

In Deutschland war der Fachkräftemangel vor der Corona-Krise eins der wichtigsten Themen in der Wirtschaft. Und spätestens nach der Pandemie wird die Fachkräftesicherung in den Betrieben wieder eine größere Rolle spielen. Auch auf europäischer Ebene ist der Bedarf an gut qualifizierten Mitarbeitern oft größer als das Angebot. Deswegen hat die Europäische Kommission jetzt eine Initiative gestartet, um den Fachkräftemangel in der EU abzubauen und Partnerschaften mit Drittstaaten im Bereich Migration zu stärken. „Unser strategisches Ziel sollte darin bestehen, die irreguläre Migration durch legale Zuwanderungsmöglichkeiten zu ersetzen. Wir brauchen legale Migration, denn die Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter in Europa nimmt ab“, sagt EU-Innenkommissarin Ylva Johansson.

Viele wichtige Wirtschaftssektoren seien vom Fachkräftemangel betroffen. Deswegen will die Kommission die Zusammenarbeit mit Drittstaaten verstärken, um so „die Fähigkeiten der für eine Arbeit in Europa in Betracht kommenden Menschen auf den Bedarf des Arbeitsmarkts abzustimmen“, so Johansson. Bei der Steuerung von Mi-

gration soll der Bedarf des Arbeitsmarkts in der EU im Vordergrund stehen. Mit den Partnerschaften will die Kommission sowohl einen politischen als auch finanziellen Rahmen für die EU schaffen, um mit Partnerländern zusammenzuarbeiten und den Bedarf an Arbeitskräften und Qualifikationen besser aufeinander abzustimmen.

Besonders Studierenden, Hochschulabsolventen und Fachkräften soll die legale Migration ermöglicht werden. Geplant sind dabei auch Möglichkeiten, eine berufliche Aus- und Weiterbildung aufzunehmen. Die Kommission will bei einer Konferenz mit Vertretern der Mitgliedstaaten, des Europäischen Parlaments und der Sozial- und Wirtschaftspartner über konkrete Gestaltungsoptionen beraten und danach gemeinsam mit interessierten Mitgliedstaaten und anderen Interessenträgern eine Reihe maßgeschneiderter Fachkräftepartnerschaften mit bestimmten wichtigen Ländern und Regionen vorschlagen. In den vergangenen Jahren hat die Kommission bereits Pilotprojekte gestartet, mit denen legale Migrationswege aus Ländern wie Ägypten, Moldau, Marokko, Nigeria, Senegal und Tunesien gestärkt werden sollen. LO

## Ausnahmeregelungen für Handwerksbetriebe

**MAUT:** EU-Kommission, EU-Parlament und Europäischer Rat haben sich zur Eurovignetten-Verordnung geeinigt.

Nachdem die Ständigen Vertreter der Mitgliedstaaten im vergangenen Dezember einen Kompromiss zur Eurovignetten-Verordnung erzielt hatten, der es den einzelnen Mitgliedsländern ermöglichen sollte, selbst zu bestimmen, ob sie von Handwerkern Straßennutzungsgebühren verlangen oder nicht, wurde das Ratsergebnis jetzt in den Trilogverhandlungen bestätigt. Schon seit dem Jahr 2017 diskutieren die Mitgliedstaaten der Europäischen Union über eine Revision der Eurovignetten-Richtlinie.

Den Beschlüssen der Europäischen Kommission, des Europäischen Parlaments und des Europäischen Rats zufolge bleibt es den einzelnen Mitgliedstaaten überlassen, ob sie Fahrzeuge zwischen 3,5 und 7,5 Tonnen von Unternehmen außerhalb des Transportgewerbes von Maut- oder Nutzungsgebühren ausnehmen wollen. Grundsätzlich sollen die Mautgebühren für schwere Nutzfahrzeuge europaweit auf Grundlage der CO<sub>2</sub>-Emissionen erhoben werden. Sie richten sich nach den bestehenden Euro-Schadstoffnormen, die mit den neu eingeführten CO<sub>2</sub>-Klassen der Novelle kombiniert werden können.

Das Handwerk ist zufrieden mit den jetzt beschlossenen Regeln: „Die Verhandlungspartner haben ein vernünftiges Ergebnis erzielt“, sagt Holger Schwannecke. Es sei im Sinne der Handwerksbetriebe, den Mitgliedstaaten Entscheidungsfreiheit für Ausnahmeregelungen zu gewähren, so der Generalsekretär des Zentralverbands des Deutschen Handwerks. Das ansässige Handwerk trägt bereits durch seine Steuerleistung angemessen dazu bei, Verkehrsinfrastrukturen zu erhalten. „Handwerker unternehmen Fahrten nur, um zur Baustelle beziehungsweise zum Kunden zu kommen und dort ihre Dienstleistung auszuführen. Sie seien dabei größtenteils regional unterwegs.“

„In Deutschland wären die Handwerksbetriebe durch das im Vergleich zu anderen Mitgliedstaaten extrem große Mautnetz, das auch Bundesstraßen umfasst, finanziell sehr belastet worden. Wir begrüßen daher, dass innerhalb der EU-Mautregelung praxistaugliche Ausnahmen gefunden werden konnten, die den Transport eigener Materialien durch Handwerksbetriebe ausnehmen und diesen somit zusätzliche Bürokratie ersparen.“ LO

## SERVICE



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



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



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

## REDAKTION



**Stefan Bühren**  
Chefredakteur  
E-Mail: [buehren@handwerksblatt.de](mailto:buehren@handwerksblatt.de)  
Tel.: 0211/39098-90  
Fax: 0211/39098-39

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

## IMPRESSUM

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

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

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

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

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

**Redaktion**  
Postfach 10 51 62, 40042 Düsseldorf  
Tel.: 0211/39098-47, Fax: 0211/39098-39  
Internet: [www.handwerksblatt.de](http://www.handwerksblatt.de)  
E-Mail: [info@handwerksblatt.de](mailto:info@handwerksblatt.de)

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

**Redaktionsleitung:** Dagmar Bachem

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

Freie Mitarbeit: Melanie Dorda

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

Robert Lüdénbach, Jürgen Ulbrich

Freie Mitarbeit: Wolfgang Weitzdörfer

**Fachredaktion Verlagsanstalt Handwerk GmbH**

Recht: Anne Kieserling

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

**Redaktionsassistent:** Gisela Käunicke

**Anzeigenverwaltung**

WWG Wirtschafts-Werbe GmbH

Auf'm Tettelberg 7, 40221 Düsseldorf

Postfach 10 51 62, 40042 Düsseldorf

Anzeigenleitung: Michael Jansen

Tel.: 0211/39098-85, Fax: 0211/3907070

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

Anzeigenpreisliste Nr. 55 vom 1. Januar 2021 (IWW)

Sonderproduktionen: Brigitte Klefisch,

Rita Lansch, Claudia Sternick

Tel.: 0211/39098-60, Fax: 0211/3907070

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

**Vertrieb**

Harald Buck, Tel.: 0211/39098-20,

Fax: 0211/39098-79

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

Deutsches Handwerksblatt Gesamtausgabe

(Zeitung und Magazin)

verbreitete Auflage:

312.415 Exemplare (IWW 1/2021)

**Druck**

Aschendorff Druckzentrum GmbH & Co. KG

An der Hansalinie 1, 48163 Münster

Tel.: 0251/690-0, Internet: [www.aschendorff.de](http://www.aschendorff.de)

Das Deutsche Handwerksblatt informiert als 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 Postkosten. Für Mitglieder der Handwerkskammern ist der Bezug im Mitgliedsbeitrag enthalten. Bei Nichtbelieferung ohne Verschulden des Verlags oder im Falle höherer Gewalt und Streik besteht kein Entschädigungsanspruch. Abbestellungen müssen aus postalischen Gründen spätestens zwei Monate vor Jahresende beim Verlag vorliegen. Für unverlangt eingesandte Manuskripte wird keine Gewähr übernommen, Rücksendung nur, wenn Porto beiliegt. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Verlags. Gezeichnete Artikel geben nicht unbedingt die Meinung von Verlag, Redaktion oder Kammer wieder, die auch für Inhalte, Formulierungen und verlogte Ziele von bezahlten Anzeigen Dritter nicht verantwortlich sind.

## Beilagenhinweis

Diese Ausgabe enthält eine Beilage der Wortmann AG. Wir bitten um freundliche Beachtung.



# Keine Schätzung bei kleinen Fehlern der Kassenführung

**URTEILE:** Geringfügige Mängel der Kassenführung eines Betriebes berechnen das Finanzamt nicht, geschätzte Beträge dazuzurechnen. Das hat das Finanzgericht Münster in zwei Fällen entschieden.

VON ANNE KIESERLING

Jedes Unternehmen, das schon einmal die Betriebsprüfer im Haus hatte, weiß, wie pingelig das Finanzamt vorgeht. Ist die Bilanz fehlerhaft, drohen Steuernachzahlungen und schlimmstenfalls ein Strafverfahren. Das gilt auch für Firmen, die statt Bilanzen Einnahmen-Überschuss-Rechnungen erstellen, wenn ihre Erlöse – wie im Fleischer- oder Bäckerbetrieb – fast nur aus Bargeschäften stammen. Zu jeder einzelnen Einnahme und Ausgabe muss ein Beleg vorhanden sein. Aber nicht immer müssen kleine Fehler harte Konsequenzen nach sich ziehen, wie zwei aktuelle Urteile des Finanzgerichts Münster zeigen. Die Richter waren gnädiger als die Kontrolleure des Fiskus.

Im ersten Fall sollte ein Schnellimbiss das Dreifache seiner erklärten Gewinne nachzahlen, weil er einzelne Barumsätze nicht in seiner Registrierkasse erfasst hatte. Das Finanzamt hatte deshalb seinen Gewinn geschätzt. Der Inhaber der Imbissbude hatte seinen Gewinn für 2012 bis 2014 durch Einnahmen-Überschuss-Rechnung ermittelt, jeweils rund 30.000 Euro. Für die Bareinnahmen verwendete er eine elektronische Registrierkasse, für die die täglichen Bonrollen aufbewahrt wurden. Bei einer Betriebsprüfung wurde festgestellt, dass der Besitzer an insgesamt fünf Tagen einzelne Barumsätze nicht in der Kasse erfasst hatte, insgesamt knapp 100 Euro. Darüber hinaus wurden an neun weiteren Tagen Kassenbewegungen um ein bis wenige Tage verspätet in der Kasse verbucht. Der Prüfer befand die Aufzeichnungen für nicht ordnungsgemäß und schätzte den Gewinn.

## Mängel nicht gravierend

Das Finanzgericht Münster hingegen begrenzte die Hinzuschätzungen auf die nicht erfassten Barbeträge von rund 100 Euro. Die Kassenführungsmängel seien nicht so gravierend, dass die Aufzeichnungen insgesamt verworfen werden könnten, so das Urteil. Dies ergebe sich zum einen aus der geringen Häufigkeit der Mängel im Verhältnis zu den gesamten Geschäftsvorfällen und zum anderen aus der geringen Gewinnauswirkung von weniger als 100 Euro. Auch die wegen dieser Mängel mögliche fehlende Kassensturzfähigkeit beschränke sich lediglich auf einzelne kurze Zeiträume.

Es gebe auch ansonsten keinen Anlass, die sachliche Richtigkeit der Aufzeichnungen zu beanstanden. Die ermittelten Ergebnisse lägen innerhalb der amtlichen Richtsätze und die durchgeführten Geldverkehrsrechnungen führten lediglich zu Ergebnissen, die sich im Rahmen üblicher Unschärfen bewegten.

Schließlich reiche die durchgeführte Ausbeutekalkulation nicht

aus, um die sachliche Richtigkeit der ansonsten formell ordnungsgemäßen Aufzeichnungen zu erschüttern, erklärte das Gericht. An eine solche Kalkulation seien strenge Anforderungen zu stellen. Hier bestünden bereits große Unsicherheiten bei den Portionsgrößen, die der Prüfer nicht anhand repräsentativer Testkäufe belegt, sondern aufgrund angeblicher Erfahrungswerte geschätzt habe. Im Übrigen seien nicht alle Warengruppen kalkuliert worden, sodass es sich zum Teil um eine Richtsatzschätzung handele (Finanzgericht Münster, Urteil vom 9. März 2021, Az. 1 K 3085/17 E, G, U).

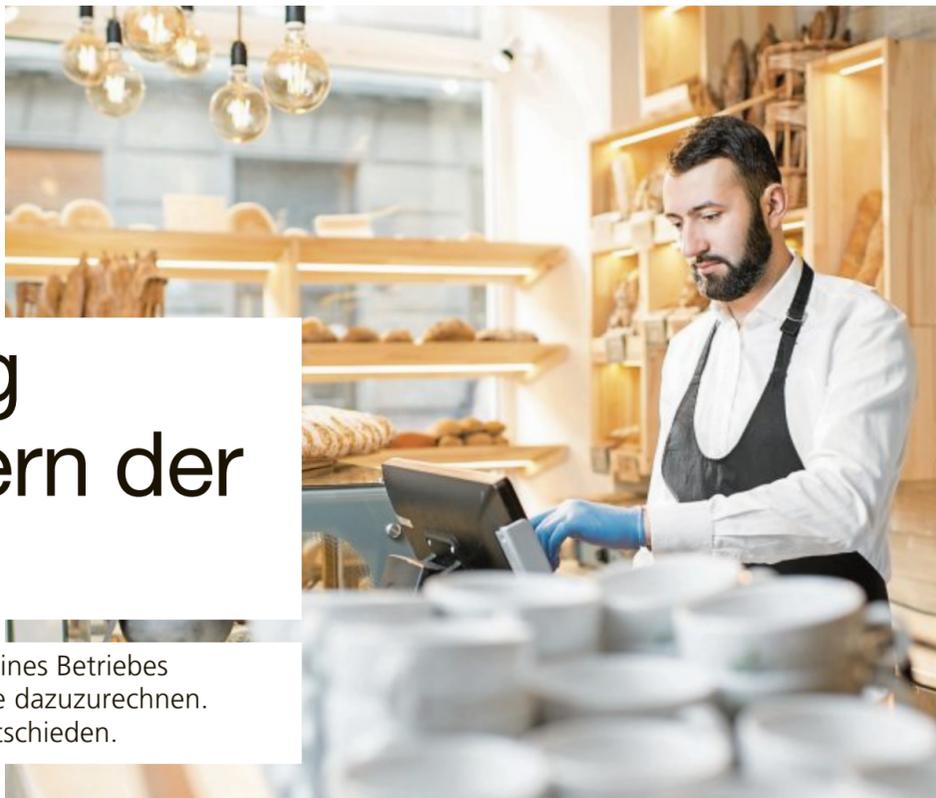
## Excel-Tabelle für täglichen Kassensturz genutzt

Der zweite Fall betraf einen Betrieb, der bei Verwendung einer elektronischen Registrierkasse Bareinnahmen in einer Excel-Tabelle darstellte. Das Gericht fand: Das ist kein Kassenführungs-Fehler, wenn ansonsten alle Belege in geordneter Form vorliegen.

Die Wirtin eines Irish Pub ermittelte ihren Gewinn durch Bilanzierung und verwendete für die Bareinnahmen in der Kneipe eine elektronische Registrierkasse. Die – in den vollständig vorliegenden Z-Bons ausgewiesenen – Einnahmen übertrug sie unter Ergänzung von Ausgaben und Bankeinzahlungen in eine Excel-Tabelle, mit der sie täglich den Soll- mit dem Ist-Bestand der Kasse abglich. Darüber hinausgehende Kassenberichte gab es nicht. Der Pub betrieb bei Festen auch eine Außentheke. Hier nutzte man ebenfalls elektronische Registrierkassen, deren Einnahmen die Wirtin genauso wie die Erlöse im Haus erfasste. Teilweise nutzte sie für die Bareinnahmen aber auch offene Ladenkassen, für die sie keine Kassenberichte führte. Die Erlöse der Feste trug sie ebenfalls in die Excel-Tabelle ein. Bei einer Betriebsprüfung beanstandete das Finanzamt die Nutzung der Excel-Tabelle bei der Kassenführung. Wegen der jederzeitigen Änderbarkeit erfülle das Computerprogramm nicht die Anforderungen an eine ordnungsgemäße Buchführung, erklärte der Prüfer. Auf Grundlage einer überschlägigen Getränkealkulation nahm er zu den erklärten Umsätzen von jährlich gut 300.000 Euro Sicherheitszuschläge zum Umsatz und Gewinn zwischen 15.000 Euro und 29.000 Euro pro Jahr vor. Die Wirtin klagte gegen den Bescheid. Sie war der Ansicht, dass ihre Buchführung ordnungsgemäß sei, da die ursprünglichen Aufzeichnungen – Z-Bons, Belege über EC-Kartenzahlungen und Ausgaben – unänderlich seien.

## Geordnete Ablage der Belege reicht aus

Das Finanzgericht Münster gab der Wirtin überwiegend recht. Ihre Buchführung sei nur insoweit for-



Bei Bargeschäften muss zu jeder einzelnen Einnahme ein Beleg in der Kasse vorhanden sein.

mell ordnungswidrig, als sie bei den Festen offene Ladenkassen ohne tägliche Kassenberichte eingesetzt habe. Soweit der Pub seine Bareinnahmen in einer elektronischen Registrierkasse erfasst habe, seien die Kassenaufzeichnungen dagegen ordnungsgemäß. Hierfür genüge eine geordnete Ablage der Belege. Der tägliche Abgleich von Soll- und Ist-Bestand durch Nutzung einer Excel-Tabelle sei unschädlich, da ein derartiger Kassensturz nach dem Gesetz nicht erforderlich sei. Da jede verwendete Kasse gesondert zu beurteilen sei, wirke sich der Fehler bei der offenen Ladenkasse nicht auf die Verwendung der elektronischen Registrierkassen aus.

Wegen der mangelhaften Führung der offenen Ladenkassen setzte das Gericht einen Sicherheitszuschlag von 2.000 Euro pro Jahr fest. Die Getränkealkulation des Finanzamts könne nicht herangezogen werden, erklärte das Gericht. Denn es gab keine getrennten Getränkeeinkäufe für die Kneipe und die Feste, so dass es nicht möglich sei, die Veranstaltungen isoliert zu kalkulieren (Finanzgericht Münster, Urteil vom 29. April 2021, Az. 1 K 2214/17 E, G, U, F).

## DER NEUE RENAULT KANGOO RAPID Offen für Großes



Der neue Renault Kangoo Rapid ab

**145,- €<sup>1</sup>** netto mtl.

Jetzt Top-Leasingangebote bei Inzahlungnahme Ihres gebrauchten Nutzfahrzeugs sichern<sup>2</sup>

**Open Sesame by Renault™**  
Die breiteste seitliche Ladeöffnung  
auf dem Markt: 1,45 m

<sup>1</sup> Kangoo Rapid Edition One Blue dCi 75 Open Sesame by Renault ab 145,- € netto mtl., Leasingonderzahlung netto ohne gesetzl. USt. 0,- €, Laufzeit 48 Monate, Gesamtleistung 40.000 km. Ein Angebot (zzgl. Überführung) für Gewerbekunden der Renault Leasing, Geschäftsbereich der RCI Banque S.A. Niederlassung Deutschland, Jagenbergstraße 1, 41468 Neuss. Erhältlich bei allen teilnehmenden Renault Partnern. <sup>2</sup> Angebot nur gültig beim Kauf eines neuen Kangoo Rapid und bei Inzahlungnahme eines gebrauchten Nutzfahrzeugs bei allen teilnehmenden Renault Partnern. Gebrauchtfahrzeug muss mindestens 6 Monate auf den Käufer des Neufahrzeugs zugelassen sein. Angebot gültig bei Kaufantrag bis 31.08.2021, nur für Gewerbekunden, nicht kombinierbar mit anderen Aktionen/Angeboten. Abbildung zeigt Kangoo Rapid Edition One Blue dCi 75 Open Sesame by Renault mit Sonderausstattung. Renault Deutschland AG, Postfach, 50319 Brühl.

Renault Pro+

renault.de

# Neue Leitsätze für Brot und Kleingebäck

**BÄCKER:** Die neuen Leitsätze für Brot und Kleingebäck sind erschienen. Sie beantworten unter anderem die Fragen, welche Zutaten erlaubt sind und wie man das Backwerk benennen und bewerben darf.



Was die Begriffe „traditionelle Herstellung“ oder „traditionelle Rezeptur“ bedeuten, wurde jetzt konkret festgelegt.

VON ANNE KIESERLING

Für Brot und Kleingebäck gelten hierzulande die Leitsätze des Deutschen Lebensmittelbuchs. Darin ist festgelegt, welche Hauptzutaten und Qualitätsanforderungen für die Produkte gelten und wie man sie nennen und bewerben darf. Die Deutsche Lebensmittelbuch-Kommission (DLMBK) hat die Leitsätze aktualisiert und neu gefasst. Diese wurden am 6. Mai 2021 im Bundesanzeiger veröffentlicht und sind damit rechtskräftig. Sie lösen die Leitsätze aus dem Jahr 1993 ab.

