

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 6	Kammerseite 1	Kammerseite 2
Interview: Ein Algorithmus deckt kein Dach	Steuern: Was das neue Jahr an Änderungen bringt	Kammer legt Fokus auf digitale Mitarbeitersuche	Ausbildung: Vorkrisenniveau wieder erreicht

Freitag, 28. Januar 2022 Nr. 1

ZEITUNG FÜR HANDWERK, HANDEL UND GEWERBE IN DEUTSCHLAND

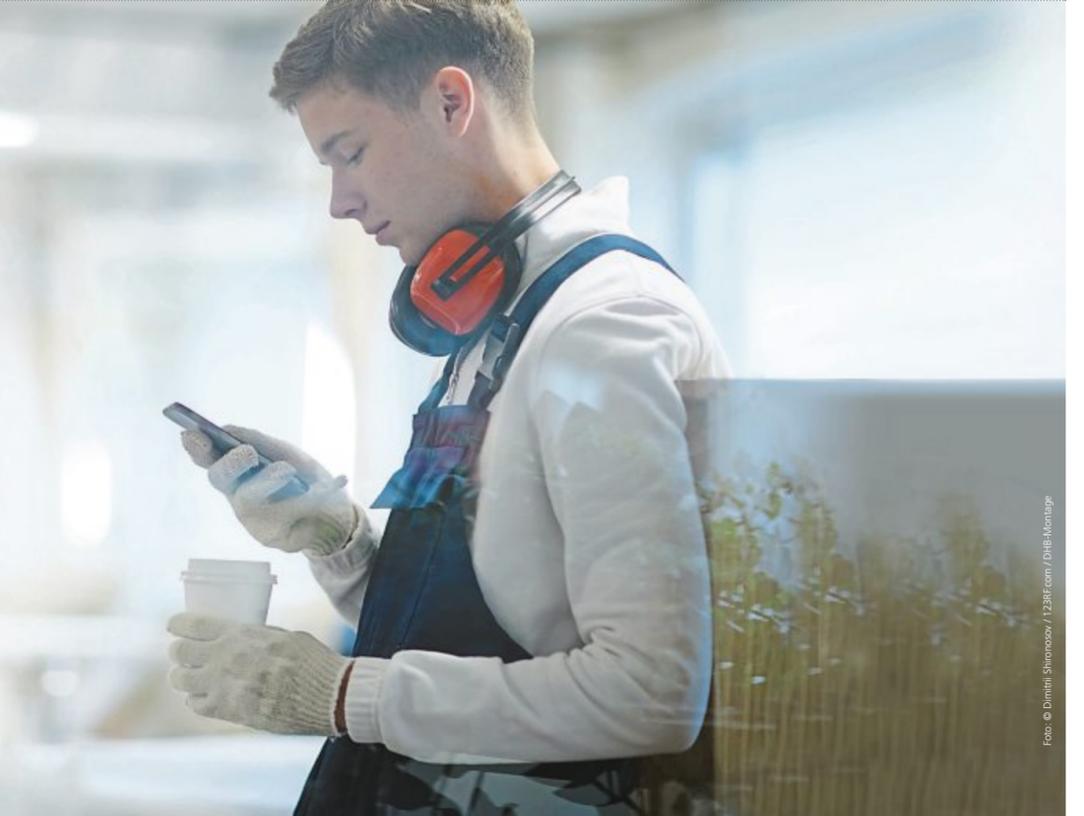
ISSN 1435-3830

Berichtsheft-Apps für das Handwerk

AUSBILDUNG: Ausbildungsnachweis kann auch digital geführt werden – Übersicht von Programmen im Internet.

Eine lästige Pflicht, aber leider unverzichtbar: Gemeint ist das Berichtsheft. Azubis müssen es jedoch nicht mehr handschriftlich führen, sondern können auch eine digitale Version nutzen. „Elektronische Ausbildungsnachweise entsprechen dem Trend zur Digitalisierung von administrativen Abläufen in den Betrieben sowie dem Medien- und Arbeitsverhalten von Auszubildenden“,

meint Kirsten Kielbassa-Schnepp. Für die Berufsbildungsexpertin beim Zentralverband des Deutschen Handwerks leisten digitale Berichtshefte einen Beitrag zur Erhöhung der Ausbildungsqualität und unterstützen Betriebe und Auszubildende. Unsere Übersicht im Internet stellt Berichtsheft-Apps und Online-Berichtshefte vor. **LOR**
Mehr dazu lesen Sie auf Seite 9.



