

azubitest
Der kostenlose
Online-Einstellungstest

Wie fit sind Ihre Bewerber?

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

azubitest.online

Deutsches Handwerksblatt

AUSGABE DER HANDWERKSKAMMER RHEINHESSEN

Wir sind der
Versicherungspartner fürs
Handwerk.

Infos unter 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 1
Interview: „Wir punkten noch mit dem Faktor Mensch“	Handwerk 4.0: Durchleuchten Sie Ihr aktuelles Marktumfeld	Handwerkerparkausweis kommt für die Landkreise	Fehlender Impfschutz kann für Arbeitnehmer teuer sein

Freitag, 17. September 2021 Nr. 15

ZEITUNG FÜR HANDWERK, HANDEL UND GWERBE IN DEUTSCHLAND

ISSN 1435-3830



Das Gütesiegel für Qualitätsarbeit

MEISTERPFLICHT: Knapp zwei Jahre nach der Novelle der HWO zieht das Handwerk eine positive Bilanz.

Die Fliesen-, Platten- und Mosaikleger gehören zu den Gewerken, die mit der Reform der Handwerksordnung vor knapp zwei Jahren in die Meisterpflicht zurückgeführt wurden. Nachdem sie im Jahr 2004 noch in 53 Berufen abgeschafft worden war, wurde sie nun für zwölf Gewerke wiedereingeführt. Wir haben in verschiedenen Handwerkskammern und Fachverbänden nach-

gefragt, was sich seitdem getan hat. Sowohl aus den Kammern als auch aus den Verbänden kommen positive Stimmen. Der Meisterbrief sei das Aushängeschild und Qualitätsmerkmal für das Handwerk. Die Rückführung der zwölf Gewerke in die Meisterpflicht sei ein wichtiger Schritt zur Stärkung der Qualität und Qualifikation. **LO**

Mehr dazu lesen Sie auf Seite 3.

Ein Song, der das Lebensgefühl von Millionen Handwerkern ausdrückt

IMAGEKAMPAGNE: Mit „Was für immer bleibt“ setzt Benoby dem Handwerk ein Denkmal. Handwerkerinnen und Handwerker sind aufgerufen, das Lied gemeinsam groß zu machen.

Mit „Auf uns“ hat Andreas Bourani die Hymne zur Fußball-WM 2014 gesungen. Bis heute ist der Song ein Hit und mit der Weltmeisterschaft untrennbar verbunden. Jetzt sind alle 5,6 Millionen Handwerker aufgerufen, den Song „Was für immer bleibt“ mindestens genauso groß zu machen. Mit dem Lied widmet der Sänger Benoby dem Handwerk eine musikalische Hommage, die seit 10. September auf allen gängigen Musikportalen zu hören ist. Die Handwerksorganisation hat kein geringeres Ziel, als den Titel pünktlich zum Tag des Handwerks am 18. September in die Charts zu bringen. Nicht nur das. Der radiotaugliche Popsong soll auch die nächsten fünf oder zehn Jahre „das“ identitätsstiftende Lied des Handwerks sein. Das Ziel kann gemeinsam erreicht werden, wenn jede Handwerkerin und jeder Handwerker sich den Song mindestens einmal anhört, ihn teilt und auf die Playlist packt.



Foto: © handwerk.de/DHKT

Jetzt reinhören! Zum Tag des Handwerks soll der Song „Was für immer bleibt“ von Benoby die Charts erobern und dann zur Hymne der gesamten Handwerkerschaft werden.

Mit 130 Berufen ist das Handwerk der vielseitigste Wirtschaftsbereich Deutschlands. Alle Handwerker eint das einzigartige Lebensgefühl, mit den eigenen Händen etwas Bleibendes zu schaffen. Dieses Lebensgefühl bringt der Song „Was für im-

mer bleibt“ rüber. Er will ein „Wir-Gefühl“ in der gesamten Handwerkerschaft auslösen. Zusammen mit einer renommierten Musikproduktion, unterstützt von Sony Music und mit Benoby, einem aufstrebenden Newcomer, als Interpreten, wurde das Projekt auf die Beine gestellt. Benoby selbst weiß als Physiotherapeut, wie es ist, mit

seinen Händen zu arbeiten, und war sofort Feuer und Flamme. „Etwas schaffen, das für immer bleibt, das verbindet das Handwerk mit der Musik.“ Das offizielle Musikvideo, ein Interview mit Benoby und die Nutzungsmöglichkeiten für Betriebe gibt es bei uns im Internet. **KF**

handwerksblatt.de/handwerksong

Lage in den Betrieben entspannt sich

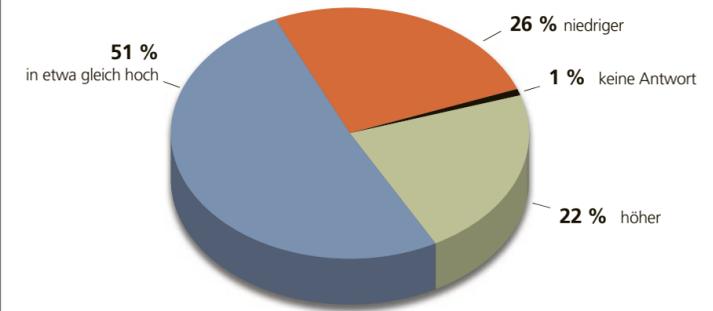
UMFRAGE: Das Handwerk erwartet eine Erholung der Geschäftslage. Die Auftragsbücher füllen sich.

Die Corona-Atempause in den Sommermonaten hat auch dem Handwerk gutgetan. Nach der jüngsten Sonderumfrage des ZDH sind deutlich weniger Betriebe von Umsatzeinbußen betroffen. Gleichzeitig steigende Auftragseingänge lasten die Betriebe für den Herbst gut aus. Massiv beeinflusst wird der Geschäftsbetrieb

allerdings nach wie vor durch Lieferengpässe und Materialpreisteigerungen. Mit der voranschreitenden Impfkampagne fallen auch immer weniger Mitarbeiter Corona-bedingt aus. Gewerke, die Kundenaufträge vor Ort ausführen, beklagen jedoch teilweise, dass es kein Auskunftsrecht über den Impfstatus gibt. **KF**

Umsatzentwicklung im August im Vergleich zum Vorjahr

Angaben für das Handwerk in Prozent der teilnehmenden Betriebe



DHB-Grafik

Quelle: ZDH, Stand: September 2021

Stets tagesaktuell informiert mit handwerksblatt.de

Ihr Kontakt zum Deutschen Handwerksblatt

Online auf hwk.de

Fotogalerie: Beim bundesweiten Tag des Handwerks am 18. September präsentiert sich das Handwerk bundesweit in all seiner Vielfalt. Corona-bedingt finden auch in diesem Jahr viele Veranstaltungen nur in abgespeckter Form oder virtuell statt. In unserer Rubrik „Foto & Video“ bekommen Sie einen Einblick. handwerksblatt.de/fotovideo

Bildung: In diesen Tagen haben wieder tausende Jugendliche ihre Ausbildung im Handwerk begonnen. In unserer Rubrik „Bildung“ finden Ausbildungsbetriebe viele nützliche Informationen, wie sie ihre Azubis unterstützen und fördern können. Hier finden Sie auch Praxishilfen für die Ausbildung und bildungspolitische Positionen. handwerksblatt.de/bildung

Telefon
Redaktion 0211/3 90 98-47
Anzeigenabteilung 0211/3 90 98-62
Vertrieb/Zustellung 0211/3 90 98-20

Fax
Redaktion 0211/3 90 98-39
Anzeigen 0211/30 70 70
Vertrieb/Zustellung 0211/3 90 98-79

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

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.

MELDUNGEN

Infektionsschutz

Bundestag beschließt Änderungen

In seiner vermutlich letzten Sitzung vor der Wahl hat der Bundestag Änderungen des Infektionsschutzgesetzes verabschiedet. Demnach wird künftig die Hospitalisierungsrate zum wichtigsten Indikator, wenn es um Maßnahmen zur Eindämmung der Pandemie geht. Die Zahl der Krankenhausweisungen von Coronapatienten pro 100.000 Einwohnern innerhalb von sieben Tagen wird dann der entscheidende Faktor. Die Zahl der Neuinfektionen, der nicht belegten Intensivbetten und der Impfungen soll ebenfalls eine Rolle spielen. Konkrete Grenzwerte werden im Gesetz aber nicht festgelegt, darüber sollen die Länder entscheiden. Zuletzt wurde kontrovers diskutiert, ob Arbeitgeber ihre Mitarbeiter nach ihrem Impfstatus fragen dürfen. Hier hat der Bundestag nur eine eingeschränkte Auskunftspflicht beschlossen. Und zwar sollen nur Arbeitnehmer in Kitas, Schulen und Pflegeheimen gegenüber ihren Arbeitgebern auskunftspflichtig sein. Das Handwerk ist enttäuscht: „Der beschlossene Kompromiss zur Impfabfrage in der Arbeitswelt greift viel zu kurz und legt Arbeitgebern Stolpersteine bei der Organisation eines der Pandemie angemessenen betrieblichen Gesundheitsschutzes in den Weg“, sagt Hans Peter Wollseifer. Der Präsident des Zentralverbands des Deutschen Handwerks fordert eine „umfassendere Öffnung“ des Abfragebereichs. Besonders wichtig sei das für die personennahen Dienstleistungshandwerke, die Gesundheitshandwerke und alle Handwerke, die in ihren Ladenlokalen im direkten Kundenkontakt stehen. Die Abfrage sei mittlerweile selbstverständlich für Restaurant- und Konzertbesuche. Deshalb sei es nicht nachvollziehbar, warum am Arbeitsplatz nicht abgefragt werden darf. **LO**

Elterngeld

Flexiblere Zeiten, weniger Bürokratie

Zum 1. September 2021 ist das neue Bundeselterngeld- und Elternzeitgesetz (BEEG) in Kraft getreten. Die wesentlichen Neuerungen sind: Die mögliche Teilzeitarbeit in einer Elternzeit wird von 30 auf 32 Stunden pro Woche angehoben. Der Arbeitszeitkorridor für den Partnerschaftsbonus wird auf 24 bis 32 Wochenstunden im Monatsdurchschnitt erweitert. Außerdem muss er nur in mindestens zwei aufeinanderfolgenden Monaten genommen werden. Zur Entlastung der Betriebe soll grundsätzlich auf einen Nachweis über die tatsächlich geleistete Arbeitszeit im Anschluss an einen Elterngeldbezug verzichtet werden. Eltern von Frühgeborenen erhalten bis zu 16 Monate Elterngeld. Die Einkommensgrenze wird auf 300.000 Euro abgesenkt. Die Neuregelungen gelten für Kinder, die ab dem 1. September 2021 geboren werden. **AKI**

Minijobs

Arbeitgeber haben es jetzt leichter

Seit dem 1. August 2021 gelten neue Richtlinien für geringfügige Beschäftigungsverhältnisse. Wer Aushilfen in Minijobs anstellen will, muss darauf achten, dass es sich tatsächlich um eine kurzfristige Beschäftigung handelt. Denn nur so muss er für die Minijobber keine Sozialversicherungsbeiträge zahlen. Die neuen Geringfügigkeitsrichtlinien besagen nun, dass es auf die Arbeitstage pro Woche nicht mehr ankommt. Es steht Arbeitgebern also künftig frei, welche Zeitgrenze sie bei der Prüfung einer kurzfristigen Beschäftigung wählen: Entweder drei Monate oder 70 Arbeitstage. Haben die Aushilfen im laufenden Kalenderjahr bereits Minijobs gehabt, müssen Arbeitgeber diese bei der Prüfung der zeitlichen Voraussetzungen mit anrechnen. **AKI**

INTERVIEW

„Wir punkten noch mit dem Faktor Mensch!“

Ralf Bühler, CEO von Conrad Electronic, über Beschaffung für das Handwerk im digitalen Zeitalter

Seit Jahresanfang ist Ralf Bühler CEO von Conrad Electronic, nachdem er zunächst seit Mai 2019 die Verkaufsgeschäfte verantwortete. Der Vertriebs- und E-Commerce-Experte hat für das fast 100 Jahre alte Familienunternehmen die Devise „B2B first“ ausgerufen. Als Verkaufsplattform möchte er Conrad mit seinen rund sechs Millionen Artikeln (inklusive Marktplatz-Anbieter) von über 4.500 Herstellern europaweit an die Spitze führen.

DHB: Conrad Electronic entstand 1923, aber hat erst 1998 eine Business Unit für Geschäftskunden gegründet. Warum so spät?

Bühler: Sagen wir es so: In dem Jahr haben wir diese wichtige Klientel zum ersten Mal bewusst als eigene Kundengruppe in unser bestehendes Geschäftsmodell integriert. Zwar haben schon immer B2B-Kunden bei Conrad eingekauft, aber erst seitdem haben wir den Fokus auf sie gerichtet.

DHB: Das klingt wie bei anderen Branchen, die auch erst spät Gewerbetreibende als wichtige Zielgruppe erkannt haben. Warum dieser Fokus?

Bühler: Weil wir für Geschäftskunden die Beschaffung so einfach wie möglich machen wollen. Das neue Schlagwort dafür heißt Conrad Sourcing Plattform für professionelle Anwender, wobei wir natürlich nicht unsere Wurzeln bei den Endkunden vernachlässigen. Fokus auf Geschäftskunden oder neudeutsch B2B heißt, wir schaffen zum Beispiel bei der Sortiments- und Technikauswahl auch auf der IT-Seite für diese Klientel optimale Lösungen.

DHB: Lassen sich B2B- und B2C-Kunden eindeutig trennen?

Bühler: Nein, eine eindeutige Trennung gibt es nicht. Es gab schon immer Privatkunden, die später mit für ihre Firma eingekauft haben, wie auch Firmenkunden, die zunächst nur für das Unternehmen orderten und über die Zeit auch ihren privaten Bedarf deckten. Am Ende geht es eher um unterschiedliche Anforderungen, ob ein Kunde privat oder gewerblich kauft. Aber letztendlich wird das Geschäft sowohl digital wie auch offline immer zwischen Menschen gemacht – und dem tragen wir Rechnung.

DHB: Sie sprechen auch beim gewerblichen Käufer gern vom Kundenerlebnis. Wie definieren Sie das?

Bühler: Im Endkundenbereich sind damit gewisse Erwartungen an Lieferfähigkeit, an den Preis oder die Abwicklung gemeint. Ähnlich ist es auf der B2B-Seite, wobei es einen Unterschied macht, ob wir über einen Einzelhandwerker oder ein Großunternehmen reden. Aber bleiben wir bei kleinen Handwerksbetrieben, in denen der Chef alles macht, also auch der Einkäufer ist. Kundenerlebnis ist für uns so definiert, diesen Einkauf so einfach und unkompliziert wie möglich abzuwickeln.

DHB: Handwerker haben aber, abhängig von der Persönlichkeit, aber auch von der Unternehmensgröße her, unterschiedliche Anforderungen ...

Bühler: ... die wir mit einem dreistufigen Prinzip erfüllen wollen. Einzelunternehmer oder Kleinbetriebe können auf unserer Website einkaufen, wie sie es von allen Online-Shops gewohnt sind, aber darüber hinaus haben wir für sie Tools wie Angebotsanfragen oder terminierte Aufträge, die für Endkunden nicht üblich sind. Wenn der Betrieb dann Mitarbeiter hat, die selbst einkaufen sollen, aber der Chef weiter die Kontrolle haben will, sind E-Procurement-Lösungen der nächste Schritt. Dann kann der Chef seinen Monteuren Budgets zuweisen, das Angebots- oder Produktsortiment definieren sowie Auswertungen machen. Die Lösung ist nach wie vor browserbasiert und läuft auf jedem Gerät. Wächst das Unternehmen weiter und hat ein eigenes Warenwirtschaftssystem, kann es das vorhandene Bestell- oder ERP-System in unsere sogenannten EDI- oder API-Schnittstellen integrieren.

DHB: Was unterscheidet Conrad von den Wettbewerbern?

Bühler: Als B2B-Sourcing-Plattform haben wir uns klar fokussiert auf technischen



Ralf Bühler, CEO von Conrad Electronic

Betriebsbedarf, der vom simplen Kabel bis zur Industriedrohne reicht. Wir sind aber breiter aufgestellt als traditionelle Anbieter. Betriebe können bei uns über den eigenen Bedarf hinaus noch zum Beispiel ihren kompletten IT-Bedarf decken, genauso wie Messtechnikbedarfe, die sie bei Spezialisten finden. Früher nannte sich das One-Stop-Shopping – und das kommt natürlich Handwerkern entgegen, die nicht gerade Zeit im Überfluss haben. Jede Minute, die sie mehr auf der Baustelle oder für den Kunden haben, ist für sie echtes Geld. Wir versuchen daher, Handwerker über unsere Bündelung zu erreichen; über die Vereinfachung der Beschaffung und unser breites Spektrum die Aufmerksamkeit des Kunden zu bekommen. Er kann seinen technischen Bedarf über unsere Website, über unsere Procurement-Lösung oder Warenwirtschaftsanbindung ordern. Außerdem kann er, das ist für Handwerker wichtig, auch bei uns in einen Laden gehen und eine Kombination aus Abholung im Laden und Lieferung an die Baustelle wählen – und das zu den gleichen Konditionen.

DHB: Eine Alternative und damit Konkurrenz sind die globalen Anbieter, die ja im Vergleich zu Ihnen ein noch größeres Sortiment haben!

Bühler: Das stimmt, denen gegenüber ist unser Sortiment natürlich deutlich schmaler. Aber das kompensieren wir über Services, die sich auf diesen Marktplätzen nicht finden. Wir machen laufende Waren, etwa Kabelmeter, wir machen Kalibrierung von Messtechnik, wir machen industriellen 3D-Druck von Produkten, alles kombiniert mit E-Procurement-Lösungen oder einem Filialbesuch, das unterscheidet uns von großen, globalen Wettbewerbern. Wir punkten noch mit dem Faktor Mensch.

DHB: Sie sehen sich als Vereinfacher der Beschaffung – das machen auch die Wettbewerber.

Bühler: Aber nicht mit dieser Tiefe. Natürlich versuchen wir alle, den Standard zu erfüllen. Wir sind aber klar darauf fokussiert, eher im C-Teile-Bereich, in dem Bereich mit kleineren Stückzahlen, zu Hause zu sein, und haben frühzeitig gelernt, dass es nicht den einen Kunden gibt, der alles de-



Wir wollen für Geschäftskunden die Beschaffung so einfach wie möglich machen. Das neue Schlagwort dafür heißt Conrad Sourcing Plattform für professionelle Anwender.

RALF BÜHLER,
CEO VON CONRAD ELECTRONIC

DHB: Sie setzen dafür künstliche Intelligenz (KI) ein. Das geht in den Bereich, mittels künstlicher Intelligenz dem Kunden Know-how zu vermitteln.

Bühler: Ja, heute macht die KI das, was wir früher händisch selbst gemacht haben, was angesichts der Komplexität und Produktvielfalt auch gar nicht mehr anders geht. Wir haben uns daher sehr frühzeitig damit beschäftigt, wie man mit Automation und Technik, das mündet in KI, diesen Prozess weitgehend unabhängig von uns laufen lassen kann. Wir haben einen relativ guten maschinenwürdigen KI-Ansatz gefunden, der Produkte auf der Basis von Kategoriezuordnungen und technischen Parametern als Alternativen generieren und einbauen kann. Die Maschine ist selbstlernend.

DHB: Trotz aller Digitalisierung haben Sie erst im letzten Jahr, mitten in der Pandemie, in Hürth bei Köln einen stationären B2B-Standort eröffnet. Warum?

Bühler: Trotz aller digitalen Möglichkeiten sind wir überzeugt, dass nur ein echter Omni-Channel-Ansatz den meisten Wert für den Kunden schafft. Wir glauben auch, dass der stationäre Handel weiter Sinn macht, und zwar als Verlängerung des Online-Modells, also etwa eine sofortige Verfügbarkeit des Produkts vor Ort oder um Technik auszuprobieren. Wir haben in Hürth eine kleine Teststation, um Industriedrohnen zu testen. Wer gibt 10.000 Euro für eine Industriedrohne aus, ohne sie einmal auszuprobieren? Auch die Abholung von Waren ist ein Wert, den wir beibehalten wollen. Fachberatung zählt natürlich auch dazu. Die Verbindung aus online und alles, was online kann – Bestellung von größeren Produktmengen, Staffelpreise, Terminaufträge, E-Procurement-Lösungen – ergänzt um sofortige Verfügbarkeit, Fachberatung, 24/7-Service, das ist nach unserer Überzeugung der richtige Weg. Deshalb haben wir in der Pandemie den Store eröffnet – und wir werden auch weiterhin neue Store-Formate testen. Es gibt noch ganz viel, wo auch der Stationärhandel seinen Beitrag leisten kann.

DAS INTERVIEW FÜHRTE STEFAN BUHREN.

Meisterpflicht: „Die beste Garantie für Qualitätsarbeit“

RÜCKBLICK: Ende 2019 war der Weg frei für eine erneute Reform der Handwerksordnung und die Wiedereinführung der Meisterpflicht in zwölf Gewerken. Knapp zwei Jahre später kommen positive Reaktionen aus den Handwerkskammern und Fachverbänden.

VON LARS OTTEN

Nach langem Kampf war es Ende 2019 soweit: Nach der Zustimmung des Bundesrats war der Weg frei für eine erneute Reform der Handwerksordnung. Nachdem im Jahr 2004 noch 53 Berufe aus der Anlage A in die Anlage B überführt worden waren, ging es jetzt in die andere Richtung – die Meisterpflicht wurde für zwölf Gewerke wieder eingeführt. Ein großer Erfolg und ein starkes Zeichen für mehr Qualität und Qualifizierung im Handwerk, kommentierte Hans Peter Wollseifer, Präsident des Zentralverbands des Deutschen Handwerks (ZDH), vor knapp zwei Jahren den Beschluss des Bundesrats. Nicht nur der ZDH, sondern auch andere Handwerksorganisationen, darunter auch viele Handwerkskammern und Fachverbände, hatten sich lange für eine Wiedereinführung der Meisterpflicht für verschiedene zulassungsfreie Gewerke eingesetzt. Hauptargumente dafür waren aus Sicht des Handwerks Qualitätsmängel und Dumpingpreise in den Betrieben der neuerdings zulassungsfreien Berufe, die sich oft nicht lange am Markt halten konnten. Anlass zur Kritik gaben außerdem die sinkenden Ausbildungszahlen.

Aus den Handwerkskammern kommen knapp zwei Jahre später positive Reaktionen auf die Rückführung der Gewerke in die Meisterpflicht: „Wir halten die Wiedereinführung der Meisterpflicht in den betroffenen Gewerken nach wie vor richtig und sehen es als ein starkes Signal für nachhaltige Qualität im Handwerk“, erklärt Ralf Hellrich, Hauptgeschäftsführer Kammer Koblenz. Seit der Einführung im Februar des vergangenen Jahres sei die Zahl der Betriebseintragungen stark gesunken. „Gleichzeitig stellen wir aber erste Synergieeffekte im Lehrlingsbereich sowie der Meisterakademie fest. Einen Meisterkurs im Fliesen-, Platten- und Mosaiklegerhandwerk etwa haben wir vorher alle sechs bis acht Jahre durchführen können. Bereits jetzt sind unsere Kurse mit 18 Teilnehmern ausgebucht, sodass wir im nächsten Jahr einen zusätzlichen Teilzeitkurs anbieten werden.“

Trotz etlicher Widerstände habe sich die Kammer der Pfalz auf vielen Ebenen für die Rückführung der aus der Meisterpflicht herausgenommenen Berufe eingesetzt und diese vorangetrieben. „Daher begrüßen wir und auch die betroffenen Gewerke ausdrücklich die Wiedereinführung der Meisterpflicht in zwölf Berufen, denn der

Meisterbrief ist Aushängeschild und Qualitätsmerkmal für das Handwerk“, sagt Kammerpräsident Dirk Fischer. Für eine Bewertung der Ausbildungs- und Betriebszahlen sei es noch zu früh, er sei aber optimistisch, dass die Zahlen steigen werden. „Wir erwarten vielmehr einen über Jahre andauernden Prozess, um aus den künftigen Meisterkursen Ausbilder und somit Nachwuchs und Fachkräfte zu generieren. Als erstes positives Signal werten wir den schnell ausgebuchten Meisterprüfungskurs der Fliesen-, Platten- und Mosaikleger, der bei uns im Herbst startet.“

Auf das Fliesen-, Platten- und Mosaiklegerhandwerk geht auch Bernd Reis, Hauptgeschäftsführer der Kammer des Saarlandes, ein: Seit dem Wegfall der Meisterpflicht hätte sich hier die Betriebszahl vervierfacht. Allerdings habe in vielen der meisterlosen Betriebe die Kompetenz gefehlt, um ein Handwerksunternehmen fachlich und wirtschaftlich gut zu führen. „Folglich sind

viele dieser Betriebe in eine wirtschaftliche Schiefelage geraten. Es steht zu erwarten, dass sich durch die Rückvermeisterung künftig mehr Gesellen dafür entscheiden werden, an der Saarländischen Meister- und Technikerschule die Meisterqualifizierung im Fliesen-, Platten- und Mosaiklegerhandwerk zu absolvieren.“

Die Kammer Dortmund habe bereits vor der Novellierung der Handwerksordnung regelmäßig Meisterkurse im Schilder- und Lichtreklamehersteller-Gewerk angeboten, die immer stark nachgefragt waren, berichtet Berthold Schröder. „In diesem Jahr bieten wir zum ersten Mal einen Fliesenleger-Meisterkurs in Teilzeit an. Wir sind zuversichtlich, dass die Zahl der Meisterabschlüsse und nachhaltigen Unternehmensgründungen langfristig steigen wird, auch wenn wir bisher im Kammerbezirk Dortmund, aufgrund der Corona-Pandemie, noch keine deutlichen Effekte in dieser Hinsicht spüren konnten“, so der Präsident



Wir halten die Wiedereinführung der Meisterpflicht in den betroffenen Gewerken nach wie vor für richtig und sehen es als ein starkes Signal für nachhaltige Qualität im Handwerk.