## Die wichtigsten Änderungen

- Neuregelung der „Bäckerprozente“
- Neuordnung der Getreidesystematik

- Mehr Mitverwendung von Brot möglich
- Aufnahme von Beschaffenheitsmerkmalen
- Werbung mit Zutaten oder Herstellungsverfahren
- Definition von „traditionelle Rezeptur“ und „traditionelle Herstellung“
- Neue Möglichkeiten der Brotbezeichnung
- Erweiterung des Begriffs „Holzofenbrot“
- Aufnahme neuer Brotsorten

## Neue Definition für „traditionelle Herstellung“

Eine neue Getreidesystematik erfasst jetzt auch die Pseudogetreide wie Buchweizen, Amaranth und Quinoa, die somit zukünftig als bei uns übliche Brotzutaten gelten können.

Was die Begriffe „traditionelle Herstellung“ oder „traditionelle Rezeptur“ bedeuten, wurde konkret definiert: Zusatzstoffe und zugesetzte Enzyme werden nicht verwendet – mit wenigen Ausnahmen. Die Herstellung erfolgt „in einem durchgehenden, nicht durch Tiefkühlung oder andere Verfahren zum Zweck der Haltbarmachung unterbrochenen Prozess im selben Unternehmen, die Formgebung erfolgt nicht rein maschinell und der Backprozess im Ofen wird nicht unterbrochen“.

Außerdem werden in den Leitsätzen auch Mindestwerte für wertbestimmende Zutaten wie Butter, Milch, Milcheiweiß, Kerne und Samen, Quark, Buttermilch und Joghurt beschrieben.

# Stickoxid-Werte in Deutschland sind zu hoch

**EUGH:** Die Bundesrepublik hat jahrelang zu wenig gegen die Überschreitung der Abgas-Grenzwerte getan und damit gegen europäisches Recht verstoßen.

Deutschland hat jahrelang nicht genug gegen die hohe Belastung mit Stickoxiden in den Städten unternommen und damit gegen europäisches Recht verstoßen. Eine Vertragsverletzungsklage der EU-Kommission gegen die Bundesrepublik hatte damit vor dem Europäischen Gerichtshof (EuGH) Erfolg. Die Grenzwerte seien von 2010 bis 2016 in 26 deutschen Städten „systematisch und fortdauernd“ überschritten worden, erklärten die EU-Richter. Deutschland habe gegen seine Verpflichtungen aus der Luftreinhaltungsrichtlinie verstoßen, da „keine geeigneten Maßnahmen ergriffen wurden, um ab dem 11. Juni 2010 in allen Gebieten die Einhaltung der Grenzwerte für Stickoxid zu gewährleisten“, so das Urteil.

Direkte Strafen oder Sanktionen sind mit dem Richterspruch aber zu-

nächst nicht verbunden. Er könnte jedoch der Forderung nach weiteren Fahrverboten für Dieselfahrzeuge zusätzlichen Auftrieb verleihen. Zudem könnte die EU-Kommission Strafzahlungen gegen Deutschland verhängen, wenn der EuGH eine Vertragsverletzung feststellt und die Stickoxid-Grenzwerte weiterhin nicht eingehalten werden. Dazu müsste es allerdings ein zweites Verfahren geben. Die EU-Kommission hatte 2018 geklagt. Allerdings hat sich die Luftqualität in deutschen Städten zuletzt verbessert. Das Umweltbundesamt berichtete im Februar, 2020 seien in weniger als

zehn deutschen Städten Grenzwerte überschritten worden – unter anderem wegen der Corona-Krise. Im Jahr davor waren es noch 25 Städte gewesen (Europäischer Gerichtshof, Urteil vom 3. Juni 2021, Az. C 635/18).

AKI

NO<sub>x</sub>

Foto © Robert Biedermann / stock.adobe.com

# Sozialversicherung: Die Statusprüfung wird angepasst

**RECHT:** Ab sofort stellt die Rentenversicherung Betrieben auch Bescheide über eine beanstandungslose Prüfung des Sozialversicherungsstatus aus.

VON ANNE KIESERLING

Alle vier Jahre prüfen die Rentenversicherungsträger bei Arbeitgebern, ob diese ihre Pflichten rund um den Sozialversicherungsbeitrag erfüllt haben. Nun passen sie ihre Betriebsprüfungspraxis an, um ein Urteil des Bundessozialgerichts (Az. B 12 R 25/18 R) umzusetzen. Das Gericht verlangt, dass die Prüfer auch über eine beanstandungsfreie Prüfung einen verwaltungsrechtlichen Bescheid erlassen. Damit sollen Arbeitgeber bei nachfolgenden Prüfungen oder späteren Beanstandungen Rechtssicherheit und Vertrauensschutz erhalten.

## Künftig sollen diese Änderungen gelten:

1. Bei jeder Betriebsprüfung sollen die Prüfer Verwaltungsakte über den sozialversicherungsrechtlichen Status von im Betrieb arbeitenden, nicht als Beschäftigte gemeldeten Ehegatten, eingetragenen Lebenspartnern und Kindern des Arbeitgebers sowie geschäftsführenden GmbH-Gesellschaftern erlassen. Zumindest dann, wenn deren Status nicht bereits durch einen Verwaltungsakt festgestellt wurde.
2. Finden die Prüfer, die klären sollen, ob eine Beschäftigung oder selbstständige Tätigkeit eines Mitarbeiters vorliegt, keine Fehler des Status, sollen sie das Ergebnis dieser Überprüfung auch festhalten, wenn der Betrieb alles korrekt gemacht hat.
3. Künftig können Arbeitgeber außerdem aktiv von den Prüfern die verbindliche Prüfung und Beurteilung anderer prüfrelevanter Sachverhalte (etwa beitragsrechtlicher Natur) in der Betriebsprüfung verlangen.

Diese Änderungen bringen mehr Rechtssicherheit für Arbeitgeber nach Betriebsprüfungen.

**Wichtig:** Um von den Änderungen zu profitieren, müssen Unternehmen bei Be-

triebsprüfungen eine verbindliche Feststellung der geprüften Sachverhalte verlangen!

## Das sagt das Bundessozialgericht

Das Urteil des Bundessozialgerichts (BSG) betraf den sozialversicherungsrechtlichen Status von Gesellschafter-Geschäftsführern einer GmbH sowie von Angehörigen des Arbeitgebers. Es ging um die Frage, ob eine abhängige Beschäftigung oder selbstständige Tätigkeit vorlag. Denn davon hängt die Beitragspflicht in der Sozialversicherung ab. Das BSG hat entschieden, dass Rentenversicherungsträger auch beanstandungsfreie Betriebsprüfungen mit einem Verwaltungsakt abschließen müssen. Firmen erhalten also nicht nur dann einen Bescheid über ihre Prüfung, wenn Unregelmäßigkeiten gefunden wurden, sondern auch dann, wenn alles in Ordnung war. Außerdem muss sich die Betriebsprüfung zwingend auf die im Unternehmen tätigen Angehörigen (Ehegatten, Lebenspartner, Abkömmlinge) des Arbeitgebers sowie geschäftsführende GmbH-Gesellschafter erstrecken – sofern deren Status nicht bereits durch einen Verwaltungsakt festgestellt ist.

[deutsche-rentenversicherung.de](http://deutsche-rentenversicherung.de)

## ANGESTELLT ODER SELBSTSTÄNDIG?

Das Statusfeststellungsverfahren der Deutschen Rentenversicherung kann der Arbeitgeber selbst beantragen, wenn er Klarheit über seinen Status oder den von Mitarbeitern erhalten möchte. Es soll ihm und den Rentenversicherungsträgern Rechtssicherheit darüber verschaffen, ob sie selbstständig tätig oder abhängig beschäftigt sind. Das Ergebnis gibt fünf Jahre Vertrauensschutz für die getroffenen Feststellungen. Das Verfahren wird von der Deutschen Rentenversicherung Bund, Clearingstelle, 10704 Berlin, durchgeführt.

# Mehr Rechte für Leiharbeiter

**URTEIL:** Verleihfirmen dürfen sich nicht den EU-Standort des für sie günstigeren Sozialversicherungsrechts aussuchen.

Welchem nationalen Sozialversicherungsrecht unterfallen grenzüberschreitend tätige Leiharbeiter? Mit dieser Frage hat sich jetzt der Europäische Gerichtshof (EuGH) befasst und die Rechte von Arbeitnehmern gestärkt. Verleihfirmen, die ihre Mitarbeiter überwiegend im EU-Ausland beschäftigen, dürfen diese nicht im Heimatland günstiger versichern. Arbeitnehmer, die in Deutschland arbeiten, müssen auch hier versichert werden, wenn ihr Verleiher nur formell im Ausland sitzt.

Der Fall: Im Jahr 2018 schloss ein bulgarischer Staatsangehöriger einen Arbeitsvertrag mit Team Power Europe, einer Gesellschaft bulgarischen Rechts, die Leiharbeit betreibt. Er wurde vom 15. Oktober bis 21. Dezember 2018 an ein deutsches Unternehmen entliehen. Team Power Europe wollte für ihn die bulgarischen Sozialvorschriften geltend machen, die zuständigen Behörden lehnten das ab. Das bulgarische Verwaltungsgericht legte den Fall anschließend dem EuGH vor.

Das Urteil: Die Europarichter unterstrichen den Grundsatz, dass eine Person, die im Gebiet eines Mitgliedstaats tatsächlich beschäftigt ist, den Rechtsvorschriften eben jenes Staates unterliegt. Die Frage, wann ein Verleih-Unternehmen in einem Mitgliedstaat „gewöhnlich tätig“ ist, spielte dabei die Hauptrolle. Die Richter betonten, dass dies nur der Fall ist, wenn es einen nennenswerten Teil seiner Tätigkeit für entleihende Unternehmen ausübt, die im

Hoheitsgebiet dieses Mitgliedstaats niedergelassen und tätig sind.

## Erlöse aus dem Ausland

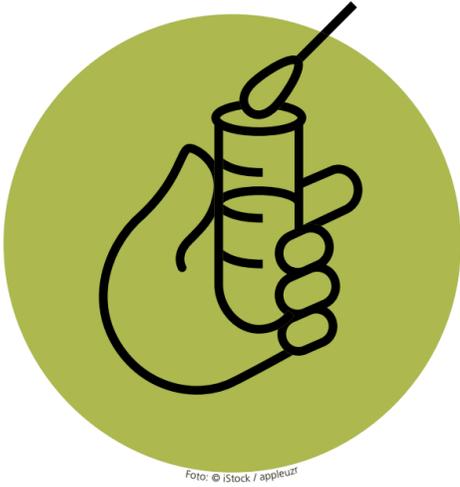
Hier ging es nun um ein Unternehmen, das Arbeitnehmer ausschließlich oder hauptsächlich an Unternehmen mit Sitz in einem anderen Mitgliedstaat verleiht. Die entliehenen Arbeitnehmer unterfallen in diesem Fall nicht dem Sozialsystem des Staates, in dem der Verleiher seinen Sitz hat – hier Bulgarien –, urteilte der EuGH. Der Verleiher erziele seine Umsätze und Erlöse erst durch die Zahlungen des entleihenden (ausländischen) Unternehmens. Daher sei das Sozialsystem desjenigen Staates anzuwenden, in den die Mitarbeiter entliehen wurden – hier Deutschland. Eine andere Beurteilung käme nur dann in Betracht, wenn die entleihenden Unternehmen einen nennenswerten Teil ihrer Tätigkeiten im selben Mitgliedstaat – hier Bulgarien – ausübten hätten.

Damit hat das Gericht allen Unternehmen einen Strich durch die Rechnung gemacht, die sich bei grenzüberschreitender Leiharbeit bislang einen Wettbewerbsvorteil durch die Wahl eines „preisgünstigen“ Sozialversicherungsrechtes verschafft haben (Europäischer Gerichtshof, Urteil vom 3. Juni 2021, Az. C-784/19).

Im Jahr 2020 hat die Bundesagentur für Arbeit 3.184 Betriebsprüfungen bei Leiharbeitsfirmen durchgeführt. Das geht aus einer Antwort der Bundesregierung auf eine Kleine Anfrage der Linken hervor. AKI

# Arbeitsschutzregeln zum 1. Juli angepasst

**INFEKTIONSSCHUTZ:** Bis 10. September gilt die überarbeitete Corona-Arbeitsschutzverordnung. Die Homeoffice-Pflicht und die Zehn-Quadratmeter-Regel sind Geschichte, die Testpflicht und andere Vorschriften noch nicht – was das für Arbeitgeber bedeutet.



VON KIRSTEN FREUND

Die Bundesnotbremse ist Ende Juni ausgelaufen und damit ist auch die Pflicht für Arbeitgeber, ihren Mitarbeitern Homeoffice anzubieten, vorerst Geschichte. Die neue Corona-Arbeitsschutzverordnung gilt seit 1. Juli und enthält keine Regelungen zum Homeoffice mehr. Auch das Arbeiten in festen Teams ist nicht mehr vorgeschrieben und die umstrittene Regelung, die eine Mindestfläche von zehn Quadratmetern für jede im Raum befindliche Person vorschrieb, wurde gestrichen. Das erleichtert insbesondere dem Friseurhandwerk die Arbeit. Es bleibt allerdings dabei, dass Betriebe mindestens zweimal pro Woche ihren Beschäftigten Corona-Tests anbieten und auf

die Einhaltung der Hygieneregeln achten müssen.

Der Wegfall der Homeoffice-Vorschrift bedeutet nicht, dass jetzt wieder alle Beschäftigten in voller Mannschaftsstärke in einem Büro oder der Werkstatt zusammenkommen dürfen. Aus der Pflicht wird lediglich eine Kür. Arbeitgeber müssen weiterhin auf die Einhaltung der Abstands- und Hygieneregeln achten, und wo immer es möglich ist, sollen die Beschäftigten mobil arbeiten. Zusammenkünfte im Betrieb sollen auf das absolute betriebsnotwendige Maß beschränkt werden, heißt es in der überarbeiteten Verordnung.

Die bekannten Vorgaben zur Kontaktreduzierung, zur Hygiene, zum Lüften und Abstandhalten bleiben bestehen. Und zwar bis einschließlich 10. September 2021, so lange gilt die Verordnung, wenn

nicht vorher die „epidemische Lage von nationaler Lage“ durch den Bundestag außer Kraft gesetzt wird. Arbeitgeber sind verpflichtet, ihre Gefährdungsbeurteilung anhand der aktuellen SARS-CoV-2-Arbeitsschutzregel anzupassen und sie müssen ein betriebliches Hygienekonzept erstellen. Dieses müssen sie allen Mitarbeitern zugänglich machen. Branchenbezogene Praxishilfen dazu gibt es bei den Unfallversicherungsträgern.

Der Schutz der Beschäftigten solle auch bei sinkenden Inzidenzen im Vordergrund stehen, sagte Bundesarbeitsminister Hubertus Heil. „Dafür haben wir die Regelungen zum Arbeitsschutz seit Beginn der Pandemie immer wieder angepasst. Die Betriebe konnten auf diese Weise offen gehalten werden. Wir brauchen auch weiterhin Kontaktbeschränkungen und regelmäßige Testangebote in den Unternehmen und Verwaltungen. Eine vierte Welle muss unbedingt vermieden werden“, so der SPD-



**Es ist eine große Erleichterung für das Friseurhandwerk, dass die Zehn-Quadratmeter-Regel entfällt. Das ist ein positives Signal.**

HARALD ESSER,  
PRÄSIDENT ZV FRISURHANDWERK

Politiker. Daher bleibt es auch erst einmal bei der Testpflicht. Firmen müssen weiterhin für alle in Präsenz arbeitenden Beschäftigten Corona-Tests anbieten. Beschäftigte, die vollständig geimpft oder

von einer Covid-19-Erkrankung genesen sind, können bei dem Testangebot ausgenommen werden. „Die Gefährdungsbeurteilung sollte aber festlegen, ob ein Testangebot dennoch sinnvoll sein kann, um das Risiko der Einschleppung von Covid-19 in den Betrieb weiter zu vermindern“, heißt es. Die Verordnung sieht jedoch kein Auskunftsrecht des Arbeitgebers über Impf- oder Genesungsstatus der Beschäftigten vor. Vorerst bis September müssen Arbeitgeber nachweisen können, dass sie ausreichend Tests bestellen oder Dritte mit der Testung beauftragen.

Zudem müssen die Unternehmen nach wie vor auf eigene Kosten Masken und Desinfektionsmittel zur Verfügung stellen und für die ausreichende Belüftung der Räume Sorge tragen. Die Mitarbeiter müssen mindestens einen medizinischen Mund-Nasen-Schutz tragen, wenn Mindestabstände nicht eingehalten werden können oder wenn ein erhöhter Aerosolausstoß

zu erwarten ist. Das gilt auch für die Pausenräume.

Vor allem das Friseurhandwerk freut sich, dass es in der Corona-Arbeitsschutzregel seit Juli keine Vorschrift zu einer Mindestfläche pro Person im Raum mehr gibt. Die Regelung hatte viele kleine Salons in Bedrängnis gebracht.

„Es ist eine große Erleichterung für das Friseurhandwerk, dass die Zehn-Quadratmeter-Regel ab Juli entfällt. Diese hat vor allem hinsichtlich der Ausbildung zu einer inakzeptablen Situation für die Salons geführt. Die neue Corona-Arbeitsschutzverordnung ist ein positives Signal und ein weiterer wichtiger Schritt Richtung Normalität“, sagt Harald Esser, Präsident des Zentralverbandes des Deutschen Friseurhandwerks (ZV). Die Länder und die einzelnen Berufsgenossenschaften können allerdings abweichende Regeln bestimmen. Hier empfiehlt es sich, sich im Zweifel bei der BG zu erkundigen.

[handwerksblatt.de/coronaschutz](http://handwerksblatt.de/coronaschutz)

## MELDUNGEN

### Sonderregeln

#### Kurzarbeit um drei Monate verlängert

Die Bundesregierung hat den erleichterten Zugang zum Kurzarbeitergeld um drei Monate verlängert. Das soll auch explizit den Unternehmen helfen, die unter gestörten Lieferketten und Materialknappheit leiden. Die Sonderregeln gelten, wenn bis 30. September 2021 die Kurzarbeit im Betrieb neu oder nach einer Unterbrechung von mindestens drei Monaten erneut eingeführt wird. Arbeitgebern werden die Sozialversicherungsbeiträge ebenfalls noch bis 30. September 2021 vollständig erstattet. Ab dem 1. Oktober wird noch die Hälfte der allein vom Arbeitgeber zu tragenden Sozialversicherungsbeiträge erstattet. 100 Prozent sind ab 1. Oktober und bis Jahresende noch möglich, wenn Mitarbeiter während der Kurzarbeit qualifiziert werden. Für den Fall von Insolvenz gibt es Sonderregelungen, um Doppelzahlungen durch die Arbeitsagentur zu vermeiden. **KF**

### Verlängert

#### Telefonische Krankschreibung

Bei leichten Atemwegserkrankungen können sich Versicherte auch weiterhin telefonisch krankschreiben lassen. Die dafür notwendige Sonderregelung hat der Gemeinsame Bundesausschuss (G-BA) um drei Monate bis zum 30. September 2021 verlängert. Mit der Sonderregelung können Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer bis zu sieben Tage krankgeschrieben werden, ohne dass sie die Arztpraxis besuchen müssen. Sie bekommen die Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung zugeschickt. Für weitere sieben

Kalendertage kann eine Folgebescheinigung der Arbeitsunfähigkeit ebenfalls telefonisch gestellt werden. Die telefonische Krankschreibung gilt seit März 2020. **KF**

### Fristverlängerung Änderungsanträge zu Corona-Hilfen

Die Frist zur Einreichung von Änderungsanträgen bei der November- und Dezemberhilfe wurde nach Informationen des Bundeswirtschaftsministeriums um einen Monat bis zum 31. Juli 2021 verlängert. Der Deutsche Steuerberaterverband begrüßt die Verlängerung. Änderungsanträge sind möglich, wenn ein zuvor gestellter Erstantrag bereits bewilligt oder teilbewilligt wurde und es um eine nachträgliche Anpassung des Förderbetrags geht. Ursprünglich endete die Frist am 30. Juni 2021.

### Pauschbeträge Neue Werte für den Eigenverbrauch

Bäcker und Konditoren, Fleischer und Speiseeishersteller, Obstverkäufer, Gastwirte und Getränkehändler müssen für den Privatverbrauch ihrer Produkte einen bestimmten Betrag versteuern. Das Bundesfinanzministerium hat am 15. Juni die Werte für das erste und das zweite Halbjahr 2021 veröffentlicht. Wegen der Corona-Krise gilt noch bis Ende 2022 der ermäßigte Steuersatz auf Speisen in der Gastronomie, das hat auch Einfluss auf die Pauschbeträge für den Eigenverbrauch im zweiten Halbjahr. Die Werte für das laufende Jahr finden Sie als Tabelle im Internet. **KF**  
[handwerksblatt.de/pauschbetrage2021](http://handwerksblatt.de/pauschbetrage2021)

ICH BESCHÄFTIGE 40 MITARBEITER.