Internationale Handwerksmesse in den Juli verschoben

MESSE: Die für März geplante Handwerksmesse IHM wird coronabedingt auf einen neuen Termin im Juli verlegt. Miss und Mister Handwerk werden am 6. Juli in München gewählt.

Die Coronapandemie dauert an, und die Entwicklung der Omikron-Variante ist für niemanden absehbar. Unter diesen Voraussetzungen wird die Internationale Handwerksmesse (IHM), die ursprünglich vom 9. bis 13. März geplant war, um vier Monate verschoben. Die IHM soll jetzt vom 6. bis 10. Juli in München stattfinden. Das neue Kongress- und Eventformat „Zukunft Handwerk“, das in diesem Jahr erstmals parallel zur IHM stattfinden sollte, kann erst 2023 starten.

Es sei derzeit nicht abzusehen, ob sich die Lage bis März entspannt, begründet Dieter Dohr, Vorsitzender der Geschäftsführung der GHM, den späteren Termin. „Unser oberstes Ziel war und ist es, eine IHM sowie eine Zukunft Handwerk zu veranstalten, die einen Erfolg für alle Teilnehmer versprechen. Das können wir in dieser weiter angespannten Lage für den geplanten Veranstaltungszeitraum nicht mehr garantieren.“ Auch hätten viele Aussteller um eine Terminverschiebung gebeten, so Dohr weiter.

Auch ZDH-Präsident Hans Peter Wollseifer hält die Verschiebung für richtig. Im vergangenen Jahr musste die Messe kom-



Auf der Internationalen Handwerksmesse IHM zeigt das Handwerk seine Leistungsfähigkeit.

plett ausfallen. Es sei daher gut, dass ein neuer Termin im Sommer gefunden werden konnte. „Unsere Handwerksbetriebe brauchen Messen, um ihre Produkte, Innovationen und Dienstleistungen zu präsentieren und die Kontakte zu nutzen“, erklärte der Handwerkspräsident. „Hier stellen wir unsere Leistungsfähigkeit dar.“

Ebenfalls verschoben wird die Wahl zu Miss und Mister Handwerk 2022, die die Verlagsanstalt Handwerk seit vielen Jahren auf der Messe ausrichtet. Wer das Handwerk ein Jahr lang als Miss und Mister Handwerk repräsentieren wird, soll sich nun am 6. Juli auf der IHM entscheiden. **KF handwerksblatt.de/messen**

Höchster Anstieg der Baupreise seit 1970

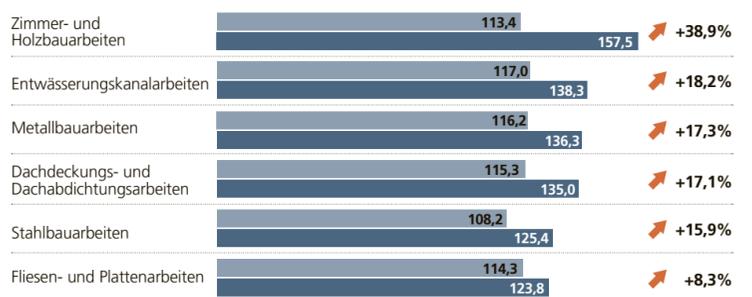
TEUERUNG: Neubauten kosten immer mehr. Hauptgrund sind die massiv gestiegenen Preise für Baumaterial.

Die Preise für den Neubau von Wohngebäuden in Deutschland sind nach Angaben des Statistischen Bundesamtes im November 2021 um 14,4 Prozent gegenüber November 2020 gestiegen. Dies ist der höchste Preisanstieg gegenüber einem Vorjahr seit August 1970, damals waren es 17,0 Prozent mehr gegenüber August 1969. Ursache sind

neben der befristeten Mehrwertsteuersenkung im zweiten Halbjahr 2020 zusätzlich die stark gestiegenen Materialpreise. Ohne die geänderte Mehrwertsteuer hätte der Preisanstieg rein rechnerisch immer noch 11,6 Prozent betragen. Den stärksten Anstieg gab es mit 38,9 Prozent bei den Zimmer- und Holzbauarbeiten. **AKI**

Bauen ist deutlich teurer geworden

Preisindizes ausgewählter Arbeiten bei Neubauten*



*Wohngebäude in konventioneller Bauart einschl. Umsatzsteuer; 2015=100
DHB-Grafik Quelle: Statistisches Bundesamt