RALF HELLRICH,
HAUPTGESCHÄFTSFÜHRER DER
KAMMER KOBLENZ

der Kammer. Fest stehe dennoch, dass die Rückführung von zwölf Gewerken in die Meisterpflicht ein „wichtiger Schritt zur Stärkung der Qualität und Qualifikation im Handwerk“ ist.

Die Kammer zu Köln verzeichnet einen „spürbaren Anstieg“ bei den Teilnehmerzahlen der Meisterlehrgänge im Fliesen-, Platten- und Mosaikleger-Handwerk sowie bei den Parkettlegern nach der Wiedereinführung der Meisterpflicht. „Für 2022 sind nur noch wenige Plätze frei“, erklärt Simone Marhenke, Geschäftsführerin der Kammer und Leiterin des Geschäftsbereichs Bildung. Die HandwerkerInnen verlangen geradezu nach diesem Gütesiegel Meisterprüfung, auch um unter dem Marketing-Aspekt ihre Kompetenz als Meisterbetrieb herausstellen zu können. Der Zusammenhang von fachlichem Know-how und Kundenakzeptanz ist genau das richtige Signal für das Handwerk und die Kunden.“

otten@handwerksblatt.de



Die Parkettleger gehören zu den zwölf Gewerken, die seit der erneuten Reform der Handwerksordnung wieder meisterpflichtig sind.

STIMMEN AUS DEN FACHVERBÄNDEN



„Die Wiedereinführung der Meisterpflicht in vier bauhandwerklichen Berufen Ende 2019 war eine längst überfällige politische Entscheidung“, sagt auch Felix Pakleppa, Hauptgeschäftsführer des Zentralverbands Deutsches Baugewerbe. Er nennt einen weiteren Aspekt, der für die Wiedereinführung der Meisterpflicht spricht: „Nur qualifizierte Fachkräfte können eine sichere und fachgerechte Bauausführung im Interesse der Verbraucherinnen und Verbraucher garantieren.“ Er ist sich sicher, dass die Ausbildungszahlen in den nächsten Jahren zunehmen und die Fälle, in denen über mangelhafte Arbeit geklagt wird, deutlich zurückgehen werden. Fast zwei Jahre nach der Novelle ist das Statistikmaterial noch wenig aussagekräftig – auch wegen Corona. Eine Studie des Volkswirtschaftlichen Instituts für Mittelstand und Handwerk an der Universität Göttingen zeigt sich eine „Überlagerung der Effekte von Novellierung der Handwerksordnung und Corona-Folgen“.



Mit der Novelle habe die Politik die jahrelange Überzeugungsarbeit, zahlreicher Handwerksverbände und des ZDH anerkannt und ein starkes Zeichen für Qualität und Qualifikation im Handwerk gesetzt, sagt Ingo Plück. Der Meisterbrief sei die beste Garantie für Qualitätsarbeit, Verbraucherschutz, Leistungsfähigkeit und Innovationskraft, so der Hauptgeschäftsführer des Bundesverbandes Rollladen + Sonnenschutz. „Mit der Rückkehr zur Zulassungspflicht gelingt uns hoffentlich ein Beitrag zu mehr Ausbildung und mehr Nachwuchs, zu qualitativ noch hochwertiger Aus- und Weiterbildung und zu noch mehr Qualitätssicherung für die Kundschaft.“ Die Nachfrage nach den Meisterkursen entwickle sich erfreulich. Die Zahl der Ausbildungsbetriebe bleibe stabil. Der Verband hofft, „durch den Imagegewinn“ auf steigende Auszubildendenzahlen zu kommen. Plück: „Die ausbildenden Betriebe, also auch die alteingesessenen Meisterbetriebe, stemmen bisher die Ausbildungen, aber die werden nicht jünger. Wir erhoffen uns von der Wiedereinführung der Meisterpflicht, dass die neue Generation das Ausbildungsniveau halten kann.“



Frank Ebisch, Bereichsleiter Kommunikation des Zentralverbands Sanitär Heizung Klima, erkennt dennoch einen Trend: „Wir konnten schon 2020 einen Rückgang von Betrieben im Behälter- und Apparatebauerhandwerk von 1.814 zu Jahresbeginn auf 1.701 zum Jahresende feststellen. Dieser deutliche Rückgang bestätigt unsere Argumentation, dass es sich zuvor bei einer Vielzahl von Betrieben um Ausweicheintragungen handelte, die eigentlich nicht im Behälterbau tätig beziehungsweise qualifiziert waren und die mangels ausreichender Qualität am Markt nicht bestehen können.“ Er rechnet mit weiteren Bereinigungseffekten in den nächsten Jahren. Ob und inwiefern die Meisterpflicht einen Effekt auf die Ausbildung von Meistern haben wird, sei aber noch nicht abzusehen.



Für die Schilder- und Lichtreklamehersteller sei die Wiedereinführung der Meisterpflicht ein wichtiger Meilenstein. Martina Gralki-Brosch, Bundesinigungsmeisterin des Zentralverbands Schilder und Lichtreklame, äußert ebenfalls eher langfristige Erwartungen, die nur sukzessive zu erreichen seien: „Wir erhoffen uns davon eine gesteigerte Leistungsqualität zum Vorteil der Betriebe, der Kunden sowie der Verbraucher. Darüber hinaus wollen wir die Sicherung einer hochwertigen beruflichen Aus- und Weiterbildung in unserer Branche erreichen.“ Mit kurzfristigen Änderungen habe der Verband nach dem Inkrafttreten der Reform nicht gerechnet – „vor allem deshalb, weil die Entwicklung durch die völlig verfahrenere gesamtwirtschaftliche Situation unter den Vorzeichen der Pandemie überlagert wurde“, so Gralki-Brosch. Gleiches gelte für die Ausbildungszahlen. Ein positiver Trend sei gleichwohl ein erhöhtes Angebot und die verstärkte Belegung der Meisterkurse.

WIEDEREINFÜHRUNG

Nach der Reform der Handwerksordnung gilt die Meisterpflicht wieder für folgende Gewerke:

- Fliesen-, Platten- und Mosaikleger
- Betonstein- und Terrazzohersteller
- Estrichleger
- Behälter- und Apparatebauer
- Parkettleger
- Rollladen- und Sonnenschutztechniker
- Drechsler und Holzspielzeugmacher
- Böttcher
- Glasveredler
- Schilder- und Lichtreklamehersteller
- Raumausstatter
- Orgel- und Harmoniumbauer

Die Begründung der Bundesregierung lautet: „Ein Handwerk unterliegt der Meisterpflicht zum einen dann, wenn es sich um eine gefahrgeneigte Tätigkeit handelt und eine Reglementierung zum Schutz von Leben und Gesundheit erforderlich ist. Zum anderen rechtfertigt die Wahrung des materiellen und immateriellen Kulturerbes eine Reglementierung. Der Gesetzentwurf trägt der Tatsache Rechnung, dass sich das Berufsbild und auch der Schwerpunkt der praktischen Berufsausübung einzelner zulassungsfreier Handwerke seit der Novellierung im Jahr 2003 weiterentwickelt und verändert haben.“

Handwerk fordert mehr Tempo für den Strukturwandel

KLIMASCHUTZ: Der Kohleausstieg ist seit letztem Jahr beschlossene Sache. Aus Sicht des Handwerks gibt es mit den veränderten klimapolitischen Rahmenbedingungen Anpassungsbedarf für den Ausstiegsfahrplan.

VON LARS OTTEN

Bis zum Jahr 2038 soll in Deutschland keine Kohle mehr gefördert und zur Energiegewinnung verbrannt werden. Im Juli des vergangenen Jahres hatten Bundestag und Bundesrat das Kohleverstromungsbeendigungsgesetz und das Strukturstärkungsgesetz verabschiedet und damit den Fahrplan für den Kohleausstieg beschlossen. Die betroffenen Ländern, Nordrhein-Westfalen, Brandenburg, Sachsen und Sachsen-Anhalt, sollen bis zum Ausstiegsjahr 40 Milliarden Euro vom Bund bekommen, um den Strukturwandel in den Kohleregionen zu bewältigen. Die Ministerpräsidenten der Braunkohleregionen, Dietmar Woidke (Brandenburg, SPD), Michael Kretschmer (Sachsen, CDU), Armin Laschet (Nordrhein-Westfalen, CDU) und Reiner Haseloff (Sachsen-Anhalt, CDU) zeigten sich optimistisch, dass der notwendige Strukturwandel mit den Gesetzen erfolgreich gestaltet werden könne.

Das Handwerk war nicht ganz so optimistisch. Es sei zwar richtig, dass die Bundesregierung viel Geld in die Hand nimmt, aber aus Sicht des Handwerks gebe es eine Schieflage zwischen den für die Infrastruktur bereitgestellten Mitteln und denen zur Förderung der regionalen Wirtschaft, erklärte Holger Schwannecke. Das verabschiedete Förderinstrumentarium berücksichtige die Belange von Handwerk und Mittelstand nur ungenügend, so der Generalsekretär des Zentralverbands des Deutschen Handwerks (ZDH). Jetzt, gut ein Jahr später, hätten sich die klimapolitischen Rahmenbedingungen stark verändert. Der ZDH fordert deshalb eine Anpassung des Ausstiegsfahrplans an die neuen Gegebenheiten.

Die nun schneller angestrebte Verringerung des CO₂-Ausstoßes führe dazu, dass der Betrieb von Kohlekraftwerken deutlich früher unwirtschaftlich wird und viele Kraftwerke früher vom Netz gehen als ursprünglich geplant. „Ohne die Nachfrage dieser Kraftwerke werden auch die geförderten Kohlemengen und der Arbeitskräftebedarf in den Tagebauen bis zum Jahr 2038 geringer ausfallen als prognostiziert“,



Bis zum Jahr 2038 soll in Deutschland keine Kohle mehr gefördert und zur Energiegewinnung verbrannt werden.

betont der ZDH. Ohne Anpassung des Fahrplans drohe „die große Gefahr“, dass Kohletagebaue und -kraftwerke bereits geschlossen sind, bevor die Maßnahmen zur Unterstützung des Strukturwandels greifen und den Menschen und Unternehmen vor Ort eine wirtschaftliche Perspektive bie-

ten. Der Zentralverband fordert deswegen, dass die Fördergelder vom Bund deutlich schneller fließen als bisher geplant.

„Der Planungshorizont für Kohlekraftwerks- und Kohletagebaubetreiber hat sich durch die neuen Realitäten verkürzt. Aktuell muss davon ausgegangen werden, dass



Der Planungshorizont für Kohlekraftwerks- und Kohletagebaubetreiber hat sich durch die neuen Realitäten verkürzt.

ZENTRALVERBAND DES DEUTSCHEN HANDWERKS

wohl bis spätestens 2035 das letzte Kohlekraftwerk seinen Betrieb einstellen wird“, so die Vermutung des ZDH. Alle Mittel zur Unterstützung des Strukturwandels sollten spätestens bis dahin in den Kohleregionen angekommen sein. Sowohl die vorgesehenen Infrastrukturprojekte als auch alle angekündigten Förderprogramme seien bis zum Ende des Jahrzehnts umzusetzen. Das könne nur gelingen, wenn auf Bundes-, Länder- und kommunaler Ebene mehr Personal für Konzeption und Administration des Strukturwandels eingesetzt werde.

Der Handwerksverband erneuert seine Forderung nach einer stärkeren Berücksichtigung der Belange von Handwerk und Mittelstand. „Denn für eine langfristig tragfähige Wirtschaftsstruktur reichen die Förderung und die Ansiedlung von Industriearbeitsplätzen allein nicht aus.“ Aus Sicht des Handwerks wäre ein erster wichtiger Schritt die Ausweitung der Förderung der gewerblichen Wirtschaft auf Investitionen und Innovationen in Unternehmen mit regionalem Fokus und die stärkere Unterstützung von Unternehmensnachfolgern zur Sicherung der regionalen Wirtschaftsstrukturen.

otten@handwerksblatt.de

Gebäudereiniger rufen mehrsprachig zum Impfen auf

Das Gebäudereinigerhandwerk schreibt sich eine wichtige Rolle im Kampf gegen die Corona-Pandemie zu. „Viele Beschäftigte übernehmen seitdem durch ihre Tätigkeiten persönlich Verantwortung für Sauberkeit und Hygiene – in Schulen, Pflegeheimen, Büros oder Kliniken“, so der Bundesinnungsverband des Gebäudereiniger-Handwerks (BIV). Zur Eigenverantwortung und zur Verantwortung gegenüber der Gesellschaft gehöre es, sich impfen zu lassen beziehungsweise sich zumindest ausführlich zu informieren. Um diese Botschaft an möglichst viele Empfänger zu übermitteln, hat sich der BIV mit einem Impfaufwurf in neun Sprachen (Deutsch, Englisch, Französisch, Spanisch, Türkisch, Arabisch, Polnisch, Russisch, Kroatisch) an seine Mitgliedsunternehmen gewandt. Die Quote von aktuell knapp 60 Prozent vollständig Geimpfter sei gut, aber nicht ausreichend, heißt es im Impfaufwurf. Die Impfung sei nach Meinung der Wissenschaft die einzige wirksame Waffe gegen die Pandemie. „Wir sind eine beschäftigungsstarke Branche, wir sind eine multikulturelle Branche und wir sind eine Branche, die in dieser Pandemie eine systemrelevante und verantwortungsvolle Rolle für die Gesellschaft übernimmt“, erklärt Bundesinnungsmeister Thomas Dietrich. „Daher sollten wir auch beim Thema Impfen mit Vorbildfunktion vorangehen.“

Bäcker fordern Bürokratieabbau

KAMPAGNE: Die norddeutschen Innungsbäcker haben eine Plakataktion gestartet, um für den Bürokratieabbau zu werben. „Wir wollen backen statt Akten“, lautet dabei ein Slogan.

Die norddeutschen Innungsbäcker aus den Bundesländern Bremen, Niedersachsen, Hamburg, Schleswig-Holstein und Mecklenburg-Vorpommern starten im September eine Plakataktion in den Innungsbäckereien, mit der sie sich für einen „deutlichen Bürokratieabbau“ nach der Bundestagswahl einsetzen. „Die Innungsbäcker im Norden wollen backen und ihre Kunden verwöhnen, statt Akten zu wälzen, Verordnungen zu studieren oder sinnlose Listen zu führen“, betont die Bäcker- und Konditoren-Vereinigung Nord. Die Bäckermeister und ihre Angestellten investieren in diesem Jahr laut Verband fast ein Fünftel ihrer Arbeitszeit in bürokratische Aktivitäten.

„Täglich haben wir viele Tausend Kunden, die unsere Backwaren kaufen. Über den Aushang von verschiedenen Motivplakaten in unseren Filialen, Social Media und Pressearbeit werden die Innungsbäcker ihre Forderung in den kommenden Wochen an die Politik platzieren“, so Maren Andresen, Vorsitzende der Vereinigung. Geschäftsführer Jan Loleit ergänzt: „Die Belastungen durch Meldepflichten an die Statistischen Ämter, Aufzeichnungspflichten, das Führen von Kontrolllisten bis hin zur Bonusgabepflicht sind nach wie vor immens.



Die Bäcker fordern gute Rahmenbedingungen, die sie möglichst wenig belasten.

Konkrete Vorschläge zum Bürokratieabbau sind zum Beispiel vom Normenkontrollrat Baden-Württemberg erarbeitet worden und warten auf die Umsetzung.“

Das 2020 in Kraft getretene Bürokratieentlastungsgesetz III bringe keine spürbaren Entlastungen. Gerade mit Blick auf die Corona-Krise bräuchten die Bäckereien gute Rahmenbedingungen, die sie möglichst wenig belasten und eine zügige wirtschaftliche Erholung möglich machen. Spätestens bei den Koalitionsverhandlungen

nach der Wahl müsse die Entbürokratisierung eine zentrale Rolle spielen.

Gerade mit Blick auf kommende Generationen des Bäckerhandwerks sei die Bürokratieentlastung zwingend notwendig. „Die Bürokratiepflichten führen mittlerweile dazu, dass Betriebe vorzeitig aufgeben oder keinen Nachfolger finden. Es kann nicht sein, dass der Mittelstand im Bäckerhandwerk mit seiner Produktvielfalt und vor allem die damit verbundenen Arbeitsplätze weiter geschwächt werden“, so Andresen.

SERVICE



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



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



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

REDAKTION



Stefan Bühren
Chefredakteur
E-Mail: buehren@handwerksblatt.de
Tel.: 0211/39098-48
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

Ärztliches 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, Rheinischen, des Saarlandes, Südwesfalens und Trier

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

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

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

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

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

Redaktionsleitung: Dagmar Bachem

Print-Redaktion: Kirsten Freund, Lars Otten

Freie Mitarbeit: Melanie Dorda

Online-Redaktion: Kirsten Freund, Bernd Lorenz, Robert Lüdenbach, Jürgen Ulbrich

Freie Mitarbeit: Wolfgang Weitzdorfer

Fachredaktion Verlagsanstalt Handwerk GmbH

Recht: Anne Kieserling

Grafik: Bärbel Bereth, Albert Mantel, Marvin Lorenz

Redaktionsassistenz: Gisela Käunicke

Anzeigenverwaltung

WWG Wirtschafts-Werbe GmbH

Auf'm Tietelberg 7, 40221 Düsseldorf

Postfach 10 51 62, 40042 Düsseldorf

Anzeigenleitung: Michael Jansen

Tel.: 0211/39098-85, Fax: 0211/307070

E-Mail: jansen@verlagsanstalt-handwerk.de

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

Sonderproduktionen: Brigitte Klefisch,

Rita Lansch, Claudia Stemick

Tel.: 0211/39098-60, Fax: 0211/307070

E-Mail: stemick@verlagsanstalt-handwerk.de

Vertrieb

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

Fax: 0211/39098-79

E-Mail: vertrieb@verlagsanstalt-handwerk.de

Deutsches Handwerksblatt Gesamtausgabe

(Zeitung und Magazin)

verbreitete Auflage:

312.699 Exemplare (IWW II 2021)

Druck

Aschendorff Druckzentrum GmbH & Co. KG

An der Hansalinie 1, 48163 Münster

Tel.: 0251/690-0, Internet: www.aschendorff.de

Das Deutsche Handwerksblatt informiert als ärztliches

Organ von 16 Handwerkskammern nahezu jedem

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 be-

steht kein Entschädigungsanspruch. Abbestellungen

müssen aus postalischen Gründen spätestens zwei

Monate vor Jahresende beim Verlag vorliegen. Für un-

verlangt eingesandte Manuskripte wird keine Gewähr

übernommen. Rücksendung nur, wenn Porto beiliegt.

Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung

des Verlags. Gezeichnete Artikel geben nicht unbedingt

die Meinung von Verlag, Redaktion oder Kammer

wieder, die auch für Inhalte, Formulierungen und

verfolgte Ziele von bezahlten Anzeigen Dritter nicht

verantwortlich sind.



Das Thema Bargeld sorgt für Zündstoff

KASSE: Corona hat der Kartenzahlung einen Schub gegeben. Bäcker Michael Gauert hat in einem Laden sogar die Bargeldkasse abgeschafft.

VON KIRSTEN FREUND

Die Bulle Bäckerei in Düsseldorf Flingern hat sich seit ihrer Eröffnung vor dreieinhalb Jahren eine große Fangemeinde aufgebaut. Bäckermeister Michael Gauert und sein junges Team backen hier Brote aus Natursauerteigen, Croissants und Zimtschnecken vor den Augen ihrer Kundinnen und Kunden. Jeder, der den kleinen Laden betritt, wird auch aus der Backstube, die nur eine Glasscheibe vom Verkaufsraum trennt, herzlich begrüßt. Der Name „Bulle“ kommt übrigens aus dem schwedischen und bedeutet Brötchen. Und Schweden, das erste Land, das voraussichtlich 2023 das Bargeld abschafft, spielt in diesem Zusammenhang auch eine Rolle: Im März, mitten in der Corona-Krise, hat Michael Gauert seine erste Filiale eröffnet, mit der er es gleich zu bundesweiter Bekanntheit brachte. Nachdem die Rheinische Post berichtete, dass die Bulle Bäckerei dort ab September auf Bargeld verzichten will, entbrannte eine hitzige Diskussion. Weitere Zeitungs- und Fernsehberichte folgten. Menschen, die das Geschäft noch nie von innen gesehen haben, posteten wüste Beschimpfungen in den Sozialen Medien. Das Thema Bargeld polarisiert. Auch im Handwerk.

„Bieten auch Guthabekarten“

In den ersten Tagen konnte Michael Gauert es kaum fassen, Opfer eines Shitstorms geworden zu sein. Inzwischen beobachtet der 34-Jährige die Diskussion aber gelassen. Er vertraut ohnehin auf seine unternehmerische Entscheidung. „Bei unseren Kunden ist die Resonanz durchweg positiv, ich habe bislang keinen Euro weniger Umsatz gemacht“, erzählt er. „Wir wären auch die letzten, die einen Kunden gehen lassen würden, wenn er nicht mit Karte bezahlen kann. Außerdem bieten wir aufladbare Guthabekarten an.“

Der Bäckermeister möchte nach reichlicher Überlegung in der Filiale einfach nur die klassische Wechselgeldkasse abschaffen. In seinem Stammgeschäft können die Kunden weiter wählen, ob sie bar oder bargeldlos bezahlen. „Nach den Medienberichten entscheiden sich auch hier drei Viertel der Kunden für die bargeldlose Variante, vorher war es vielleicht die Hälfte“, erzählt Gauert, der sich auch bei den Düsseldorfer Innungsbäckern engagiert. Er selbst sieht für sein Geschäft nur Vorteile. „Ich kann nicht bestohlen werden, ich muss nicht jeden Abend Kasse machen und Kupfergeld zur Bank bringen. Jede Transaktionsgebühr ist ein Segen dagegen.“ Michael Gauert hat ausgerechnet, dass bei seinem Anbieter etwa 20 Cent pro Bezahlvorgang anfallen. Da bei ihm der Durchschnittsbetrag bei rund sieben Euro liege, sei das verkraftbar. Auch dann, wenn mal eine Kunde nur ein Brötchen mit Karte bezahlt (siehe Infokasten).

Das traditionell bargeldintensive Branchen im Handwerk wie Bäcker, Konditoren, Fleischer oder Friseure ganz auf die Wechselgeldkasse verzichten, wird wohl eine Ausnahme bleiben. Aber in der Corona-Krise ist die Nachfrage der Kunden nach

bargeld- und kontaktlosem Bezahlen rasant gestiegen. Nach einer Umfrage der Bundesbank sind im Corona-Jahr 2020 nur noch 60 Prozent aller Einkäufe bar bezahlt worden, vor drei Jahren waren es noch 74 Prozent. Und die Betriebe ziehen mit. Der Zentralverband des Deutschen Bäckerhandwerks hat seine Mitglieder im Mai 2020 dazu befragt. Bereits da gaben schon 87 Prozent der Bäcker an, dass sie bargeldloses Bezahlen anbieten oder dies in Kürze tun werden. Ähnlich sieht es im Fleischerhandwerk aus. „Fleisch- und Wurst bargeldlos an der Theke zu bezahlen ist in vielen Fleischereien möglich“, berichtet Hans Christian Blumenau vom Deutschen Fleischerverband. Das sei aus Kundensicht erfreulich und verringere den Bargeldbestand in den Betrieben, die inzwischen bei den Hausbanken sogar Gebühren für Rollengeld zahlen müssen.