DA MUSS DIE LOHNBUCHHALTUNG

SCHNELL UND DIGITAL LAUFEN.

Der Salon H.aarSchneider setzt mit innovativen Konzepten neue Maßstäbe beim Kundenerlebnis. Dank der Unterstützung seiner Steuerberatung und den intelligenten Lösungen von DATEV sind alle Abläufe rund um die Lohnbuchhaltung und das Personalwesen schnell und digital. So entsteht Freiraum für das Wesentliche: voll und ganz für den Kunden da zu sein.

Heiko Schneider,  
Inhaber Salon H.aarSchneider

Wichtige Tipps und Infos für Unternehmen zur Corona-Krise

**GEMEINSAM-BESSER-MACHEN.DE**

**DATEV**  
Zukunft gestalten. Gemeinsam.

# Online-Preisvergleich: Betriebskosten senken mit dem Internet

**HANDWERK 4.0:** Die Betriebskosten von Handwerkern sind in den letzten Monaten deutlich gestiegen. Gleichzeitig sorgte die Corona-Pandemie in vielen Branchen für Umsatzeinbußen. Eine schnelle Lösung zur Reduzierung von Betriebskosten: Preisvergleichsportale im Internet. Doch was ist die beste Sparstrategie?

VON THOMAS BUSCH

Das Jahr 2021 brachte für Handwerksbetriebe in vielen Bereichen spürbare Kostensteigerungen: Neben der neu eingeführten CO<sub>2</sub>-Steuer auf Benzin, Diesel, Heizöl und Gas sorgt auch die aktuelle Inflationsrate von 2,5 Prozent für höhere Ausgaben. Hinzu kommen viele weitere Kosten, zum Beispiel für Hygienemaßnahmen zum Schutz von Mitarbeitern und Kunden. Bei der Suche nach Sparpotenzialen hilft das Internet: Hier warten Preisvergleichsseiten, mit denen Handwerker ihre Betriebskosten in vielen Bereichen senken können. Die Sparpalette reicht von Versicherungen über Strom, Heizöl, Gas und Benzin bis hin zu DSL- und Handyverträgen. Aber auch Technik-Produkte, Autos sowie Zeitungs- und Zeitschriften-Abos locken mit deutlichen Rabatten.



**Wer ein bestimmtes Produkt sucht, zum Beispiel Werkzeuge, IT oder Technik, sollte vorab eine allgemeine Preisvergleichsseite nach den besten Angeboten befragen. Beliebte Anlaufstellen sind zum Beispiel Idealo oder billiger.de.**

## Sparen bei Strom und Gas

Das Einsparpotenzial ist oft beträchtlich: Allein beim Wechsel des Strom- oder Gasanbieters lassen sich durchschnittlich mehrere Hundert Euro pro Jahr sparen. Darüber hinaus locken viele Anbieter wechselwillige Unternehmen mit einem Sofort- oder Neukundenbonus, der teilweise mehrere Hundert Euro ausmacht. So sparen Betriebe in den ersten zwölf Monaten sehr viel Geld. Allerdings ziehen die Preise ab dem zweiten Jahr, wenn der Bonus wegfällt, deutlich an. Deshalb kann es Sinn machen, den Anbieter jedes Jahr zu wechseln: Nur so sichert man sich die maximale Rabattierung. Gibt es darüber hinaus eine Preisgarantie für die Laufzeit des Vertrags, ist man vor überraschenden Preiserhöhungen bestmöglich geschützt.

## DSL- und Mobilfunkverträge prüfen

Auch bei DSL und Mobilfunk lohnt sich ein regelmäßiger Preisvergleich: Denn wenn Betriebe jahrelang dieselben Verträge nutzen, werden die Tarife mit der Zeit langsam und teuer – allein dadurch, dass die Marktpreise regelmäßig sinken oder bessere Inklusivleistungen enthalten. Da DSL- und Mobilfunkanbieter diese Vorteile nicht automatisch an Bestandskunden weitergeben, sind langjährige Verträge meist unattraktiv. Darüber hinaus haben sich durch Home-Office-Regelungen die Nutzungsgewohnheiten in den Bereichen DSL und Mobilfunk bei vielen Betrieben verändert. Durch einen Wechsel des Anbieters lassen sich auch hier manchmal einige Hundert Euro pro Jahr sparen.

## Clever vergleichen: Versicherungen

Ein hohes Sparpotenzial bietet auch der Bereich Versicherungen: Preisvergleichs-

seiten für Rechtsschutz-, Kfz-, Haftpflicht-, Wohngebäude-, Gewerbe- oder Krankenversicherungen zeigen große Unterschiede bei den Kosten. Allerdings sollte man hier sehr genau auf den Leistungsumfang oder – gerade bei sehr günstigen Angeboten – auf eventuelle Einschränkungen achten. Darüber hinaus lohnt es sich, beim Versicherungsumfang verschiedene Optionen an- oder abzuwählen – ganz nach den eigenen Bedürfnissen. Da der Bereich Versicherungen nicht immer auf den ersten Blick verständlich ist, sollte die Preisvergleichsseite eine Hotline oder zumindest eine Mail-Adresse für Fragen bieten.

## Produktsuche mit Preisalarm

Wer ein bestimmtes Produkt sucht, zum Beispiel Werkzeuge, IT oder Technik, sollte vorab eine allgemeine Preisvergleichsseite nach den besten Angeboten befragen. Beliebte Anlaufstellen sind zum Beispiel Idealo oder billiger.de: Hier kann man in den verschiedensten Kategorien recherchieren oder direkt nach Herstellern sowie Produktnamen suchen. Die Ergebnisseite zeigt die Anbieter mit den günstigsten Preisen inklusive Versandkosten und Zahlungsmöglichkeiten. Auf einigen Portalen lässt sich auch ein Preiswecker einrichten: Dann erfolgt eine Benachrichtigung per Mail, wenn das gesuchte Produkt auf oder unter den Wunschpreis fällt.

## Sparstrategie mit Vorsicht

Die beste Sparstrategie für alle Bereiche: Es lohnt sich immer, die Preise und Leistungen auf mehreren Portalen zu vergleichen. Denn nicht alle Anbieter sind auf allen Vergleichsseiten zu finden, außerdem bieten einige Portale spezielle Sonderkonditionen. Dabei sollte man immer im Hinterkopf behalten, dass die Vergleichsseiten nicht unabhängig sind: Meist finanzieren sie ihren Service über Provisionen und Vermittlungsgebühren. Deshalb finden sich in Einzelfällen nicht die günstigsten Anbieter ganz oben, sondern die mit den attraktivsten Provisionszahlungen – oft gekennzeichnet durch Hinweise wie „Empfehlung“, „Experten-Tipp“, „Beliebter Tarif“ oder „Anzeige“.

## PREISVERGLEICHSSeiten RICHTIG NUTZEN

- Vermeiden Sie Seiten, die persönliche Daten abfragen, bevor Sie das Ergebnis des gewünschten Preisvergleichs sehen.
- Vergleichen Sie nicht nur Preise, sondern auch enthaltene oder eingeschränkte Leistungen.
- Nutzen Sie zum Preisvergleich immer die Ergebnisse von mindestens zwei Portalen.
- Ein Kriterium zur Beurteilung der Seriosität: Die Meinungen anderer Kunden. Bei vielen Negativ-Einträgen sollten Sie vorsichtig sein und besser ein anderes Angebot wählen.
- Achten Sie beim Abschließen von Online-Verträgen auf eine sichere und verschlüsselte Datenübertragung. Diese erkennen Sie an den Buchstaben „https“ oder einem Schloss-Symbol in der Adresszeile des Browsers.
- Informieren Sie sich vorab über Verkäufer oder Vertragspartner, zum Beispiel mit Hilfe von Bewertungsprofilen, Gütesiegeln oder eigenen Internetrecherchen nach „Verkäufername Erfahrungen“ oder „Verkäufername Problem“.
- Prüfen Sie alle wichtigen Fakten, wie Impressum, Artikelverfügbarkeit und -standort, Versand- und Rückgabebedingungen sowie AGB.

**Wichtig:** Der günstigste Anbieter ist nicht immer der beste. Verträge mit Vorkasse, mehrjährige Bindungsfristen oder unsichere Zahlungsweisen sollten Sie vermeiden. Vergleichsweise sicher sind Zahlungen per Rechnung, Bankeinzug oder PayPal.

## AUSGEWÄHLTE PREISVERGLEICHSPORTALE IM ÜBERBLICK

KATEGORIE	STROM & GAS	HEIZÖL	DSL & MOBILFUNK	VERSICHERUNGEN	
Internet	brennstoffboerse.de check24.de preisvergleich.de stromvergleich.de tarifcheck24.de toptarif.de verivox.de wechselfiraten.de	brennstoffboerse.de heizöl.de heizöl24.de esyoil.com stromvergleich.de	check24.de preisvergleich.de tarifcheck24.de tariftip.de teltarif.de toptarif.de verivox.de wechselfiraten.de	check24.de ino24.de nafi-auto.de preisvergleich.de tarifcheck24.de toptarif.de verivox.de wechselfiraten.de	
KATEGORIE	BENZIN	AUTOS	MIETWAGEN	PRODUKTE	ZEITSCHRIFTEN/ZEITUNGEN
Internet	adac.de benzinpreis.de clever-tanken.de mehr-tanken.de	12gebrauchtwagen.de 12neuwagen.de auto.de carwow.de meinauto.de pkw.de	billiger-mietwagen.de check24.de happy-car.de mietwagen.de mietwagen-check.de mietwagen24.de mietwagenmarkt.de rentalcars.com	check24.de billiger.de guenstiger.de geizhals.de idealo.de meta-preisvergleich.de preis.de preisvergleich.de	abo-bar.de abo24.de abosgratis.de abo-frosch.de sparen-wie-schwaben.de

Tabelle: Stand 18.06.2021. Alle Angaben ohne Gewähr.



# Was auch kommt: Ich bleibe in Balance. Mit meinem Einkommenschutz.

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](http://www.signal-iduna.de)

**SIGNAL IDUNA**   
gut zu wissen

# Azubi-Influencer

**AUSBILDUNGSMARKETING:** Azubis sind die besten Botschafter ihres Ausbildungsbetriebs. In den Online-Trainings der Future Talent Camps werden sie zu Influencern ausgebildet. Auf Social Media sollen sie authentisch über ihre Ausbildung berichten.

VON BERND LORENZ

Das Handwerk braucht Fachkräfte. Einige Betriebe bilden sie selbst aus. Doch die Zahl der Bewerber sinkt. „Die Jugendlichen haben völlig falsche Vorstellungen vom Handwerk. Viele wissen gar nicht, wie attraktiv die Berufe sind“, meint Simone Stein-Lücke. Den Chefs fehle aber oft die Zeit, sich neben der Arbeit auch noch um die Nachwuchsakquise zu kümmern. Müssen sie auch gar nicht – sofern sie junge Handwerker in ihren Reihen haben. „Auszubildende berichten am authentischsten, wie aufregend ihr Job ist“, sagt die Gründerin und Geschäftsführerin der BG3000 Service GmbH. Ein Future Talent Camp macht die Auszubildenden zu Ausbildungs-Influencern ihres Betriebs.

Die meisten Jugendlichen tummeln sich in den Sozialen Medien. Das geht etwa aus dem Digital-Index 2020/2021 der Initiative D21 hervor. Ausbildungsbetriebe dürften besonders die Gruppe der 14- bis 19-Jährigen interessieren. Darin nutzen 74 Prozent YouTube, 64 Prozent Facebook, 61 Prozent Instagram, 36 Prozent Snapchat und 22 Prozent TikTok. Am breit gestreuten Medienkonsum knüpft das Future Talent Camp an. „Wir zeigen den teilnehmenden Azubis, auf welchen Plattformen sie ihre Peer-Group erreichen und wie sie gute Inhalte für den jeweiligen Kanal produzieren“, fasst Simone Stein-Lücke das Konzept kurz zusammen.

Die Future Talent Camps sind Online-Trainings. Sie bestehen aus sechs Modulen. Im ersten Modul erfahren die Auszubildenden, welchen Stellenwert die Sozialen Medien besitzen. Außerdem lernen sie die wichtigsten Plattformen für ihre Influencer-Mission kennen. Im Fokus des zweiten Moduls stehen die Schattenseiten der Online-Welt. „Es geht darum, wie man mit Mobbing, Hate-Speech und Fake News umgeht und wie man sich und seinen Betrieb davor schützen kann“, umreißt Simone Stein-Lücke knapp den Inhalt. Das dritte Modul trägt den Titel „Broadcast your company“. Den Teilnehmern werden die Grundlagen der Content-Produktion vermittelt. „Dazu gehört, was eine gute Story ausmacht und wie sie richtig filmen, fotografieren, posten und taggen“, verdeutlicht die Geschäftsführerin der BG3000 Service GmbH.



In Online-Trainings und Präsenzveranstaltungen erfahren Auszubildende, wie sie sich und ihren Ausbildungsbetrieb in den Sozialen Medien am besten präsentieren.

Modul vier behandelt die Gestaltung einer Website und den Aufbau eines Blogs mit dem Content-Management-System WordPress. Das fünfte Modul rückt TikTok und Instagram in den Fokus. Die Teilnehmer sollen Trends identifizieren und Inhalte gezielt für diese Plattformen erstellen. Letzter Baustein des Basic Future Talent Camps ist Modul sechs. „Wir kümmern uns um die Social-Media-Policy und digitale Ethik. Die wenigsten kleinen und mittelständischen Unternehmen haben einen Leitfaden, was ihre Mitarbeiter im Netz dürfen und was nicht.“

Die Referenten sind Experten ihres Fachgebiets. Simone Stein-Lücke schöpft aus einem Pool von über 130 Trainern. „Die Bandbreite reicht vom Sucht-Psychologen

bis hin zum Influencer von Bullshit-TV. Wir arbeiten mit digitalen Profis aus verschiedenen Branchen. Kenner des Handwerks sind natürlich auch in unserem Trainer-Pool vertreten.“ Dies ermöglicht es der BG3000, die Inhalte individuell auf die Altersklasse, den Ausbildungsberuf oder die Region zuzuschneiden.

#### Hausaufgabe als Challenge

Jedes der sechs Module der Future Talent Camps umfasst eine Stunde Live-Training pro Woche. Die Phasen der Vor- und Nachbereitung können sich die Azubis selbst einteilen und sich bei Fragen an den individuellen Telefon-Support wenden. Von Woche zu Woche stellen die Referenten den Teilnehmern eine Hausaufgabe.



„Wir zeigen den teilnehmenden Azubis, auf welchen Plattformen sie ihre Peer-Group erreichen und wie sie gute Inhalte für den jeweiligen Kanal produzieren.“

SIMONE STEIN-LÜCKE, GRÜNDERIN DER BG3000 SERVICE GMBH

„Mit dieser Challenge wenden die Auszubildenden ihr Wissen direkt an. Jede Woche küren wir die drei Besten.“

Die Kurse richten sich an Einsteiger (Basic), Fortgeschrittene (Intermediate) und Profis (Professional). Einzeln gebucht kosten sie jeweils 900 Euro (zuzüglich Mehrwertsteuer). „Der Preis für ein Future Talent Camp reduziert sich, wenn mehrere Betriebe ihre Azubis gebündelt anmelden. Dies gilt auch für Gruppen oder Klassen von Handwerkskammern, Innungen oder Berufsschulen“, erklärt Simone Stein-Lücke: „Wer spezielle Wünsche hat, soll einfach auf uns zukommen. Auch Hybrid- oder Präsenz-Camps realisieren wir sehr gern.“

#### Deutsches Vorzeigemodell

Die Future Talent Camps sind eine Reaktion auf die Corona-Pandemie. Sie basieren inhaltlich auf den Smart Camps, die als dreitägige Präsenzveranstaltungen während des Shutdowns ausfallen mussten. „In den vergangenen sechs Jahren haben wir darüber mehr als 30.000 Schüler, Auszubildende und Lehrer digital trainiert und damit über 500.000 Schulstunden ersetzt“, sagt Simone Stein-Lücke stolz. Ihr Engagement wird anerkannt. Die BG3000 Service GmbH sei offizieller Partner des Digitalgipfels der Bundesregierung und habe die Smart Camps als Vorzeigemodell schon in den USA und Singapur vorgestellt.

#### Authentische Botschafter

„Dem Handwerk geht es so gut wie nie, aber vielen Betrieben fehlen derzeit schon tüchtige Azubis und damit mittelfristig qualifizierte Fachkräfte“, beobachtet Simone Stein-Lücke. Die Future Talent Camps können aus ihrer Sicht dazu beitragen, die Auszubildenden als authentische Botschafter ihrer Betriebe und ihres Berufes in den Sozialen Medien zu positionieren.

„Die sechs einstündigen Online-Trainings mit zeitlich flexibler Vor- und Nachbereitungsphase sind eine gute Investition, um die Ausbildungsberufe des Handwerks unter Jugendlichen bekannter und attraktiver zu machen. Motivierte junge Menschen suchen nach zeitgemäßen Ausbildungsangeboten. Digitale Kompetenzen sind dabei ein ganz wichtiger Bestandteil.“

lorenz@handwerksblatt.de

## Schul-App bringt Schüler und Betriebe zusammen

**BERUFSWAHL:** Schülerinnen und Schüler erkunden auf „scoolio“ spielerisch die Berufswelt. In diesem Umfeld können Betriebe und Verbände für eine Ausbildung werben sowie direkt mit Interessenten und Bewerbern kommunizieren.

VON BERND LORENZ

Die Schule und das Internet dominieren das Leben junger Menschen. Die Schüler-Community „scoolio“ verbindet beides miteinander. Schülerinnen und Schüler nutzen die App, um den Schulalltag digital zu organisieren. Sie können darin ihren Stundenplan und ihre Noten eintragen. Hausaufgaben und Termine sind schnell notiert. Im Chat tauscht man sich einzeln oder innerhalb von Gruppen aus. Der Klassenprimus kann Nachhilfe anbieten. Der Wackelkandidat kann sie über die Community anfragen. „Dass Kinder und Jugendliche viel Zeit am Smartphone verbringen, wollen wir aber auch noch anderweitig nutzen“, sagt Danny Roller. Der Gründer und Geschäftsführer von scoolio will sie auf die Zeit nach der Schule vorbereiten.

Das Education-Tech-Unternehmen sitzt in Dresden. Im Umland der sächsischen Landeshauptstadt produziert die Sachsenmilch Leppersdorf GmbH. Die Molkerei gehört zur Unternehmensgruppe Theo Müller. „Jeder Schüler dürfte die Müllermilch kennen, aber die wenigsten wissen wahrscheinlich, dass man dort eine Ausbildung zum Milchtechnologen machen kann“, vermutet Danny Roller. Die App soll dabei

helfen, diese und weitere Wissenslücken zu schließen. Wer mit der Fingerspitze auf die kleine Rakete am unteren Rand des Smartphone-Displays tippt, gelangt ins Orbit der scoolio-Berufswelt – den Futurespace.

Die Idee dahinter: Berufsorientierung soll Spaß machen, die Inhalte sollen leicht konsumierbar sein. Die Handhabung orientiert sich an den Social-Media-Gewohnheiten: Interessantes bekommt ein Herzchen. Uninteressantes wird weggewischt. Ein Video sagt mehr als tausend mühsam zu lesende Worte. Zentrales Element des Futurespace sind Spiele. In einem davon, dem Job-Game, können die Schülerinnen und Schüler die Ausbildungsberufe entdecken. Dabei haben sie die Wahl: Die App schlägt ihnen etwas vor oder sie entscheiden sich gezielt für eine der rund 30 Kategorien. „Wir nennen sie ‚DIY Genie‘, ‚like Food‘ oder ‚Meister der Präzision‘“, zählt Danny Roller drei Beispiele auf.

#### Digitales Berufe-Quartett

Das Job-Game erinnert ans Auto-Quartett. Auf den digitalen Spielkarten sind anstelle von Hubraum und PS jedoch Ausbildungsvergütung und Ausbildungsbeginn abgebildet. Zudem werden einige für den Beruf benötigte Eigenschaften aufgelistet. Stuckateure sollten beispielsweise geduldig, gewis-

senhaft, belastbar und kreativ sein. „Wenn möglich, reichern wir das Angebot auch noch mit einem Video an“, erklärt Danny Roller. Eine Spielrunde besteht aus zehn aufgestapelten Karten. Sie werden eine nach der anderen vom Deck gewischt. „Sobald die Schüler ein Beruf interessiert, tippen sie auf die Karten. Dahinter finden sie weitere Informationen oder können sich sogar direkt bei einem Unternehmen bewerben.“

Die App nutzen dem Start-up zufolge jährlich knapp eine Million Schülerinnen und Schüler. Rund 50 Prozent davon gehen aufs Gymnasium. Weitere 45 Prozent verteilen sich auf Real- und Hauptschule. Die restlichen fünf Prozent machen Berufs- und Grundschulern aus.

scoolio kann von der ersten bis zur dreizehnten Klasse eingesetzt werden. „Die höchsten Nutzerzahlen haben wir ab der achten Klasse“, sagt Danny Roller. Während der Unterrichtszeit werde die App mehrmals nur kurz geöffnet. Die Schüler werfen etwa einen Blick in den Stundenplan oder tragen eine Aufgabe ein. Gegen Nachmittag und Abend sind sie länger aktiv. „Dann wird überwiegend gechattet.“ Über den Tag verteilt liege die Nutzungsdauer bei durchschnittlich anderthalb bis drei Minuten.