Stets tagesaktuell informiert mit **handwerksblatt.de**

Ihr Kontakt zum **Deutschen Handwerksblatt**

Online auf **hwk.de**

Ehrenamt: Etwas bewegen und mitgestalten können. Mit anderen zusammen sein und dabei noch etwas lernen: Es gibt in kaum einem anderen Berufszweig so viele Ehrenamtliche wie im Handwerk. Was sie antreibt, was das Ehrenamt zurückgibt und wie die Länder das Engagement unterstützen, davon erzählt dieses Themen-Special. **handwerksblatt.de/ehrenamt**

Baurecht: Ein Dachdecker hatte schwarz glasierte Dachziegel verwendet, die nach zwei Jahren einen rötlichen Schimmer bekamen. Ist das ein Gewährleistungsfall? Wie der Bundesgerichtshof in diesem Fall entschieden hat und andere spannende Entscheidungen rund um das Bauvertragsrecht lesen Sie in unserem Themen-Special. **handwerksblatt.de/baurecht**

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 Rheinhessen auf ihrer Internetseite

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



INTERVIEW

Ein Algorithmus installiert kein Photovoltaik-Dach

Garrelt Duin, Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer zu Köln, über Corona, Fachkräftemangel und die Duale Ausbildung.

Garrelt Duin ist Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer zu Köln. Der ehemalige Wirtschaftsminister des Landes Nordrhein-Westfalen befasst sich vor allem mit der Frage, wie sich die Karriereperspektiven im Handwerk an potenzielle Auszubildende und deren Angehörige vermitteln lassen, um langfristig dem Fachkräftemangel entgegenzuwirken.

DHB: Wie ist aktuell die Betroffenheit des Handwerks durch Corona?

Duin: Nach fast zwei Jahren gilt aktuell fast immer noch die gleiche Analyse, nämlich, dass wir ein sehr differenziertes Bild haben. Mit Branchen, denen es die ganze Zeit über richtig gut geht und Branchen, die sehr leiden. Entscheidend ist, dass die Betriebe eine Verlässlichkeit haben und sich nicht ständig auf neue Regeln einstellen müssen.

DHB: Welche Forderungen haben Sie an die Politik, um notleidende Betriebe zu unterstützen?

Duin: Ich glaube, dass die Politik in den letzten anderthalb Jahren vieles richtig gemacht hat. Nicht nur mit der Soforthilfe, sondern auch mit den folgenden Programmen. Problematisch ist hier allerdings die Soforthilfe, die vom Land erst jetzt, mit viel zeitlicher Verzögerung, insofern zurückgefordert wird, als dass die Betriebe Nachweise erbringen müssen. Da hat die Politik während des Spiels die Regeln geändert – und das wäre eine klare Forderung, dass sich so etwas nie wiederholen darf.

DHB: Hat Corona die Ausbildungsbereitschaft im Kammerbezirk ausgebremst?

Duin: Erfreulicherweise liegen wir in den Zahlen über denen des letzten Jahres. Es gab dabei einen deutlichen Zuwachs von Erstausbildungsbetrieben im Kammerbezirk. Viele Betriebe haben verstanden, Corona ist irgendwann vorbei, aber nicht der Fachkräftemangel. Deswegen ist die Investition in Ausbildung enorm wichtig, und in einigen Gewerken steigen die Zahlen sogar überproportional. Wir könnten aber noch viel besser sein, wenn wir die Möglichkeit gehabt hätten, stärker für uns zu werben. Die Botschaft, dass das Handwerk krisensicher ist, konnten wir aber nicht wie sonst auf Ausbildungsmessen oder Veranstaltungen in Schulen vermitteln.

DHB: Auf digitalen Pfaden konnten Sie die Ausfälle nicht kompensieren?

Duin: Wir nehmen für uns in Anspruch, dass wir bei der Handwerkskammer Köln, gerade was die digitalen Wege angeht, sehr viel ausprobiert haben – und auch mit großem Erfolg. Ein Beispiel dafür ist TikTok-Til. Einen Til gab es wirklich, fürs Branding ein wunderbarer Zufall. Dieser Til hat bei uns ein freiwilliges soziales Jahr absolviert und in dieser Zeit kurze Videos gedreht, in denen er möglichst viele Berufe – alle 130 hat er nicht ganz geschafft – vorgestellt hat. Er ist zu den Betrieben gefahren, hat sich die Kluft übergezogen und gezeigt, was sie dort machen. Die vielen Reaktionen haben uns gezeigt, wie erfolgreich das gewesen war. Darüber hinaus haben wir – wie andere auch – Online-Beratungen durchgeführt, aber nichts ersetzt das persönliche Gespräch.