Auch der Bäckerverband unterstützt die Betriebe bei der Umsetzung des bargeldlosen Bezahlers. Allerdings würde ein Großteil der Kunden noch mit Bargeld bezahlen. Der Verband kritisiert in dem Zusammenhang, dass Banken ihr Filialnetz ausdünnen, Bankautomaten abbauen und die Bargeld-Einzahlung teilweise erheblich verteuern. Verbandsgeschäftsführer Dr. Friedemann Berg ist Mitbegründer der Initiative „Bargeld zählt!“. Er sieht es kritisch, wenn Geschäfte ganz auf Bargeld verzichten. „Die Probleme nehmen nicht ab, sondern werden noch größer, wenn sich Unternehmen aus dem Bargeldkreislauf ‚verabschieden‘ und kein Bargeld mehr annehmen.“ Die Kosten müssten dann von den verbleibenden Unternehmen getragen werden.

Am Ende entscheidet der Kunde, wo er einkauft und wie er bezahlt. Datenschutzgründe, wie sie viele der Kommentarschreiber als Argument für die Barzahlung anbringen, will Bäcker Michael Gauert jedenfalls nicht gelten lassen. „Jeder hat doch heute ein Smartphone in der Tasche und im Hintergrund läuft der Ortungsdienst.“

freund@handwerksblatt.de

KOSTEN VERGLEICHEN

Die Verbände der bargeldintensiven Branchen unterstützen Betriebe beim Thema „bargeldloses Bezahlen“. So rät Hans Christian Blumenau vom Deutschen Fleischer-Verband dazu, die Gebühren im Blick zu halten. Die Gebühren- und Abrechnungspositionen bei den Anbietern seien oft unübersichtlich. „Eine Vergleichbarkeit der Kosten ist nur schwer möglich, denn die Kosten pro Transaktion stellen nur einen von mehreren Anhaltspunkten dar“, sagt Blumenau. Abhängig von der Bank, dem Kartentyp und dem Anbieter des Terminals kommen noch weitere Kosten hinzu, beispielsweise Terminalentgelte, Autorisierungsentgelte, Interbankentgelte, Serviceentgelte und so weiter. „Das Vergleichen lohnt sich. Um einen Überblick über die eigenen Kosten zu erhalten, empfiehlt es sich, die Kosten auf eine Transaktion herunterzurechnen“, rät der Experte. „Abhängig von den jährlichen Transaktionen können die Einsparungen erheblich sein.“



Fotos: © Kirsten Freund



Drei Viertel aller Kunden der Bulle Bäckerei von Michael Gauert zahlen schon mit Karte oder mit dem Smartphone.



Ich kann nicht beklaut werden, muss nicht jeden Abend Kasse machen und brauche kein Kupfergeld mehr zur Bank zu bringen.

MICHAEL GAUERT,
BÄCKERMEISTER, BULLE BÄCKEREI



PROFIS WIE SIE

Der neue **EDUCATO**

Gemeinsam eine bessere Zukunft schaffen.



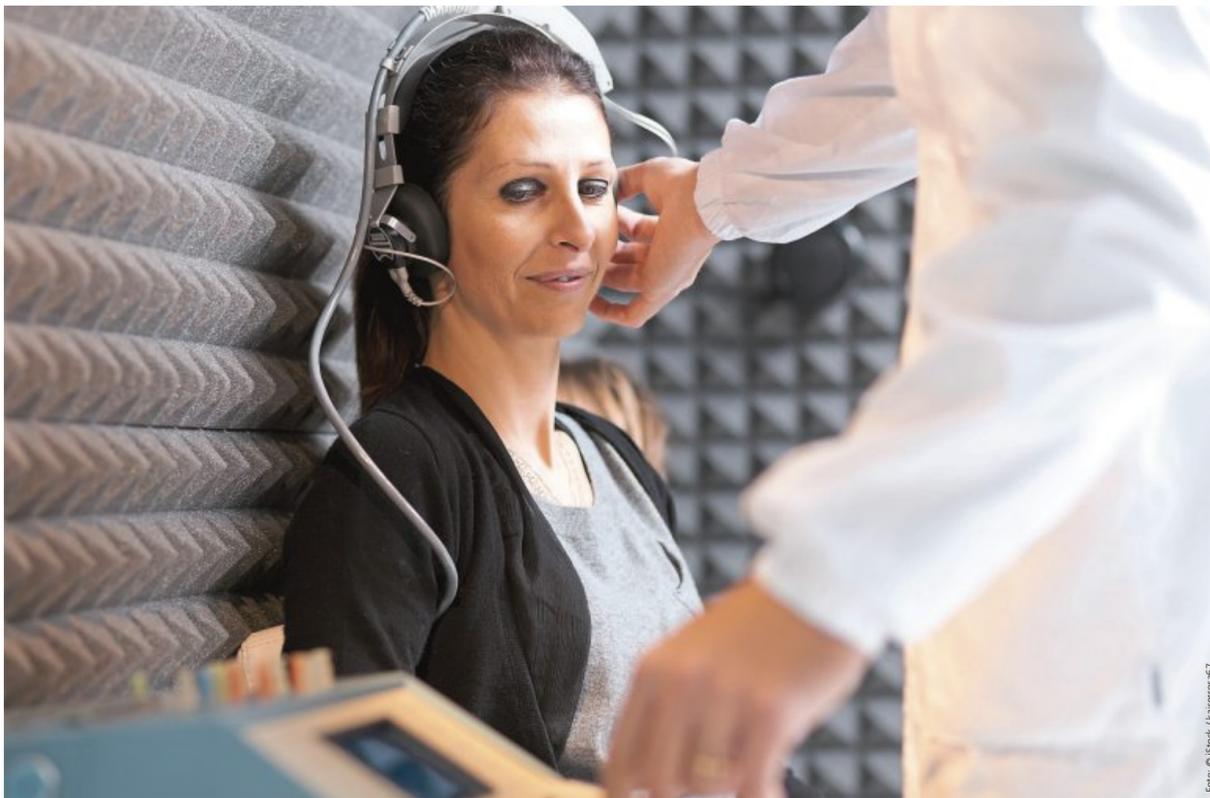
5 JAHRE GARANTIE
INKL. WARTUNG

BIS ZU 10 BATTERIE-GARANTIE
JAHRE EDUCATO

WWW.FIATPROFESSIONAL.COM/DE/E-DUCATO

100% DUCATO. 100% ELEKTRISCH. ENTDECKEN SIE JETZT DEN VISIONÄR UNTER DEN FIAT PROFESSIONAL MODELLEN: DER NEUE VOLLELEKTRISCHE E-DUCATO EROBERT DIE ARBEITSWELT MIT EINER REICHWEITE VON BIS ZU 370 KM⁴, EINER NUTZLAST VON BIS ZU 1.919 KG UND EINEM LADERAUMVOLUMEN VON BIS ZU 17 M³ – UND ALL DAS LOKAL OHNE EIN GRAMM CO₂. GEWOHNTE VIELFALT, NEUER ANTRIEB – INFORMIEREN SIE SICH JETZT BEI IHREM FIAT PROFESSIONAL HÄNDLER.

^{1,2} 2 Jahre Fahrzeuggarantie und 3 Jahre gleichwertige Neuwagen-Anschlussgarantie „Maximum Care“ der FCA Germany AG bis maximal 120.000 km Gesamtlauflistung ab Werk inkl. Mobilitätsdienstleistungen gemäß ihren Bedingungen.
³ Das Wartungspaket beinhaltet die kostenfreie Durchführung gemäß Plan der programmierten Wartung für vom Hersteller vorgesehene Eingriffe für die Laufzeit von 60 Monaten und bis zu der gewählten maximalen Gesamtlauflistung von 120.000 km über das Wartungspaket EASY CARE gemäß dessen Bedingungen.
⁴ 10 Jahre Garantie für Hochvoltbatterie 79 kWh bis maximal 220.000 km bzw. 8 Jahre Garantie für Hochvoltbatterie 47 kWh bis maximal 160.000 km gemäß den Garantiebedingungen.
⁵ Werte nach WLTP-Testverfahren. Die tatsächliche Reichweite kann aufgrund zahlreicher Faktoren wie Fahrstil, Route, Wetter und Straßenbedingungen sowie Zustand, Gebrauch und Ausstattung des Fahrzeugs variieren.



Kundin erfolgreich bedient, aber Versorgungsanzeige vergessen: Der Hörakustiker kann trotzdem Geld von der Versicherung verlangen.

Hörakustiker gewinnt vor dem Bundessozialgericht

URTEIL: Auch wenn er keine Versorgungsanzeige für die Behandlung einer Patientin sendet, erhält der Hörakustiker trotzdem seine Vergütung.

Eine fehlende Versorgungsanzeige bei der Versicherung führt nicht dazu, dass der Hörakustiker auf seine Vergütung verzichten muss. Das hat das Bundessozialgericht (BSG) klargestellt.

Der Fall: Geklagt hatte ein Hörakustiker, der eine Schwerhörige versorgt hatte. Da auf seine Versorgungsanzeige üblicherweise keine Rückmeldung oder Bestätigung durch die Versicherung (hier die DAK) erfolgte, konnte er nicht wissen, ab wann er rechtssicher mit der angezeigten Versorgung hätte beginnen können, ohne dass die DAK im Nachgang vermeintliche Fehler meldet. Die DAK verweigerte die Vergütung für die erfolgreich durchgeführte Versorgung, weil angeblich keine Versorgungsanzeige gestellt wurde.

Das Urteil: Das BSG stellte fest, dass die Versorgungsanzeige zwar nicht nur eine reine Ordnungsfunktion habe, sie beinhaltet aber keinen präventiven Kontrollmecha-

nismus. Da keinerlei Rückmeldung erfolgt, kann der Hörakustiker also gar nicht wissen, wann er rechtssicher mit der angezeigten Versorgung beginnen kann. Daher lässt eine fehlende Versorgungsanzeige die Vergütung nicht entfallen.

Rechtsgrundlage des Vergütungsanspruchs ist § 126 Abs. 1 Satz 1 SGB V in Verbindung mit § 127 Abs. 2 SGB V sowie dem hierauf gestützten „Vertrag zur Komplettversorgung mit Hörsystemen“ zwischen dem Verband der Ersatzkassen und der Bundesinnung der Hörgeräteakustiker vom 1. November 2013 (bihaV). Das Gericht schreibt in seiner Mitteilung: „Demgemäß haben deren Mitgliedsbetriebe Anspruch auf die dort bestimmte Vergütung, sobald sie Ersatzkassenversicherte in der rahmenvertraglich geregelten Weise mit Hörgeräten versorgt haben. Danach besteht bei einer ansonsten ordnungsgemäßen Versorgung Anspruch auf deren Vergütung

auch dann, wenn der Hörgeräteakustiker die Abgabe der vertraglich vorgesehenen Versorgungsanzeige vor der Anpassung im Einzelfall versäumt hat.“

Daher sei die Einbindung der Ersatzkassen nur dann eine ausdrückliche Voraussetzung, wenn sie sich die Genehmigung vorbehalten hätten. Vergleichbares sei für Versorgungsanzeigen weder ausdrücklich geregelt noch gebe der Vertrag sonst Hinweise darauf, dass deren Eingang ebenso Abrechnungsvoraussetzung sei wie der Kostenvoranschlag in Genehmigungsfällen. „Dagegen spricht im Gegenteil, dass der bihaV insoweit – wie der Rechtsstreit anschaulich macht – weder Eingangsbestätigungen für Versorgungsanzeigen noch sonst Regelungen vorsieht, die im Streitfall deren nachträgliche Abgabe erlauben“, erklärte das Bundessozialgericht wörtlich (Urteil vom 12. August 2021, Az. B 3 KR 8/20 R).

AKI

Diesel-Skandal: Schadensersatz auch ohne Rückgabe des Autos möglich

VW: Wer einen Schummel-Diesel gekauft hat, kann ihn weiterhin fahren, bekommt dann aber weniger Geld zurückerstattet. Das hat der Bundesgerichtshof entschieden.

Diesel-Fahrer, die ihr vom Abgasskandal betroffenes Auto lieber behalten wollen, haben Anspruch auf Schadensersatz gegen VW, sagt der Bundesgerichtshof (BGH). Dieser sogenannte kleine Schadensersatz ergibt sich aus der Differenz des Fahrzeugwertes zum Kaufpreis. Bisher hatte der BGH entschieden, dass ein großer Schadensersatz möglich sei, also die Erstattung des Kaufpreises abzüglich der Nutzungsvorteile gegen Rückgabe des Fahrzeugs.

Der Fall: Die Käuferin hatte im Juli 2015 von einem Autohaus einen gebrauchten VW Passat Variant mit einem Dieselmotor des Typs EA189 gekauft. Nach Bekanntwerden des Dieselskandals wurde ein Software-Update aufgespielt. Die Frau verklagte VW später auf Ersatz des Minderwerts des Autos. Sie wollte ein Urteil darüber, dass VW ihr weitere, über den Minderwert hinausgehenden Schäden, die aus der Manipulation des Fahrzeugs resultieren könnten, ersetzen müsse. Das Oberlandesgericht (OLG) Stuttgart stand ihr den Ausgleich des Minderwerts zu. Weitere Ansprüche wies es aber ab.

Das Urteil: Der BGH bestätigte die Stuttgarter Entscheidung. VW sei zum Schadensersatz wegen vorsätzlicher sittenwidriger Schädigung verpflichtet. Neben dem großen Schadensersatz – also der Erstattung des Kaufpreises abzüglich der Nutzungsvorteile für die gefahrenen Kilometer gegen Rückgabe des Fahrzeugs – könne die Klägerin ihr Auto auch behalten und den Betrag ersetzt verlangen, um den sie das Kfz zu teuer erworben habe – der sogenannte kleine Schadensersatz.

Für die Bemessung des kleinen Schadensersatzes sei zunächst der Vergleich der Werte des Fahrzeugs und Kaufpreis zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses maßgeblich, so das Urteil. „Sollte allerdings das Software-Update der Beklagten, das gerade der Beseitigung der unzulässigen Prüfstand-erkennungssoftware diene, das Fahrzeug aufgewertet haben, ist dies im Rahmen der Vorteilsausgleichung zu berücksichtigen“, heißt es in einer Pressemitteilung des Bundesgerichtshofs. Dabei seien in die Bewertung des Vorteils etwaige mit dem Software-Update verbundene Nachteile einzubeziehen.



Ob eine Differenz zwischen dem objektiven Wert des Fahrzeugs und dem Kaufpreis bestand und inwieweit sich das Software-Update auf diese Wertdifferenz auswirkt, muss nun das OLG Stuttgart erneut entscheiden. Allerdings seien Nach- und Vorteile der Schummelsoftware und des Software-Updates bereits in den Minderwert „eingepreist“. Die von der Auto-käuferin gewünschte Ersatzpflicht für weitere Schäden wies der BGH daher zurück (Bundesgerichtshof, Urteil vom 6. Juli 2021, Az. VI ZR 40/20).

AKI

Kooperation mit Reparatur-Initiativen

PROJEKT: Wie kann die Zusammenarbeit zwischen Handwerkern und Reparatur-Initiativen für beide Seiten gewinnbringend gestaltet werden?

Bei den Anforderungen zum nachhaltigen Wirtschaften spielen Reparaturen eine wichtige Rolle. Oft werden reparaturfähige Güter nicht repariert, obwohl es sich wirtschaftlich lohnen würde. Dadurch ist die Nutzungsdauer vieler Geräte unnötig kurz und wichtige Ressourcen gehen verloren.

Handwerksbetriebe und Reparatur-Initiativen sind die Hauptakteure bei der Reparatur von Gebrauchsgütern. Um die Nachhaltigkeit im Verbrauch zu fördern und die Lebensdauer von Produkten zu verlängern, müssen neue Wege der Kooperation zwischen den Akteuren gesucht werden. Das Projekt „RealKoop“ untersucht, wie Kooperationen zwischen Handwerksbetrieben und Reparatur-Initiativen für beide Seiten gewinnbringend gestaltet werden können. Ab September 2021 wird das Team aus dem Institut für Betriebsführung (itb) in Karlsruhe, dem Volkswirtschaftlichen Institut für Mittelstand und Handwerk an der Universität Göttingen (ifh) und dem Zentrum für Kulturforschung (ZfKf) mit dem Aufbau von drei Reallaboren beginnen, um langfristig wirksame regionale Initiativen aufzubauen.

Ideen aus dem Labor werden in die reale Arbeit übertragen

In den Reallaboren steht das gegenseitige Lernen in einem experimentellen Projektumfeld im Mittelpunkt. Den beteiligten Betrieben, Organisationen und Initiativen

wird die Möglichkeit gegeben, neue Formen der Zusammenarbeit zu entwickeln und auszuprobieren. RealKoop läuft bis August 2023 und wird vom Umweltbundesamt gefördert. Die Projekte sollen Ideen für Formen der Zusammenarbeit, der Kooperation oder der Einbindung unterschiedlicher Partner entwickeln. Gegen Ende des Jahres steht die Umsetzung und Erprobung im Reallabor im Vordergrund. Ziel ist es, zum Ende des Projekts die erarbeiteten Erfolgsfaktoren überregional in die Handwerksorganisation, die ehrenamtlichen Initiativen und die Umweltpolitik zu übertragen. Zur Unterstützung der Handwerksorganisationen wird aktuell ein Leitfaden darüber verfasst, wie sich interessierte Betriebe mit Reparatur-Initiativen vernetzen können und wie neue Kooperationen regional verankert werden. **AKI**

FÜR INTERESSIERTE

Da es sich bei den Reallaboren um Zusammenarbeit handelt, können auch weitere interessierte Betriebe und Organisationen eingebunden werden. Bei Interesse stehen die Institute als Ansprechpartner gern zur Verfügung.

Ansprechpartner

Julia Maxi Bauer
Telefon 0721/9310312
bauer@itb.de
Dr. Till Proeger
Telefon 0551/99693443
till.proeger@wiwi.uni-goettingen.de



Reparieren statt Wegwerfen ist die Devise für Nachhaltigkeit.

MELDUNGEN

Hochwasser

Soforthilfe darf nicht gepfändet werden

Die Hochwasser-Soforthilfe, die auf ein Pfändungsschutzkonto gezahlt wird, ist vor einer Pfändung durch Gläubiger geschützt. Betroffene müssen aber einen Antrag stellen. **Der Fall:** Mit einem Pfändungs- und Überweisungsbeschluss wollte ein Gläubiger die Hochwasserhilfe einer Betroffenen von ihrem Pfändungsschutzkonto einziehen lassen. Die Frau wehrte sich gegen die Pfändung vor Gericht.

Die Entscheidung: Das Amtsgericht Euskirchen gab ihr recht. Hierfür spreche die mit der Soforthilfe verbundene Zweckbindung, finanzielle Belastungen zu mildern, die durch die Unwetterkatastrophe vom Juli verursacht wurden. Die vom Bundesgerichtshof für die Corona-Soforthilfe aufgestellten Grundsätze müssten auch für den Fall der Hochwasser-Soforthilfe gelten (Amtsgericht Euskirchen, Beschluss vom 2. August 2021, Az. 11 M 1030/11, 11 M 3132/11 und 11 M 1262/17). **AKI**

Meister-BAföG

Bei Darlehensersatz keine Steuererhöhung

Wer einen Kredit für eine Fortbildung aufnimmt, kann die Zinsen dafür bei seiner Einkommensteuer angeben. Wenn nach dem Bestehen der Prüfung ein Teil des Darlehens erlassen wird, muss er dies nicht versteuern, entschied das Finanzgericht Niedersachsen. „Das Urteil ist zum Beispiel für das Meister-BAföG interessant“, meint der Bund der Steuerzahler.

Der Fall: Eine Arbeitnehmerin nahm für ihre Fortbildung einen KfW-Kredit auf. Im Vertrag stand, dass ihr 40 Prozent des Darlehens erlassen werden, wenn sie die Prüfung erfolgreich ablegt. Das Finanzamt verlangte für den erlassenen Betrag Einkommensteuer. **Das Urteil:** Zu Unrecht, sagt das Gericht. Der Erlass stehe nicht im Zusammenhang mit dem Arbeitsverhältnis. Die Zahlung sei steuerrechtlich daher nicht als Arbeitgeberleistung zu behandeln (Finanzgericht Niedersachsen, Urteil vom 31. März 2021, Az. 14 K 47/20 (Revision läuft, Az. VI R 9/21)). **AKI**

„Demonstrieren ist gut, installieren noch besser“

VERANSTALTUNG: Im „Sommer der Berufsbildung“ sollen unentschlossene Schulabgänger noch für eine duale Ausbildung gewonnen werden. Beim zweiten Aktionstag in Berlin standen innovative Formate der Berufsorientierung im Fokus.

VON BERND LORENZ

Die Berufsorientierung hat unter der Corona-Pandemie gelitten. Viele Jugendliche sind verunsichert, wie es nach der Schule weitergeht. „Ihnen fehlt die Orientierung, worin ihr Talent liegt und woran sie Spaß haben könnten“, beobachtet Anja Karliczek (CDU). Die Bundesbildungsministerin hat beim Aktionstag „Gut orientiert! – jetzt in eine #AusbildungSTARTEN“ mit Handwerkspräsident Hans Peter Wollseifer, der Berliner HWK-Präsidentin Carola Zarth und dem Geschäftsführer der BWK Bildungswerk in Kreuzberg GmbH, Nihat Sorgce, darüber gesprochen, wie sich junge Menschen im bereits laufenden Ausbildungsjahr noch für eine Berufsausbildung gewinnen lassen. Im Fokus der Diskussionsrunde an einem Oberstufenzentrum in Berlin-Kreuzberg standen innovative Formate der Berufsorientierung.

Das Konzept der Handwerkskammer (HWK) Berlin bezeichnet Carola Zarth als relativ hemdsärmelig. „Als wir coronabedingt nicht mehr in die Schulen gehen konnten, haben sich unsere Ausbildungsberaterinnen und Ausbildungsberater quasi mit Klappstisch und Klappstuhl auf die Straßen und Plätze gestellt und die jungen Menschen vor Ort beraten“, beschreibt die HWK-Präsidentin das durch die Pandemie entstandene „KarriereMobil“. Die aufsuchende Beratung hat sich aus ihrer Sicht nach einem Jahr bewährt und soll auch nach der Öffnung der Schulen fortgeführt werden. „Wir wollen die jungen Leute mit dem KarriereMobil dort abholen, wo wir sie finden – in den Berliner Bezirken, in ihrem Wohnumfeld.“

Die BWK Bildungswerk in Kreuzberg GmbH qualifiziert Berufsrückkehrer, Arbeitslose und junge Menschen. Ein besonderer Schwerpunkt liegt auf der Umschulung, Weiterbildung und Ausbildung von Migranten. „Viele kennen die duale Ausbildung nicht und betrachten sie als eine Sackgasse. Dabei öffnet eine Ausbildung die Tür in alle möglichen Richtungen“, weiß BWK-Geschäftsführer Nihat Sorgce aus eigener beruflicher Erfahrung. Aus seiner Sicht müssten

Menschen mit Zuwanderungsgeschichte besser über eine duale Berufsausbildung und die Aufstiegschancen informiert werden.

Als der persönliche Kontakt mit den Lehrgangsteilnehmern in den Werkstätten aufgrund der Pandemie nicht mehr möglich gewesen sei, habe das BWK die App „JOB-Walk – die Berufsrouten“ entwickelt. „Unsere Schüler können sich über 40 Ausbildungsberufe informieren und darüber direkt Ausbildungsbetriebe aus ihrer Umgebung finden und kontaktieren.“ Bislang habe man 6.000 Menschen mit der App erreichen können.

Digitale Angebote des Handwerks

Der Anfang des Jahres stand für Hans Peter Wollseifer unter schwierigen Vorzeichen. Persönliche Kontakte der Ausbildungsbot-schafter, der Beraterinnen und Berater der Kammern, Innungen und Kreishandwerkerschaften sowie der Betriebe mit den Schülerinnen und Schülern waren nahezu unmöglich. „Daraufhin haben wir mit digitalen Angeboten ganz schnell umgewechselt.“ Als Beispiele führt der Präsident des Zentralverbands des Deutschen Handwerks (ZDH) WhatsApp-Sprechstunden, virtuelle Ausbildungsberatung sowie den digitalen Berufe-Checker an.

Bei der Digitalisierung der Berufsorientierung stehe man erst am Anfang, stellte Anja Karliczek fest. Durch die Pandemie sei jedoch eine Aufbruchstimmung entstanden. Digitale Formate könnten einen Beitrag dazu leisten, wesentlich individueller auf die Unterschiedlichkeit junger Menschen einzugehen.

Ein Praktikum ersetzen sie aber nicht – darin waren sich die Bundesbildungsministerin und ZDH-Präsident Wollseifer einig. „Man kann sich vieles theoretisch erarbeiten, aber die praktischen Erfahrungen sind noch wichtiger“, steht für Hans Peter Wollseifer fest. Dies sei im Rahmen eines 14-tägigen Praktikums, aber auch während eines Jahrespraktikums möglich, das auf eine darauffolgende Lehre angerechnet werden könne.