Schülerinnen und Schülern steht die App kostenlos zur Verfügung. „Wir finanzieren



Im Job-Game von scoolio können Unternehmen ihre freien Ausbildungsplätze anbieten.

uns über die Werbung von Unternehmen, Hochschulen, Verbänden oder Messen. Die Werbeinhalte beziehen sich dabei aber stets auf Themen, die für die Schüler relevant sind. Die meisten Partner nutzen unsere Werbemöglichkeiten beispielweise für die Azubisuche“, berichtet der scoolio-Gründer.

Mit der App spricht Danny Roller alle an – „vom Kleinstbetrieb im Handwerk bis zum DAX-Mitglied“. Zurzeit arbeite das Start-up aus Dresden mit 260 Unternehmen zusammen. Zwei Punkte sind

dem Gründer von scoolio wichtig. Die App solle künftigen Schulabgängern bei der Berufswahl die größte Vielfalt an Lehrstellen bieten. Außerdem möchte er die Barrieren in der Berufsorientierung und im Bewerbungsprozess abbauen, so dass die Schüler direkt mit den Unternehmen kommunizieren.

„Als junge Plattform mit 18 Mitarbeitern brauchen wir die finanzielle Unterstützung unserer Partner“, appelliert Danny Roller. „Gemeinsam können wir mit Scoolio etwas aufbauen, das die Jugendlichen begeistert und ihnen kostenlos einen Mehrwert bietet.“

lorenz@handwerksblatt.de

#### SCOOLIO

Mit 1,4 Millionen Downloads ist scoolio nach eigenen Angaben die führende deutsche App zur Organisation des Schulalltags und zur Vernetzung von Schülern untereinander. Das Start-up wurde 2016 von CEO Danny Roller in Dresden gegründet. Es baut auf den Erfahrungen mit dem bundesweit erfolgreichen analogen Schulplaner „FuturePlan“ auf. In einem Video auf YouTube beschreibt scoolio, was die Leadgenerierung ist und wie Unternehmen sie für ihre Zwecke nutzen können.

# Kooperationsportal managt bundesweit Großprojekte

**KOOPERATION:** Auf Check and Work sind über 1.000 Fachbetriebe aus dem Handwerk registriert. Die Kraft des Verbundes nutzt Geschäftsführer Martin Holl. Die Plattform tritt als Generalübernehmer für Projekte in ganz Deutschland auf.



Die Gründer von Check and Work: Martin Holl (M.), sein Bruder Markus (r.) und Marcel Jäger.

VON BERND LORENZ

Große Konzerne vergeben große Aufträge – meistens aber nicht ans Handwerk. Ihre Begründung lautet: zu teuer, zu klein, zu lokal. Die vermeintlichen Schwachpunkte verwandelt ein Unternehmen aus Bobenheim-Roxheim ins Gegenteil. Unter seinem Dach versammelt es über 1.000 Betriebe verschiedenster Gewerke aus ganz Deutschland. Sie beschäftigen insgesamt rund 11.000 Mitarbeiter. Ein Handwerks-David, der es mit den Goliaths des Projektgeschäfts aufnimmt.

Check and Work ist im April 2019 als Kooperationsplattform für Handwerker aus dem Bau- und baunahen Sektor gestartet. Im Elektrobereich tritt das Unternehmen seit Ende 2019 auch als Generalübernehmer auf. Geschäftsführer Martin Holl kann dabei auf 200 Elektrobetriebe mit 2.000 qualifizierten Mitarbeitern setzen. „Das ist richtig Manpower.“ Als erster Kunde nutzt eine große Kaufhauskette die Kraft des Verbundes. Check and Work rettet den Umbau von 14 Filialen in Südwestdeutschland. „Die neuen Datenleitungen, Kassensysteme und das WLAN-Netzwerk sind so schlampig installiert worden, dass der Auftraggeber die erste Firma rausgeschmissen hat. Unsere Partner haben den Pfsch der Hilfskräfte schnellstmöglich beseitigt und die restlichen Arbeiten zur vollen Zufriedenheit erledigt.“

Die Anerkennung lässt nicht lange auf sich warten. Die Kaufhauskette beauftragt 30 Betriebe aus dem Check-and-Work-Netzwerk. 2020 statten sie innerhalb von nur zweieinhalb Monaten bundesweit 69 Filialen zeitgleich mit WLAN aus. Das Projekt wird komplett digital über die Dokumentations-Software MemoMeister und die elektronische Signatur DocuSign abgewickelt. „Der Kunde war hin und weg, weil die Fachbetriebe so professionell aufgetreten sind und enorm schnell gearbeitet haben“, blickt Martin Holl stolz zurück.

## Netzwerk verdient gutes Geld

Unterm Strich hat sich das Großprojekt auch für die Handwerker und Check and Work gelohnt. „Unsere Partner haben gutes Geld verdient, und mit der Marge, die wir als Projektleitung verdient haben, bleibt die Mitgliedschaft auf unserer Plattform kostenlos.“ Und die nächsten Aufträge warten schon. Im Juni haben die Arbeiten in mehreren Filialen einer Bio-Lebensmittelliste begonnen. Im Laufe des Jahres sollen weitere Häuser der Kaufhauskette mit WLAN ausgestattet werden. Auch bei einem der weltweit größten IT-Systemhäuser ist Check and Work als Dienstleister gelistet. Das Projektgeschäft hat sich vom Exoten zum kräftigen, zweiten Standbein entwickelt. Aus seinen Erlösen finanziert sich Check and Work. Martin Holl betont, dass man bei der Vergabe nicht mit anderen Handwerkern

konkurriere. „Wir fokussieren uns auf Kunden, die ein einzelner, kleiner Betrieb nicht bekommen würde“, versichert er.

Ursprünglich wurde die Plattform gegründet, um mehr Kooperationen im Handwerk zu ermöglichen. Sie bringt Betriebe zusammen, die Unterstützung von Kollegen benötigen oder die freie Kapazitäten anbieten. „Wir matchen nur die Partner. Details wie Stundenlohn oder Abrechnung regeln sie untereinander“, erklärt Martin Holl. Grundlage der Kooperation ist ein Werkvertrag zwischen den Betrieben. Einzelne Mitarbeiter oder Kolonnen werden nicht vermittelt. Unternehmer, die Personal leasen möchten, könnten dies bei ihrer Anfrage auf der Plattform angeben. Diese werde an die bei Check and Work registrierten Zeitarbeitsfirmen gesendet. „Das ist aus unserer Sicht rechtlich sauber.“

Check and Work ist ein exklusiver Zirkel. Die Qualität der Handwerker steht an erster Stelle. Erst wenn sie bestimmte Anforderungen erfüllen, können sie Teil des Netzwerkes werden. Als elementar bezeichnet Martin Holl, dass die Bewerber einen Gewerbeschein vorlegen können, dass ihr Betrieb in die Handwerksrolle eingetragen ist und dass ihn ein Meister, Techniker oder Ingenieur führt. Zudem fließt der Eindruck der Online-Präsenz in die Bewertung ein. Ein gut gepflegter Internetauftritt ist Pflicht, mindestens ein Kanal in den Sozialen Medien sehr vorteilhaft. „Rund drei Viertel unserer Mitglieder sind auf Instagram vertreten und zeigen dort gerne, wie stolz sie auf ihr Handwerk sind.“ Das Urteil der Kunden bei Google geht ebenfalls in das Ergebnis des Registrierungsprozesses ein. Wer bei 20 Bewertungen jeweils nur einen Stern erhalte, sei raus. Das größte Gewicht hat die Empfehlung eines Mitglieds. „Wir kennen unsere Partner so gut, dass wir uns auf deren Urteil verlassen und meistens einen Haken an die Bewerbung machen können.“

## Ziele für 2021 und 2022

Martin Holl, sein Bruder Markus und Marcel Jäger haben sich Ziele gesetzt. Drei Jahre wollten die Partner der Unternehmensgesellschaft beobachten, wie sich die Kooperationsplattform entwickelt. Zwei Drittel der Zeit waren im Frühjahr 2021 verstrichen. Ihre Erwartungen wurden übertroffen. „Wir wären schon stolz über 500 Mitglieder gewesen. Jetzt sind es über 1.000. Das ist sehr genial!“, freut sich Martin Holl. Im

dritten Jahr konzentrieren sich die Gründer auf den Ausbau des Projektgeschäfts. Um die nächste Wachstumsphase einzuleiten, ist 2022 geplant, dass Check and Work-Team auszubauen.

Bis dahin bleibt noch einiges zu tun. Rund um den Check-and-Work-Standort Bobenheim-Roxheim ist das Netz der Kooperationspartner eng geknüpft. Wenn Martin Holl einen Elektrobetrieb für die Region Mannheim auf der Plattform anfragt, erreiche er in einem Umkreis von 50 Kilometern etwa 60 Kollegen. „Die Wahrscheinlichkeit liegt bei 90 bis 100 Prozent, dass ich innerhalb von 24 Stunden eine oder mehrere Rückmeldungen erhalte.“ Deutlich weiter fallen die Maschen des Netzwerkes dagegen in Ostdeutschland aus. Vor allem in Thüringen und südlich von Dresden werden Betriebe gesucht.

Check and Work baut das Informationsangebot aus. Neuigkeiten werden künftig nicht nur über den Instagram-Kanal und den monatlich versendeten Newsletter verbreitet, sondern ab Juli auch in einem Magazin. „Wir lassen 2.000 Exemplare davon drucken. Deutlich mehr Leute dürften wir aber mit dem E-Paper erreichen.“

Zudem will Martin Holl den persönlichen Austausch zwischen den Mitgliedern stärken. Neben dem traditionellen Grillfest wird im Sommer ein Beach-Volleyball-Turnier ausgerichtet. Für die Post-Corona-Zeit visiert der Gründer und Geschäftsführer der Kooperationsplattform verschiedene Treffen in den Ballungsgebieten an. „Unsere Mitglieder feiern Check and Work, denn sie sehen, was mit Kooperationen im Handwerk alles möglich ist.“

lorenz@handwerksblatt.de

## MELDUNGEN

### Umfrage

#### Handwerk zum attraktiven Arbeitgeber machen

Neue Fachkräfte zu finden und vorhandene zu binden, ist eine große Herausforderung für das Handwerk. Im Wettbewerb um die besten Köpfe und Hände müssen sich die Betriebe deshalb als attraktiver Arbeitgeber positionieren. Welche Einflussfaktoren dabei eine Rolle spielen, untersucht das Institut für Betriebsführung (itb) im Rahmen einer bundesweiten Studie. Das itb befragt Handwerksbetriebe aus ganz Deutschland dazu, wie sie sich als Arbeitgeber gegenüber Nachwuchs- und Fachkräften attraktiver darstellen. Die Online-Umfrage dauert rund fünf Minuten. Sie umfasst neun Fragen. Die Angaben sind anonym. Die Ergebnisse der Befragung sollen Hilfestellung zur zielgerichteten Unterstützung von Handwerksbetrieben liefern. Die Teilnahme an der Online-Umfrage ist bis zum 31. Juli möglich. Der Link ist unter „Neuigkeiten“ im Internetauftritt des itb zu finden.

itb.de

### Broschüre

#### Künstliche Intelligenz im Mittelstand

Die Expertinnen und Experten der Plattform „Lernende Systeme“ haben eine Praxisbroschüre zu „KI im Mittelstand“ veröffentlicht. Sie zeigt die Chancen Künstlicher Intelligenz für Kleinunternehmen bis zu größeren Mittelständlern auf und gibt Empfehlungen, wie typische Hürden bei der Einführung von KI überwunden werden können. 17 Best-Practice-Beispiele verdeutlichen, welchen Mehrwert die erfolgreiche KI-Implementierung den Unternehmen verschiedener Branchen gebracht hat. Die Ergebnisse der Gespräche, die die Autoren mit den Vertretern der Unternehmen geführt haben, sind zu vier KI-Roadmaps zusammengefasst worden.

plattform-lernende-systeme.de

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

**PROFI  
SERVICE**

„Rund drei Viertel unserer Mitglieder sind auf Instagram vertreten und zeigen dort gerne, wie stolz sie auf ihr Handwerk sind.“

MARTIN HOLL, GESCHÄFTSFÜHRER

Für Handwerk und Gewerbe.  
Der HORNBACH ProfiService.  
Mit persönlichem Ansprechpartner  
und effizienten Vorteilen für Dich.

Jetzt mehr erfahren auf [hornbach-profi.de](http://hornbach-profi.de)

**HORNBACH**  
Es gibt immer was zu tun.

## MELDUNGEN

## Handwerk kocht

## Eine Liebeserklärung an die Tomate



Foto: © Robert Lüdewich

Es gibt genau drei Gründe, warum Tomaten auf den Speiseplan gehören. „Tomaten sind echte Multitalente“, bescheinigt Doc Leben in der neuen Folge der Kochshow „Handwerk kocht“ der Frucht viele gesunde Eigenschaften. Gemeinsam mit Anthony Sarpong stellen der Sternekoch und der Ernährungsmediziner die Tomate vor. Bei der Zubereitung eines Tomatenbrot-Salates wird das Antioxidans Lycopin vorgestellt. Es schützt zum Beispiel die Haut vor Zellveränderungen. Aber die Tomate kann noch viel, viel mehr. Denn so ganz nebenbei stärkt sie unser gesamtes Immunsystem.

[germanyspowerpeople.de/handwerkkocht](http://germanyspowerpeople.de/handwerkkocht)

## Ausstellung

## Schmuckkunst: Einfach nachhaltig



Foto: © Greta Nicolayen, Goldschmiede Nicolayen

Das Museum für Angewandte Kunst Köln (MAKK) hat die Mitglieder der Juwelier-, Gold-, und Silberschmied-Innung Köln eingeladen zu einer besonderen Ausstellung. Vom 3. Juli bis zum 1. August zeigen die Handwerker ihre Arbeiten zum Thema Nachhaltigkeit. Die 22 Arbeiten wurden überwiegend exklusiv für diese Ausstellung entworfen und produziert. Insgesamt vierzehn Betriebe sind vertreten. Sie präsentieren in „Einfach nachhaltig. Kölner Schmuckkunst heute“ vier Aspekte der Nachhaltigkeit in ihren Werken. Dazu zählen modularer Schmuck, ressourcenschonende Fertigung, Upcycling und Urban Mining. Die Innung setzt mit der freiwilligen Selbstverpflichtung ihrer Mitglieder zu nachhaltigem Handeln ein Zeichen. Jedes Schmuckobjekt zeigt die Transparenz der Herkunft und Entsorgung der Rohstoffe genauso wie der Bezug konfliktfreier Edelmetalle unter Einhaltung der Menschenrechte.

[makk.de](http://makk.de)

## AVUS

## Ein rasantes Jahrhundert

Die AVUS wird 100. Älter als der Nürburgring, schneller als jede andere Rennstrecke und Wahrzeichen Berlins schrieb die AVUS Geschichte. Der PS-Speicher in Einbeck feiert ab dem 12. September das Jubiläum. Das Oldtimermuseum in Niedersachsen zeigt dann Fahrzeuge, die einst die Strecke belebten. Die Ausstellung „100 Jahre AVUS“ mit der Sonderausstellung „Ein rasantes Jahrhundert“ ist ein Teil des Jubiläums. In Planung ist das gleichnamige Buch von Ulf Schulz. Der Fernsehsender „arte“ arbeitet zurzeit an einer Dokumentation und die Deutsche Post bringt zum 100sten eine Sonderbriefmarke auf den Markt. „Die AVUS ist nicht nur Berliner Historie, sie ist auch deutsches Kulturgut und genießt weltweit einen guten Ruf“, verspricht Ausstellungsleiter Sascha Füllies eine Präsentation einmaliger Exponate. [stiftung-ps-speicher.de](http://stiftung-ps-speicher.de)

## Süße Früchtchen im Glas

**SOMMERGLÜCK:** Beeren & Co. haben jetzt Hochsaison. Jetzt ist die richtige Zeit, einen Vorrat an Marmeladen und Gelees für den Herbst und Winter anzulegen. Darauf sollten Sie achten.



VON BRIGITTE KLEFISCH

Hi imbeeren, Heidelbeeren, Kirschen oder Pfirsiche, bei dem Gang über den Markt zeigt sich jetzt der Sommer von seiner besonders fruchtigen Seite. Wer den frischen Geschmack des Sommers einfangen möchte, sollte jetzt die süßen Früchte in leckerere Marmeladen und Gelees umwandeln. Bei dem Wunsch nach Natürlichkeit, Nachhaltigkeit und individuellem Geschmack greifen immer mehr Menschen auf die Zubereitung eigener süßer Aufstriche zurück. Der Vorteil liegt klar auf der Hand: Die in der eigenen Küche produzierten Produkte haben weniger Zucker, einen hohen Fruchtanteil und beim Ausprobieren der Rezepte ist der Geschmacksvielfalt kaum eine Grenze gesetzt. Zudem sind selbst gekochte Marmeladen ein schönes Mitbringsel und es macht einfach Spaß, in der Küche zu köcheln, zu experimentieren und gleich herrliche Geschmacksnuancen zu entdecken.

## Bevor Sie anfangen

Wer die Früchte nicht nur auf dem Markt kaufen möchte, kann inzwischen auf eine Vielzahl verschiedener Bezugsquellen zurückgreifen.

Natürlich ist der eigene Garten oder der von Freunden immer ein Quell, die Früchte der Saison in ihrem waschechten Aroma zu beziehen. Eine weitere Möglichkeit bieten die Obstbauern aus dem direkten Umfeld. Wer Wert auf frisches Obst ohne lange Transportwege legt, findet auf „Dein Bauernladen“ gleich um die Ecke frisches Obst. Direkt vom Baum oder Strauch gepflückt,



**Wer knackige Äpfel und Birnen kostenlos vom Baum pflücken möchte, kann mithilfe einer interaktiven Karte erfahren, wo völlig legal Obst, Nüsse und Beeren geerntet werden dürfen. Die Bäume und Sträucher sind zumeist im kommunalen Eigentum.**

landet das Obst direkt im Hofladen, ohne Hunderte Flugkilometer hinter sich gelassen zu haben. Einfach im Internet auf der Homepage die eigene Postleitzahl eingeben, schon ploppen die Standortfächchen des nächstgelegenen Obstproduzenten auf. Oftmals ist auch das Pflücken der Früchte vom Feld möglich. Damit wird das „Marmeladekochen“ einmal mehr zu einem ganzheitlichen Erlebnis.

Gerade bei den ersten Einkochversuchen stellt „Mundraub“ eine preiswerte und mindestens ebenso nachhaltige Variante des Obstbezugs dar. Wer knackige Äpfel und Birnen kostenlos vom Baum pflücken möchte, kann mithilfe einer interaktiven Karte erfahren, wo legal Obst, Nüsse und Beeren geerntet werden dürfen. Die Bäume und Sträucher sind zumeist im kommunalen Eigentum. Die Früchte können laut Betreiber daher bedenkenlos geerntet werden. Oder einfach vorab nachfragen. Aber auch Privatpersonen haben die Möglichkeit, ihre Obstbäume und Sträucher anzumelden. Das macht vor allem dann Sinn, wenn die Ernte so üppig ausfällt, dass noch genug übrig bleibt für andere.

## Marmelade, Konfitüre oder Gelee?

Der süße Aufstrich wird in drei Arten unterteilt. Das Wort Marmelade leitet sich von

## ERDBEER-ANANAS-MARMELADE – EIN HAUCH VON KARIBISCHEM FLAIR

## Zutaten

1000 g Erdbeeren  
500 g Ananas  
4 TL Zitronensaft  
750 g Gelierzucker

## Anleitung

Die Zutaten wie Ananas (geschnitten und püriert), Erdbeeren (geschnitten und püriert), Gelierzucker und Zitronensaft werden in einen Topf gegeben und langsam zum Kochen gebracht. Das Ganze sollte dann etwa 5 Minuten bei mittlerer Hitze und unter ständigem Rühren kochen. Prüft, ob die Marmelade beim Erkalten aushärtet, dazu gebt ihr 1 TL der Marmelade auf einen kalten Teller, dadurch kühlt diese sehr schnell ab. Die Marmelade sollte dann eine feste und wabbelige Konsistenz bekommen.