DHB: Die Zahl der Schulabsolventen sinkt. **Duin:** Richtig. Wir dürfen uns keinen Illusionen hingeben: Es werden nicht mehr junge Leute zur Verfügung stehen. Deswegen ist der Verteilungskampf zwischen akademischer und dualer Ausbildung umso wichtiger. Aber wann wir uns die Herausforderung der Zukunft ansehen, zum Beispiel Digitalisierung, Nachhaltigkeit, Mobilität, Klimawandel – das alles wird nur mit Handwerksbetrieben gehen. Anders formuliert: Auf die Frage, welcher Beruf zukunftsfest ist, kann man für fast jeden Handwerksberuf mit einem „Ja“ antworten. Manche Dinge lassen sich nicht digitalisieren. Natürlich wird das Handwerk digitaler werden, keine Frage. Aber die Installation eines Photovoltaik-Dachs erledigt kein Algorithmus, dafür brauchen Sie Menschen.



Garrelt Duin, Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer zu Köln, fordert eine größere finanzielle Unterstützung der beruflichen Bildung.

DHB: Sind die überproportionalen Zuwächse der Lehrlingszahlen im Bau- und Ausbaubereich schon ein Bonus auf das Thema Klimawandel?

Duin: Diesen Bonus merken wir vor allem im SHK-Bereich. Da fragen Menschen konkret nach, was Klimatechnik heißt. Wer sich darin auskennt und die entsprechende Ausbildung hat, genießt top Aussichten. Positive Effekte spüren wir auch beim Thema Nachhaltigkeit. Sachen reparieren zu können, mit Rohstoffen so zu arbeiten, dass sie nicht sinnlos verschwendet werden, sondern damit wirklich wertschätzend etwas Langlebiges zu schaffen, sind wichtige Werte. Klimawandel und Nachhaltigkeit haben bei jungen Leuten eine hohe Bedeutung, weshalb wir diese Themen noch deutlicher in den Mittelpunkt unserer Ansprache stellen müssen.

DHB: Müssen Sie nicht gleichzeitig auch die Karrierechancen, möglichst früh sein eigener Chef mit entsprechender finanzieller Sicherheit zu sein, verdeutlichen?

Duin: Bei der Entscheidung für einen Beruf spielt natürlich der Spaß an der Tätigkeit eine wichtige Rolle. Aber wenn ich absehbar damit nie Geld verdiene, stelle ich vielleicht diese Begeisterung ein bisschen nach hinten. Wenn man sich ansieht, wie die Verdienstmöglichkeiten schon in der Ausbildung, aber erst recht danach sind, sieht das Handwerk schon ganz gut aus. Aber es geht ja noch eine Stufe weiter mit einem eigenen Betrieb. Wer jetzt neu auf den Markt kommt, hätte in fast jedem Gewerk schnell gut gefüllte Auftragsbücher. Dieses Argument müssen wir mit ins Spiel bringen und klarmachen: Die Volksweisheit „Handwerk hat goldenen Boden“ gilt für dieses Jahrzehnt mit drei Ausrufungszeichen.

DHB: Das ist eine Botschaft, die auch die Eltern gerne hören.

Duin: Nicht nur die Eltern. Deshalb haben wir uns überlegt, dass wir in der Ansprache über die digitalen Kanäle nicht nur auf die potenziellen Auszubildenden sehr direkt zugehen, sondern dieses Jahr parallel auch Ältere ansprechen, also Oma, Opa, Vater,



Man braucht Handwerksbetriebe, das Material und das Know-how, um die Heizung wieder in Gang zu bringen, das Dach wieder zu decken, die Fenster wieder in Ordnung zu bringen. Ohne dieses Know-how wird es nicht funktionieren.

GARRELT DUIN,
HAUPTGESCHÄFTSFÜHRER DER
HANDWERKSKAMMER ZU KÖLN

Mutter, um auch bei ihnen für den „Klick“ zu sorgen. Für unsere regionale Kampagne haben wir keine Models, sondern echte Menschen aus unserem Kammerbezirk gewonnen, die ihre Ausbildung bei uns in den Betrieben machen. Sie ergänzen wir um Meisterinnen und Meister, um deutlich zu machen, welcher Weg ihnen offensteht, also nicht nur der Start in die Ausbildung, sondern auch die Karriereperspektiven. Beim Slogan sind wir noch in der Arbeitsphase, aber es steht fest, dass wir das erste Mal unsere Ausbilder, die sonst nie in der öffentlichen Wahrnehmung vorkommen, sehr in den Fokus rücken werden.