Das Ausbildungsjahr 2021/22 läuft bereits. Doch selbst „vier, sechs oder acht Wochen später“ könne man noch mit einer Ausbildung beginnen, versichert Bundes-

bildungsministerin Anja Karliczek. Dazu wolle man die Jugendlichen im „Sommer der Berufsbildung“ mit dem Appell #Ausbildung-STARTEN ermutigen.

ZDH-Präsident Hans Peter Wollseifer sieht das Handwerk bei der Zahl der neu abgeschlossenen Ausbildungsverträge bereits auf einem guten Weg. Gegenüber dem Vorjahr liege man bei einem Plus von 6,5 Prozent. Allerdings seien immer noch 30.000 freie Lehrstellen zu besetzen. Allen engagierten und umweltpolitisch interessierten Jugendlichen, denen etwas am Klimaschutz, an der Energieeffizienz oder E-Mobilität liegt, empfiehlt er, ins Handwerk zu kommen. „Demonstrieren ist gut, aber installieren ist noch besser.“

lorenz@handwerksblatt.de



Foto: © Martina Wolf/Handwerkskammer Berlin

Bundesbildungsministerin Anja Karliczek (r.) hat sich am KarriereMobil der Handwerkskammer Berlin mit jungen Menschen darüber ausgetauscht, wie sie dieses Jahr noch den Weg in eine duale Ausbildung finden können.

MELDUNGEN

Ausbildung

AzubiCard startet in Baden-Württemberg

Für kleines Geld ins Kino oder günstiger Essen gehen – Azubis in Baden-Württemberg können sich seit dem 1. September über zahlreiche Vergünstigungen freuen. Mit Beginn des neuen Ausbildungsjahrs startet die „AzubiCardBW“. Dessen Einführung wertet die baden-württembergische Wirtschafts- und Arbeitsministerin Dr. Nicole Hoffmeister-Kraut als „ein wichtiges Signal für die berufliche Ausbildung“. In diesem Jahr würden bereits über 33.000 Auszubildende diese Karte erhalten und nutzen können. „Und mit jedem Einsatz der landesweiten AzubiCardBW wird die berufliche Ausbildung sichtbar. Diese Aufmerksamkeit brauchen wir, um noch mehr Jugendliche für eine Ausbildung zu begeistern.“ Damit möglichst viele Auszubildende die neue Karte erhalten, unterstützt das Ministerium die Kammern finanziell bei der Einführung der AzubiCardBW im landesweit einheitlichen Design. azubicard-bw.de

Kampagne

WorldSkills Germany wirbt für Ausbildung

Mit der Kampagne „Zukunft braucht Bildung“ wollen WorldSkills Germany und sechs Partner (darunter der Zentralverband Deutsches Kfz-Gewerbe und Zentralverband des Deutschen Baugewerbes) auf die Bedeutung der beruflichen Aus- und Weiterbildung aufmerksam machen. Erfolgreiche Handwerker wie der EuroSkills-Gewinner Valmir Dobruna oder die Stahlbetonbauerin Jule Janson sollen als Vorbilder fungieren. „Deutschland ist auf hervorragend ausgebildeten Nachwuchs angewiesen. Denn nur mit exzellenten Fachkräften aus der Praxis bleibt Deutschland eine starke Wirtschaftsnation“, betont Hubert Romer, Geschäftsführer von WorldSkills Germany. Mehrere Hunderttausend Personen seien bereits mit den Veröffentlichungen auf der Kampagnen-Website, Beiträgen in den sozialen Medien und einer auf die Partner abgestimmten Medienarbeit erreicht worden. zukunftbrauchtbildung.de

DIE FORD GEWERBE WOCHEN+



z. B. Ford Transit Custom
Ab € 199,-¹ mtl.

FORD FLATRATE+
EINFACH SORGLOS UNTERWEGS
AB 20 € NETTO (23,80 € BRUTTO) IM MONAT²

Die Ford Gewerbewochen – jetzt sorgenfrei durchstarten mit optionaler Ford Flatrate+². Wir kümmern uns um Ihren Fuhrpark, damit Sie sich auf das konzentrieren können, was zählt: Ihr Unternehmen.

Ford Transit Custom Basis ab € 199,- netto¹ (€ 236,81 brutto) monatliche Business Leasingrate.

Ford | **BEREIT FÜR MORGEN**

Beispielfotos von Fahrzeugen der Baureihe. Die Ausstattungsmerkmale der abgebildeten Fahrzeuge sind nicht Bestandteil des Angebotes. ¹Ein Leasingangebot der Ford Bank GmbH, Henry-Ford-Str. 1, 50735 Köln, für Gewerbekunden (ausgeschlossen sind Großkunden mit Ford Rahmenabkommen sowie gewerbliche Sonderabnehmer wie z. B. Taxi, Fahrschulen, Behörden). Z. B. der Ford Transit Custom Kastenwagen LKW Basis 280 L1H1 2,0-TDCI Ford EcoBlue-Motor mit 77 kW (105 PS), 6-Gang-Schaltgetriebe, auf Basis einer unverbindlichen Preisempfehlung der Ford-Werke GmbH von € 28.120,- netto (€ 33.462,80 brutto), zzgl. Überführungs- und Zulassungskosten, Leasing mit km-Abrechnung, Laufzeit 48 Monate, Gesamtleistung 40.000 km, ohne Leasing-Sonderzahlung, 48 monatliche Leasingraten je € 199,- netto (€ 236,81 brutto). Details bei allen teilnehmenden Ford Partnern. Ist der Leasingnehmer Verbraucher, besteht nach Vertragsschluss ein Widerrufsrecht. ²Ein Angebot der Ford-Werke GmbH. Gilt für Ford Nutzfahrzeug Neufahrzeuge bei einer jährlichen Laufleistung von 10.000 km und einer Laufzeit von 36 bzw. 48 Monaten (Barzahlungspreis € 720,- netto (€ 856,80 brutto) bzw. € 960,- netto (€ 1.142,40 brutto)). Gilt für Gewerbekunden (ausgeschlossen sind Großkunden mit Ford Rahmenabkommen). Detaillierte Informationen über die Bestandteile, Leistungen und Ausschlüsse der Ford Flatrate+ entnehmen Sie bitte den gültigen Bedingungen der Ford Flatrate+. Die Ford Flatrate+ ist, neben einem Bar-kauf, auch z. B. kombinierbar mit Leasing oder einer Ford Auswahl-Finanzierung der Ford Bank GmbH, Henry-Ford-Str. 1, 50735 Köln.



Nur wer die Online-Aktivitäten der wichtigsten Wettbewerber aktiv verfolgt, kann seine eigene Strategie so optimieren, dass künftig mehr Kunden und Fachkräfte den eigenen Betrieb im Internet finden.



Online-Konkurrenzanalyse: Was machen die Mitbewerber?

HANDWERK 4.0: Wie erfolgreich ist das eigene Online-Marketing im Vergleich zu Wettbewerbern? Die Antwort liefert eine detaillierte Konkurrenzanalyse, die alle Stärken und Schwächen gezielt aufdeckt. Doch wie führt man eine solche Analyse durch? Und wie lassen sich die Ergebnisse für eigene Wettbewerbsvorteile nutzen?

VON THOMAS BUSCH

Das Internet ist heute das wichtigste Medium zur Gewinnung von Neukunden: Laut einer Studie der DigitalBi AG informierten sich 2020 rund 87 Prozent der Verbraucher vor Kaufentscheidungen im Internet, gleichzeitig nutzten 82 Prozent Online-Bewertungen. Auch der Stellenmarkt verlagert sich zunehmend ins Netz: Fast jedes zweite Jobangebot veröffentlichten Unternehmen aller Branchen 2020 in Online-Stellenmärkten, so eine Auswertung des Bundesarbeitsgeberverbands der Personaldienstleister.

Die Online-Sichtbarkeit des eigenen Betriebs hat deshalb direkte Auswirkungen auf eigene Erfolge – in Suchmaschinen, Jobbörsen und sozialen Medien. Eine vielversprechende Strategie zur Optimierung von Marketingmaßnahmen sind Online-Konkurrenzanalysen. Dabei gilt es viele Fragen zu beantworten, zum Beispiel: Welche Suchbegriffe nutzen Wettbewerber? Welche Social-Media-Aktivitäten nutzen Konkurrenten? Und wie verschaffen sich andere Betriebe mit Online-Anzeigen und Google-Positionierungen einen Vorsprung? Nur wer die Online-Aktivitäten der wichtigsten Wettbewerber aktiv verfolgt, kann seine eigene Strategie so optimieren, dass künftig mehr Kunden und Fachkräfte den eigenen Betrieb im Internet finden.

Das Marktumfeld durchleuchten

Eine Online-Konkurrenzanalyse hilft dabei, das momentane Marktumfeld zu durchleuchten und die wichtigsten Wettbewerber zu identifizieren – sowohl lokal als auch überregional. Denn nur wer seine Konkurrenz wirklich kennt, kann auch deren Strategien analysieren. Die Kernfrage dabei lautet immer: Wo sind Wettbewerber besser aufgestellt als der eigene Betrieb? Um dies herauszufinden, sollten Handwerker die Online-Marketingmaßnahmen der Konkurrenz gewissenhaft unter die Lupe nehmen: Welche Keywords nutzen andere Betriebe, um bei Google gefunden zu werden? Welche Google-Positionierungen erreichen sie damit? Schalten Konkurrenten unterstützend Online-Anzeigen, um bei bestimmten Keywords noch vor den eigentlichen Suchergebnissen zu landen? Und in welchen sozialen Netzwerken sind Wettbewerber aktiv – und welche Zielgruppen sprechen sie dort an?

Die meisten Fragen lassen sich schon mit kurzen eigenen Recherchen beantworten, noch detaillierter gelingt dies mit speziellen Online-Services und Tools, von denen viele sogar kostenlos im Internet bereitstehen (s. Tabelle). Auf diese Weise finden Betriebe zum Beispiel technische Details oder Besucherzahlen von beliebigen Websites heraus. Wichtig ist auch die Anzahl qualitativ hochwertiger „Backlinks“ – dies sind Verlinkungen von fremden Seiten zur eigenen oder zur Homepage von Konkurrenten.

Wettbewerbsvorteile sichern

Nach der Analyse der Wettbewerber beginnt die wichtigste Arbeit: Mit den gewonnenen Erkenntnissen können Betriebe ihr eigenes Online-Marketing so optimieren, dass sich Wettbewerbsvorteile erzielen lassen. Wenn ein Konkurrent zum Beispiel besonders stark ist bei einem bestimmten Branchenthema, kann man versuchen, ihn zu übertrumpfen – oder sich auf ein anderes wichtiges Thema spezialisieren, das der Wettbewerb noch nicht so sehr besetzt hat. So können Betriebe die Schwächen von Konkurrenten leicht zu eigenen Stärken umwandeln.

Regelmäßig neue Impulse

Wer die Konkurrenz nicht selbst im Auge behalten möchte, kann diese Aufgabe auch auslagern: So bieten zum Beispiel Strato oder Pylot kostenpflichtige Services, die regelmäßig wichtige Fakten zu selbst gewählten Wettbewerbern zusammenstellen und aufbereiten. So lassen sich die Online-Aktivitäten von Konkurrenten automatisch überwachen und mit eigenen Erfolgen vergleichen.

Grundsätzlich lohnt sich eine Konkurrenzanalyse nicht nur für große, sondern gerade auch für kleine Betriebe: So erhalten Handwerker regelmäßig neue Impulse und können eigene Marketingmaßnahmen perfektionieren, um dem Wettbewerb den entscheidenden Schritt voraus zu sein.

ONLINE-KONKURRENZANALYSEN PLANEN UND UMSETZEN

Ist-Zustand analysieren: Was sind Stärken und Schwächen Ihres eigenen Betriebs? Wie und wo setzen Sie Online-Marketing bereits erfolgreich ein? Wo gibt es Nachholbedarf? Welche Kunden-Zielgruppen wollen Sie erreichen? Mit welchen Mitteln? Erzielen Sie bei Stellenausschreibungen genügend Bewerbungen von Azubis und Fachkräften?

Ziele festlegen: Was wollen Sie mit der Konkurrenzanalyse erreichen? Zum Beispiel: Mitbewerber identifizieren, Stärken und Schwächen analysieren, Online-Marketing-Maßnahmen und/oder -Erfolge vergleichen, höhere Online-Sichtbarkeit für Kunden und/oder Stellenausschreibungen erreichen.

Konzept erstellen: Welche Online-Bereiche der Konkurrenz wollen Sie analysieren? Zum Beispiel: Genutzte Keywords für Suchmaschinen, Traffic auf Websites, aktuelle Online-Werbemaßnahmen, Einsatz von sozialen Medien.

Umsetzung planen: Welche Mittel und Tools wollen Sie einsetzen? Zum Beispiel: Online-Dienste, Full-Service-Anbieter, eigene Recherche.

Sichtbarkeit erhöhen: Nutzen Sie die Ergebnisse Ihrer Online-Konkurrenzanalyse, um Ihre Online-Sichtbarkeit gezielt zu erhöhen. Je nach eigenen Zielsetzungen können Sie zum Beispiel Maßnahmen einleiten, um in Suchmaschinen höher gelistet zu werden oder um eigene Online-Stellenausschreibungen vor der Konkurrenz zu platzieren.

Maßnahmen anpassen: Wiederholen Sie die Online-Konkurrenzanalyse regelmäßig, um auf neue Marktsituationen, saisonale Effekte oder Strategie-Änderungen der Mitbewerber zu reagieren.

Gesetze beachten: Berücksichtigen Sie bei Online-Konkurrenzanalysen immer alle gesetzlichen Vorgaben, wie die DSGVO, das Urheberrecht und Telemediengesetz.

AUSGEWÄHLTE SERVICES FÜR ONLINE-KONKURRENZANALYSEN

	SIMILARWEB	BUILTWITH	MAJESTIC	VISUALPING	GOOGLE ALERTS	PYLOT RADAR	STRATO MARKETINGRADAR
Beschreibung	Websites von Wettbewerbern finden, inkl. Suchmaschinen-Rankings, Analysen zu Seiten aufrufen und Top-Suchbegriffen	Tools und Plug-ins von beliebigen Websites analysieren, z. B. Hosting-Provider, Widgets, Tracking-, E-Commerce- und Mail-Dienste	Verlinkungen von anderen Websites finden	Änderungen auf beliebigen Websites überwachen, z. B. Texte, Design oder bestimmte Elemente	Überwachen von Schlagwörtern in News oder Google-Ergebnissen, z. B. Firmennamen	Eigene Online-Aktivitäten beobachten, analysieren und mit Wettbewerbern vergleichen	Übersicht über eigene und Wettbewerber-Aktivitäten, u. a. Platzierungen von Keywords, Erwähnungen in Social-Media-Kanälen
Preise (netto)	Kostenlos. Mehr Funktionen gegen Aufpreis.	Kostenlos. Mehr Funktionen gegen Aufpreis.	Kostenlos mit eingeschränktem Funktionsumfang. Sonst ab 46,99 Euro/Monat.	2 Seiten/Tag kostenlos. Sonst ab 13 \$/Monat.	kostenlos	2,90 Euro/Monat	ab 1 Euro/Monat
Internet	similarweb.com/de	builtwith.com/de	de.majestic.com	visualping.io	google.de/alerts	pylot.de/radar	strato.de/online-marketing

Tabelle: Stand 01. September 2021. Alle Angaben ohne Gewähr.

Schnell, spielerisch, kostenlos: Der neue Azubitest

AUSBILDUNG: Mit dem Azubitest von handwerksblatt.de können Betriebsinhaber ihren Bewerbern auf den Zahn fühlen und Schulabgänger können checken, ob sie fit für eine Ausbildung sind.

Der Azubitest ist seit Jahren eines der meistgenutzten Services auf dem Portal handwerksblatt.de. Mit dem kostenlosen Einstellungstest können Handwerkerinnen und Handwerker ihren Bewerbern anhand von 15 Fragen in 18 verschiedenen Tests auf den Zahn fühlen. Jugendliche wiederum können checken, ob sie fit für das Bewerbungsgespräch sind. Mit einem neuen, benutzerfreundlichen Design spricht der Azubitest gezielt die junge Zielgruppe an. Die Handhabung ist spielerisch und leicht verständlich. Egal ob auf dem Smartphone, Tablet oder PC: Der 20-minütige Test funktioniert auf jedem Endgerät und kann daher jederzeit, überall und so oft man möchte gemacht werden.

An wen richtet sich der Test? Der Test richtet sich zum einen an Schüler und angehende Auszubildende, die sich vor einem möglichen Vorstellungsgespräch einmal selbst testen oder ihr Wissen auffrischen wollen. Gleichzeitig richtet sich der Azubitest an Ausbilder, die die Stärken und Schwächen ihrer Bewerber mithilfe des Tests direkt vor Ort herausfinden können.

Was ist neu? „Mit einem neuen, knalligen, responsiven Design, mit aktualisierten Fragen und mit eigener Domain www.azubitest.online sprechen wir gezielt die junge Zielgruppe an“, sagt Ariane Kettel von der Verlagsanstalt Handwerk. „Bei der Umsetzung wurde besonders auf eine gute Usability geachtet. Das mobil optimierte Webdesign regt die junge Zielgruppe, speziell durch die neuen spielerischen Drag & Drop Funktionen, zum Mitma-

chen an“, berichtet die Marketing-Expertin. Neu ist auch eine Druckfunktion für die Testergebnisse.

Was sind die Vorteile für Ausbilder? Handwerker, die ihre Bewerber mit Hilfe des Tests besser kennenlernen möchten, kommt die flexible Weblösung entgegen. Sie können den Test ganz einfach über die Domain www.azubitest.online oder über die Website www.handwerksblatt.de/azubitest öffnen und sofort starten. Nach Testenden werden die Ergebnisse übersichtlich dargestellt. War der Bewerber bei den Fragen zum Sozialverhalten super, aber hapert es noch an der Rechtschreibung? Ist die Kandidatin ein Mathe-Ass, aber noch unsicher im Umgang mit potenziellen Ausbildern und anderen Vorgesetzten? Die neue Druckfunktion der Testergebnisse soll den Betrieben den direkten Vergleich von Bewerberinnen und Bewerbern erleichtern.

Was sind die Inhalte? Es gibt 18 verschiedene Tests, die ein Zufallsgenerator auswählt. Ein Test besteht jeweils aus 15 Fragen, die ein Bildungsexperte aus der Handwerksorganisation zusammengestellt hat. Die Fragen sind zwar gewerkeübergreifend, aber speziell auf das Handwerk zugeschnitten. Behandelt werden die Themengebiete Sozialverhalten, Rechtschreibung, Sprach- und Leseverständnis, Grundrechenarten, Rechnen mit Mengen. Am Ende erfährt man, ob man den Test bestanden hat und wieviel Prozent der Lösungen richtig waren. Die Testergebnisse werden übersichtlich dargestellt. Wer den Test gemeistert hat, dem regnet es Konfetti. **KF**

azubitest.online

MELDUNGEN

Corona-Arbeitsschutz Mitarbeiter für die Impfung freistellen

Die Corona-Arbeitsschutzverordnung wird bis 24. November verlängert. Bis zu diesem Datum gilt auch die „epidemische Lage“. Vieles bleibt bei der Arbeitsschutzverordnung unverändert, allerdings soll sich die Impfquote jetzt deutlich steigern. Arbeitgeber werden bei diesem Plan eingebunden, indem sie ihre Beschäftigten für die Impfung gegen Covid-19 freistellen müssen. Außerdem müssen sie über bestehende Möglichkeiten einer Impfung informieren und Betriebsärzte bei betrieblichen Impfangeboten unterstützen. Nach aktuellem Stand gibt es aber nach wie vor keine Auskunftspflicht gegenüber dem Arbeitgeber, ob man geimpft ist oder nicht. Alle anderen Corona-Arbeitsschutzregeln gelten fort:

- Betriebliche Hygienepläne müssen erstellt, aktualisiert, umgesetzt und den Beschäftigten zugänglich gemacht werden. Dazu muss man nach wie vor die SARS-CoV-2-Arbeitsschutzregeln und Praxishilfen der Unfallversicherungsträger heranziehen.
- Arbeitgeber müssen in ihren Betrieben mindestens zweimal pro Woche für alle Mitarbeiter in Präsenz Schnell- oder Selbsttests anbieten.
- Der Betrieb kann den Impf- oder Genesungsstatus der Beschäftigten bei der Festlegung der Schutzmaßnahmen berücksichtigen, eine Auskunftspflicht der Beschäftigten besteht im Handwerk nicht.

- Betriebsbedingte Kontakte und die gleichzeitige Nutzung von Räumen durch mehrere Personen müssen auf ein Minimum reduziert bleiben.
- Arbeitgeber müssen mindestens medizinische Gesichtsmasken zur Verfügung stellen, wo andere Maßnahmen keinen ausreichenden Schutz gewähren.
- Auch während der Pausenzeiten und in Pausenbereichen muss der Infektionsschutz gewährleistet bleiben.

Mitteilungspflicht Registrierkassen erst 2023 melden

Neue elektronische Registrierkassen müssen seit dem 1. Januar 2020 beim Finanzamt gemeldet werden. Theoretisch. Weil es aber bis heute keinen amtlich vorgeschriebenen Vordruck dafür gibt, gilt die Kassenmeldepflicht noch nicht. Ursprünglich war vorgesehen, dass die Meldung per Post erfolgt. Jetzt arbeiten die Finanzbehörden aber an einer elektronischen Möglichkeit. Laut Bundesfinanzministerium soll das erst im September 2023 soweit sein, berichtet die Steuerberatungsgesellschaft Ecovis. Laut Gesetz muss die Kasse dann innerhalb eines Monats nach deren Anschaffung gemeldet werden. Diese Mitteilungspflicht regelt Paragraph 146a Absatz 4 der Abgabenordnung (AO). Eine Meldepflicht gibt es auch für Kassen, die außer Betrieb genommen oder gestohlen wurden. Der Start des elektronischen Meldeverfahrens wurde bereits zweimal verschoben.



Wir danken nicht nur unseren 80.000 ehrenamtlichen Helferinnen und Helfern für ihren Einsatz in dieser fordernden Zeit. Besonders danken wir auch allen Arbeitgebenden, die Schichten umplanen, Aufträge verschieben und sogar kurzfristig selbst einspringen, um den Einsatz unserer Helferinnen und Helfer zu ermöglichen.

Danke, dass ihr alle mithelft, damit unsere Ehrenamtlichen helfen können.

**Technisches
Hilfswerk**



VON BRIGITTE KLEFISCH

Makerspace Mainz: Handwerk zum Anfassen

Anfassend und selbst etwas machen. Davon lebt das Handwerk. Wie glücklich und erfüllend das sein kann, erfahren seit Ende Mai Jugendliche in dem „Makerspace“ #machdeinhandwerk. Für Anja Obermann, Hauptgeschäftsführerin der Handwerkskammer Rheinhessen, ein Glücksfall. Denn Corona hatte dazu geführt, dass es für Jugendliche, die an einer Ausbildung im Handwerk interessiert waren, zu wenige Praktikumsplätze gab. „Oftmals konnten die erforderlichen Abstände nicht eingehalten werden“, erklärt die Hauptgeschäftsführerin, so dass auf einer großzügigen Fläche wie im Karstadt-Gebäude diese Probleme einfach weggefeigt waren.

Darauf verwies auch Kammerpräsident Hans-Jörg Friese bei der feierlichen Eröffnung mit Wirtschaftsministerin Daniela Schmitt: „Die Pandemie hat die jungen Menschen, die nun vor ihrem Schulabschluss stehen, stark verunsichert. Ein großes Problem für die Jugendlichen und Betriebe ist es, dass es sehr viel schwieriger geworden ist, ein Praktikum in einem Betrieb zu machen und zu testen, ob der ausgeübte Beruf Spaß macht oder ob man noch vor der Entscheidung für einen Beruf ein unerwartetes Talent entdecken kann.“ Unterstützt wird das Projekt „Makerspace“ vom rheinland-pfälzischen Wirtschaftsministerium.

An sieben Stationen können jetzt die Schüler aller Altersklassen handwerkliche Tätigkeiten in den Berufsfeldern Bau, Nahrungsmittel, Kunsthandwerk, Metall und Elektro, Friseur- und Körperpflege und Holz ausprobieren. Unüberschaubar, in der belebten Ludwigstraße gleich gegenüber dem Staatstheater, soll es bis zum Abriss des Gebäudes die Möglichkeit geben, verborgene Talente zu entdecken. „Auf der Beliebtheitskala ganz oben steht das Biegen von Blech und die Blechbearbeitung“, erklärt Anja Obermann, da das Angebot so gestaltet wurde, dass jeder etwas mitnehmen kann.