Wichtig ist es, die noch heiße Marmelade in die warm ausgespülten Gläser zu geben, so dass diese dann luftdicht abschließen können und sich ein Unterdruck bildet, damit die Marmelade eine längere Haltbarkeit bekommt. Die Gläser danach umdrehen, damit sich die Luft gut verteilt.

Quelle: Andreas Kroppen

Hagebutten, Sanddorn, Ingwer oder Passionsfrucht. Werden diese Früchte verwendet, darf der Fruchtanteil auch geringer ausfallen.

## Los geht's

Die Früchte sind ausgewählt. Einmachewürze wie Zimt, Gewürznelken, Vanille, Ingwer, Fenchelsamen sind ausgewählt. Fehlt nur noch der richtige Zucker. Unterschieden wird Gelierzucker 1:1, 2:1 und 3:1. Die Mischung entscheidet über die Haltbarkeit der Marmelade. Doch auch hier gilt die Devise: Je weniger Zucker, umso fruchtiger schmeckt der Aufstrich. Immer beliebter wird der Agavendicksaft. Unter Verwendung dieses Geliermittels bleibt der Aufstrich sogar zuckerfrei. Jedoch liegt die Haltbarkeit hier bei nur ein bis zwei Monaten. Wer gänzlich auf Zucker verzichten möchte, findet Alternativen im Internet bei „Zuckerersatz“. Die Seite erklärt, welche zuckerfreien Alternativen zur Verfügung stehen. Zu den bekanntesten Zuckerersatzstoffen gehören Honig, Stevia oder Kokosblütenzucker. Neu in der Welt des Gelierens ist der Chiasamen. Auf „anstatt dessen“ erklärt Gabriele Nehls, wie das Zusammentreffen von Chiasamen und Früchten eine ideale Konsistenz für Fruchtaufstriche ergibt.

Über die Nutzung der Hardware wie einen großen Topf, Gläser mit Schraubdeckeln bis hin zum Schaumlöffel oder Gelierprobe begleitet „Haushaltshilfe“ Newcomer in der Marmeladenszene bei ihren ersten Einkochschritten. Neben einem Grundrezept bietet das Portal viel Nützliches, damit die ersten Versuche gleich gelingen. Anfänger und Fortgeschrittene finden ebenso auf „Marmelade einkochen“ besonders schöne Rezeptideen. Ganz gleich, ob Erdbeer- oder Ananasmarmelade. In seinem Blog gibt Andreas Kroppen Tipps für Anfänger und Fortgeschrittene. „In unserem Blog ist für jeden Geschmack das passende Rezept dabei.“ Ebenso sind Rezepte für Low-Carb-Marmeladen im Angebot. So können Freunde des süßen Brotaufstrichs „das Rad der Jahreszeit“ ganz einfach anhalten. [handwerksblatt.de/einkochen](http://handwerksblatt.de/einkochen)



Foto: © Stock/Dimyro

# Handwerk in Rheinhausen

Freitag, 2. Juli 2021

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

Nr. 11



## KURSANGEBOTE

### Lehrgänge in Mainz: Ausbildereignung nach AEVO

**Vollzeitkurs:**  
ab 30.08.2021  
**Teilzeit:**  
ab 14.08.2021

### 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](http://hwk.de/weiterbildung) über das aktuelle Weiterbildungsangebot.

### Kontakt:

#### Ausbildungsberatung:

**Bernhard Jansen**, Tel. 06131/99 92 361,  
E-Mail: [b.jansen@hwk.de](mailto:b.jansen@hwk.de)  
**Ralf Weber**, Tel. 06131/99 92 362,  
E-Mail: [r.weber@hwk.de](mailto:r.weber@hwk.de)

#### Außenwirtschaftsberatung:

**Jörg Diehl**, Tel.: 06131/99 92 293,  
E-Mail: [j.diehl@hwk.de](mailto:j.diehl@hwk.de)

#### Weiterbildung:

**Oliver Schweppenhäuser**,  
Tel.: 06131/99 92 514,  
E-Mail: [o.schweppenhaeuser@hwk.de](mailto:o.schweppenhaeuser@hwk.de)

#### Digitalisierungsberatung:

**Marc Siebert**, Tel.: 06131/99 92 275,  
E-Mail: [m.siebert@hwk.de](mailto:m.siebert@hwk.de)  
**Julia Mehr**, Tel.: 06131/99 92 276,  
E-Mail: [j.mehr@hwk.de](mailto:j.mehr@hwk.de)

#### IT- und Technologieberater:

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

#### Rechtsberatung:

**Dirk Cinquanta**, Tel.: 06131/9992 333,  
E-Mail: [d.cinquanta@hwk.de](mailto:d.cinquanta@hwk.de)  
**Koba Guzarauli**, Tel.: 06131/9992 303,  
E-Mail: [k.guzarauli@hwk.de](mailto:k.guzarauli@hwk.de)  
**Tarik Karabulut**, Tel.: 06131/99 92 302,  
E-Mail: [t.karabulut@hwk.de](mailto:t.karabulut@hwk.de)

#### Unternehmensberatung:

**Oliver Jung**, Tel.: 06131/99 92 272,  
E-Mail: [o.jung@hwk.de](mailto:o.jung@hwk.de)  
**Rafaél Rivera**, Tel.: 06131/99 92 274,  
E-Mail: [r.rivera@hwk.de](mailto:r.rivera@hwk.de)  
**Tobias Hartmann**, Tel.: 06131/99 92 273,  
E-Mail: [t.hartmann@hwk.de](mailto:t.hartmann@hwk.de)

#### Internet

[hwk.de](http://hwk.de)  
[handwerkskram.de](http://handwerkskram.de)

## REDAKTION

**Handwerkskammer Rheinhausen**  
Dagobertstraße 2, 55116 Mainz  
Tel.: 06131/99 92 100  
E-Mail: [presse@hwk.de](mailto:presse@hwk.de)

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

## Sprint gegen den Nachwuchsmangel

**FACHKRÄFTESICHERUNG:** BBS Ingelheim informiert mit Unterstützung der Handwerkskammer und dem Baugewerbe RLP über „Karriere mit Lehre“ auf dem Bau.

**B**erufsorientierung an einer Berufsbildenden Schule (BBS) – ist das wirklich nötig? Leider ja, sagt Karin Münch, Bereichsleiterin für die Berufsfachschule 1 und 2 an der BBS Ingelheim. Zu viele Jugendliche zwischen 15 und 17 Jahren, die die Berufsfachschule besuchen, hätten noch keinen Ausbildungsplatz. Münch, ebenfalls Beauftragte für die Berufsorientierung an der BBS, war daher sofort begeistert vom Angebot der Bauwirtschaft Rheinland-Pfalz, den BauSprinter, ein mobiles Berufsinformationszentrum des Landesverbands der Bauwirtschaft, für eine Woche an der BBS Ingelheim zu parken.

Das Fahrzeug enthält neben verschiedenen bauhandwerklichen Aufgaben auch mehrere spannende Multimedia-Elemente. Der neue „BauSimulator“ ist eine besondere Attraktion: Hier können Schülerinnen und Schüler einen Radlader steuern, Steine mit der Baggerschaukel bewegen und zeigen, wie gut sie mit der Baummaschine umgehen können. Der BauSprinter ermöglicht es den jungen Menschen, in insgesamt 20 Bauberufe hineinzuschnuppern.

Es sei wichtig, dass die Schule die Schülerinnen und Schüler aktiv an die Hand nehmen und bei der Berufsorientierung unterstützen, berichtet Münch. Viele wüssten nicht, wie sie mit potenziellen Ausbildungsbetrieben in Kontakt kommen sollen, welche Vorteile eine Karriere im Handwerk bietet und was eine duale Ausbildung eigentlich beinhaltet. Auf Seiten vieler Eltern sehe es nicht besser aus. Das Problem sei vielschichtig. Die duale Ausbildung und das Handwerk hätten weiterhin ein Imageproblem. Das liege auch daran, dass das Handwerk heute vollkommen aus der Lebenswirklichkeit vieler junger Menschen verschwunden sei. An der BBS Ingelheim mache man zwar regelmäßig auf Faktoren wie Jobsicherheit und Verdienstmöglichkeiten im Handwerk aufmerksam, aber die Botschaft komme eher an, wenn sie aus



dem Handwerk komme, und nicht durch Lehre über Umwege weitergegeben werde, so Münch.

Die Handwerkskammer Rheinhausen unterstützte die Aktion. Monika Kloster,

der BauSprinter der Bauwirtschaft RLP ermöglicht es den Schülern der BBS Ingelheim, 20 Bauberufe kennenzulernen

Coach für betriebliche Ausbildung der Kammer, beantwortete die Fragen der Berufsfachschüler vor Ort und stellte für interessierte Kandidaten Kontakte zu Ausbildungsbetrieben her. Auch Anja Obermann, Hauptgeschäftsführerin der Handwerkskammer Rheinhausen, stattete dem BauSprinter in Ingelheim einen Besuch ab.

Man freue sich über das Engagement der Schule, betonte Obermann. Wenn junge Menschen keinen klaren Weg vor sich sehen, begnügen sie sich häufig damit, weiter die ihnen bekannte Schulbank zu drücken, obwohl sie bereits eine Ausbildung beginnen könnten – und das in einer Zeit, in der gerade in den Baugewerken dringend Nachwuchskräfte benötigt würden. Die Coronakrise und mit ihr der Wegfall der meisten Berufsorientierungsangebote hätten die Situation nicht besser gemacht. **AS**

## Wann ist der Werklohn fällig?

**RECHT:** Die Rechtsabteilung der Handwerkskammer Rheinhausen erklärt, wann eine Leistung als abgenommen gilt – Online-Seminar zu den Grundlagen des Werkvertragsrechts im Juli

VON **KOBA GUZARAULI**

Sobald die Leistungen auftragsgemäß ausgeführt sind und der Auftrag damit erledigt ist, erwartet der Unternehmer die Zahlung des Werklohns. Ab wann er genau den Werklohn fordern kann, hängt grundsätzlich von der Fälligkeit des Werklohns ab.

Bei einem Werkvertrag ist die Vergütung erst durch die Abnahme der Leistungen fällig, soweit beim Vertragsschluss nichts anderes ausdrücklich vereinbart wurde. Die Abnahme ist zunächst die „körperliche Hinnahme“ der Leistung. Allerdings reicht es bei Handwerkerleistungen für die Abnahme aus, wenn der Kunde sie als auftragsgemäße Leistungen anerkennt. Die Anerkennung der Handwerkerleistung kann auch stillschweigend erfolgen, etwa durch ein entsprechendes, schlüssiges Verhalten des Kunden, aus dem der Unternehmer schließen darf, der Kunde erkenne die Leistung als auftragsgemäß an. Unterschreibt der Kunde gar eine Ausführungsbestätigung oder nimmt er die Leistung ohne Weiteres in Gebrauch, so ist offenkundig, dass er die Leistung als auftragsge-

mäß anerkennt und sie damit – im Sinne des Werkvertragsrechts – abnimmt. Es ist nicht erforderlich, dass der Kunde die Abnahme demonstrativ vornimmt, indem er etwa wörtlich zum Ausdruck bringt, dass er die erbrachte Leistung nun abnimmt beziehungsweise anerkennt.

### Teilabnahme muss vereinbart werden

Der Werklohn kann auch bei Teilleistungen fällig werden, wenn der Kunde bereit ist, die erbrachten Leistungen auch in Teilen abzunehmen. Die Teilabnahme ist auch eine „vollwertige“ Abnahme, jedoch mit dem Unterschied, dass sich die Teilabnahme – im Gegensatz zur Abnahme – nur auf einen Teil der erbrachten Leistung bezieht. Der Unternehmer darf die Teilabnahme nur fordern, wenn er sich mit dem Kunden darauf geeinigt hat. Ohne eine solche Einigung ist der Kunde nicht verpflichtet, die Teilabnahme vorzunehmen.

Keine Abnahme oder Teilabnahme sind die etwaigen Abschlagszahlungen durch den Kunden. Denn sie sind lediglich Anzahlungen auf die Vergütung für die Gesamtleistung.

Weigert sich der Kunde, die erbrachten Leistungen abzunehmen, so kann der Unternehmer selbst dafür sorgen, dass die Abnahme – fiktive Abnahme – eintritt, indem er eine angemessene Frist zur Abnahme setzt. Nimmt der Kunde trotz der Fristsetzung die Leistungen nicht an, so gelten sie als abgenommen, mit dem Ergebnis, dass der Unternehmer die Vergütung fordern kann. Besondere Vorsicht ist bei fiktiven Abnahmen geboten, sofern der Kunde ein Verbraucher ist. Denn hier soll er über die Abnahmeaufforderung hinaus auch schriftlich darauf hingewiesen werden, dass eine nicht erklärte oder ohne Angaben von Mängeln verweigerte Abnahme dennoch zu einer Abnahme und mithin zur Fälligkeit des Werklohns führt. Die Nennung eines unwesentlichen Mangels verhindert zwar die fiktive Abnahme, der Kunde bleibt aber weiterhin abnahmepflichtig.

Mit der Abnahme wird sodann auch der Zahlungsanspruch fällig. Die Vergütung kann zeitgleich verlangt werden, soweit beim Vertragsschluss nichts anderes vereinbart wurde. Zu einer guten, praxisüblichen und kundenorientierten Geste gehört aber,

### Bekanntmachung

#### Vollversammlung der Handwerkskammer Rheinhausen

Gemäß §11 Absatz 2 der Satzung laden wir ein zur **155. Vollversammlung der Handwerkskammer Rheinhausen** am Montag, 5. Juli 2021 um 15 Uhr.

#### Tagesordnung:

1. Begrüßung und Feststellung der Beschlussfähigkeit der 155. Vollversammlung
2. Genehmigung der Ergebnisprotokolle der Sitzung vom 12. April 2021
3. Bericht zur Lage
  - 3.1. Bericht aus Land und Bund
  - 3.2. Bericht aus dem Geschäftsbereich Recht und Bildung
  - 3.3. Bericht aus dem Geschäftsbereich Zentrale Verwaltung
4. Jahresabschluss zum 31. Dezember 2020 der Handwerkskammer Rheinhausen
  - 4.1. Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2020 bis 31. Dezember 2020
  - 4.2. Bilanz zum 31. Dezember 2020
  - 4.3. Cashflow-Rechnung für das Geschäftsjahr 2020
  - 4.4. Lagebericht für das Geschäftsjahr 2020
  - 4.5. Verwendung des Jahresergebnisses 2020 und Einstellungen/Entnahmen Rücklagen
  - 4.6. Testat der Wirtschaftsprüfer
5. Bericht der Rechnungsprüfer und Entlastung des Vorstandes und der Geschäftsführung
6. Ergebnis der Ausschreibung und Bestellung eines Wirtschaftsprüfers zur Prüfung des Jahresabschlusses 2020
7. Neubau Berufsbildungszentrum Hechtsheim – Stand des Verfahrens
8. Bericht über die Sitzung des Berufsbildungsausschusses und die Bildungsaktivitäten 2020
9. Unterweisungslerngänge der Handwerkskammer Rheinhausen
10. Neuberufung von Mitgliedern in die Prüfungsausschüsse der Handwerkskammer Rheinhausen
11. Verschiedenes
12. Termine

Mainz, den 21. Juni 2021

Handwerkskammer Rheinhausen

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

Wer Interesse an der Teilnahme als Zuschauer hat, kann sich unter [info@hwk.de](mailto:info@hwk.de) melden und erhält dann die Zugangsdaten.

### SEMINAR

Die Grundzüge des Werkvertragsrechts behandelt ein **Online-Seminar** der Rechtsabteilung der Handwerkskammer Rheinhausen am **14. Juli 2021 von 17 bis 18 Uhr**.

Die Seminarthemen sind insbesondere Vertragsschluss, Abgrenzung zwischen Werk- und Dienstvertrag, Fälligkeit des Werklohns, Mangelbegriff, Gewährleistungsrechte, Haftungskette, Verjährung der Gewährleistung und Werklohnansprüche.

**Anmeldung:** [hwk.de](http://hwk.de)

#### Kontakt:

**Koba Guzarauli**  
Tel.: 06131/9992 303,  
E-Mail: [k.guzarauli@hwk.de](mailto:k.guzarauli@hwk.de)



## Beirat zum Neubau des BBZ 2 tritt erstmals zusammen

Die Handwerkskammer Rheinhessen plant, das Berufsbildungszentrum 2 (BBZ 2) in Mainz-Hechtsheim neu zu bauen (das DHB berichtete). Der Neubau des Berufsbildungszentrums, in dem unter anderem die überbetriebliche Lehrlingsunterweisung (Ülu) der Maurer, Zimmerer, Fliesenleger und Maler stattfindet, ist nötig geworden, da eine umfassende Modernisierung nicht mehr wirtschaftlich sei. Der Neubau wird von Bund und Land mit rund 70 Prozent der entstehenden Kosten gefördert.

Um die Expertise des regionalen Handwerks einzubeziehen, hat die Handwerkskammer einen sogenannten „Beirat Neubau BBZ“ gegründet, der im Juni erstmals zu einer virtuellen Sitzung zusammenkam. Der Beirat berät bei wesentlichen strategischen Fragen zum Bau. Die Innungen derjenigen Gewerke, deren Azubis im Gebäude ausgebildet werden, konnten jeweils einen Vertreter in den Beirat entsenden. Auch die beiden Vorsitzenden des Berufsbildungsausschusses der Kammer sind Mitglied im Beirat.

### Mehr Platz für moderne Maschinen

Thema der ersten Sitzung waren zunächst die Grundlagen des Bauvorhabens. Anja Obermann, Hauptgeschäftsführerin der Handwerkskammer, und Richard Ehl, seit Mitte Mai Geschäftsbereichsleiter für die Berufsbildungszentren, stellten vor, welche Werkstätten und Räume vorgesehen sind. Im Gegensatz zum bestehenden Gebäude ist hier vor allem mehr Platz für moderne Maschinen und Ausstattung vorgesehen. Auf der anderen Seite fallen auch nicht mehr benötigte Hallen weg, so dass sich der Flächenbedarf insgesamt etwas reduzieren wird.

Der Raumplan ist nun die Grundlage, auf der Architekten ihre Ideen für die mögliche Gestaltung des Gebäudes insgesamt planen können. Die Kammer beginne nun mit der Suche nach einem geeigneten Architekturbüro, wie Hauptgeschäftsführerin Obermann erklärte. Im Vordergrund soll dabei vor allem die Funktionalität des Gebäudes stehen, das einerseits robust sein soll, auf der anderen Seite aber auch ein Gebäude, das den Azubis eine Wertschätzung für ihre Ausbildung im Handwerk vermitteln soll. Die Kammer erhofft sich auch, dass man dem Handwerk bereits durch die Architektur eine gewisse Sichtbarkeit verleihen kann, etwa in dem von außen Einblicke in die Werkstätten ermöglicht werden.

### Ausstattung Thema der nächsten Sitzung

In seiner nächsten Sitzung im September wird sich der Beirat mit dem Thema Ausstattung der Werkstätten beschäftigen, die zum jetzigen Zeitpunkt zumindest grob geplant werden sollte. „Hier ist dann noch einmal ganz besonders Ihre Expertise gefragt“, betont Anja Obermann die Tatsache, dass die Vertreter des Beirats eine gewisse Mitsprache haben, welche Ausstattung für die Ausbildung ihrer Azubis zur Verfügung stehen wird.

## INTERVIEW

# Spagat zwischen praktischer und digitaler Ausbildung

Richard Ehl leitet seit Mitte Mai die Berufsbildungszentren der Handwerkskammer Rheinhessen – Digitalisierung der beruflichen Bildung als erster Schwerpunkt – Neubau des Berufsbildungszentrums 2 wird „tolle Aufgabe“

Richard Ehl heißt der neue Geschäftsbereichsleiter der Berufsbildungszentren der Handwerkskammer Rheinhessen. Der studierte Forstwirt und Informatiker hat seine Stelle in Mainz am 15. Mai angetreten. Das DHB sprach mit Ehl über seinen beruflichen Hintergrund, seine ersten Eindrücke vom rheinhessischen Handwerk und über anstehende Aufgaben in den Bildungszentren der Kammer.

**DHB:** Herr Ehl, was haben Sie gemacht, bevor Sie nach Rheinhessen gekommen sind?

**Ehl:** Ich war knapp zehn Jahre lang Geschäftsführer des Berufsbildungszentrums Bitburg-Prüm, einem kommunalen Zweckverband des Eifelkreises. Die IHK, die Handwerkskammer Trier und verschiedene Innungen sind ebenfalls Mitglied der Verbandsversammlung. Entsprechend weit ist das Spektrum der Angebote bei meinem ehemaligen Arbeitgeber, aber ich habe dort doch einen guten Bezug zum Handwerk bekommen.

**DHB:** Ein Großteil von dem, was hier in Rheinhessen zu Ihren Aufgaben gehört, haben Sie also schon bei Ihrem alten Arbeitgeber abgedeckt?

**Ehl:** Ein Großteil, aber nicht alles. Wir haben zum Beispiel keine Meisterausbildung gemacht. Das war, glaube ich, aber grundsätzlich auch der Punkt, warum die Handwerkskammer Rheinhessen und ich zusammengekommen sind. Die Kammer hat jemanden gesucht, der in diesem Feld schon eine gewisse Berufserfahrung hat und die konnte ich in jedem Fall vorweisen. Ich bin auch jemand, der schnell gut vernetzt ist, und das ist etwas, das ich auch hier in Rheinhessen fortführen möchte.

**DHB:** Wie ist Ihr erster Eindruck von rheinhessischen Handwerk?

**Ehl:** Der erste Eindruck ist sehr gut. Die Aufstellung der Bildungszentren, ihre Ausstattung und so weiter sind allesamt sehr vorbildlich. Das gilt auch für die Prozesse im Haus. Selbstverständlich gibt es immer Luft nach oben, aber mein grundsätzlicher Eindruck ist mehr als positiv. Ich bin auch sehr gut aufgenommen worden.

**DHB:** Eine große Herausforderung wird der Neubau des Berufsbildungszentrums 2 sein, den die Vollversammlung der Handwerkskammer vor einigen Wochen beschlossen hat. War Ihnen bewusst, worauf Sie sich da einlassen?

### KONTAKT

**Richard Ehl**  
Tel.: 06131/9992 510  
E-Mail: r.ehl@hwk.de



Richard Ehl vor dem Berufsbildungszentrum 2 in Mainz-Hechtsheim.

**Ehl:** Mir war bekannt, dass so etwas in der Planung ist. Der offizielle Beschluss war zu dem Zeitpunkt ja noch nicht gefasst. Ich wusste also nicht nur, worauf ich mich einlasse. Das Vorhaben hat mich auch elektrisiert. Ich kann bei der Planung eines neuen Bildungszentrums mein Wissen einbringen, den Bau begleiten und mithelfen, etwas entstehen zu lassen. Das ist schon eine tolle Aufgabe.

**DHB:** Wie muss man sich das vorstellen?

**Ehl:** Der Prozess, so wie ich ihn bisher mitbekommen habe, schreitet schnell und gut strukturiert voran. Es gibt einen engen Austausch mit den Fördergeldgebern von Bund und Land. Natürlich ist es eine sehr komplexe Aufgabe. Zum Beispiel muss das Tagesgeschäft ja auch während des Abrisses und des Neubaus weitergeführt werden. Eine meiner Aufgaben ist daher die Ertüchtigung des alten Berufsbildungszentrums in der Dekan-Laist-Straße, das die Handwerkskammer in weiser Voraussicht als Übergangsquartier in Reserve gehalten hat.

**DHB:** Welche andere Aufgaben gehen Sie gerade an?

**Ehl:** Ein Thema ist mir eine große Herzensangelegenheit: Das ist die Digitalisierung der beruflichen Bildung. Ich denke, alle Bildungseinrichtungen haben in der Coronakrise erfahren, dass wir bei diesem Thema nicht immer am Puls der Zeit waren. Das war bei Regelschulen so, aber eben auch bei Bildungszentren. Im vergangenen Jahr ist hier viel passiert und ich denke, von diesem Pfad werden wir nicht mehr abweichen. Jetzt müssen wir den Spagat schaffen und die Inhalte einer fundierten handwerklichen Ausbildung – in unserem Fall die überbetriebliche Lehrlingsunterweisung und die Weiterbildung – kombinieren mit den Anforderungen der modernen digitalen Bildung. Die Frage, wie das gelingen kann, ist ein Thema, das ich mir gerne auf die Fahnen schreiben möchte. Wo ist es sinnvoll, digitale Angebote zu machen und wo kann auf einen praktischen Präsenzunterricht nicht verzichtet werden? Aber natürlich geht es auch um die Schaffung von Infrastruktur. Wir haben zum Beispiel zwei Arbeitsplätze eingerichtet, damit Dozenten digitale An-

gebote von hier aus in einem professionellen Umfeld leiten können.

**DHB:** Werden Sie auch einen engeren Kontakt zu den Ausbildungsbetrieben und Innungen in der Region suchen?

**Ehl:** Das Thema ist mir wie gesagt sehr wichtig, steht aber aus zwei Gründen noch auf meiner Agenda. In meiner bislang kurzen Zeit bei der Handwerkskammer Rheinhessen hatte ich noch keine Gelegenheit, an einer Innungsversammlung teilzunehmen. Sobald sich das ändert, plane ich, die ganzen Innungsversammlungen zu besuchen. Ich will auch einigen der größeren Betriebe einen Besuch abstatten, aber ich habe die vergangenen Wochen in erster Linie dazu genutzt, mich hier ordentlich einzuarbeiten. Es hilft den Betrieben ja nicht, wenn ich zu einem Kennenlernen vorbeikomme, solange mir Themen noch unbekannt sind. Aber ja, das steht auf meiner Agenda und natürlich können mich die Betriebe jederzeit gerne ansprechen, wenn es offene aktuelle Fragen gibt.

DAS INTERVIEW FÜHRTE ANDREAS SCHRÖDER



## Mitarbeiter im Handwerk einstellen – mit rechtssicheren Arbeitsverträgen

Sparen Sie sich die zeitaufwändige Gestaltung von Arbeitsverträgen – nutzen Sie die eigens fürs Handwerk erstellten Vordrucke.

### Der Vertragssatz enthält:

- Vertrag für Arbeitgeber,
- Vertrag für Arbeitnehmer,
- rechtliche und formale Hinweise für den Arbeitgeber

Immer aktuell erhältlich unter  
[www.vh-buchshop.de/recht](http://www.vh-buchshop.de/recht)

**Auflage 2021: mit aktualisierten Regelungen zur Ausschlussfrist (§ 7) und zur Kurzarbeit (§ 8)**

DIN A4, Blockleimung  
Block zu 10 Verträgen  
**€ 18,00**  
inkl. MwSt. zzgl. Versand

Preisänderungen/Irrtümer vorbehalten

# Tischler-Azubis verbinden Digitales mit Rustikalem

**WETTBEWERB:** Landesverband zeichnet Gewinner des Lehrlingswettbewerbs in Mainz aus.

VON ANDREAS SCHRÖDER

Sie alle haben mit viel Fleiß und Engagement etwas hergestellt, das ein Aushängeschild für das Tischlerhandwerk ist“, lobte Petra Dick-Walther, Staatssekretärin im Ministerium für Wirtschaft, Verkehr, Landwirtschaft und Weinbau, die 16 Teilnehmerinnen und Teilnehmer am diesjährigen Lehrlingswettbewerb des rheinland-pfälzischen Tischlerhandwerks. Sie überbrachten den drei Gewinnern und allen Teilnehmerinnen und Teilnehmern die Glückwünsche von Wirtschaftsministerin Daniela Schmitt. Lob und Anerkennung gab es auch von Hans-Jörg Friese, Präsident der Handwerkskammer Rheinhessen, in deren Räumlichkeiten die Preisverleihung Mitte Juni stattfand, und von Manuela Matz, Wirtschaftsdezernentin der Landeshauptstadt Mainz. Matz zeigte sich glücklich, dass das Abflachen der Covid-19-Pandemie einen Präsenztermin mit den eingereichten Werkstücken in Mainz möglich gemacht hatte. Digital wäre das alles



Die Preisverleihung Mitte Juni in der Handwerkskammer Rheinhessen in Mainz

in dieser Form nicht erlebbar, so die Wirtschaftsdezernentin.

In Vertretung von Landesinnungsmeister Stefan Zock begrüßte Hermann Hubing, Geschäftsführer des Landesverbands Tischler Rheinland-Pfalz, die jungen Teilnehmerinnen und Teilnehmer. Hubing zeigte sich begeistert sowohl von deren Bereitschaft, sich infolge der Teilnahme einem zusätzlichen „freiwilligen Test“ zu unterziehen, als auch von der Kreativität, mit der das Thema „Digital/Rustikal“ umgesetzt wurde. „Daher würde ich mich nicht wundern, wenn ich Ihre Gesellenstücke und Sie als Teilnehmerinnen und Teilnehmer im Landeswettbewerb

„Die gute Form“ wiedersähe“, so Hubing.

Frederick Koch von der Unikat Möbeltischlerei GmbH in Gusterath ist der diesjährige Sieger des Lehrlingswettbewerbs. Sein Couchtisch aus Eiche und Stahl mit eingearbeitetem QR-Code ist aus Sicht der dreiköpfigen Jury das herausragende Werkstück des Nachwuchswettbewerbs. Zweiter Sieger ist Jan-Philipp Jacob mit BAKADIRU, einem „Balken als Kabelkanal für Digitales auf/an/in Rustikalem“. Er wird im elterlichen Betrieb, Innenausbau Jacob in Enkenbach-Alsenborn, ausgebildet. Leon Schmitt, Auszubildender der Tischlerei Adam & Koster in Kenn, sicherte sich den dritten Platz mit seiner Digitalen Anrichte aus Eiche-Altholzbalken.

Staatssekretärin Dick-Walther nutzte die Gelegenheit, um bereits heute unter den jungen Handwerkerinnen und Handwerkern für die Weiterbildung zu werben. Der Meister und die spätere Selbständigkeit würden vom Land mit dem Aufstiegsbonus I und II gefördert, erinnerte Dick-Walther. Die Wirtschaftsstaatssekretärin forderte alle Teilnehmerinnen und Teilnehmer auf, ihr Handwerk mit Selbstbewusstsein zu vertreten, unter jungen Menschen für die Ausbildung zu werben und sich schon heute

mit dem Gedanken vertraut zu machen, sich vielleicht später in einer Innung ehrenamtlich zu engagieren.

Der Wettbewerb, der jährlich vom Landesinnungsverband des Tischlerhandwerks unter der Schirmherrschaft des rheinland-pfälzischen Wirtschaftsministeriums ausgerichtet wird, richtet sich an Auszubildende des zweiten Ausbildungsjahres, die zusätzlich zu ihrer Ausbildung im Bereich der Formgebung und Gestaltung Erfahrungen sammeln möchten. Er soll die weitergehende Beschäftigung mit der Gestaltung unterstützen, „die einerseits Ausdruck der eigenen Persönlichkeit ist, andererseits aber auf die individuellen Wünsche späterer Kunden eingehen soll“, so der Verband.

## DIE PREISTRÄGER

- 3. Sieger:  
**Leon Schmitt**, Adam & Koster Tischlerei, Kenn.
- 2. Sieger:  
**Jan-Philipp Jacob**, Innenausbau Jacob, Enkenbach-Alsenborn
- 1. Sieger:  
**Frederick Koch**, Unikat Möbeltischlerei GmbH, Gusterath



Frederick Koch mit dem Siegerstück des Lehrlingswettbewerbs 2021



Frank Jonas, Reimund Niederhöfer, Dagmar Groß-Mauer, Johannes Lauer, Andreas Müller, Andreas Unger (v.l.n.r.)

## Dachdecker stellen neuen UVH-Vorsitz

**VERBAND:** Mitglieder treffen sich in Mainz

Nach acht Jahren an der Spitze des Unternehmervereins Handwerk Rheinland-Pfalz (UVH) übergaben Schreinermeister Stefan Zock als Vorsitzender und Hermann Hubing als Geschäftsführer die Verantwortung an Landesinnungsmeister Johannes Lauer und Geschäftsführer Andreas Unger vom Landesinnungsverband des rheinland-pfälzischen Dachdeckerhandwerks. Die Sitzung Mitte Juni in Mainz war die erste Mitgliederversammlung in Präsenzform des UVH in anderthalb Jahren. Reimund Niederhöfer vom Fach-

verband Elektro- und Informationstechnik Hessen/Rheinland-Pfalz wurde zum stellvertretenden Vorsitzenden gewählt. Den neuen Vorstand ergänzen Dagmar Groß-Mauer vom Fleischerverband Rheinland-Rheinhessen, Frank Jonas vom Landesinnungsverband Informationstechnik Rheinland-Pfalz, Hilmar Klein von der Bauwirtschaft Rheinland-Pfalz, Raimund Licht vom Verband des rheinischen Bäckerhandwerks und Andreas Müller vom Südwestdeutschen Augenoptiker- und Optometristen-Verband. **AS/UVH**

## LANDESREDAKTION

**Anja Obermann**  
Dagobertstraße 2  
55116 Mainz

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



# Friseure in Rheinland-Pfalz begrüßen neue Corona-Regeln ab Anfang Juli

**CORONAKRISE:** Wegfall der 10m<sup>2</sup>-Regel sorgt in den Salons für Aufatmen – Hoffnung auf zügige Umsetzung auf Landesebene und bei Berufsgenossenschaften

Der Landesverband Friseure & Kosmetik Rheinland zeigte sich Ende Juni erleichtert, nachdem das Bundeskabinett die seit erstem Juli geltende Neufassung der SARS-CoV-2-Arbeitsschutzverordnung beschlossen hatte. Die Neufassung der alten Verordnung, die zum 30. Juni ausgelaufen war, sieht die für das Friseurhandwerk kritische 10m<sup>2</sup>-Regelung nicht mehr vor. Nach dieser Regelung mussten für jede Person eine Mindestfläche von zehn Quadratmetern zur Verfügung stehen. In einem Salon mit 39 Quadratmetern Fläche durften sich bisher also maximal eine Friseurin oder ein Friseur mit einer Kundin oder einem Kunden aufhalten. Seit der Wiedereröffnung im Frühjahr sorgte diese Regelung nicht nur für drastische Umsatzausfälle für viele Friseurbetriebe, gerade in kleineren Salons machte sie die Ausbildung von dringend benötigtem Nachwuchs weitgehend unmöglich und sorgte dafür, dass zahlreiche Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auch nach der Öffnung in Kurzarbeit verbleiben

mussten, wie der Landesverband auf Anfrage erklärte.

## 1,5 Meter Abstand reichten aus

Aus Sicht des Landesverbands war die Ende Juni ausgelaufene Regelung mit Großraumbüros und der Industrie im Hinterkopf geschrieben worden. Für Friseursalons seien gut ausgearbeitete Hygienekonzepte, das Tragen von Masken und ein Mindestabstand von 1,5 Metern aber völlig ausreichend. Der Verband hatte daher schon Mitte Juni vergeblich an das Bundesarbeitsministerium appelliert, die 10m<sup>2</sup>-Regel vorzeitig auszusetzen. Die Angst war damals groß, dass die Arbeitsschutzverordnung mit der Regelung bis in den Herbst verlängert werden könnte.

Nach der Entscheidung des Bundeskabinetts zeigte man sich entsprechend erleichtert. „Das Friseurhandwerk begrüßt ausdrücklich die vorgesehenen Lockerungen. Insbesondere die Begrenzung auf zehn Quadratmeter in der [alten] Verordnung

hat für viele Salons bedeutet, dass die vorhandenen Arbeitsplätze nicht genutzt werden konnten. Dadurch bedingt sind nach wie vor viele Mitarbeiter\*innen in Kurzarbeit“, wie Verbandsgeschäftsführer Dirk Kleis auf Anfrage schriftlich mitteilte. Aufgrund der Beschränkungen und der damit verbundenen geringeren Auslastung habe sich die ohnehin schon schwierige wirtschaftliche Situation der Salons weiter verschärft hat.

## Schritt Richtung Normalität

Komplett in trockenen Tüchern sieht sich das rheinland-pfälzische Friseurhandwerk aber noch nicht. „Wir hoffen nun, dass in der Folge diese Lockerungen auch in den Verordnungen des Landes und in den branchenspezifischen Regelungen der Berufsgenossenschaften zügig umgesetzt werden“, erklärt Kleis. „Insgesamt werten wir diese Veränderungen aber als einen wichtigen Schritt, wieder Normalität im Salonalltag einkehren zu lassen.“ **AS**



Landesinnungsmeister Bernd Kiefer in seinem Salon in Flörsheim-Dalsheim. Unter der alten Regelung durfte er maximal vier Kunden gleichzeitig bedienen.

Pick-Ups im Modelljahr 2021

# Die Lust am Laster



Die coolen Pritschenwagen präsentieren sich 2021 äußerst dezimiert. Namhafte Player haben sich aus dem Segment, das sich hierzulande eine feste Fangemeinde erobert hat, zurückgezogen. Beliebte sind sie trotzdem. Sie sind robust, geländegängig und können auf ihrer Ladefläche ordentlich Nutzlast transportieren.

Der Isuzu D-Max gehört zu den wenigen Herstellern von Pick-ups hierzulande, die tatsächlich alle drei Kabinenarten – Einzel-, Extra- und Doppelkabine – anbieten.

Pick-ups sind Pritschenwagen in cool. Aber der Hype um sie ist nicht coronabedingt wieder stark abgeflacht. Denn das Modellangebot hat sich auf dem deutschen Markt wieder deutlich verringert.

## MARKTÜBERSICHT PICK-UPS

Fangen wir beim Nissan Navara an. Der Pick-up war als Kooperationsmodell zugleich Basis für die X-Klasse von Mercedes-Benz und für den Alaskan des Allianzpartners Renault. Mercedes-Benz hatte sich mit dem Versuch, die X-Klasse als Edel-Pick-up mit eigenem Fahrwerk, neuer Hinterachse und eigenen Motoren zu etablieren, verkalkuliert – und seine Baureihe eingestellt. Das gilt auch für Nissans Allianzpartner Renault. Noch gibt es vereinzelte Exemplare des Alaskan bei den Händlern. Aber die Marke hatte den Pick-up unglücklicherweise noch hochpreisiger als die X-Klasse am Markt platziert.

MARKE	MODELL	PS/KW	HUBRAUM in ccm	VMAX in km/h	VERBRAUCH L/100 KM WLTP (*=NEFZ)	CO <sub>2</sub> -EMISSIONEN G/KM	NUTZLAST max. in kg
Ford	Ranger 2.0 EcoBlue Einzelkabine	130/96	1.996	165	6,9	179	–
	Ranger 2.0 EcoBlue Einzelkabine	170/125	1.996	180	6,9	179	–
	Ranger 2.0 EcoBlue Doppelkabine	130/96	1.996	165	6,9	179	1.007
	Ranger 2.0 EcoBlue Doppelkabine	170/125	1.996	180	6,9	179	1.077
	Ranger 2.0 EcoBlue Doppelkabine Autom. Raptor	213/156	1.996	180	8,9	233	545
Isuzu	D-Max Single Cab 2WD	163/120	1.898	180	8,1	212	1.130
	D-Max Space Cab 4WD Automatik	163/120	1.898	180	9,1	239	1.040
	D-Max Double Cab 4WD	163/120	1.898	180	8,4	220	1.040
	D-Max Double Cab 4WD Automatik	163/120	1.898	180	9,2	240	1.020
Jeep	Gladiator 3.0i V6 Multijet	264/194	2.987	177	8,8	225	565
Mitsubishi	L200 Club Cab (Basis)	110/150	2.268	174	7,5*	198*	881
	L200 Doppelkabine (Basis)	110/150	2.268	174	7,5*	198*	941
	L200 Doppelkabine Automatik (Basis)	110/150	2.268	171	7,9*	208*	960
Nissan	Navara King Cab 4x4 2.3l dCi	163/120	2.299	172	7	184	890
	Navara Double Cab 4x4 2.3l dCi	163/120	2.299	172	7	184	1.105
	Navara Double Cab 4x4 2.3l dCi	190/140	2.299	184	7	184	1.075
	Navara Double Cab 4x4 2.3l dCi Autom.	190/140	2.299	180	7,4	192	1.075
Ram	1500 Crew Cab	401/295	5.654	170	14,9	352	–
	1500 Quad Cab	401/295	5.654	170	14,9	352	–
Renault	Alaskan Blue dCi 190 Automatik	190/140	2.298	180	7,4*	–	1.055
Ssangyong	Musso 2.2 Diesel 2WD	181/133	2.157	195	7,6*	199*	775
	Musso 2.2 Diesel 4WD	181/133	2.157	195	7,9*	211*	725
	Musso Grand 2.2 Diesel 2WD	181/133	2.157	178	8,1*	212*	1.000
	Musso Grand 2.2 Diesel 4WD	181/133	2.157	178	8,3*	217*	1.000
	Musso Grand 2.2 Diesel 4WD Automatik	181/133	2.157	172	9,1*	238*	990
Toyota	Hilux Duty Single Cab 2,4-I-D-4D 2WD	150/110	2.393	170	6,5*	171	1.005-1.060
	Hilux Duty Single Cab 2,4-I-D-4D 4WD	150/110	2.393	170	6,5*	171	1.005-1.060
	Hilux Duty Extra Cab 2,4-I-D-4D 4WD	150/110	2.393	170	6,5*	171	1.005-1.060
	Hilux Duty Double Cab 2,4-I-D-4D 4WD	150/110	2.393	170	6,5*	171	1.005-1.060
	Hilux Comfort Double Cab 2,4-I-D-4D 4WD Automatik	150/110	2.393	170	6,5*	171	1.005-1.060

Doch selbst dem Navara geht es nicht besser als seinen beiden Klonen: Der Pick-up wird nur noch bis Ende des Jahres gebaut, dann schließt das Werk seine Pforten und der Navara wird auch nicht weiter gebaut. Noch ungeklärt ist die Frage, was danach kommt.