Vom Herz aus Kupferrohr über ein Mosaik bis hin zu Schmuck erstellen die Besucher stolz ihr eigenes Produkt für zu Hause. Besonders beliebt unter den Jugendlichen sind die Handständer aus Holz. Natürlich gibt es auch Tätigkeiten, die nicht so großen Anklang finden. „Wir versuchen daher, die Stationen immer anzupassen und zu verändern“, sagt die Hauptgeschäftsführerin, weil das Makerspace die ganze Bandbreite der Handwerksberufe widerspiegeln soll. Ein weiterer, reizvoller Aspekt: In der Gestaltung können sich die Besucher austoben. Da das Gebäude abgerissen werden soll, verwandeln unter anderem Graffiti an der Wand das Umfeld in ein cooles Gebäude mit Industrie-Charme.

Analog und digital

Ganz wichtig war den Machern, das praktische Angebot mit einem digitalen Part zu ergänzen. Vor Ort können Interessierte über ein iPad die Seite machdeinhandwerk.de anwählen. Hier können sie ihre Vorlieben und Talente eingeben. Mit nur wenigen Klicks gelangen die Schüler so zu ihrem maßgeschneiderten Berufsbild. Wer mag, kann gleich via

NACHWUCHSGEWINNUNG: Berufsorientierung der besonderen Art. Im ehemaligen Karstadt-Gebäude können Jugendliche jetzt ihre handwerklichen Fähigkeiten auf 450 Quadratmetern testen. Erlebbares Handwerk mitten in der City.



Foto oben: v.r.n.l.: Hauptgeschäftsführerin Anja Obermann, die Rheinland-Pfälzische Wirtschaftsministerin Daniela Schmitt und der Präsident der Handwerkskammer Rheinhessen, Hans-Jörg Friese, bei dem Rundgang anlässlich der Eröffnung des Makerspace.



Mail ein Praktikum oder gar einen Ausbildungsplatz anfragen. Nach wenigen Wochen zieht Anja Obermann ein positives Fazit. „Die Mainzer sind vom Makerspace begeistert. Endlich einmal Handwerk, das für alle sichtbar ist. Vielleicht liegt es an Corona, aber wir haben festgestellt, dass die Menschen ein riesengroßes Bedürfnis danach haben, Dinge zu erleben, wie sie in der realen Welt tatsächlich existieren und gelebt werden.“

Die Zahlen sprechen für sich. Im Kammerbezirk Rheinhessen kann ein Anstieg der Ausbildungsverträge um 15 Prozent verzeichnet werden. „Das jetzt nur auf das Makerspace zurückzuführen, wäre vermessen.“ Doch für Anja Obermann ist es die Summe aller Aktionen, die die Kammer gemeinsam mit den rheinhessischen Betrieben in den letzten Monaten durchgeführt hat.

„

Es ist schön, das Glücksgefühl bei den Jugendlichen zu sehen. Eine Fortführung mit gleichem Konzept an einem anderen Ort ist daher durchaus denkbar.

ANJA OBERMANN,
HAUPTGESCHÄFTSFÜHRERIN
HANDWERKSKAMMER RHEINHESSEN

Auf Wochen ist das „Makerspace“ ausgebucht. Schulen stehen Schlange. Es haben sich sogar kleine Fanclubs der nahegelegenen Schulen gebildet. Jugendliche kommen immer wieder vorbei und nutzen die kostenfreie Möglichkeit, ihre praktischen Fähigkeiten auszuprobieren. Für Oktober stehen zwei weitere Highlights auf dem Programm. Zum einen wird es in der darüberliegenden Etage eine Ausstellung des weltberühmten Künstlers Banksy geben. Viele Besucher werden dann sicher auch einen Stopp im „Makerspace“ einlegen. Am 30. Oktober folgt ein Konzert mit dem Mainzer Musikhaus Alexander und einem Schulorchester.

Nachahmer des Mainzer Konzeptes gibt es auch schon. So hat die Handwerkskammer Frankfurt/Main die Idee bereits übernommen. Ob es eine Fortführung nach dem Abriss des Karstadt-Gebäudes geben wird, lässt Anja Obermann noch offen. Aber: „Es ist schön, das Glücksgefühl bei den Jugendlichen zu sehen. Eine Fortführung mit gleichem Konzept an einem anderen Ort ist daher durchaus denkbar.“

makerspace-mainz.de



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

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



Leistungsplus für
Innungsmitglieder:
50.000 €
bei Unfalltod

Gibt Ihrem Betrieb Sicherheit: unsere Inhaber-Ausfallversicherung.

Mit der neuen Inhaber-Ausfallversicherung sichern Sie Ihren Betrieb gegen finanzielle Einbußen ab, wenn Sie oder Ihr Geschäftsführer langfristig krankheits- oder unfallbedingt arbeitsunfähig werden. Die Leistung, die dann Ihrem Betrieb zugutekommt, bewahrt Ihre Existenz und gibt Ihnen ein gutes Gefühl.

Nähere Informationen finden Sie unter: www.handwerk-ist-zukunft.de/versicherung/inhaberausfall/
oder schreiben Sie uns direkt an: handwerk-ist-zukunft@signal-iduna.de



Handwerk ist Zukunft
Eine Initiative der SIGNAL IDUNA Gruppe

SIGNAL IDUNA
gut zu wissen



MELDUNGEN

Ausstellung
Ein Liebesgott taucht auf

Foto: © Gemäldegalerie Alte Meister, SKD, Foto: Wolfgang Kretschke

Das bekannte Gemälde „Brieflesendes Mädchen am offenen Fenster“ von Johannes Vermeer wird nach abgeschlossener Restaurierung und mehr als zweieinhalb Jahrhunderten erstmalig wieder zu sehen sein. Das Gemälde in der Gemäldegalerie Alte Meister in Dresden gehört bis zum 2. Februar in der Ausstellung „Johannes Vermeer. Vom Innehalten“ sicherlich zu den Höhepunkten. Seit einer Röntgenaufnahme im Jahr 1979 war bekannt, dass sich an der Wand im Hintergrund des Zimmers ein vollständig übermaltes „Bild im Bild“ befand. Zahlreiche Untersuchungen ergaben, dass es nicht von Vermeer selbst übermalt worden ist, da die Übermalung deutlich nach dessen Tod stattgefunden haben muss. Anfang 2018 entschlossen sich die Experten, die Übermalungsschicht zu entfernen. Nach dem Abschluss der Restaurierungen wurde im Hintergrund des Bildes ein stehender Liebesgott mit Bogen, Pfeilen und zwei Masken freigelegt. In der Ausstellung im Dresdner Zwinger ist das Bild in einem Ebenholzrahmen nach historischem Vorbild zu sehen.

skd.museum

Wahnsinn
Neue Show mit
Petty-Musik

Foto: © Semmel Concerts Entertainment

Jetzt erst recht! Zum 70. Geburtstag von Wolfgang Petry wurde die Bühnenshow jetzt „rebootet“. Bei der Neuauflage dreht sich alles um Musik, schnelle Rhythmen, Energie pur und viel Lebenslust. „Habt ein paar schöne Stunden, – ach, was sag ich – reißt die Hütte ab!“, lautet der Appell des Schlagersängers. „Meine Musik steht für Freundschaft, für Liebe, für Bodenständigkeit.“ Wolfgang Petry selbst rät zum Verkaufstart der Tournee 2022 von „Wahnsinn!“ – Die neue Show mit den Hits von Wolfgang Petry“, auf garantierte zwei Stunden Spaß, Stimmung und grandiose Unterhaltung nicht zu verzichten. Vom 5. Januar bis 22. Februar wird die frisch überarbeitete Produktion in rund 30 Stadthallen und Arenen zu erleben sein. Bereits gekaufte Tickets für die Tournee 2020 behalten ihre Gültigkeit. Die Daten der Wahnsinn-Tournee im Internet.

handwerksblatt.de/wahnsinn

Verlosung:

Das Deutsche Handwerksblatt und Semmel Concerts Entertainment verlosen Eintrittskarten für die neue Bühnenshow mit der Musik der Showlegende. Mitmachen und gewinnen! Wie das geht, erfahren Sie bis zum 22. September im Internet. Zusätzlich erhalten die Leser, die nicht gewonnen haben, einen Rabatt in Höhe von 10 Euro in der Preiskategorie 1–3 bei Buchung über semmel.de/vorteile handwerksblatt.de/wahnsinn

Harte Schale, köstlicher Kern

MUSCHELZEIT: Ob einfacher Weißweinsud oder mit Tomate gegart, gegrillt oder nach belgischer Art mit Pommes serviert: Die Miesmuschel kann es ohne weiteres mit der Auster und der Jakobsmuschel aufnehmen. Wenn man sie lässt.

Schade eigentlich, dass in Deutschland die Austern der Miesmuschel die Schau stehlen. Für die Muschelfischer von Sylt ist es die gesündeste Meeresfrucht überhaupt. Die Muschel in dem blau-schwarzen Gehäuse hat kaum Fett, enthält Vitamin B12, viel Jod, Selen und Eisen. Zudem sind die Sylter Miesmuscheln groß und weisen fast ein Drittel feines Fleisch auf. Vielleicht liegt es auch an ihrem Namen, dass es die Miesmuschel nicht leichter hat. Der Begriff „Mies“ stammt ursprünglich vom mittelhochdeutschen Wort „mies“ und bedeutet so viel wie Moos. Denn einem Moosteppich ähnlich überzieht die Muschel den Meeresboden.

Die Anfänge der Muschelfischerei in Schleswig-Holstein reichen etwa 150 Jahre zurück. Im sogenannten „Sylter Muschelfrieden“ im Jahr 2017 einigten sich Naturschützer und Muschelfischer darauf, Ernte- und Kulturgebiete genau festzulegen. Damit wurden die Muschelkulturen im Wattenmeer erheblich reduziert und das sensible Ökosystem geschützt. Die Wildmischelzucht entwickelte sich hin zu einer Muschelkulturwirtschaft.

Das Zuchtgebiet liegt gleich vor Hörnum. Die dortigen Muschelfischer verstehen sich dort als Bauern der Nordsee. Genau betrachtet säen und ernten sie. Nur, dass das auf dem Meeresboden geschieht. Die Muschelzucht unterliegt strengen Auflagen. Dennoch kommen die Muscheln nach wie vor aus dem Meer. Die Fischer sind von der Natur abhängig.

Daher leben sie nicht nur mit der Natur, sondern bewirtschaften sie nachhaltig. Stolz sind die Menschen daher, da die Sylter Muscheln das Bio-Label tragen dürfen.

So geht's

Vor Hörnum und Büsum findet die Saatmischelgewinnung statt. Über mehrere Hundert Meter werden grobmaschige Netze an schwimmenden Kunststofföhren befestigt. Vorbeiziehende Muschellarven halten sich an den Netzen fest. In einem Zeitraum von vier bis sechs Wochen findet die Entwicklung der Miesmuschellarven statt. Danach werden die fünf bis sechs Millimeter großen Minis mit einer Spezialmaschine abgeerntet. Die auf natürliche Weise gewonnenen Saatmischeln finden für die nächsten zwei bis drei Jahre ihre Heimat auf lizenzierten Flächen am Meeresboden. Bis zur Konsumreife werden sie von Muschelfischern gehegt und gepflegt.

Acht Kutter und 150 Menschen sind in Schleswig-Holstein in der Miesmuschelwirtschaft beschäftigt. Nach wie vor steht das Handwerk im Mittelpunkt. Vom Einholen der Muscheln bis hin zum Sortieren finden viele Arbeiten rein manuell statt. Das hat seinen Preis. Für ihr Nationalgericht sind allerdings nur die Belgier bereit, den zu zahlen. Miesmuscheln gibt es in fünf Qualitätsstufen. Die höchste Stufe, die Goldmarke, gibt es weitgehend dort. Ab Stufe drei ist die *Mytilus edulis* L. in den Kühlregalen in deutschen Supermärkten zu finden. „Das ist immer noch eine sehr hohe Qualität“, betont Torben Wagner von der Erzeugerorganisation Schleswig-Holsteinischer Muschelfischer e.V. Mit durchschnittlich 4,5 cm Größe sind sie aber deutlich kleiner. Und noch eins haben uns die belgischen Nachbarn voraus.

Sie essen ihre Miesmuscheln nicht nur in den Monaten mit R. Ganzjährig steht die Delikatesse, angerichtet mit einem einfachen Weinsud, ein paar Gewürzen

Dredgen werden nach dem Leeren wieder ins Wasser gebracht.



Foto: © Kahlke/Leuw



Der Begriff „Mies“ stammt ursprünglich vom mittelhochdeutschen Wort „mies“ und bedeutet so viel wie Moos. Denn einem Moosteppich ähnlich überzieht die Muschel den Meeresboden.



Foto: © Kahlke/Leuw

Eine Handvoll Muschelsaat



Foto: © Kahlke/Leuw

Schleppnetze, die sogenannten Dredgen, werden über den Meeresboden gezogen. In einem befestigten Korb werden die Muscheln gesammelt.

und den obligatorischen Pommes, auf der Speisekarte der Restaurants. Der Volksglaube mit den R-Monaten stammt noch aus der Zeit, als in den Sommermonaten die Kühlketten noch nicht so ausgereift waren. „Inzwischen könnte die Qualität und die Frische ganzjährig garantiert werden“, sagt Torben Wagner, dass die Hochsaison auf Sylt in den Monaten zwischen Juli und September liegt. Danach sind die Miesmuscheln normalerweise ausverkauft.

Wer bei der Qualität ganz sicher gehen möchte, der kann einen ganz einfachen Test machen. Normalerweise ist die Muschel leicht geöffnet. Einfach zwei Muscheln aneinanderklopfen. „Wenn sie sich dann schließt, ist es ein sicheres Zeichen, dass die Muschel frisch ist und lebt.“ Eine andere einfache Regel von Torben Wagner: „Wenn nach dem Kochen eine Muschel noch geschlossen ist, dann sollte sie besser entsorgt werden.“ Die hellgelbe Frucht schmeckt fein-salzig, ist dezent mineralisch und erinnert ans Meer. Für den Miesmuschelgeschmack der höchsten Qualitätsstufe muss der Verbraucher allerdings nach Belgien reisen. „Oder in das Bistro Sylter Muscheln von Jan Schot gehen“, lockt Torben Wagner Feinschmecker nach Hörnum. In einer kleinen Holzbude gibt es Miesmuscheln aller Qualitätsstufen gekocht, gebraten und frittiert, aber meistens so, wie es die meisten lieben: ganz einfach und natürlich. KLE

Handwerk in Rheinhausen

Freitag, 17. September 2021

INFOS & SERVICE ONLINE UNTER WWW.HWK.DE

Nr. 15



KURSANGEBOTE

Lehrgänge in Mainz:
Ausbildereignung nach AEVO
Vollzeitkurs
ab 25.10.2021
Vollzeitkurs (in Worms):
ab 15.11.2021

Geprüfte/r Betriebswirt/in (HwO)
ab 10.05.2022

Fachmann/-frau für kaufmännische Betriebsführung
Teilzeitkurs:
ab 24.02.2021

AU-Schulung
ab 18.09.2021

Geprüfte/-r Gebäudeenergieberater/-in (HWK)
ab 16.10.2021

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

Kontakt:

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

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

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

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

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

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

Internet
hwk.de
handwerkskram.de

REDAKTION

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

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

Handwerkerparkausweis kommt nach (fast) ganz Rheinhausen

VERKEHR: Lediglich in Städte Bingen und Worms erkennen die regionale Ausnahmegenehmigung nicht an

VON ANDREAS SCHRÖDER

In der Landeshauptstadt Mainz gibt es den Handwerkerparkausweis der Region Frankfurt RheinMain schon seit einiger Zeit. Seit Anfang September können nun auch Betriebe aus den Kreisen Mainz-Bingen und Alzey-Worms die regionale Ausnahmegenehmigung beantragen. Damit wird nun fast ganz Rheinhausen vom Handwerkerparkausweis erfasst. Lediglich die Stadt Bingen und die kreisfreie Stadt Worms beteiligen sich nicht an dem Angebot für Handwerker. Worms bietet dafür den Handwerkerparkausweis der Region Rhein-Neckar an.

Parkraum für Werkstatt- oder Pritschenwagen mit Werkzeug und Material ist eine zu wenig beachtete Ressource für das Handwerk. Wer nicht sofort einen passenden Parkplatz findet, verschwendet oft wertvolle Arbeitszeit mit der Suche nach einem Stellplatz oder muss im schlimmsten Fall lange Fußmärsche zwischen Auto und Einsatzort zurücklegen. Mit dem Handwerkerparkausweis dürfen eingetragene Handwerkerfahrzeuge im gesamten Geltungsgebiet im eingeschränkten Parkverbot, in verkehrsberuhigten Bereichen, an Parkuhren ohne Entrichtung der Parkgebühr und sogar auf Bewohnerparkplätzen parken, wenn sie im Einsatz beim Kunden oder auf der Baustelle sind. Das spart Zeit, und die ist bekanntlich Geld wert.

Bisher galt der Handwerkerparkausweis unter anderem in Frankfurt, Darmstadt, Rüsselsheim, Wiesbaden und Mainz und in vielen hessischen Landkreisen der Region. Mit den Kreisen Alzey-Worms und Mainz-Bingen werden nun auch weite Teile Rheinhausens mit erfasst. „Parkkonzepte und Ausnahmegenehmigungen, die stets auf



Mit dem Handwerkerparkausweis können Sie im Einsatz auch hier ihr Fahrzeug abstellen

den Bereich der jeweiligen kommunalen Straßenverkehrsbehörde beschränkt sind, helfen den Handwerkern kaum weiter, da die meisten Betriebe Kunden in mehreren Städten und Gemeinden haben und unter Umständen dann eine Vielzahl von zeitlich und finanziell aufwändigen Einzelanträgen bei den verschiedenen Behörden stellen müssen“, erläutert Anja Obermann, Hauptgeschäftsführerin der Handwerkskammer Rheinhausen. „Mit dem seit

September in fast gesamt Rheinhausen anerkannten Handwerkerparkausweis haben die beteiligten Städte und Kommunen in Rheinhausen einen wirklich wichtigen Schritt zur Entbürokratisierung gemacht. Das spart Zeit, Geld und Nerven“, hofft Anja Obermann.

Beantragt werden kann der Parkausweis von eingetragenen Handwerksbetrieben, die im Gültigkeitsgebiet ihren Sitz haben. Die Kosten für die erste Genehmigung be-

laufen sich auf 305 Euro. Zwar können bis zu sechs Kennzeichen pro Genehmigung eingetragen werden, beim Parken ist aber immer die Originalgenehmigung auszulegen. Will ein Betrieb also mehrere Fahrzeuge gleichzeitig im Rahmen der Ausnahmegenehmigung abstellen, müssen weitere Originale ausgestellt werden. Diese gibt es für eine Gebühr von 161 Euro. Beantragt wird der Handwerkerparkausweis bei der zuständigen Straßenverkehrsbehörde des Haupt- oder Nebensitzes des Unternehmens.

Im absoluten Halteverbot, in Fußgängerzonen, auf Behindertenparkplätzen und Sperrflächen gilt der Handwerkerparkausweis aber nicht. Des Weiteren darf er nicht zum Parken im Umkreis von 300 Metern „um alle Betriebs- und Wohnsitze der Beschäftigten“ verwendet werden. Auch an die Fahrzeuge gibt es Anforderungen: Es muss sich um ein Geschäftsfahrzeug bis maximal vier Tonnen handeln, das sich für die jeweiligen handwerkstypischen Dienstleistungen eignet, das mit einem entsprechend großflächigen Branding gekennzeichnet ist und das für den Transport von Material oder Werkzeug genutzt wird. Will der Firmeninhaber also mit seinem PKW auf der Baustelle nach dem Rechten sehen oder kurz im Ort eine Besorgung tätigen, muss er sich wie bisher einen regulären Parkplatz suchen.

INFORMATIONEN

Handwerkskammer Rheinhausen:
hwk.de/handwerkerparkausweis

Integriertes Verkehrs- und Mobilitätsmanagement Region Frankfurt RheinMain:
ivm-rheinmain.de

Geimpft? Nachfragen kostet nichts

CORONAKRISE: Auf „den Piks“ zu verzichten, könnte für Arbeitnehmer bald teuer werden – Entschädigung nur für Geimpfte

Seit dem 10. September gilt die neu aufgelegte SARS-CoV-2-Arbeitsschutzverordnung. In der Arbeiterschaft hatte es im Vorfeld den Wunsch gegeben, Arbeitnehmer verbindlich nach ihrem Impfstatus befragen zu dürfen. Diese Information sei von großem Interesse, bestätigt Dominik Ostendorf, Justiziar der Handwerkskammer Rheinhausen. Zum einen gehe es um den Schutz der Kunden, zum anderen helfe das Wissen um den Impfstatus bei der Planung, welchen Mitarbeiter zusammen eingesetzt werden können.

Doch zu dieser gewünschten Auskunftspflicht für Arbeitnehmer ist es nicht gekommen. Zwar dürfen Arbeitgeber nach dem Impfstatus fragen, ein Anrecht auf eine Antwort haben sie aber nicht. Die Handwerkskammer Rheinhausen empfehle ihren Mitgliedsbetrieben derzeit in Beratungsgesprächen, den Impfstatus der Mitarbeiter einfach abzufragen und auf die Kooperation der Belegschaft zu hoffen, so Ostendorf. Ebenfalls möglich sei es, Vorteile für geimpfte Mitarbeiter zu schaffen. Im Falle einer Testpflicht könne diese nach dem Vorzeigen eines Impfnachweises zum Beispiel aufgehoben werden oder es sei denkbar, geimpften Mitarbeiter die Rückkehr in gewohnte Arbeitsabläufe anzubieten, zum Beispiel die Rückkehr aus dem Homeoffice.

Neben den offensichtlichen gesundheitlichen und gesellschaftlichen Gründen, sich impfen zu lassen, gibt es zunehmend finanzielle Erwägungen für Angestellte, den Piks in Kauf zu nehmen. Erstens entfallen ab dem 11. Oktober die kostenfreien Bürgertests. Zwar müssen Arbeitgeber ihren Mitarbeitern noch immer zwei Tests pro Woche anbieten, wer aber häufiger für den Job einen Testnachweis benötigt – zum Beispiel

durch eine 48-Stunden-Regelung – muss zukünftig auch selbst in die Tasche greifen. Hinzukomme das Risiko der Quarantäne. Wer in Quarantäne muss, fehle arbeitsrechtlich gesehen erst einmal ohne eine sogenannte „relevante Entschuldigung“, hat also während der Quarantäne keinen Anspruch auf Lohnfortzahlung, wie Ostendorf erklärt. Hier greift bisher die Entschädigung nach dem Infektionsschutzgesetz.

Diese wird es aber nach dem 1. Oktober in Rheinland-Pfalz nur noch für geimpfte Arbeitnehmer geben. Wer ungeimpft in Quarantäne muss, geht leer aus, wenn keine medizinischen Gründe gegen eine Impfung sprechen. Und das könne schnell passieren, sagt Ostendorf. Wenn das Kind den Virus aus der Schule mitbringt, stehe man als Ungeimpfter schnell zwei Wochen ohne Einkommen da. **AS**

IMPFBUS BESUCHT BERUFSBILDUNGSZENTREN

Ohne Anmeldung, spontan und unkompliziert auf dem Parkplatz gegen Corona impfen lassen – das ist am **21. September** im **Impfbus des Landes Rheinland-Pfalz** auf dem Gelände der Berufsbildungszentren der Handwerkskammer Rheinhausen problemlos möglich. Eine Reservierung ist nicht notwendig, „einfach ohne Termin vorbeikommen, Ausweis zeigen, Impfung erhalten“.

Die Wahrscheinlichkeit, sich mit einer Variante des Coronavirus zu infizieren, ist bei nicht geimpften Personen zirka zehnmal höher als bei Menschen, die über den vollen Impfschutz verfügen. Insbesondere die Altersgruppe unter 25 Jahren ist häufig noch nicht geimpft. Trifft das auch auf die Auszubildenden Ihres Betriebes zu? Bitte übernehmen Sie Verantwortung und überzeugen Sie

Ihre Azubis und Mitarbeiter von der Wichtigkeit der Impfung.

Bei **Jugendlichen ab 16** Jahren ist eine schriftliche Einwilligung der Eltern notwendig. Bei der Impfung von **Jugendlichen bis einschließlich 15 Jahren** ist das Einverständnis des Impflings nötig sowie die Begleitung von mindestens einer sorgeberechtigten Person.

Wann und Wo?

21. September von 8 bis 12 Uhr am Berufsbildungszentrum I (Robert-Bosch-Straße 8 in Mainz) und von 14-18 Uhr am Berufsbildungszentrum II (Robert-Koch-Straße 7 in Mainz)

Impfstoff?
BioNTech

Anmeldung?
nicht erforderlich

Wie funktioniert die Zweitimpfung?

Die Zweitimpfungen sind durch einen erneuten Besuch des Impfbusses oder beim Hausarzt möglich. Die Tourdaten des Impfbusses finden Sie unter corona.rlp.de. Für Handwerksbetriebe hat sich auch die **Praxis Dr. Lembens** in Mainz für die Zweitimpfung angeboten. Bitte vereinbaren Sie einen Termin unter **Tel.: 06131/ 237 177**.

Was muss ich mitbringen?
Personalausweis

Weitere Informationen im Internet:
corona.rlp.de



Deutsches Buchbinder Museum wählt neue Spitze

Nach fast zwei Jahren trafen sich die Mitglieder des Deutschen Buchbinder Museums e.V. erstmals wieder in Präsenz zu ihrer Jahreshauptversammlung. Sie trafen sich im idyllisch gelegenen Restaurant „Waldgeist zur Eisernen Hand“ und wählten dort ihren neuen Vereinsvorstand. Neuer Vorsitzender für die kommenden drei Jahre ist Buchbindermeister Erwin Haßdenteufel aus Mainz. Ihm zur Seite steht als Stellvertreter Johannes Schneider, ebenfalls Buchbindermeister aus Mainz. Die Öffentlichkeitsarbeit wird wie in den vergangenen Jahren von Christine Merkel-Köppchen als Pressewartin des Vereins betreut. Als Beirat wird Kunstbuchbinder Martinus Janssen die projektbezogene Durchführung der Buchbinderei 1600 in der Außenstelle des Vereins in Prüm verantworten. Als Kassenprüfer, eine Aufgabe außerhalb des Vorstandes, wird Dieter Challie in bewährter Weise sein prüfendes Auge auf die Finanzen werfen. Eine Fülle von neuen Ideen wurden im anschließenden Gespräch zusammengetragen. So möchte das Deutsche Buchbinder Museum e.V. einen Vereinsstammtisch ins Leben rufen und Besichtigungsfahrten zu Herstellern des Buchbindergewerbes anbieten. Besonders erfreulich war für alle Anwesenden die Mitteilung, dass die Deutsche Unesco Kommission das Buchbinderhandwerk zum Immateriellen Kulturerbe erklärt hat.

deutsches-buchbindermuseum.de

Arbeitslosigkeit in Rheinland-Pfalz geht weiter zurück

Im August ist die Arbeitslosigkeit in Rheinland-Pfalz leicht gesunken. Die Nachfrage der Unternehmen nach Arbeitskräften hat im Vergleich zum Vorjahr merklich zugenommen. Auch wurden mehr sozialversicherungspflichtig Beschäftigte gezählt als im Jahr 2020. Anzeigen für Kurzarbeit sind gesunken.

Nach Angaben der Regionaldirektion Rheinland-Pfalz-Saarland waren im August rund 110.400 Frauen und Männer arbeitslos gemeldet, 700 oder 0,6 Prozent weniger als im Juli. Gegenüber August 2020 verringerte sich die Arbeitslosigkeit um 19.200 oder 14,8 Prozent. Im August 2019 und somit vor der Pandemie waren 99.600 Arbeitslose registriert, 10.800 Personen weniger als in diesem Monat.

Die Arbeitslosenquote – berechnet auf der Basis aller zivilen Erwerbspersonen – betrug im August 4,9 Prozent. Vor einem Monat lag sie ebenfalls bei diesem Wert. Im August 2020 betrug die Arbeitslosenquote 5,7 Prozent.

„Im August war die Arbeitslosigkeit den sechsten Monat in Folge gesunken. Bei den jüngeren Menschen wurden allerdings mehr Arbeitslose gezählt. Auf den ersten Blick ist diese Entwicklung überraschend. Zum Teil hatten die jungen Frauen und Männer ihre Ausbildung abgeschlossen und melden sich vorübergehend arbeitslos, da sie vom Ausbildungsbetrieb nicht übernommen wurden. Ich bin jedoch davon überzeugt, dass diese jungen Menschen nur kurzzeitig arbeitslos sind. Der Stellenmarkt hat sich in den letzten Wochen positiv entwickelt. Der Stellenbestand zeigt sowohl im Vergleich zum Vormonat als auch zum Vorjahr eine Zunahme. Die aktuell gemeldeten Stellen überschreiten sogar die Zahl der gemeldeten Stellen in dem Augustmonat vor der Pandemie. Das lässt mich optimistisch in die Zukunft blicken“, so Heidrun Schulz, Chefin der Regionaldirektion Rheinland-Pfalz-Saarland der Bundesagentur für Arbeit.

Im August ist die Zahl der Anzeigen auf Kurzarbeit gesunken. 300 Anzeigen sind bei den Agenturen für Arbeit eingegangen. Diese Anzeigen bezogen sich auf 4.400 Beschäftigte. Im Juli waren es noch 400 Anzeigen für 4.800 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.



Helfer und Betroffener: Kreishandwerksmeister Frank Wershofen berichtet von der Zerstörung seines Betriebs und von seinem Engagement für den Wiederaufbau des Ahrtals

LHK gibt Startschuss für den Wiederaufbau im Ahrtal

HOCHWASSER: Katastrophe betrifft auch die Auszubildenden der Handwerksfirmen im Ahrtal – Erneuter Appell an Betriebe, die Welle der Hilfsbereitschaft nicht versickern zu lassen

VON ANDREAS SCHRÖDER

Wir hören leider immer weniger vom Ahrtal“, mahnte Frank Wershofen, Zentralheizungs- und Lüftungsbauermeister und Kreishandwerksmeister in Ahrweiler, bei einer kurzfristig anberaumten Landeshandwerkskonferenz (LHK) Anfang September in Koblenz. Mit einem eingehenden Appell richtete er sich an die Medien: „Wir dürfen nicht in Vergessenheit geraten, denn wir sind noch ganz am Anfang.“ Viele Bewohner des Ahrtals und die dort ansässigen Handwerksbetriebe fürchteten, dass die Welle der Hilfsbereitschaft zu früh versickern könnte. Die Arbeitsgemeinschaft der Handwerkskammern Rheinland-Pfalz, die Arbeitsgemeinschaft der Kreishandwerkerverbände in Rheinland-Pfalz und der Unternehmerverband Handwerk Rheinland-Pfalz e.V. hatten deshalb ins Zentrum für Ernährung und



Wir dürfen nicht in Vergessenheit geraten, denn wir sind noch ganz am Anfang.

FRANK WERSHOFEN,
KREISHANDWERKSMEISTER AHRWEILER

Gesundheit der Handwerkskammer Koblenz geladen, um mit den Vertretern der Landesregierung, des Krisenstabs, des Verbindungsbüros kommunaler Wiederaufbau und mit Vertretern der Energieversorger über die Koordination der Maßnahmen, die nächsten Schritte beim Wiederaufbau von Betrieben, Infrastruktur und Eigenheimen und über die finanzielle Entschädigung von Menschen und Unternehmen im Ahrtal zu sprechen. Aber auch auf die Situation der Auszubildenden in den betroffenen Betrieben wurde beleuchtet. „Die erste Zeit der Nothilfe scheint vorbei zu sein“, sagte Kurt Krautscheid, Präsident der Handwerkskammer Koblenz und Sprecher der Arbeitsgemeinschaft der Handwerkskammern, in seinem Grußwort. „Wir wollen heute den Startschuss geben für das Thema Wiederaufbau.“

Frank Wershofen ist Helfer und Betroffener zugleich. In einem ergreifenden Bericht fasste er für die Teilnehmer der Konferenz, darunter Nicole Steingäß, Staatssekretärin im Innenministerium und Leiterin der

Wiederaufbauorganisation Rheinland-Pfalz, Petra Dick-Walther, Staatssekretärin im Ministerium für Wirtschaft, Verkehr, Landwirtschaft und Weinbau, und Thomas Linnertz, ADD-Präsident und Leiter des Krisenstabs, seine Erinnerung an die Nacht der Katastrophe zusammen – die Nacht, in der auch sein Betrieb fast vollständig zerstört wurde. Nach einem Hochwasser im Jahr 2016 – damals sei das Wasser zehn Zentimeter hoch gestanden – habe er seine Zisterne lehrpumpen lassen. „Dann haben wir etwas Puffer“, habe er sich gedacht. „Das hat auch für zirka zwei Sekunden geholfen“, berichtet er bitter. Wershofen zeigt Bilder von seinem mit Schlamm gefüllten Ausstellungsraum, von einem Container, der zwar in sein Schaufenster eingeschlagen, aber hängen geblieben war. Wershofen spricht vom Glück im Unglück. Hätte das Hochwasser den Container oder eines der zahlreichen Autos durch den Betrieb getrieben, wäre das Gebäude wohl abbruchreif gewesen. „Der Gestank war unerträglich.“

Trotz des eigenen Verlustes engagiert sich Wershofen an vorderster Front für den Wiederaufbau im Tal, unterstützt Innungsbetriebe und koordiniert einzelne Helfer und Betriebe, die mit anpacken möchten. Wershofen erinnerte daran, dass die Flutkatastrophe die Zukunft der Handwerksbetriebe im Ahrtal noch auf eine ganz andere Weise gefährde. Die Nachwuchssituation ist im ländlichen Raum in ganz Rheinland-Pfalz seit Jahren angespannt. Die Flutkatastrophe habe nun die Ausbildungssituation weiter verschärft. Wershofen selbst bilde zwei junge Menschen aus, die er auch halten möchte. Das sei unter den aktuellen Umständen im zerstörten Betrieb grundsätzlich eine Herausforderung.

Da auch die lokale Berufsschule im Hochwasser „abgesoffen ist“, so Wershofen, müssen seine Azubis für den Unterricht nach Andernach fahren. Es sei ein Glück, dass sie über einen Führerschein und ein Auto verfügten. Aber viele Lehrlinge im Ahrtal seien lediglich 16 Jahre alt und auf den ÖPNV angewiesen. Ein Blick auf die Fahrpläne, die Wershofen sich extra ausgedruckt hatte, mache das Problem deutlich: Die Verbindung nehme – je nach Strecke – über zwei Stunden in Anspruch. Wer um 7.30 Uhr in der Berufsschule sein will, müsse um 5.28 Uhr in den Bus einsteigen. Reicht das nicht, müssten die jungen Menschen noch frühere Verbindungen wählen. „Und davor muss man ja auch noch aufstehen und mal im Bad vorbeischauen“, erinnerte Wershofen. „Das ist eine Katastrophe, denn das Ganze muss sich ja auch wieder zurück.“ Eine Lösung, so Wershofen, könnte der Einsatz von Shuttlebussen für die Berufsschüler aus dem



Zahlreiche Entscheider waren zur Landeshandwerkskonferenz nach Koblenz gekommen

Ahrtal sein. In jedem Fall, so der Kreishandwerksmeister, müsse auch dieses Problem dringend angegangen werden, bevor die jungen Menschen sich sagten, dass sie „so einen Quatsch“ nicht länger mitmachen wollen und die Betriebe auch noch ihre Nachwuchskräfte verlören.

Günter Kern, Leiter des Verbindungsbüros kommunaler Wiederaufbau, lobte wie viele Vorredner das Handwerk für dessen Engagement. Man habe das Ahrtal nicht alleine gelassen. Kern appellierte, dass diese Einsatzbereitschaft nicht nachlassen dürfe. Bald kämen die Hilfgelder bei den Menschen und Unternehmen im Ahrtal an. „Dann wird der Run (auf Handwerkerleistungen; Anm. d. Red.) beginnen. Deswegen brauchen wir das Handwerk aus ganz Deutschland“, so Kern. Der Sommer geht zu Ende, Herbst und Winter stehen vor der Tür – und damit die Heizperiode. Das Stromnetz werde nicht ausreichen, um die Häuser im Ahrtal zu beheizen. Deshalb

habe die Wiederherstellung des Gasnetzes eine hohe Priorität. Dabei werde es Provisorien geben müssen, sagte Josef Rönz, Vorstandsvorsitzender der Energieversorgung Mittelrhein. Ein Baustein sei die Zusammenarbeit mit einem Flüssiggas-Unternehmen. Ob das ausreiche, um alle Gebäude mit Wärme versorgen zu können, sei aber noch unklar.

ONLINE-PLATTFORM

Über handwerk-baut-auf.de, eine neue Internetseite der Handwerkskammer Koblenz, können Handwerksbetriebe aus ganz Deutschland ihre Leistungen für das Ahrtal anbieten. Betroffene der Hochwasserkatastrophe können hier den passenden Handwerksbetrieb finden. Das bisherige Tool (baut-mit-auf.de) wird von der Kammer nicht mehr unterstützt.

Wo brennt dem Handwerk vor der Bundestagswahl der Schuh?

POLITIK: Die vier rheinland-pfälzischen Handwerkskammern erklären, welche Themen in diesem Jahr besonders wichtig sind

VON ANDREAS SCHRÖDER

Am 26. September wählen die Bürger einen neuen Bundestag und mit ihm eine neue Bundesregierung. Das Deutsche Handwerksblatt hat sich bei den vier Handwerkskammern im Land umgehört, welche Themen dem rheinland-pfälzischen Handwerk derzeit besonders wichtig sind, welche Erwartungen es an die Parteien gibt und welche Sorgen die Betriebe umtreiben.

Dirk Fischer, Präsident der Handwerkskammer der Pfalz, sieht Handlungsbedarf an beiden Enden der Handwerkerkarriere. Auf der einen Seite müsse die berufliche Bildung weiter gefördert werden, um dem Nachwuchs- und Fachkräftemangel zu begegnen, auf der anderen Seite beschäftige sich sein Haus zunehmend mit dem Thema Handwerk und Rente. Bei der Bekämpfung der Altersarmut im Handwerk brauche man politische Unterstützung. Anja Obermann, Hauptgeschäftsführerin der Handwerkskammer Rheinhessen, ist

das Thema Infrastruktur besonders wichtig. Staus seien im Ballungsraum rund um Mainz Alltag. Der ÖPNV sei noch nicht gut genug ausgebaut, damit die Menschen auf das Auto verzichten könnten. Gleichzeitig verliefen Diskussionen zum Beispiel über den Bau einer zusätzlichen Rheinbrücke ergebnislos. Axel Bettendorf, Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer Trier, wünscht sich für das Handwerk von allen Parteien stabile wirtschaftliche Rahmenbedingungen. Preisstabilität, eine solide Haushaltsführung und ein Ende der steuerlichen Mehrbelastung und der Bürokratieabbau seien hier zentrale Punkte. Die Hochwasserkatastrophe im Ahrtal zeige erneut, wie wichtig die Themen Innovation und Fachkräfte für das Handwerk seien, betont Ralf Hellrich, Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer Koblenz. Ohne sie sei ein Wiederaufbau in den Hochwassergebieten undenkbar. Die neue Regierung müsse sich daran messen lassen, ob es gelinge, hierfür gute Rahmenbedingungen zu schaffen.

Bettendorf, Fischer und Hellrich hoffen auf eine schnelle Regierungsbildung nach der Wahl. Wichtig sei aber auch, was tatsächlich im Regierungsprogramm stehe, erinnert Anja Obermann. Qualität müsse also trotz der nötigen Eile vor Schnelligkeit stehen.

Generell erwarte man von allen Parteien, dass sie im Kern versuchen umzusetzen, was sie in ihren Wahlprogrammen beschlossen haben, sagt Ralf Hellrich. Politik, so Hellrich, müsse verlässlich sein. Axel Bettendorf hofft, dass sich alle Parteien bemühen, Wirtschaft und Gesellschaft schnellstmöglich aus der Pandemie in die Normalität zurückzuführen. Grundsätzlich müssten die Prozesse in Deutschland beschleunigt werden, betont Anja Obermann. Bis hierzulande der Planungsprozess für ein Projekt abgeschlossen sei, sei das Bauwerk in China schon wieder sanierungsbedürftig. Über das Thema Bürokratieabbau werde gerne und viel geredet, wirkliche Erfolge gebe es aber selten zu vermelden. Für den Pfälzer Kammerpräsident Fischer bleibt auch die Wertschätzung, die

dem Handwerk entgegengebracht wird, weiterhin ein Thema, das von allen Parteien angegangen werden müsse. Stichworte seien die Gleichwertigkeit von akademischer und beruflicher Bildung und die kostenfreier Meisterausbildung.

Große Sorgen bereitet Ralf Hellrich der Gedanke, dass die Mobilität teurer werden könnte. Rheinland-Pfalz ist ein Flächenland. Wenn Arbeitnehmer und Auszubildende nicht mehr von A nach B kommen, würde das das Handwerk „deutlich belasten“. Für Axel Bettendorf sind der Breitbandausbau im ländlichen Raum und der A1-Lückenschluss weiterhin die großen Sorgenkinder. Anja Obermann nennt die generell steigenden Belastungen für die Betriebe – egal ob es dabei um den Fachkräftemangel, die Bürokratie, Steuern oder andere Themen gehe. Daher, so Dirk Fischer, sei eine vernünftige Mittelstandsförderung wichtig, die Handwerksbetriebe tatsächlich stärke und Probleme nicht nur mit vagen Zusagen auf die lange Bank schiebe.



Landesfinanzkasse nimmt Arbeit auf

In der zum 1. Juli 2013 aus den ehemaligen Finanzkassen Daun, Idar-Oberstein, Montabaur und Pirmasens gegründeten Landesfinanzkasse Daun werden erstmals seit Juli alle Kassenaufgaben für die rheinland-pfälzischen Finanzämter zentral wahrgenommen. Die Kasse ist für die Buchung sämtlicher Zahlungen oder Erstattungen von Steuern und steuerlichen Nebenleistungen der Finanzämter des Landes zuständig.

LANDESREDAKTION

Anja Obermann
Dagobertstraße 2
55116 Mainz

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



Foto: Landesverband Friseur und Kosmetik Rheinland

Obermeister der Friseur-Innung Ahrweiler, Daniel Röber, Mirko Mank und Joachim Castor von Wella Company, stellvertretender Landesinnungsmeister Bernd Kiefer und Landesinnungsmeister Guido Wirtz zusammen mit Ministerin Daniela Schmitt.

Friseure sammeln 250.000 Euro

HOCHWASSER: Landesinnungsmeister rechnet mit weiteren betroffenen Betrieben

Der Landesverband Friseur und Kosmetik hat 250.000 Euro für die von der Hochwasserkatastrophe betroffenen Friseursalons gesammelt. Mehr als 500 Einzelspenden waren eingegangen, wie der Verband berichtet. Viele Industriepartner hätten sich solidarisch gezeigt. Die Wella Company hatte dem Landesverband 40.000 Euro gespendet, die bisher größte Spende, die der Verband für die Flutopfer erhalten hat. Weitere Industriepartner unterstützten ebenso die Branche mit großen Beträgen, darunter L'Oréal, Kao Germany GmbH, Paul Mitchell, Glynt, Wild Beauty GmbH und Great Lengths Deutschland GmbH.

„Von den 250.000 Euro Spendengeldern haben wir bislang rund 200.000 Euro ausbezahlt. Wir wollen auch für die Betriebe, die bislang noch keine Möglichkeit hatten, sich bei uns zu melden, Gelder für

eine Soforthilfe bereithalten“, erklärte Landesinnungsmeister Guido Wirtz. Zu 20 Kollegen aus dem Ahrtal habe der Verband auch fast zwei Monate nach der Katastrophe noch immer keinen Kontakt. Wirtz rechnet damit, dass zu den 43 bereits bekannten stark betroffenen Friseurbetrieben aus dem Rheinland – davon alleine 31 aus dem Ahrtal – in den nächsten Wochen noch weitere hinzukommen werden.

„Ich fand es toll zu hören, dass in einzelnen Salons Trinkgeld gespendet wurde, dass jeder schaut, was geht“, lobte Wirtschaftsministerin Daniela Schmitt das Engagement der Branche. „Vielen Dank für Ihr Durchhaltevermögen und Ihre Zuversicht. Wir brauchen die Leute, die einerseits das Leid sehen, aber andererseits auch sagen: Komm, es ist unsere Heimat, es ist unsere Zukunft. So schwer es manchmal fällt, wir bauen es auf.“ **AS/LIV FRISEURE**



Wie Sie Umwelt und Umsatz gerecht werden? Mit uns.

Weil's um mehr als Geld geht.

Große Schritte gehen Sie am besten gemeinsam mit uns. Ob in eine grüne Zukunft, auf globalen Märkten oder in digitalen Welten – als starker Partner an Ihrer Seite unterstützen wir Sie bei allen Themen, die Ihnen wichtig sind.

Mehr Infos auf sparkasse.de/unternehmen



INDUSTRIE- UND GEWERBEBAU NACH MASS

BWI BAUR + WILLIG www.meine-halle.de
INDUSTRIEBAU GmbH D-67122 Altrip, Tel. 06236-2026, Fax 06236-30622



Renault Kangoo: Durchgehend geöffnet

Kommt neu in der dritten Modellgeneration: der Renault Kangoo Rapid.

RENAULT: Die Franzosen haben ihren Bestseller Kangoo aufgefrischt. Er kommt jetzt in der mittlerweile dritten Modellversion und steht auf der gleichen Plattform wie der Scénic. Wir haben die Kastenversion des Renault Kangoo als TCe 100 FAP im Test genau unter die Lupe genommen.

In der mittlerweile dritten Generation startet der Kangoo Rapid, der mit praxisorientierten Features ebenso wie mit modernen Assistenzsystemen punkten will. Der kompakte Transporter mit der Raute am Kühlergrill baut – anders als der ebenfalls neue Express – auf der Bodengruppe des Scénic auf, der C-Plattform der Franzosen. Dem Test stellt sich der Renault Kangoo Rapid TCe 100 FAP als rundum verblechter Kastenwagen in strahlendem Mineralweiß.

Mit rund viereinhalb Meter Länge und 191 Centimeter Breite ist der Kangoo (Wendekreis 11,8 Meter) innenstadtauglich. Mit 186 Centimeter Höhe passt er sowohl in Parkhäuser als auch in Garagen. Der Testwagen rollt standardmäßig mit dem kurzen Radstand von 2.716 mm durch die Lande. Ende des Jahres kommt die um 42 Centimeter län-

gere Version heraus. Das Ladevolumen liegt im 121 Centimeter hohen Laderaum nach VDA-Norm bei 3.300 bis 3.900 Liter, dann kann der Stadt-Transporter jedoch nur in einziger Konfiguration genutzt werden. Mit langem Radstand schafft der Kangoo bis zu 4.900 Liter weg.

Bis zu gut drei Meter lange Gegenstände können im Testwagen eingeladen werden. Die Sitzfläche des Beifahrersitzes muss dazu umgeklappt werden, dann wird die Kopfstütze entfernt und in einer Schale unter dem Sitz verstaut, schließlich muss dann noch die Rückenlehne flachgelegt werden. Auf der Beifahrerseite kann dann bis zu 305 Centimeter langes Ladegut verstaut werden. Zur Ladungssicherung dienen Zurrösen am Boden und der Fahrerseite des Laderaums.

Je nach Ausstattung wiegt der Kangoo leer knapp unter anderthalb

Tonnen, das zulässige Gesamtgewicht liegt bei 1.976 beziehungsweise in der Version mit erhöhter Nutzlast bei 2.185 Kilogramm. Damit verbleibt eine Zuladung von rund 540 bis 741 Kilogramm (Version mit erhöhter Nutzlast). Gebremst kann der Franzose anderthalb Tonnen an den Haken nehmen, die Stützlast liegt bei 75 Kilogramm. 100 Kilogramm kann man dem Kangoo aufs Dach packen.

Der besondere Knüller des Kangoo Rapid ist die 1.446 Millimeter extrabreite seitliche Ladeöffnung auf der Beifahrerseite ohne feste B-Säule, von Renault blumig „Open Sesame“ genannt. Serienmäßig ist sie – in Kombination mit der vergitterten und schwenkbaren Vario-Trennwand auf der Seite des Beifahrers – zu finden bei den Ausstattungsvarianten „Edition One“ und „Extra“. Open Sesame ist nicht

mit einer geschlossenen Trennwand verfügbar. So kommt es, dass es in Kombination mit dem Trenngitter hinter dem Beifahrersitz durchaus vernehmlich aus dem Laderaum rappeln kann. Besonders unangenehm für Personen, die größer als 180 Centimeter sind, ist die Tatsache, dass der Beifahrersitz nicht verstellbar ist. Auf längeren Strecken ist der Aufenthalt auf dem Beifahrersitz damit nichts für größer gewachsene Mitfahrer. Dafür erlaubt die XXL-Ladeöffnung die Einrichtung des Kangoo als Werkstattwagen mit längs oder quer einbaubaren Auszugregalsystemen. Zusätzlich bleibt im Laderaum noch Platz für eine Europalette. Ein Beispiel für ein solches ausschwenkbares Regalsystem ist etwa das SR5-Rotationsregal von Sortimo. Der hintere Zugang zum Ladeabteil erfolgt über im Verhältnis ein Drittel zu zwei Drittel geteilte Doppelflügeltüren mit 90 bis 180 Grad Öffnungswinkel.