Diese Frage ist beim eingestellten VW Amarok schon länger klar: Es wird einen Nachfolger geben, der gemeinsam mit Ford auf den Markt gebracht wird. Dafür haucht der Ranger, wie der Pick-up bei Ford heißt, auch sein Leben aus. Das Kooperationsmodell wird natürlich das jeweilige Markengesicht tragen, Fragen nach dem Stand der Dinge bleiben derzeit noch unbeantwortet.

Damit bleibt das Feld den verbliebenen Klassikern erhalten. Neben dem Traditionsmodell Hilux finden sich der D-Max von Isuzu und der L200 von Mitsubishi weiter auf dem Spielfeld. Hinzu kommen die eher seltenen Modelle von Ssangyong (der Musso) oder der Ami-Import Ram.

Klar ist, dass sich auch dieses Bild wieder schnell verändern wird. Denn auch diese Fahrzeugklasse ist von der Elektrifizierung betroffen. Zumal die Modelle mit ihren Schadstoffemissionen selbst in der Lkw-Klasse (die Grenzwerte liegen höher als beim Pkw) so langsam an ihre Zulassungsgrenzen kommen. Das Verschwinden des beliebten Offroaders Pajero ist so ein Beispiel, auch dass ein Suzuki Jimny nur noch als Nutzfahrzeug kommt, ist dieser Tatsache mitgeschuldet. Elektrifizierte Modelle gibt zumindest schon in den USA als Prototypen, aber selbst dort wird es zur Serienfertigung von E-Trucks noch ein wenig dauern.

Beide Fahrzeuge im Videofahrbericht auf [handwerksblatt.de](http://handwerksblatt.de)

Alle Angaben stammen von den Herstellern, Stand Juni 2021. Die komplette Marktübersicht gibt es als Download auf [handwerksblatt.de/pickup2021](http://handwerksblatt.de/pickup2021)

Foto: © alexandereuhmann / stock.adobe.com

Flott, zuverlässig und viel Power für Asphalt und schweres Gelände: Der Toyota Hilux transportiert über eine Tonne Nutzlast und nimmt 3,5 Tonnen Anhängelast an seinen Haken.



**Der Isuzu D-Max**

In Deutschland ist die siebte Generation in drei Karosserievarianten auf dem Markt: als Einfachkabine mit zwei Türen und Sitzplätzen, als Anderthalb- und Doppelkabine, der – wie der Testwagen – vier Türen und bis zu fünf Sitzplätze bietet. Bei Eingeweihten genießt der D-Max mit seinem zulässigen Gesamtgewicht von 3,1 Tonnen schon seit geraumer Zeit einen guten Ruf als robuster Arbeiter. In der Motorenpalette gibt es nur einen Vierzylinder-Turbodiesel mit Ladeluftkühler, der aus 1.898 ccm Hubraum 120 kW / 163 PS Leistung holt. Das maximale Drehmoment von 360 Nm steht zwischen 2.000 und 2.500 U/min zur Verfügung. Gekoppelt ist der Diesel wahlweise an ein sechsgängiges Schalt- oder ein Automatikgetriebe. Wie beinahe alle Pick-ups spielt auch der D-Max im Arbeitseinsatz seine Stärken voll aus. Je nach Version packt er bis zu 1,1 Tonnen Zuladung weg. Falls das nicht reicht, kann er bis zu 3,5 Tonnen an den Haken nehmen. Der Allradantrieb wird – ebenso wie die Untersetzung – bequem per Drehschalter zugeschaltet. Ab Ausstattungsversion LS ist eine elektrisch zuschaltbare, hundertprozentige Differenzialsperre an der Hinterachse an Bord. Nicht nur im Matsch, sondern auch auf Asphalt ist der D-Max ein angenehmer Partner. Der Isuzu ist komfortabel und durchaus Pkw-ähnlich zu fahren. Der Nettopreis liegt bei 40.075 Euro (mit Sechsgang-Schaltgetriebe), mit Automatik sind 42.008 Euro fällig. *Gerhard Prien*

Foto © MARTIN BAERTIGES



**Der Toyota Hilux**

Der Hilux ist als Einfach-, Anderthalb- oder Doppelkabine zu haben. Wahlweise gibt es Heck- oder zuschaltbaren Allradantrieb, Schalt- oder Automatikgetriebe, zwei Dieselmotoren mit 2,4 oder 2,8 Liter Hubraum und verschiedene Ausstattungsvarianten. Der Testwagen, ein Hilux Comfort, bietet als Extra Cab bis zu vier Sitzplätze. Den Zugang zu den beiden hinteren Sitzen geben zwei gegenläufig zu den Fronttüren angeschlagene Türen frei, wobei die B-Säule mit aufschwenkt. Dem aktuellen Trend zum Downsizing bei den Antriebsaggregaten ist Toyota nicht gefolgt. Das größere der beiden für den Hilux zur Verfügung stehende Antriebsaggregat bringt es auf 2,8 Liter Hubraum. Daraus resultieren 204 Pferdestärken und ein maximales Drehmoment von 500 Nm. Im Zusammenspiel mit der sanft schaltenden sechsgängigen Automatik rennt der Hilux – für einen Lastentransporter, der rund eine Tonne Zuladung verträgt – damit beinahe wie der Teufel und schafft 180 km/h. Mit der »richtigen« Bereifung ist der Hilux voll geländetauglich. Ab 34.920 Euro netto ist der Hilux Anderthalb-Kabine mit dem starken 2,8 Liter Diesel, mit Automatik, Allrad und in Comfort-Ausstattung zu haben.

ANHÄNGELAST in kg (gebremst)	MASSE (l/b/h in mm)	PREIS netto in Euro
2.500	5.282/1.867/1.800	28.925
3.500	5.282/1.867/1.800	30.415
2.500	5.282/1.867/1.800	31.375
3.500	5.282/1.867/1.800	32.865
2.500	5.363/2.028/1.873	57.085
2.500	5.305/1.810/1.770	24.361
3.500	5.265/1.870/1.790	30.244
3.500	5.265/1.870/1.790	20.067
3.500	5.265/1.870/1.790	31.000
2.721	5.591/1.894/1.843	58.403
3.000	5.215/1.815/1.780	26.714
3.100	5.225/1.815/1.780	28.227
3.100	5.225/1.815/1.780	29.824
3.500	5.255/1.850/1.824	28.408
3.500	5.330/1.850/1.824	29.046
3.500	5.330/1.850/1.824	32.311
3.500	5.330/1.850/1.824	33.739
3.500	5.916/2.084/1.971	-
3.500	5.814/2.084/1.973	-
3.500	5.399/1.850/1.824	43.220
2.800	5.095/1.950/1.840	25.622
2.800	5.095/1.950/1.840	27.303
2.800	5.405/1.950/1.840	27.303
2.800	5.405/1.950/1.840	29.983
3.500	5.405/1.950/1.840	30.664
2.800	5.325/1.800/1.795	23.930
3.500	5.325/1.800/1.795	26.290
3.500	5.325/1.855/1.810	28.460
3.500	5.325/1.855/1.815	30.070
3.500	5.325/1.855/1.815	36.200

# STARK. STÄRKER. RANGER.

**DEUTSCHLANDS ERSTE WAHL BEI PICK-UPS.\***  
 AB € 299,- NETTO\*\* (€ 355,81 BRUTTO)  
 MONATLICHE FORD LEASE FULL-SERVICE-RATE.

**Ford** | **BEREIT FÜR MORGEN**

\* Quelle: IHS (Kraftfahrt-Bundesamt).  
 Beispielphoto 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 Gewerbetreibende (ausgeschlossen sind Großkunden mit Ford Rahmenabkommen sowie gewerbliche Sonderabnehmer wie z. B. Taxi, Fahrschulen, Behörden). Das Ford Lease Full-Service-Paket ist optional für € 11,79 netto (€ 14,03 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. der Ford Ranger XLT Doppelkabine LKW, 2,0-l-EcoBlue-Dieselmotor mit 125 kW (170 PS), 6-Gang-Schaltgetriebe, zuschaltbarer Vierradantrieb, Lackierung „Frost-Weiß“, ohne Leasing-Sonderzahlung, bei 48 Monaten Laufzeit und 40.000 km Gesamtlauflistung. Leasingrate auf Basis einer UPE der Ford-Werke GmbH von € 34.490,- netto (€ 41.043,10 brutto), zzgl. Überführungskosten. Details bei allen teilnehmenden Ford Partnern.

Energiewende: ungebrochenes Interesse – aber der finanzielle Spielraum wird enger

# Wunsch und Wirklichkeit



Die Welt der grünen Energie.

Die Energiewende betrifft alle. Viele befürchten höhere Kosten. Unter anderem das Handwerk kann jedoch auch auf eine anziehende Nachfrage nach energetischen Maßnahmen hoffen. Denn selbst unter den Einschränkungen der Pandemie hat sich an der breiten Zustimmung der Privathaushalte zur Energiewende nichts geändert. Allerdings erwarten die Bürger geringere finanzielle Spielräume, was Betriebe mit Blick auf die Zahlungsmoral im Auge behalten sollten.

Die Corona-Krise hat für viele Privathaushalte Unsicherheiten und finanzielle Sorgen mit sich gebracht. Eine Vorabauswertung des KfW-Energiewendebarmometers zeigt, dass hiervon auch die Energiewende-Investitionen betroffen sein können. Zwar sind Zustimmung und Handlungsbereitschaft für die Energiewende in der Bevölkerung weiterhin hoch. Von den Folgen der Pandemie sind aber insbesondere die Haushalte mit niedrigeren Einkommen betroffen. Hier wirken sich zum einen die finanziellen Konsequenzen gravierender aus, zum anderen sind hier Energiewendetechnologien bislang weniger stark verbreitet, so dass in diesen Haushalten um-

fangreiche Investitionsbedarfe vorliegen dürften.

In der Befragung zeigen sich sehr deutlich die wirtschaftlichen Unsicherheiten durch die Corona-Krise. So berichtet ein Viertel der befragten Haushalte von finanziellen Sorgen, durch die Folgen der Corona-Krise, fast 20 Prozent der Haushalte machten sich Sorgen um ihre berufliche Zukunft. Von einer der beiden Sorgen ist immerhin fast jeder dritte Haushalt betroffen. Gleichzeitig führt die Krise dazu, dass viele Haushalte im vergangenen Jahr mehr Zeit zu Hause verbracht haben. Rund drei Viertel der Haushalte sehen dies als eine Folge der Corona-Krise. Ein möglicher Effekt davon: Bei rund 22 Prozent der Haushalte führte die Krise zu einem stärkeren Nachdenken über Energieeffizienz im eigenen Haushalt.

Angesichts der wirtschaftlichen Folgen der Pandemie durchaus überraschend ist, dass mehr als 80 Prozent der befragten Haushalte angaben, ihre Einstellung zur Energiewende habe sich durch Corona nicht geändert. Bei knapp zehn Prozent hat die Energiewende im vergangenen Jahr sogar an Bedeutung gewonnen und nur bei rund sechs Prozent abgenommen.

Für die Energiewende sind diese Befunde ein zweischneidiges Schwert. Einerseits spiegeln sie eindrücklich wider, wie tief Energiewende und Klimaschutz inzwischen gesellschaftlich verankert sind. Andererseits deutet der hohe Anteil an Haushalten mit finanziellen und beruflichen Sorgen darauf hin, dass die Möglichkeiten für bauliche Veränderungen oder etwa den Kauf eines Elektroautos in der Krise für viele Haushalte gesunken sind. Dies könnte die erforderlichen Investitionen in Energiewendetechnologien infrage stellen oder verzögern – insbesondere, da die Folgen der Pandemie vor allem die Haushalte mit geringeren Einkommen treffen.

Es müsse daher vermieden werden, dass insbesondere die einkommensschwächeren Haushalte zwischen steigendem Handlungsdruck und finanziellen Sorgen zerrieben werden, mahnen die Volkswirte der KfW. Denn Klimaschutz dulde keinen Aufschub.

Es gelte nun, die wirtschaftlichen Unsicherheiten und Anreize für die Haushalte adäquat zu adressieren, damit sich die weiterhin hohe Handlungsbereitschaft zukünftig auch in höhere Investitionen ummünzt. Die Folgen für das Handwerk liegen auf der Hand.

DGUV veröffentlicht Kennzahlen für 2020

# Corona bringt Allzeittief bei Arbeitsunfällen

Corona mal von einer angenehmen Seite: Die veränderten Arbeitsbedingungen während der Zeit der Pandemie haben die Zahl der Unfälle bei der Arbeit auf ein Allzeittief gesenkt. Stark gestiegen ist hingegen die Zahl der gemeldeten Berufskrankheiten. Das geht aus den Kennzahlen der Berufsgenossenschaften und Unfallkassen für das Jahr 2020 hervor, die ihr Verband, die Deutsche Gesetzliche Unfallversicherung (DGUV), Mitte Juni veröffentlicht hat.

Laut Statistik der DGUV sank die Zahl der meldepflichtigen Arbeitsunfälle von 871.547 im Jahr 2019 auf 760.492 im Jahr 2020. Das ist ein Rückgang um fast 13 Prozent. Die Zahl der meldepflichtigen Wegeunfälle ging um rund 18 Prozent auf 152.823 zurück. Noch stärker sanken die Zahlen in der Schüler-Unfallversicherung. Gab es 2019 noch 1.176.664 Schulunfälle, so waren es 2020 noch 691.284. Das entspricht einem Rückgang um gut 41 Prozent. Die Zahl der Schulwegunfälle ging um 34 Prozent zurück auf insgesamt 71.764.

Es hatten auch weniger Menschen bei der Arbeit oder auf dem Arbeitsweg einen tödlichen Unfall. 2020 starben 399 Beschäftigte an den Folgen eines Arbeitsunfalls, 98 weniger als im Jahr zuvor.

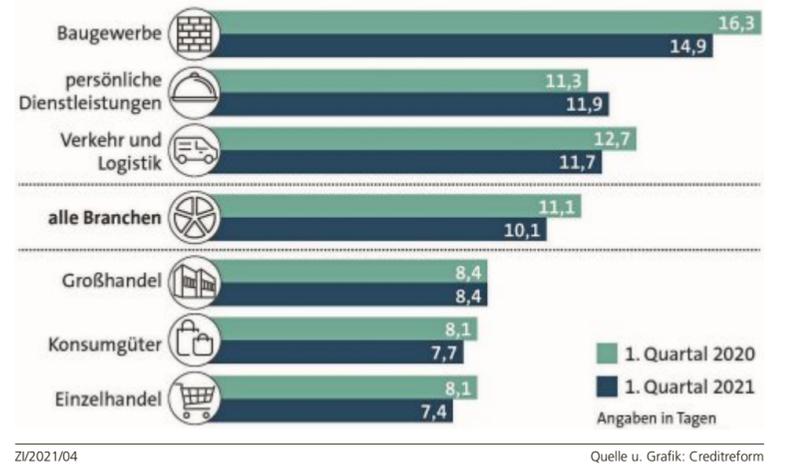
Die Zahl der Beschäftigten, die auf ihrem Weg zur oder von der Arbeit tödlich verunglückten, ging um fast 23 Prozent auf 238 zurück. Der starke prozentuale Rückgang bei den tödlichen Arbeitsunfällen ist jedoch nur zum Teil der Pandemie geschuldet. Wie die Experten der DGUV erläutern, hatte die Zahl der tödlichen Arbeitsunfälle im Jahr 2019 außergewöhnlich hoch gelegen. Ein Grund hierfür war, dass durch den Abschluss von Strafprozessen einige Todesfälle aus den Jahren 2000 bis 2005 erst 2019 in die Statistik aufgenommen wurden.

## Pflichten der Arbeitgeber

„Homeoffice, Homeschooling, eingeschränkte Mobilität – die Kennzahlen 2020 der gesetzlichen Unfallversicherung sind ein Abbild des Alltags während der Pandemie“, sagt Dr. Stefan Hussy, Hauptgeschäftsführer der DGUV. Denn Arbeitgeber müssen Arbeits- und Wegeunfälle melden, wenn die Unfälle zu einer Arbeitsunfähigkeit von mehr als drei Tagen oder zum Tod von Versicherten führen. Die Berufsgenossenschaften und Unfallkassen erfassen Unfälle in Betrieben und Einrichtungen der gewerblichen Wirtschaft und der öffentlichen Hand sowie Unfälle beim Besuch von Bildungseinrichtungen.

## Zahlungsverzug in Deutschland nach Branchen im 1. Quartal 2021 („Top3“ / „Flop3“)

Die deutschen Unternehmen zahlen laut Creditreform wieder pünktlicher als im Vorjahreszeitraum. Am längsten ist der Zahlungsverzug mit fast 15 Prozent (siehe Grafik) aber nach wie vor im Baugewerbe. Die Branche liegt damit über dem Schnitt von 10,1 Tagen.



## DER FINANZTIPP

präsentiert von **TARGO BANK** GESCHÄFTSKUNDEN

# Wenn die Preise nur noch eine Richtung kennen

Dass Preise schwanken, ist an sich etwas ganz Normales. In der Regel geschieht das, wenn Angebot und Nachfrage aus dem Gleichgewicht geraten, was auf beiden Seiten des Systems seine Ursache haben kann. Anders verhält es sich in Phasen, die von hoher Inflation geprägt sind. Hier setzt eine Art Spirale ein, in der die Preise nur eine Richtung kennen – steil nach oben.

Betrachtet man die aktuelle Preisentwicklung bei Holz und manchen Metallen, kann man glauben, dass wir schon mitten in der Inflation stecken. Beim Holz allerdings lässt sich die aktuelle Situation durch andere Einflüsse erklären: die stark erhöhte Nachfrage vor allem aus Nordamerika auf der einen Seite, das durch Waldbrände, Stürme und Käferplagen reduzierte Angebot auf der anderen Seite.

Bedeutet das bereits Entwarnung? Nicht unbedingt, denn in gewissem Umfang sind Preissprünge fast überall zu beobachten. Eine Ursache sind die wirtschaftlich wohl noch lange nachwirkenden Folgen der Corona-Pandemie. Doch auch weitere Trends können immer wieder die Preisstabilität erschüttern. So wird die CO<sub>2</sub>-Besteuerung als Maßnahme gegen den Klimawandel kontinuierlich steigen. Das macht Energie, Lo-

gistik und viele Produktionsschritte teurer. Umgekehrt sehen die Klimamodelle trotz eingeleiteter Gegenmaßnahmen in nächster Zeit eine weitere Erderwärmung voraus. Daher dürften Starkwetter-Ereignisse zunehmen: Dürren, Überflutungen und Unwetter können den Markt bei Agrar- und Forstprodukten buchstäblich durcheinanderwirbeln.

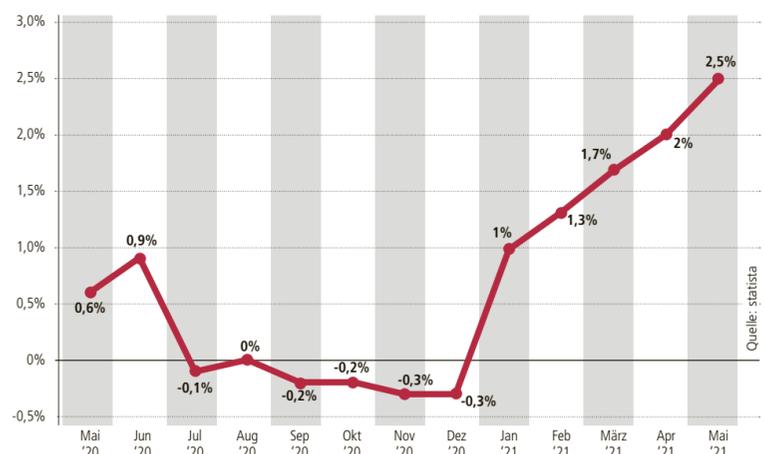
Weitere Risiken liegen in global verknüpften Rohstoffketten, auf die sich auch weit entfernte lokale Ereignisse drastisch auswirken können. Zudem starten viele Staaten große Konjunkturprogramme für Infrastruktur, Digitalisierung und Energiewende – das erhöht die Nachfrage nach Rohstoffen aller Art. Auf Preissteigerungen sollte man also vorbereitet sein.

## Bei der Preisgestaltung mit offenen Karten spielen

Handwerksbetriebe, die Rohstoffe einkaufen, sind davon stark betroffen. Die Materialkosten, die man einem Kunden vor Wochen in einem Angebot zugesagt hat, können zwischenzeitlich ein Mehrfaches betragen – ein großes Problem für viele Betriebe. Aus diesem Grund sollte mit Kunden offen über die schwierige Situation gesprochen werden. Von Vorteil sind Kostenvorschläge, die vorsehen, dass Materialkosten

## Inflationsrate in Deutschland von Mai 2020 bis Mai 2021

(Steigerung des Verbraucherpreisindex gegenüber Vorjahresmonat)



zum Tagesmarktpreis berechnet werden. Bei konkret angegebenen Materialpreisen sollten die Angebote nach Möglichkeit „freibleibend“ erstellt werden.