Die hinteren Laderaumtüren und die Schiebetür sind nicht mit konventionellen Zylinderschlössern ausgestattet. Laut Renault stellt das einen zusätzlichen Diebstahlschutz dar. Die Ver- und Entriegelung klappt über den Tasten-Schlüssel

oder das erstmals in dieser Baureihe angebotene und aufpreispflichtige schlüssellose Zugangs- und Startsystem.

Als Motorisierungen stehen für den Kangoo zunächst zwei Turbodiesel- und zwei Turbobenziner zur Auswahl. Deren Leistungsspanne bewegt sich zwischen 55 kW/75 PS und 96 kW/130 PS beim stärksten Benziner. Die Diesel bringen es auf 75 oder 95 PS. Im kommenden Jahr soll eine elektrische Version mit 75 kW/102 PS und gut 250 Kilometer Reichweite verfügbar sein.

Automatik folgt Jahresende

Der Testwagen bringt es aus 1.333 Kubikcentimeter Hubraum auf eine Leistung von 75 kW/102 PS bei 4.500 U/min und ein maximales Drehmoment von 200 Nm bei 1.500 U/min. Der Motor erfüllt mit Vierwegekatalysator mit Partikelfilter Euro 6d-Full und leitet seine Kraft auf die Vorderräder. Gekoppelt ist das Antriebsaggregat an ein Sechsgang-Schaltgetriebe mit kurzem Schalt-Joystick, ein Siebengang-Doppelkupplungsgetriebe soll zum Jahresende kommen. So richtig exakt ist die Schaltung leider nicht, sie wirkt ein wenig teigig und gefühllos. Das ist schade, denn der Motor ist mit 1,3 Liter Hubraum logischerweise nicht gerade ein Vorbild in Sachen Elastizität und Durchzug. Wenn man zügig vorankommen will, kommt man um eifriges Bedienen der Schaltung nicht herum. Die erreichbare Höchstgeschwindigkeit liegt bei rund 170 km/h. Auf 100 Kilometer Fahrstrecke zieht der Motor im Testverbrauch etwa sieben Liter aus dem Kraftstofftank.

Insgesamt 16 Fahrer-Assistenzsysteme können geordnet werden. Im Paketpreis für knapp 1.500 Euro gibt es einen Toter-Winkel-Assistenten, Spurhalte-Assistenten, Fernlichtassistenten, Tempopilot mit Verkehrszeichenerkennung und Geschwindigkeitswarner sowie Notbremsassistent mit Fußgängererkennung. Künftig will Renault unter anderem auch einen Seitenwind- und Autobahnassistenten anbieten.

Ab 17.350 netto gibt es den Kangoo Rapid als Edition One TCe 100 FAP. Für das Testfahrzeug sind im Ausstattungsniveau Extra Open Sesame by Renault 19.850 Euro zu zahlen. Mit einigen Extras kommt der weiße und durchgängig verblechte Kastenwagen auf einen Endpreis von 25.390 Euro. Weitere Infos im Videofahrbericht auf handwerksblatt.de

GERHARD PRIEN



Der besondere Knüller des Kangoo Rapid ist die extrabreite seitliche Ladeöffnung auf der Beifahrerseite ohne feste B-Säule, von Renault blumig „Open Sesame“ genannt.

Mehr Aufträge durch eine effiziente Planung dank Flottenmanagement-Lösung

FLOTTENMANAGEMENT: Wer viele Fahrzeuge steuern möchte, sollte über eine Software-Lösung nachdenken. Sie managt den Fuhrpark effizienter, berichtet die Pitec AG. Seit der Spezialist für Bäckerei- und Gastrotechnik Webfleet einsetzt, kann er pro Tag bis zu 30 Aufträge mehr absolvieren.

Wenn das Telefon geht, muss es meist schnell gehen. „Die meisten Aufträge, die am Morgen hereinkommen, müssen bis zum Abend desselben Tages abgearbeitet sein“, erklärt Markus Enz, Leiter der Serviceabteilung Bäckereitechnik bei der Pitec AG aus dem schweizerischen Oberriet. Das erklärte Ziel dabei: Die Techniker sollen möglichst wenig unterwegs, aber dafür lange beim Kunden sein. Weil von den 150 Mitarbeitern des Bäckerei- und Gastrotechnik-Spezialisten gleich 55 Servicetechniker sind, gilt es, sie mit der Flotte von 77 Fahrzeugen optimal zu steuern – vor allem wenn Defekte oder gar Notfälle einen schnellen Einsatz erfordern. Vor zehn Jahren setzte daher Pitec auf eine professionelle Telematik-Lösung und führte Webfleet für das Planen von Routen und Touren sowie die Positionsbestimmung von Fahrzeugen ein.

Mit der Webfleet-Lösung kann das Unternehmen heute täglich etwa 30 Aufträge mehr umsetzen und hat seine Effizienz nachhaltig gesteigert. „Die Techniker erhalten die Aufträge direkt auf das PRO 7350 Driver Terminal in ihrer Fahrerkabine und können diese so besser verwalten und abar-



Pitec AG: Bessere Auslastung der Servicetechniker und Flottenfahrzeuge durch den Einsatz einer Flottenmanagementlösung.

beiten.“ Ein entscheidender Vorteil ist, dass die Standorte aller Fahrzeuge jederzeit für die Disponenten ersichtlich sind. So können sie in Notfällen den am schnellsten verfügbaren Techniker für einen Einsatz einplanen,

ohne wie früher die einzelnen Mitarbeiter abzutelefonieren.

Ein weiterer Effekt: Pitec ist mit der Telematik-Lösung schneller beim Kunden. Über die intelligente Routenplanung kön-

nen die Techniker Staus und Sperrungen umfahren und kommen so schneller beim Kunden an. „Wir können unsere Kunden bei ihrer Planung unterstützen, indem wir ihnen die genaue voraussichtliche Ankunftszeit nennen können“, hebt Enz hervor. Das verbessert die Servicequalität und langfristig die Zufriedenheit der Kunden. Überdies werden gefahrene Kilometer eingespart, wodurch sich auch Kraftstoffverbrauch und -kosten in den letzten Jahren maßgeblich reduziert haben.

Fehleranfälligkeit reduziert

Eine der größten Verbesserungen ist die Einsparung von Stift und Papier, was gleichbedeutend mit der Einsparung von Zeit ist. „Ging ein Auftrag ein, wurde dieser für gewöhnlich mit allen nötigen Details händisch notiert und dem Techniker direkt oder per Telefon durchgegeben“, erinnert sich Enz. „Das war viel koordinatorischer Aufwand und eine große Papierverschwendung.“ Hinzu kam zudem noch eine Fehleranfälligkeit bei der Übertragung der Daten.

Eine der größten Errungenschaften ist aber auch die Chance, alles direkt digital zu haben. Über die digitale Erfassung von

Arbeitsaufträgen können Fahrtzeiten und -kosten gegenüber dem Kunden transparent belegt werden. Enz: „Es gibt darum sehr wenig Diskussionen um Fahrzeiten und Kilometerkosten.“ Außerdem ist der Nachweis erbracht, wann die Mitarbeiter auf der Baustelle eingetroffen sind – auch die Arbeitszeiten von Handwerkern stehen oft im Mittelpunkt eines Streits zwischen Kunden und Betrieb, wenn es um die Höhe der Rechnung geht. Denn auch die Start- und Beendigungszeiten lassen sich mit den Reportings belegen. „Damit haben wir eine Beweiskraft, sollte es zum Streitfall kommen.“

Webfleet bietet optional noch das Tool OptiDrive 360 an, mit dem das Fahrverhalten der Techniker individuell betrachtet und optimiert werden kann – mit Blick auf einen sichereren und effizienteren Fahrstil. So liefert das Gerät dem Fahrer Hinweise, dass er zum Beispiel das Gas wegnehmen kann, weil eine Kurve oder eine Abbiegung kommt. Das hilft nicht nur den Energieverbrauch zu senken, sondern auch den Verschleiß von Bremsen zusätzlich zu minimieren. Auch das ist ein Effekt, der sich bei der Pitec AG durch die Flottengröße auf die Betriebskosten positiv auswirkt.

Sprinter: neuer Antrieb, neuer 4x4

MERCEDES-BENZ: Schon immer gab es das Transporter-Flaggschiff der Sternmarke mit einem Allradantrieb. Jetzt haben die Stuttgarter ihrem Sprinter eine neue Allradversion verpasst und zugleich seinen Vierzylinder überarbeitet. Zudem gibt es Neuigkeiten bei den Schiebetüren.

Wenn sich Hersteller in der Transportersparte immer um eins bemühen, dann war es Komfort. Alles möglichst bitte auf Pkw-Niveau, lautete die Devise, die sie in der Tat äußerst wirksam umsetzten. Das gilt natürlich auch für Mercedes-Benz, die ihren Sprinter mit Neuerungen noch mehr in das Fahrgefühl eines Pkws gebracht haben – auch wenn gerade beladene Transporter anders reagieren als ein Pkw. Im Sprinter sorgen auf jeden Fall mehrere Neuheiten für ein Pkw-ähnliches Fahrgefühl: überarbeitete Motoren, eine neue Automatik, ein neuer Allradantrieb und – mehr für den Ladekomfort – ein neues System für die Schiebetüren.

Doch der Reihe nach. Kastenwagenfahrer des Sprinters kennen schon lange den Motor OM 654, der bislang der komplett verblechten sowie dem Fahrgestell mit Hinterantrieb vorbehalten war. Jetzt steht der Vierzylinder für alle Modelle als alleiniges Aggregat auf Verbrennerseite zur Verfügung. Der Motor erfüllt Euro VI-E beziehungsweise Euro 6d und ist abhängig vom Modell in bis zu vier Leistungsstufen mit 84 kW/114 PS, 110 kW/150 PS, 125 kW/170 PS und 140 kW/190 PS erhältlich. Die Ingenieure haben noch einmal am Geräusch- und Schwingungskomfort gearbeitet, was den Motor noch ruhiger laufen lässt.

Aus dem Pkw-Bereich kommt neben dem Vierzylinder auch die neue

Automatik. Für den Sprinter ist damit die bislang übliche 7G-Tronic Plus Geschichte. Ab sofort kombiniert Mercedes den Sprinter mit dem Zwei-Liter-Diesel mit der 9G-Tronic. Der Vorteil: Die Automatik hält den Motor in möglichst niedrigen Zahlen, weshalb sich im Vergleich zur alten Automatik eine Spritersparnis ergibt. Außerdem laufen die Schaltvorgänge noch schneller ab. Will der Fahrer selbst eingreifen, kann er mit „Drive Select“ und Schalt paddles am Lenkrad die Arbeit übernehmen. Anhänger von Schaltwagen können weiter auf das klassische Sechsgang-Schaltgetriebe setzen.

Neuer Allrad

Auch beim neuen Allradantrieb haben sich die Ingenieure aus dem Pkw-Baukasten-System bedient. Bislang verfügte der Sprinter über einen zuschaltbaren Allradantrieb. Der konnte die Kraft zwischen Vorder- und Hinterachse verteilen, 35 Prozent des Drehmoments landeten vorne, die Mehrheit hinten. Das neue System verteilt das Antriebsmoment automatisch zwischen Vorder- und Hinterachse. „Torque on Demand“ heißt das bei Mercedes-Benz. Die Momentenverteilung übernimmt eine in das Verteilergetriebe integrierte, elektronisch geregelte Lamellenkupplung. Im normalen Fahrbetrieb läuft der Sprinter dank offener Lamellenkupplung nur mit Heckantrieb. Sobald die Kupplung geschlossen ist, geht Kraft auch die



Der Sprinter 4X4 mit neuem Allradantrieb

Vorderachse. Das erfolgt situationsabhängig und das System kann die Kraft so verteilen, dass sich der Sprinter bei drohender Unter- oder Übersteuerung stabilisiert. Eine Arbeit, die der Antrieb souverän und ruhig erledigt, wie eine Fahrt über eine Gelände-Teststrecke klar belegt. Wer den neuen Sprinter 4x4 haben möchte, bekommt ihn in der Kombination mit dem 140 kW/190 PS starken Motor und der 9G-Tronic. Auch in der aufgelasteten Version kommt der Sprinter als Allradler, mit bis zu 5,5 Tonnen zulässigem Gesamtgewicht.

Die letzte Neuerung betrifft die Schiebetüren. Sie ist vor allem für Kurier- und Paketdienste interessant: Optional können Käufer die auf der Beifahrerseite übliche Schiebetür durch eine automatische, sensorgesteuerte Doppelschwungtür ersetzen. Eine Lichtschranke erkennt, wenn der Fahrer den Laderaum von der Fahrerkabine aus betritt und öffnet automatisch die Speed Delivery Door. **SBÜ**

Fiat hat seinen Ducato aufgefrischt

40 Jahre hat die Transporter-Ikone Ducato bereits auf dem Buckel. Jetzt haben sich die Italiener wieder an leichte Veränderungen gewagt, die vor allem die Optik innen wie außen betreffen. Die Scheinwerfer haben einen neuen, dreiteiligen Zugschnitt bekommen und kommen jetzt als LED daher. Damit leuchten sie um 30 Prozent heller als die bisherigen Halogenleuchten. Innen haben die Italiener etwas gründlicher aufgeräumt und präsentieren das Cockpit erstmals mit digitalen Anzeigen. Damit verbunden ist ein Keyless-Entry-and-Go, so dass der Fahrer nicht immer den Schlüssel zum Öffnen hervorkramen muss. Zu den Neuheiten zählt ein Smartphone-Fach für kabelloses Aufladen und für das Kabel gibt es zusätzlich zu den zwei klassischen USB-Anschlüssen auch einen USB-C.

Die neuen Motoren entsprechen nun Euro 6d Final, außerdem gibt es auch Aggregate mit der Heavy-Duty-Typgenehmigung. Nach eigenen Angaben zeigen sich die neuen Multijet3-Dieselmotoren mit verbesserter Langlebigkeit und verbessertem Geräuschkomfort, aber auch leichter. Die Aggregate gibt es in den vier Leistungsstufen 120, 140, 160 und 180 PS und sie sind mit Sechsgang-Schaltgetriebe kombinierbar. Bei den beiden kleineren Versionen (120 und 140) ist das Sechsgang-Schaltgetriebe neu. Die Neugang-Wandler-Automatik ist für die Motoren mit 140, 160 und 180 PS lieferbar. Eine Erleichterung gibt es zudem für diejenigen, die Ein- und Ausparken müssen: Die herkömmliche Servolenkung wich einem selbstregulierenden, elektrisch unterstützten Lenkungsantrieb.



Schick, schön und vielseitig – das bietet der Defender Jahrgang 2021

Land Rover hat seinem Modell eine moderne Optik verpasst und natürlich auch neue Motoren, ohne die alten (Gelände-)Werte zu vergessen. Den Defender gibt es dabei nicht nur als geländegängige Familienkutsche mit fünf oder sieben Sitzen, sondern dazu auch noch als Nutzfahrzeug. Hard Top nennt sich die Version, bei der es einen vom Fahrer abgetrennten Laderaum gibt. Der ist komplett eben und kann reichlich Volumen und Nutzlast aufnehmen. Vorne finden drei Personen Platz, wobei der Sitz in der Mitte nur den Charakter eines Notsitzes hat. Den Defender Hard Top gibt es als Defender 90 und als Defender 110, die sich durch den Radstand unterscheiden. In der Version 90 passen knapp 1,4 Kubikmeter Volumen in den Laderaum, bei der langen Version sind es knapp über zwei Kubikmeter. Wem Gewicht wichtiger ist: Der Hard Top kann rund 670 oder maximal 800 Kilogramm mit an Bord nehmen. Ihn gibt es auch mit unterschiedlichen Motorisierungen. Video-Fahrbericht unter handwerksblatt.de

DER DEFENDER HARD TOP
MEIN MEISTERLEISTER.



ABOVE & BEYOND



Ein Fahrzeug, das zum Anpacken gemacht ist: Der ikonische Defender Hard Top ist robust wie kein Zweites und vereint zuverlässig Geländetauglichkeit, Vielseitigkeit sowie Einsatzbereitschaft. Ob als flexibler Defender 110 oder kompakterer Defender 90: Kraftvoll motorisiert, intelligent ausgestattet und auf jede Herausforderung vorbereitet, ist ihm auch im härtesten Arbeitsalltag keine Aufgabe zu schwer.

Konfigurieren Sie jetzt Ihren Defender Hard Top oder vereinbaren Sie eine Probefahrt: www.landrover.de

Land Rover Defender 110 Hard Top D300 AWD, 221 kW (300 PS), Land Rover Defender 110 Hard Top D250 AWD, 183 kW (249 PS), Land Rover Defender 90 Hard Top D200 AWD, 147 kW (200 PS): Kraftstoffverbrauch: 9,7 (innerorts), 6,8 (außerorts), 7,8 (kombiniert); CO₂-Emissionen in g/km: 207 (kombiniert). CO₂-Effizienzklasse C.



Ende des Sommers sollten Baustellen bereits für den Herbst wetterfest gemacht werden.

Unfallgefahren auf Baustellen wirksam reduzieren

Sicherheit bei Herbstwetter

Die Ferienzeit ist kaum vorüber, da steht die dunkle Jahreszeit schon vor der Tür. Das bedeutet schlechte Sichtverhältnisse und rutschige Untergründe. Herbstliche Wetterverhältnisse erhöhen damit das Unfallrisiko auch auf Baustellen. Besonders Unfälle durch Rutschen, Stolpern oder Stürzen nehmen in dieser Jahreszeit zu. Darauf macht die Nürnberger Versicherung aufmerksam. Sie informiert zugleich, welche Schutzvorkehrungen Arbeitgeber ergreifen können, um Baustellen im Herbst sicherer zu machen, und wie sie ihre Mitarbeiter für den Ernstfall absichern können.

Gerade im Herbst sorgen dämmriges Licht, Nebel oder Regen für schlechte Sichtverhältnisse auf den Baustellen. Um trotzdem ein sicheres Arbeiten zu ermöglichen, ist es wichtig, dass Baustellen und Verkehrswege mit künstlichem Licht gut ausgeleuchtet werden. Damit nasses Laub nicht zur Rutschgefahr wird, sollten Wege, Gerüste und Böden regelmäßig davon befreit werden. Kommt durch die Feuchtigkeit oder nach kühleren Nächten sogar noch Frost dazu, ist es ratsam, alle Treppen, Leitern und Laufstege abzustumpfen, um sie rutschfest zu machen. Planen an Gerüsten

schützen Bauarbeiter zusätzlich vor Regen und Wind. Um gut auf das Herbstwetter vorbereitet zu sein, empfiehlt die Nürnberger, entsprechende Maßnahmen bereits Ende des Sommers in Angriff zu nehmen.

Bauunternehmen sind nach dem Arbeitsschutzgesetz verpflichtet, den Arbeitnehmern auf den Baustellen kostenlos Schutzkleidung zur Verfügung zu stellen. Die entsprechenden Vorschriften finden sich in der „Verordnung über Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Benutzung persönlicher Schutzausrüstungen bei der Arbeit“ (PSA-Benutzungsverordnung).

Jetzt Schutzausrüstung anpassen

Die persönliche Schutzausrüstung der Mitarbeiter sollte im Herbst an die Witterungsverhältnisse angepasst werden. Wetterfeste Kleidung schützt nicht nur vor Kälte, sondern beugt chronischen Gelenk- und Atemwegserkrankungen vor. Stark profilierte Schutzschuhe geben zusätzlichen Halt und verringern die Rutschgefahr.

Weitere Vorgaben beispielsweise bezüglich Farbe oder notwendiger Warnklasse der Kleidung sind abhängig vom individuellen Arbeitsplatz. Arbeitgeber sind gemäß § 3 der PSA-Benutzungsverordnung zudem

verpflichtet, ihren Angestellten den richtigen Gebrauch der Ausrüstung zu erklären, informieren die Experten der Versicherung.

Absicherung über den Betrieb im Rahmen einer betrieblichen Altersversorgung

Der Arbeitsplatz auf der Baustelle selbst und die meist schwere körperliche Arbeit, oft unter Zeitdruck, stellen eine erhöhte Gefahr für Erkrankungen oder Unfälle dar. Aber nicht nur durch das Ergreifen von Sicherheitsvorkehrungen können Arbeitgeber ihre Mitarbeiter schützen. Mit einer betrieblichen Grundfähigkeitsversicherung (GF) oder betrieblichen Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) können Arbeitgeber ihren Mitarbeitern eine zusätzliche Absicherung anbieten. Die Vorteile: günstige Beiträge durch einen Gruppenvertrag sowie stark vereinfachte Gesundheitsfragen. Außerdem sind die Beiträge für das Unternehmen voll als Betriebsausgaben absetzbar. Mit einer GF oder BU im Rahmen einer betrieblichen Altersvorsorge können Arbeitgeber ihre Wertschätzung gegenüber der Belegschaft ausdrücken und die Mitarbeiterbindung fördern (siehe auch nebenstehenden Artikel).

Betriebliche Altersvorsorge

Arbeitgeberzuschuss bald für Altverträge Pflicht

Bereits seit dem 1. Januar 2019 sind Arbeitgeber laut Betriebsrentenstärkungsgesetz verpflichtet, eingesparte Sozialabgaben an ihre Mitarbeiter weiterzugeben, wenn sie Teile ihres Lohns oder Gehalts in eine Betriebsrente umwandeln. Das galt bislang nur für ab 2019 abgeschlossene Verträge. Doch ab Januar kommen auch Mitarbeiter mit älteren Verträgen in den Genuss des Arbeitgeberbeitrags.

Ab dem 1. Januar 2022 bekommen auch Mitarbeiter mit Betriebsrenten-Verträgen von vor 2019 einen Arbeitgeberzuschuss zur betrieblichen Altersvorsorge (bAV). Dieser Zuschuss wird nur bei einer Entgeltumwandlung in Form von Direktversicherungen, Pensionskassen und Pensionsfonds verpflichtend und beträgt mindestens 15 Prozent des umgewandelten Entgelts. Bei Direktzusagen oder Unterstützungskassen ist auch weiterhin kein Zuschuss vorgeschrieben.

Der aufs Handwerk spezialisierte Versicherer Signal Iduna empfiehlt Arbeitgebern, bereits jetzt damit zu beginnen, sämtliche Vereinbarungen prüfen und anpassen zu lassen, damit die gesetzlichen Vorschriften termingerecht umgesetzt werden können. „Arbeitgeber sollten die verbleibenden Monate nutzen und sich mit ihren Firmenvermittlern beraten, beispielsweise darüber, ob zusätzlich zu bereits gezahlten freiwilligen Beiträgen ab 2022 auch ein Pflichtzuschuss geleistet werden muss“, rät Daniel-Alexander Windt, Vorsorgespezialist des Versicherers. Und weiter: „Tarifvertragliche Regelungen können von den ge-

setzlichen Vorgaben abweichen. Auch diese gilt es also zu prüfen.“

Signal Iduna hält für Arbeitgeber ein umfangreiches Informations- und Lösungspaket zu diesem Thema bereit. So können die Zuschüsse des Arbeitgebers direkt in bestehende Versicherungsverträge einfließen. Das gilt in diesem Jahr auch noch für Verträge, die ab 2007 abgeschlossen wurden. Für ältere Verträge bietet der Versicherer einen Ergänzungsvertrag an, der auf der neuesten Produktgeneration basiert.

Darüber hinaus bietet der handwerksnahe Versicherer individuelle Lösungen für Arbeitgeber zur Umsetzung und Verwaltung von Zuschüssen an. Dank durchgehend digitaler Prozesse in der bAV lässt sich der Aufwand für die Firmenchefs und ihre Personalverantwortlichen deutlich reduzieren.

Mitte dieses Jahres wurde das digitale Postfach für Arbeitgeber erweitert. Darüber können diese jederzeit von webfähigen Endgeräten aus auf alle wichtigen Vertragsdokumente zugreifen. Die papierlose Kommunikation spart Ressourcen – ein Beitrag zu mehr Nachhaltigkeit. Mit diesen Angeboten können kleine und mittelständische Betriebe ihre bAV einfach, kostengünstig und ressourcenschonend verwalten.

„Der Arbeitgeberzuschuss ist ein attraktiver Baustein, um Mitarbeiter für eine betriebliche Altersvorsorge zu motivieren und gleichzeitig an das Unternehmen zu binden. Insofern ist die bevorstehende Zuschusspflicht für Altverträge zugleich auch eine Chance zur Mitarbeiterbindung“, sagt Windt.