Betriebe sollten sich am besten individuell von Innung, Fachverband oder Handwerkskammer beraten lassen, welche Vertragsformulierung eine möglichst flexible

Handhabung der Materialkosten erlaubt. Im Zweifel muss die Klausel vor Gericht standhalten.

## Die Inflation endet nicht auf dem Betriebsgelände

Die Profitabilität eines Handwerksbetriebs ist kein reiner Selbstzweck, es muss so viel

Gewinn erzielt werden, dass damit die private Lebensführung und die Vorsorge fürs Alter bestritten werden kann. Steigen durch die Inflation die Lebenshaltungskosten, muss die private Gewinnentnahme aus dem Betrieb erhöht werden. Von der Inflation sind natürlich auch die Mitarbeiter betroffen, wodurch sich die Frage nach höheren Löhnen stellt. All das ist in die gesamte Preiskalkulation des Betriebs einzubeziehen.

Schließlich soll auch das Geld für die Altersvorsorge so angelegt sein, dass es im Ruhestand die benötigte Kaufkraft besitzt. Wer hier ausschließlich auf Festgelder und Lebensversicherungen setzt, hat bei einer andauernden Inflation kaum eine Chance, den zu erwartenden Kaufkraftverlust zu kompensieren.

Daher sollte ein gewisser Teil der Altersvorsorge in Sachwerten angelegt sein, die über größere Wachstumschancen verfügen, als es ein klassisches Bankkonto zu leisten vermag. Investmentfonds, die sich an Aktienkursindizes orientieren, sogenannte ETF's, bieten sich hierfür an, da diese in viele verschiedene Wertpapiere und Anlageklassen investieren, so dass Marktschwankungen besser ausgeglichen werden können und dadurch das Verlustrisiko verringert wird.

# Liefern und leisten mit einem London-Taxi

**LEVC:** Die britische Marke LEVC hat das London-Taxi in einen E-Transporter mit dem Namen VN5 verwandelt. Mit dem Auto feiert der Range-Extender seine Rückkehr.

Es ist ein absoluter Hingucker: das London-Taxi. Jeder Besucher der britischen Hauptstadt kennt es, in seiner über 100-jährigen Geschichte (erstmalig 1908 gebaut) hat sich weltweit ein Image für Komfort erworben. Jetzt ist das Fahrzeug zurück. Aus London-Taxi wurde LEVC, die Marke gehört zum chinesischen Geely-Konzern, der auch Volvo in seinen Reihen hat – und so konnten die Macher sich nach Lust und Laune aus dem Baukasten bedienen.

Das Auto ist von Grund auf neu und kommt – als Taxi – natürlich aus der Pkw-Schiene. Das heißt vor allem Komfort, Komfort und noch mal Komfort, wie auch der Fahrtest beweist. Viel entscheidender ist aber zunächst die Technik: LEVC setzt bewusst auf E-Mobilität und hat eine Batterie mit einer Kapazität von 31 kWh eingebaut. Sie treibt damit einen Elektromotor an, der über 110 kW/150 PS verfügt und dem Fahrzeug im Schnitt eine rein elektrische Reichweite von 98 Kilometer verpasst.

Tatsächlich aber kommt der VN5 nach WLTP 498 Kilometer weit. Denn mit dem VN5 feiert der Range-Extender seine Rückkehr auf den Asphalt. Dahinter steckt ein Motor, der mit Benzin wiederum einen Generator betreibt, der die dann so erzeugte elektrische Energie in die Batterie speist. „Mit diesem Konzept wollten wir den Nutzern die Reichweitenangst nehmen“, erklärt LEVC-Chef Jörg Hofmann.

Der besondere Charme des VN5: Er ist als Transporter für das Ein-Tonnen-Segment konzipiert, das der flotten kleinen Lieferwagen, die gerne innerstädtisch eingesetzt werden. Hier fühlt sich der Wagen richtig wohl und kann eine seiner Stärken, einen Wendekreis von nur 10,1 Meter voll auszuspielen, was der Praxistest

auch belegt – das ist schon erstklassig. Mit der E-Reichweite kann der Transporter tatsächlich bei durchschnittlicher Tagesleistung rein elektrisch fahren, um über Nacht aufgeladen zu werden. Das geht mit 50 kW Gleichspannung innerhalb von 30 Minuten.

#### 735 Kilogramm netto Nutzlast

Blicken wir auf die Leistungsdaten in Sachen Nutzlast und Volumen. Der VN5 kann durch zwei seitliche Schiebetüren (die auf Fahrerseite ist optional) oder durch die Heckflügeltüren beladen werden, 5,5 Kubikmeter passen hinein, auf den Boden passen zwei Europaletten mit den Maßen 1 x 1,2 m. Brutto beträgt die

Nutzlast 830 Kilogramm, netto bleiben immer noch 735 Kilogramm übrig.

Für die Fahrt gibt es drei Modi. Neben einem Automatikmodus kann der Fahrer zwischen einem reinen E-Modus und einem Verbrenner-Modus („Save“) wählen. Im letzteren Fall fährt er immer mit dem Range-Extender, im E-Modus als Stromer, was künftig immer wichtiger werden wird. Auf der Fahrt selbst zeigt sich der VN5 als äußerst komfortabel und mit einer schönen Straßenlage, die den Wagen in einer Wohlfühlzone hält, wobei wir den VN5 nur in unbeladenem Zustand bewegen konnten. Hier merkt am eindeutig die Herkunft aus der Taxigeschichte. Er kommt flott von der Stelle, bei 128 km/h

regelt der Wagen ab, um nicht zu viel Energie zu vergeuden. Dabei kommt laut Hersteller auf einen WLTP-Verbrauch von 0,9 Litern auf 100 Kilometern.

Die findet sich natürlich auch in der Optik – der Wagen ist ein Hingucker, weil er geschickt Anleihen des London-Taxi modern interpretiert hat. Man fällt damit auch, wie ich auf der Testfahrt feststellen konnte. Innen gibt es reichlich bekannte Einheiten im Interieur. Hier zahlte sich die Konzernzugehörigkeit zu Geely aus. Wer sich in einem Volvo heimisch fühlt, wird den VN5 mögen. Das digitale Armaturenbrett liefert alle wichtigen Informationen, in der Mitte prangt ein hochkant angebrachter Monitor in Tablet-Größe, auf den der Fahrer per

Touchscreen seine Einstellungen vornehmen kann.

Den VN5 gibt es in drei Ausstattungsvarianten, der Verkauf geht gerade los. Dabei ist die Marke noch dabei, das Netzwerk auszuweiten. Aktuell gibt es den Transporter bei 12 Händlern bundesweit, bis Jahresende soll sich die Zahl verdoppelt haben. Schon jetzt gibt es Abkommen mit Fahrzeugeinrichtern, darunter Bott, Sortimo, Modul-System und Panel-Tex, allerdings noch als Zwei-Rechnungsfahrzeug. Preislich startet der VN5 bei netto 52.450 Euro mit Fünf-Jahres-Garantie oder 240.000 Kilometer. Als E-Fahrzeug ist der Transporter auch förderfähig.

[de.levc.com](http://de.levc.com)



Transporter mit englischem Charme: Der VN5 sieht nicht rein zufällig wie die London-Taxis aus.

Foto: © LEVC

# Ein charmanter Boxer für die ganze Familie

**SUBARU:** Allrad und Boxer, diese zwei Stichworte kennzeichnen die japanische Marke Subaru. Mit dem Impreza e-Boxer haben sie ein familienfreundliches Modell im Angebot.

VON STEFAN BUHREN

Gleich zwei Auffrischungen für den Impreza in nur wenigen Monaten? Nicht wirklich, denn im Herbst verpassten die Japaner ihrem Familienboxer „nur“ neue Farben und eine adaptive Getriebesteuerung, die eigentliche Neuerung waren schon im Sommer erfolgt. Als drittes Modell können die Kunden von Subaru seitdem auch den Impreza mit dem Mildhybrid-System e-Boxer ordern. Mild-Hybrid heißt normalerweise: Der Wagen kann zwar nicht rein elektrisch fahren. Im Impreza aber gilt: Der kleine Elektromotor mit 12,3 kW/16,7 PS kann in Kombination mit der 13,5 kW großen Lithium-Ionen-Batterie sogar 1,6 Kilometer den Wagen ohne Hilfe des Verbrenners bewegen.

Natürlich unterstützt der kleine elektrische Helfer, Spritverbrauch und damit die CO<sub>2</sub>-Emissionen zu minimieren. Und beim Tritt aufs Gaspedal unterstützt er Ansprechverhalten und Beschleunigung, aber eher dezent, wenn der Fahrer die Kraft des Zwei-Liter-Benziners herauskitzeln möchte. Unter dem Blech arbeiten 110 kW/150 PS, die dank e-Boxer laut technischen Daten je nach Modell zwischen 6,3 und 6,6 Liter auf 100 Kilometer verbrauchen. Bei flotten Autobahnfahrten liegt der Verbrauch aber deutlich höher. Weil die elektrische Unterstützung dann kaum ins Gewicht, pendelt sich der Verbrauch bei knapp unter zehn Litern ein.

Neu ab Werk ist der schlüssellose Zugang ins Fahrzeug, Keyless-Access-Zugangssystem genannt. Innen erwar-



**Eine Rückfahrkamera wirft ein gestochenes scharfes Bild auf den Acht-Zoll-Touchscreen. Auch eine Frontkamera gibt es, was jedes Einparkmanöver selbst auf engstem Raum in eine lockere Übung verwandelt.**

tet den Fahrer ein Lederlenkrad und ein Schaltknäuf aus dem gleichen Material, Halt findet er in den gut gepolsterten Sitzen. Fürs Klima sorgt eine Zwei-Zonen-Klimaautomatik, für den guten Sound sorgt ein Infotainmentsystem. Nach we-

nigen Sekunden hat das System meine iPhone-Anmeldung akzeptiert, ich kann sofort mit Apple CarPlay loslegen.

Für die Sicherheit beim Fahren sorgt das Eyesight-Sicherheitssystem, wie Subaru das Paket rund um seine leistungsfähigen elek-

tronischen Helferlein nennt. Enthalten sind beispielsweise ein Notbremssystem inklusive Kollisionswarner, ein aktiver Spurhalteassistent, ein Totwinkel- und ein Querverkehrsassistent. Eine Rückfahrkamera wirft ein gestochenes scharfes Bild auf den Acht-Zoll-Touchscreen. Auch eine Frontkamera gibt es, was jedes Einparkmanöver selbst auf engstem Raum in eine lockere Übung verwandelt.

#### Viel Bewegungsfreiheit

Locker ist generell das richtige Stichwort, um den Impreza als familientauglichen Boxer zu umschreiben. Die Insassen haben viel Platz und Bewegungsfreiheit, was sogar für großgewachsene Erwachsene gilt, wenn sie hinten mitfahren. Dabei bleibt auch noch Raum für Gepäck: Der kompakte Impreza kann 385 Liter Stauvolumen in seinen Kofferraum aufnehmen. Bei umgeklappter Rückbank passen insgesamt 1.310 Liter hinein.

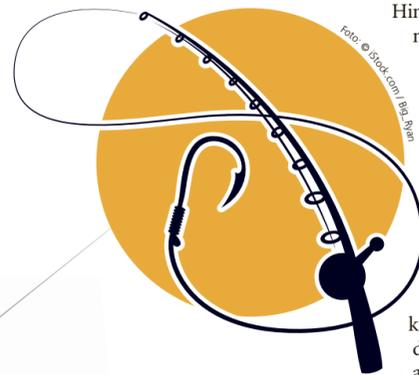
Die Schaltarbeit übernimmt ein stufenloses Lineartronic-Automatikgetriebe, das leicht und elegant die Gänge wechselt. Der Wagen fährt sich sportlich, aber nicht übertrieben und ist das Richtige für einen Familienausflug, der entspannt ablaufen soll – auch wenn die Fahrt über längere Strecken geht. Wer weniger Leistung als die 150 PS haben will, kann das Fahrzeug auch mit einem 1,6-Liter-Boxer und 84 kW/114 PS haben. Der bewährte Benzinmotor startet preislich bei netto 19.319,33 Euro, wer den Impreza mit dem Zwei-Liter-Aggregat fahren möchte, steigt preislich bei netto 25.201,68 Euro ein.

[subaru.de](http://subaru.de)

Familientauglich: der Subaru Impreza.

# Spannende Entspannung

**ANGELN:** Die einen angeln für den Kochtopf, die anderen zur Entspannung. Wer diesem Hobby nachgehen will, muss aber erst einmal eine Prüfung ablegen.



Hinzu kommt: Fische genießen Schonzeiten, in denen die jeweilige Art nicht beangelt werden darf. Außerdem gibt es ein Mindestmaß, ab dem ein Fisch tatsächlich zu Hause in der Pfanne landen darf. Für die Angelprüfung empfiehlt sich ein Vorbereitungskurs, in dem man lernt, die passenden Angeln auszusuchen, wie man Knoten bindet, Fische

unterscheidet und nicht zuletzt auch fachgerecht erlegt. Mit dem Prüfzertifikat kann dann jeder seinen Fischereischein erwerben, den es für ein oder für fünf Jahre gibt. Nach Ablauf lässt er sich beliebig verlängern; die Prüfung ist nur einmal abzulegen.

VON STEFAN BUHREN

**P**reisfrage: Gibt es etwas Langweiligeres als angeln? Ja: Leute, die anderen beim Angeln zusehen. Doch so ist das mit dem subjektiven Empfinden: Was die einen als reine Zeitverschwendung abtun, hat für andere meditativen Charakter. Angeln ist Ruhe, Entspannung, Natur, auch wenn es eigentlich eine Jagd ist.

Genau deshalb gibt es strenge Auflagen für das Angeln. Denn wer seinen Schwimmer im Wasser dümpeln sehen möchte, muss zuerst etwas leisten. Angeln dürfen nur die, die einen Fischereischein haben – und den gibt es nicht ohne Prüfung. Schließlich erfordert Angeln einiges an Fachwissen. Das fängt schon mit der Angelrute an. Es gibt sie in jeder Größe und jeder Preisklasse (eine Kohlefaserangel geht locker in den vierstelligen Euro-Bereich), und jede Angel hat einen ganz bestimmten Einsatzzweck. Zum Angeln auf Raubfische wie Hecht, Zander oder Barsch braucht es eine andere Rute, Rolle und Schnur als zum Beispiel in der Königsdisziplin, dem Forellenfischen. Außerdem sollte man nicht nur einen Aal von einem Karpfen unterscheiden können; gerade bei Friedfischen tun sich selbst gestandene Profis schwer, die Fischart korrekt zu benennen.

Allerdings steht noch ein Schein zwischen dem Angelvergnügen: die Erlaubnis für das jeweilige Gewässer. Sie gibt es bei Ämtern, in Angelgeschäften, bei Vereinen oder Besitzern. Wer ohne diese Erlaubnis angelt, begeht Wilderei – und die ist strafbar. Daher lohnt es sich, vorher einmal nachzufragen, wo es die Erlaubnis gibt.

Immerhin: In manchen Urlaubsorten gibt es auch Angelscheine ohne die Prüfung, allerdings begrenzt auf die Urlaubsdauer. So lässt sich auch ohne vorherigen Aufwand feststellen, ob einem Angeln liegt oder doch nur Langeweile ist. Da aber in Deutschland unzählige Menschen diesem Hobby frönen, gibt es bestimmt auch einen Angler oder eine Anglerin im Bekanntenkreis, die gerne ihr Wissen teilen. Und wer einmal in der Ruhe am Wasser die Spannung erlebt hat, wenn ein Fisch gebissen hat, wird das so schnell nicht vergessen. Vor allem nicht, wenn es einer von den Kapitalen ist, die es bei uns gibt: Hechte von 1,40 m sehen richtig mickrig gegen Welse oder Waller, wie sie auch heißen, aus. Die größten mit Angeln gefangenen Exemplaren hatten eine Länge von 2,80 Metern.

## MARKTPLATZ

### VERKÄUFE

**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

### GESCHÄFTS-ÜBERNAHMEN

Engagierter Nachfolger aus Altersgründen für die zeitnahe Übernahme unseres alleinbesessenen Holzbaubetriebes im Landkreis Bad Dürkheim in Pachtform gesucht (Kaufoption möglich).  
Zuschriften unter A1912 an DEUTSCHES HANDWERKSBLATT, Postfach 10 51 62, 40042 Düsseldorf

Suche INTERESSENT/NACHFOLGER für GESCHÄFTSÜBERNAHME aus Altersgründen. 30 Jahre erfolgreiche Tätigkeit – Schließtechnik. Zukunftsorientiertes Unternehmen. Interesse unter Mobil 0171-7308773

### HALLEN + GERÜSTBAU

**TEPE SYSTEMHALLEN**  
Pultdachhalle Typ PD4 (Breite: 15,00m, Tiefe: 8,00m)  
• Höhe 4,00m, Dachneigung ca. 3°  
• mit Trapezblech, Farbe: Aluzink  
• Schiebetor 5,00m breit, 3,30m hoch  
• feuerverzinkte Stahlkonstruktion  
• incl. prüffähiger Baustatik  
Aktionspreis € 16.600,-  
ab Werk Büdern, excl. MwSt.  
www.tepe-systemhallen.de · Tel. 0 25 90 - 93 96 40



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

### Mittendrin im Handwerk

Mit dem Deutschen Handwerksblatt informieren Sie nahezu jeden dritten Handwerksbetrieb in Deutschland. Erfahren Sie mehr unter [handwerksmedien.info](http://handwerksmedien.info)

### KAUFGESUCHE

**ANKAUF**  
VON GEBRAUCHTEN  
**HOLZBEARBEITUNGS- MASCHINEN**  
KOMPLETTE  
BETRIEBSAUFLÖSUNGEN  
**MSH**  
second  
machines  
Telefon 0 23 06 - 94 14 85  
Mail: [info@msh-nrw.de](mailto:info@msh-nrw.de)  
[www.msh-nrw.de](http://www.msh-nrw.de)

Wir suchen ständig gebrauchte Holzbearbeitungsmaschinen  
**MSH** 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- & Luftgeschwindigkeitssmessungen mit Ausdruck  
Tel. 0 63 72/5 09 00-24  
Fax 0 63 72/5 09 00-25  
[service@msh-homburg.de](mailto:service@msh-homburg.de)  
[www.msh-homburg.de](http://www.msh-homburg.de)

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

**KAUFE**  
Holzbearbeitungsmaschinen  
Komplette Firmenauflösung  
**SCHREINEREI-ZIMMEREI**  
Mail: [singler@t-online.de](mailto:singler@t-online.de)  
Telefon 0171-4686473

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

Anzeigen rund um die Uhr aufgeben unter:  
[www.handwerksblatt.de/marktplatz](http://www.handwerksblatt.de/marktplatz)

Die nächste Ausgabe  
**DEUTSCHES HANDWERKSBLATT**

erscheint am  
**16. Juli 2021**

Anzeigenschluss ist der  
**5. Juli 2021**

### GESCHÄFTSVERBINDUNGEN

[www.problem-gmbh-ankauf-verkauf.de](http://www.problem-gmbh-ankauf-verkauf.de)

**GmbH gesucht**  
01 76 - 62 14 31 76/  
0 21 31 - 47 70 058  
Mail: [unternehmennrw@web.de](mailto:unternehmennrw@web.de)

Anzeigen rund um die Uhr aufgeben unter:  
[www.handwerksblatt.de/marktplatz](http://www.handwerksblatt.de/marktplatz)

Bei uns  
haben Anzeigen  
einen  
**kleinen Preis**  
und eine  
**große Wirkung!**

**Hier könnte Ihre Anzeige stehen!**

Beispiel: 30 mm, 1spaltig,  
mit einer Zusatzfarbe € 156,-

Preis zzgl.MwSt.

### 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 53/40984-0 · Fax 021 53/40984-9  
[www.modal.de](http://www.modal.de)

### GESCHÄFTS-EMPFEHLUNGEN

**Wenn die private Krankenversicherung zur Kostenfalle wird!**  
Tarif ohne Gesellschaftswechsel ändern bei gleichwertigen Leistungen und bis zu 63 % sparen oder zur gesetzlichen Krankenversicherung wechseln, auch über 55 Jahre immer möglich.  
**Thorsten Pinnow**  
Tel. 0 40 - 83 98 27 41

Einfach, schnell und direkt ein Marktplatz-Inserat sichern!

⇒ DEUTSCHES HANDWERKSBLATT

Anzeigen rund um die Uhr aufgeben unter  
[www.handwerksblatt.de/marktplatz](http://www.handwerksblatt.de/marktplatz)

Oder direkt bei Nicole Mechtenberg:

☎ Telefon 0211/39098-75  
[mechtenberg@verlagsanstalt-handwerk.de](mailto:mechtenberg@verlagsanstalt-handwerk.de)



Foto: © Stock / NiroDesign