Wenn der Arbeitgeber etwas zur Altersvorsorge beisteuert, motiviert das die Mitarbeiter.

DER FINANZTIPP

präsentiert von **TARGO BANK**
GESCHÄFTSKUNDEN

Investments mit Verantwortung

Es ist längst nicht mehr von der Hand zu weisen: Die Häufung extremer Wetterereignisse wie Orkane, Dürren oder Starkregen trägt die Handschrift der globalen Klimaveränderung. Zum CO₂-Ausstoß, der hierfür als maßgebliche Ursache gilt, trägt auch die gesamte Wirtschaftstätigkeit bei. Und so wächst die Zahl der Investoren, die mit ihrer Anlageentscheidung einen Impuls zur klimaneutralen Gestaltung der Wirtschaft geben möchten. Doch bei nachhaltigen Investments geht es längst nicht nur ums Klima: Auch soziale und ethische Faktoren spielen eine wichtige Rolle.

Das steigende Interesse an Investments mit Verantwortung, auch Nachhaltigkeitsfonds genannt, lässt sich auch in Zahlen belegen: 107 Milliarden Euro sind in Deutschland zum Jahresende 2020 in nachhaltige Investmentfonds angelegt worden. Das entspricht einer Steigerung von bemerkenswerten 69 Prozent im Vergleich zum Vorjahresvolumen. Am gesamten Fondsmarkt nehmen die nachhaltigen Anlagen damit einen Anteil von 6,4 Prozent ein – ein Prozentpunkt mehr als im Vorjahr. Allein in Deutschland bieten Banken bereits mehrere Hundert nachhaltige Investmentfonds an – mit stark steigender Tendenz.

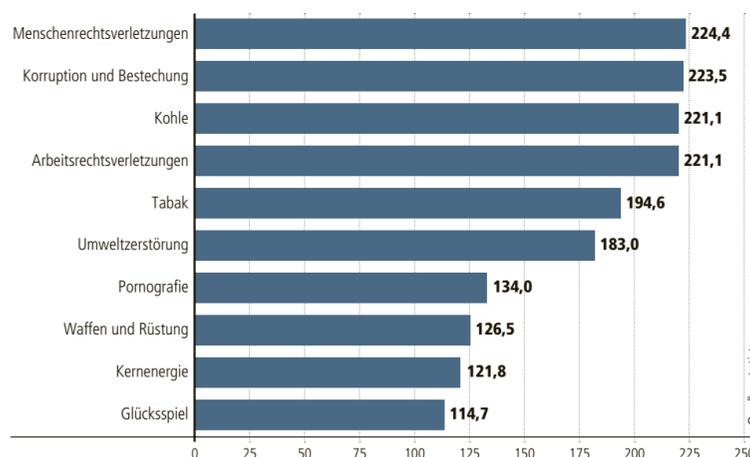
So ein Wachstum wäre kaum möglich, wenn die Fonds nicht auch ökonomisch überzeugen würden. Dass sie ähnlich hohe Renditen abwerfen wie herkömmliche Fonds, haben kürzlich Experten der Stiftung Warentest ermittelt (Test aus 02/2021 „Ethisch-ökologische Fonds und ETF“). Zum Teil wurde durch die Umbrüche in der Energiewirtschaft für die Nachhaltigkeitsfonds sogar eine bessere Wertentwicklung festgestellt. Dennoch stellen auch nachhaltige Investments natürlich keine Garantie gegen Kursverluste dar.

Nachhaltige Anlagen erzielen ähnlich hohe Renditen wie herkömmliche

Doch nach welchen Kriterien wird ein Anlageprodukt als nachhaltig eingestuft, und was bedeuten in diesem Zusammenhang die immer wieder auftauchenden Buchstaben „ESG“? Diese stehen für Environmental, Social, Governance – also Umwelt, Soziales und (gute) Unternehmensführung. Umwelt beinhaltet den Energieverbrauch eines Unternehmens, die Abfallmenge und auch Treibhausgasemissionen. Beim Sozialen geht es um Arbeitsbedingungen, Chancengleichheit und Gesundheit. Zu guter Unternehmensführung gehören schließlich Aspekte wie transparente Eigentümerstruktur oder Vorkehrungen

Top 10 der Ausschlusskriterien nachhaltiger Geldanlagen

in Deutschland im Jahr 2020 in Milliarden Euro



gegen Korruption. Umgekehrt führt Umweltkriminalität, die Diskriminierung von Minderheiten oder Kinderarbeit dazu, Unternehmen von einem ESG-Fonds auszuschließen. Ein Ausschlusskriterium kann auch das Engagement eines Unternehmens in einer bestimmten Branche

sein – etwa Rüstung, Tabak oder Glücksspiel.

Einheitliche Kriterien für die Bewertung der Nachhaltigkeit eines Investments gibt es allerdings (noch) nicht. Verschiedene Ratingagenturen am Markt, die für die Bewertung der Anlageprodukte zuständig

sind, legen unterschiedliche Maßstäbe und Bewertungsmethoden zugrunde. Stehen bei der einen Ratingagentur Aspekte des Umwelt- und Klimaschutzes im Vordergrund, können es bei einer anderen faire Arbeitsbedingungen oder Maßnahmen gegen Korruption sein. Bei allen Unterschieden geben die Bewertungen in der Regel aber gute Anhaltspunkte, ob die Anlage nach Nachhaltigkeitsaspekten plausibel ist oder nicht.

Große Bandbreite an nachhaltigen Fonds

Inzwischen gibt es auch mehr und mehr Indexfonds, sogenannte ETFs, im Bereich Nachhaltigkeit. Solche nachhaltigen ETFs streben die Nachbildungen von Indizes mit Unternehmen an, die in dem Bereich Nachhaltigkeit führend sind. Um dort aufgenommen zu werden, müssen die Unternehmen nachweisen, dass sie im Vergleich zu anderen Firmen stärker soziale, ethische und umweltrelevante Faktoren berücksichtigen.

So oder so dürfte die Zahl nachhaltiger Anlageprodukte in der nächsten Zeit weiter stark zulegen – sie könnten im Beratungsangebot vieler Banken und Finanzberater sogar bald eine dominierende Rolle spielen. Vergleichbar etwa zu Bio-Lebensmitteln in Supermärkten, die ihr Nischen-Dasein schon lange verlassen haben.

Ein Pionier auf Sparflamme

NISSAN: Die Japaner präsentieren ihren Qashqai in Neuauflage und setzen auf milde Hybride für den Antrieb. Wir werfen einen Blick auf die dritte Generation des einstigen Segmentbegründers.

Längst bevölkern SUVs unser Straßenbild. Was aber wohl nur die Wenigsten dabei wissen: Als 2007 der erste Nissan Qashqai auf den Markt kam, zählte er noch zu einem der ersten seiner Gattung. Mittlerweile hat sich die Marktnische von einst längst zu einem vollwertigen Segment mit rund 30 Wettbewerbern entwickelt. Für Nissan ist der Qashqai inzwischen zu einem Bestseller geworden und gleichzeitig zum wichtigsten Auto überhaupt. Allein bei uns verkauften die Japaner mehr als 300.000 Fahrzeuge ihres Trendsetters.

Nun soll die dritte Generation die Erfolgsstory fortsetzen. Auf den ersten Blick wirkt der mit scharfen Linien gezeichnete Qashqai schon mal sympathisch. Auch die extrem schlanken LED-Scheinwerfer mit dem darüberliegenden Tagfahrlicht unterstreichen den sportlichen Auftritt. Ab der Ausstattungsstufe Tekna zählt sogar Matrix-Licht zur Serie. Und wie bei den ersten beiden Generationen, ist der Qashqai wieder ein waschechter Europäer. Er wurde in England entwickelt und designt und rollt im britischen Sunderland vom Band.

Den Trend, dass SUVs immer fetter werden, macht Nissan nicht mit. Mit 4,43 Metern bleibt der Qashqai weiterhin schön kompakt und ist in der Länge kaum gewachsen, auch der Radstand legte nur geringfügig zu. Daher bleibt das kompakte Crossover schön handlich im Großstadt-Dschungel, während das Platzangebot besser als beim Vorgänger ausfällt. Vorne geht es im Nissan luftig zu und die gut konturierten Sitze sind bequem.

Mitreisende Kollegen entern den Fond über weit öffnende Türen mühelos. Großgewachsene freuen sich über allerhand Kniefreiheit, wenn auch der Dachhimmel ihren Köpfen schon recht nahekommt.



Der Nissan Qashqai kommt in dritter Generation als Mild-Hybrid.

Doch unterm Strich ist das Raumangebot in Ordnung. Gleiches gilt für das Gepäckabteil mit 504 bis maximal 1.447 Litern, welches unter dem zweigeteilten Ladeboden Platz für allerhand Kleinkram bietet.

Das Cockpit präsentiert sich als eine Mischung aus Klassik und Moderne. Der Fahrer blickt auf klar gegliederte digitale Kombiinstrumente. Auch in Sachen Funktionalität gibt's nicht zu meckern. Im Gegenteil, sie ist sogar richtig lobenswert: Während sich andere Hersteller inzwischen von etlichen klassischen Schaltern verabschiedet haben, bietet der Qashqai-Innenraum

davon noch allerhand. Trotzdem erweist sich die Bedienung als durchdacht und gestaltet sich so einfach, dass selbst Nissan-Neulinge sofort mit ihr klarkommen.

Gutes Infotainment, zwei Antriebe

Griffgünstig und in guter Reichweite wurde das Infotainment platziert. Der Multimedia-Touchscreen verbindet sich mit Smartphones, außerdem gibt es einen WLAN-Hotspot für bis zu sieben Geräte, und selbst Sprachassistenten wie Google Assistant oder Amazon Alexa lassen sich problemlos ins System einbinden. Auch

das Head-up-Display ist im Qashqai keine Billiglösung. Hinzu kommen viele Assistenten, wie ein adaptiver Tempomat oder der Querverkehrswarner hinten. Die Helfer zählen schon bei der Basisversion Visia zum serienmäßigen Lieferumfang.

Recht übersichtlich fällt die Antriebspalette aus. Zwei 1,3-Liter-Benziner mit 140 und 158 PS müssen erst mal reichen, doch beide sind als Mild-Hybrid elektrifiziert. Damit wird der Qashqai zwar nicht zum Teilzeit-Stromer, doch gibt es beim Beschleunigen einen kleinen Boost und spart etwas Sprit. Bei der gefahrene Topmotorisierung

sollen es 5,6 Liter laut Norm sein, das schaffen wir jedoch nicht ganz. Exakt 6,5 Liter waren es dagegen bei uns.

Doch spricht der Motor schon aus niedrigen Drehzahlen munter an und sorgt für flotte Fahrleistungen. Aber selbst, wenn der Sport-Fahrmodus gewählt wurde, entfaltet der Benziner seine Kraft nur recht zäh. Dafür fährt sich der Nissan um einiges handlicher als sein Vorgänger. Die Lenkung spricht spürbar direkter an und das weiche Fahrwerk lässt die Karosserie zwar wanken, verfügt aber dafür auch über genügend Komfort. Das Sechsganggetriebe lässt sich allerdings nur etwas knochig schalten. Alternativ gibt es für die 158-PS-Variante eine stufenlose Automatik oder auch Allradantrieb, den Nissan im Spätsommer noch nachreicht.

Sparsamer Vollhybrid angekündigt

Vom Diesel haben sich die Japaner dagegen verabschiedet, weil die Kundenakzeptanz zu gering ist. Dafür wird es im nächsten Jahr einen sparsamen Vollhybrid geben, der als einer der ersten die Euro-7-Abgasnorm erfüllt. Bei dem seriellen Hybrid mit der Bezeichnung e-Power dient ein Dreizylinder-Benziner mit variabler Kompression zur Stromerzeugung, während ein Elektromotor den eigentlichen Antrieb übernimmt. Einen Plug-in-Hybriden oder einen reinen Stromer wird es hingegen nicht für den Qashqai geben. **GUIDO BORCK**

Facelift für den Kodiaq RS

ŠKODA: Nach vier Jahren erhält der Skoda Kodiaq ein Facelift. Der große SUV geht nun mit geschärftem Look und mehr Komfort an den Start, während das Topmodell RS jetzt mit einem 245 PS starken Benziner antritt. Wir waren mit dem Familiensportler unterwegs.

Nur keine Eile, dachte sich Škoda wohl bei der Modellpflege für den Kodiaq. Warum auch, schließlich verkaufte sich das größte SUV der Tschechen seit seiner Einführung weltweit über 600.000 Mal und zählt zu den Bestsellern im Programm. Vielleicht war man von einem so großen Erfolg selbst überrascht und ließ daher über Jahre das SUV weitgehend unangetastet – bis jetzt. Trotz aller Maßnahmen ist der überarbeitete Kodiaq mit einem Einstiegspreis von knapp über 25.000 Euro (alle Preise netto) nicht teurer geworden. Die gefahrene Topversion Kodiaq RS startet hingegen bei 41.168 Euro.

Nach der Überarbeitung präsentiert sich der Kodiaq wesentlich markanter. An der Frontpartie prangt jetzt ein Hexagonal-Kühlergrill mit nach oben abgeflachten Kanten, während die schmaler geformten Scheinwerfer nun serienmäßig mit LED-Technik bestückt sind. Gegen Zuzahlung gibt es für den Kodiaq erstmals auch Voll-LED-Matrix-Scheinwerfer, die LED-Rückleuchten am Heck erhielten dagegen eine neue Grafik. Außerdem haben die Tschechen den Dachspoiler etwas vergrößert.

Im Innenraum wurden die Serienlenkräder umgestaltet und das beim Kodiaq RS nach unten abgeflachte Sportlenkrad liegt griffig zur Hand. Auch die beiden neuen Metallregler am Lenkradkranz wirken richtig edel. Über die Drehwalzen lässt sich die Lautstärke oder etwa die Navigarte im digitalen Instrumentendisplay schrittweise vergrößern oder verkleinern. Die gut konturierten Sportsitze im RS gewähren einen ausgezeichneten Halt. Außerdem bestehen die Sitzpolster aus tierfreien, recycelten Materialien und sind somit nachhaltig.



Mit frischem Facelift unterwegs: der Skoda Kodiaq.

Laden nur noch über USB-C

Das ebenfalls gegen Aufpreis erhältliche Multimediasystem wurde mit einem schnelleren Prozessor und einer hochauflösenden Grafik überarbeitet. Zum Aufladen der Handys dienen im Kodiaq jetzt übrigens ausschließlich USB-C-Schnittstellen. Zwar ermöglichen die modernen Buchsen eine höhere Datenübertragung,

jedoch benötigen die meisten Handwerker für den Anschluss der Handykabel nun einen zusätzlichen Adapter zum Verbinden oder sie bestellen gleich die induktive Ladestation mit, die sich in der Mittelkonsole befindet. Zugelegt hat der Kodiaq zudem beim Thema Sicherheit. Die vielen Assistenzsysteme, die der Kodiaq ohnehin schon bietet, wurden um

den proaktiven Insassenschutz erweitert, der nun auch bei heckseitigen Auffahrunfällen aktiv wird. Darüber hinaus hat die LED-Ambientebeleuchtung erweiterte Funktionen erhalten und für das 575 Watt starke Soundsystem von Canton gibt es nun zehn statt bisher acht Lautsprecher. Das Platzangebot erweist sich weiterhin als geräumig, ebenso kann der Kodiaq

nach wie vor auch als Siebensitzer bestellt werden.

Neu ist hingegen der Antrieb für das sportliche Topmodell RS. Obwohl die Dieselmotoren beim Kodiaq immer noch mit über 65 Prozent einen hohen Marktanteil haben, wurde der Selbstzünder im RS jetzt gegen einen Benziner ausgetauscht. Der Zweiliter-Turbo stammt aus dem Octavia RS und entfacht hier wie dort stramme 245 PS. Damit ist der TSI nicht nur um fünf PS stärker, sondern auch um 60 Kilogramm leichter, was letztendlich auch die Agilität erhöht. Innerhalb von nur 6,5 Sekunden sprintet der Kodiaq auf die 100er-Marke und ist bis zu 234 km/h schnell. Die Kraftübertragung erfolgt über ein serienmäßiges Siebengang-DSG sowie permanenten Allradantrieb.

Überraschend hoher Fahrkomfort

In Verbindung mit dem neuen Topbenziner geht's lustvoll zur Sache. Das maximale Drehmoment von 370 Nm steht schon bei niedrigen Touren bereit, dementsprechend kräftig schiebt der RS voran. Doch zeigt sich der Kodiaq nicht so konsequent sportlich, wie es sein berühmtes Buchstabenkürzel vermuten ließe. Kurven umrundet der Tscheche zwar handlich, aber mit einer ausgeprägten Karosserieneigung. Auch die serienmäßige adaptive Dämpferverstellung zeigt in der Stufe Sport noch einen überraschend hohen Fahrkomfort. Und die insgesamt präzise Lenkung könnte aus der Mittellage heraus mittelbarer sein. So erweist sich der Kodiaq RS eher als ein potenter Langstreckengleiter, der einen jedoch sehr entspannt ans Ziel bringt. **GUIDO BORCK**

In jeder Jahreszeit zu Hause

PILZE: Für viele beginnt die Pilzsaison im September. Dabei lassen sich zu jeder Jahreszeit schmackhafte Exemplare dieser anpassungsfähigen Organismen finden.

VON STEFAN BUHREN

Sie sind Überlebenskünstler. Denn Pilze brauchen weder Sonnenlicht noch Luft, trotz kalten oder heißen Temperaturen – und manche Arten überleben radioaktive Strahlung. Sie zählen zu den ältesten lebenden Organismen, von denen es weltweit geschätzte sechs Millionen Arten geben soll. Bekannt sind aber gerade mal 120.000.

Dass sie sogar im Menschenkörper vorkommen können, das fällt den wenigsten beim Wort „Pilze“ ein. Sie denken vor allem an den Monat September, in dem für die meisten die Pilzsaison beginnt. Dabei sprießen – immer witterungsbedingt – Pfifferlinge schon ab Juni, gleiches gilt für den Steinpilz, neben dem Trüffel der wohl schmackhafteste Pilz in unseren Breitengraden. Der wächst bis in den Oktober hinein. Selbst Winterpilze gibt es, dazu zählt das nussig schmeckende Judasohr, auch als Holunderschwamm bekannt.



Pilze: Optisch oft eine Augenweide, aber nicht alle sind essbar, wie etwa der markante Fliegenpilz oben.



Stehen ab Juni auf vielen Speiseplänen: Pfifferlinge, gerne mit Nudeln serviert.

Wer beim Trüffel aufhorcht hat: Ja, auch in unseren Wäldern finden sich diese Edelpilze, die vor dem Ersten Weltkrieg sogar professionell gesucht wurden (vor allem im Schwarzwald), ehe diese Kunst in den Wirren zweier fürchterliche Kriege in Vergessenheit geriet. Wer sie heute zufällig findet, weil Hunde mit ihrer feinen Nase die in der Erde wachsenden Knollen ausgraben, sollte sich glücklich schätzen: Die Trüffelsuche ist in Deutschland verboten. Verboten ist zwar nicht die Suche nach Pfifferlingen und Steinpilzen, aber es gibt Mengengrenzungen. Bei Pfifferlingen sind es zwei Kilo, bei Steinpilzen ein Kilogramm, die man pro Person im Korb nach Hause tragen darf. Eigenbedarf nennt sich diese Grenze und Verstöße können bis zu 5.000 Euro kosten, wenn einen der Förster erwischt. Zudem sollte man nie den Pilz komplett herausreißen, sondern oberhalb des Bodens abschneiden. Ein paar Exemplare stehen zu lassen hilft auch, im nächsten Jahr an gleicher Stelle frisch gewachsene Pilze zu finden. Sammeln sollte jeder aber nur die Pilze, die er gut kennt. Denn zu nahezu jedem Pilz gibt es ein giftiges oder zumindest ungenießbares Pendant. In jeder Kommune

gibt es Stellen, in denen Sammler ihre Beute begutachten lassen können, damit sie keinen falschen Pilz im Korb haben. Der berühmte Knollenblätterpilz, der schon mal mit Champignons verwechselt werden kann, gerade wenn er jung ist, kann eine vierköpfige Familie auslöschen. Im Zweifel gilt daher: Lieber den Pilz stehen lassen. Manche beliebte Speisepilze wie der Perlpilz (Verwechslungsgefahr mit dem giftigen Pantherpilz!) oder Hallimasch, auch Baumstämmchen genannt, sind im rohen Zustand giftig. Sie müssen gedämpft oder, wie der Hallimasch, gebraten werden. Mit Speck, Zwiebeln und Petersilie ist der Hallimasch äußerst schmackhaft. Wer nach Pilzgenuss Bauchschmerzen, Übelkeit, Fieber, Erbrechen oder Durchfall bekommt, sollte am besten einen Arzt aufsuchen. Die Symptome treten eine Viertelstunde bis zu 16 Stunden nach Verzehr auf. Das gilt auch für den wohl bekanntesten Pilz, den Fliegenpilz: nach 30 bis 120 Minuten treten Verwirrung, Schwindel und Müdigkeit auf. Ob es auch zu halluzinogenen Erscheinungen kommt, weil viele über leuchtende Farben, verzerrtes Zeit- und Raumgefühl berichten, darüber streitet die Wissenschaft. Fest steht, dass der Genuss von allzu vielen Fliegenpilzen zu Lähmungen, Krämpfen und Delirium führt – und das möchte sicherlich keiner.

MARKTPLATZ

VERKÄUFE

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

Verkaufe Anhänger u. Geräte von einer Schlosserei wegen Betriebsaufgabe. Hapert Drehschemelanhängen 3500 kg; Saris Anhänger 2000 kg, älter; Alp Lifte kaum gebraucht, 6000 mm Höhe; Handkantbank, 2 Kompressoren uvm.
Mobil 0173/5613794

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

AUS- UND WEITERBILDUNG

Sachverständiger
Ausbildungs-Lehrgänge für die Bereiche Bau-KFZ-EDV-Bewertungs-Sachverständiger Sachverständiger für Haustechnik Bundesweite Schulungen / Verbandsprüfung modal Sachverständigen Ausbildungszentrum
Tel. 02153/40984-0 · Fax 02153/40984-9
www.modal.de

KAUFGESUCHE

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

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

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

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

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

ANKAUF
VON GEBRAUCHTEN
HOLZBEARBEITUNGSMASCHINEN
KOMPLETTE
BETRIEBSAUFLÖSUNGEN
MSH and second machines
Telefon 0 23 06 - 94 14 85
Mail: info@msh-nrw.de
www.msh-nrw.de

GESCHÄFTS-VERBINDUNGEN

Geschäfts-, Immobilien-Probleme?
Neuanfang ohne Schulden
D-EU Lösungen - neue Zukunft
25 Jahre Erfahrung • Hilfe aus einer Hand
Kostenfreies Erstgespräch in unserer Kanzlei, rufen Sie 07021/93487-40 an
www.wirtschaftskanzlei-ewm.com

www.problem-gmbh-ankauf.de
0151 - 535 385 30

IMMOBILIEN

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

GESCHÄFTS-EMPFEHLUNGEN

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

GESCHÄFTS-VERKÄUFE

Bauunternehmen aus Bonn, Meisterbetrieb mit 6 Arbeitnehmern, ca. 1 Mio. Jahresumsatz aus Altersgründen gegen Gebot zu verkaufen.
Zuschriften unter **A1920** an DEUTSCHES HANDWERKSBLATT
Postfach 10 51 62, 40042 Düsseldorf

GESCHÄFTS-ÜBERNAHMEN

Alteingesessenes Friseurgeschäft, acht Bedienungsplätze, in Ludwigshafen-Nord, Nähe BASF, aus Altersgründen abzugeben. Infos per E-Mail: haarstudio.hemshof@t-online.de oder per Telefon nach 18 Uhr, Mobil: 0176 252007 59

HALLEN + GERÜSTBAU

TEPE SYSTEMHALLEN
Satteldachhalle Typ SD10 (Breite: 10,00m, Länge: 10,50m)
• Traufe 3,50m, Firsthöhe 4,00m
• mit Trapezblech, Farbe: AluZink
• incl. Schiebetor 3,00m x 3,20m
• feuerverzinkte Stahlkonstruktion
• incl. prüffähiger Baustatik
Aktueller Aktionspreis im Internet
www.tepe-systemhallen.de · Tel. 0 25 90 - 93 96 40

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

Die nächste Ausgabe
DEUTSCHES HANDWERKSBLATT
erscheint am **1. Oktober 2021**
Anzeigenschluss ist der **20. September 2021**

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

LIEBLINGSBUCHLIEFERANT
Sackmann III
Anzeigebuch für die Werbungsbranche

Einfach, schnell und direkt ein Marktplatz-Inserat sichern!

⇒ DEUTSCHES HANDWERKSBLATT

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

Oder direkt bei Nicole Mechtenberg:

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