DHB: Blicken Sie für die Handwerksbetriebe positiv in das Jahr 2022?

Duin: Ja – und darüber hinaus. Ich glaube tatsächlich, dass alle politischen Entwicklungen, auch die Festlegungen in der neuen Bundesregierung, eine echte Unterstützung für das Handwerk in seiner Konjunk-

tur sind. Was wir noch ein bisschen mehr einfordern müssen, ist die Bedeutung der dualen Ausbildung und die Notwendigkeit der Unterstützung. Warme Worte kennen wir, aber die müssen sich auch in Euro und Cent niederschlagen. Wenn ich die finanziellen Mittel, die Hochschulen und Universitäten gewährt werden, mit denen, die zum Beispiel für unser Bildungszentrum in Aussicht gestellt werden, vergleiche, wird das Handwerk nach wie vor etwas stiefmütterlich behandelt. Nur eine moderne und wirklich attraktive Berufsschule, ein modernes und attraktives Berufsbildungszentrum, was von Handwerkskammern, Kreis- und Handwerksbetrieben betrieben wird, ist zeitgemäß und entscheidende Voraussetzung, eine Ausbildung überhaupt interessant zu finden. Deswegen brauchen wir noch mehr finanzielle Unterstützung – und zwar schnell.

DHB: Diese Notwendigkeit ist eigentlich bekannt. Eine Überzeugungsarbeit dürfte gerade jetzt auf wenig Widerstand stoßen ...

Duin: ... weil viele Ereignisse im letzten Jahr gezeigt haben, wie wichtig das Handwerk ist. Nur ein Beispiel: Wir alle hätten gern auf die Hochwasserkatastrophe verzichtet, aber wenn es an die Beseitigung geht, nutzen manche Studiengänge einfach gar nichts. Ich brauche Handwerksbetriebe, das Material und das Know-how, um die Heizung wieder in Gang zu bringen, das Dach wieder zu decken, die Fenster wieder in Ordnung zu bringen. Ohne dieses Know-how wird es nicht funktionieren. Manche haben zwischenzeitlich darüber nachgedacht, Menschen, die nicht qualifiziert sind, als Helfer einzusetzen. Das klappt für das Aufräumen gut, aber eben nicht für das Aufbauen. Dafür sind Qualifikationen notwendig – und die erwerben sie nur mit dualer Ausbildung und den entsprechenden Fortbildungen im Handwerk.

DHB: Wie ist es um die Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten im Kammerbezirk, am Campus Handwerk, bestellt?

Duin: Wir sind in den Überlegungen, erheblich in den Campus zu investieren, weil

es modernste Werkstätten braucht. Leider ist diesen Investitionen ein intensives Prüfungsverfahren vorgeschaltet. Schließlich wollen wir nicht die kompletten Maßnahmen aus eigener Tasche finanzieren, sondern die dafür üblichen 65 Prozent Förderung bekommen und möglicherweise noch auf andere Programme wie die energetische Gebäudesanierung zugreifen. Problematisch ist, dass wir in die Prognose gehen müssen, wie sich welche Gewerke und Ausbildungsgänge über einen sehr langen Zeitraum entwickeln. Wir müssen alles abwägen, damit wir nicht Berufe mit High-Tech aufbauen, die in fünf Jahren gar nicht mehr gefragt sind.

DHB: Für Auszubildende ist der Standort der Berufsschule auch nicht ganz unwichtig.

Duin: Wenn ich hier in Köln meinen Ausbildungsbetrieb habe, aber unter der Woche zur Berufsschule nach Dortmund oder Essen muss, kann das ein K.-O.-Kriterium sein. Wenn ein entsprechendes Angebot nicht mehr hier in Köln, sondern noch viele Kilometer weit entfernt angeboten wird, hat das entsprechende Gewerk gleich ein paar Azubis weniger. Wir haben zum Beispiel das Kuriosum, dass die Millionenstadt Köln ausgerechnet für Landmaschinen ein Alleinstellungsmerkmal hat. Die Kurse sind voll, auch auf absehbare Zeit, und wir haben gerade erst zwei Traktoren dafür neu erworben.

DHB: Und Sie haben die schwierige Aufgabe, jetzt zu prognostizieren, dass sich solche Investitionen auch auf lange Sicht rechnen.

Duin: Ganz genau, wir gehen alle Gewerke durch und sagen: machen, mehr machen, weniger machen oder vielleicht sogar sein lassen. Das machen wir nicht alleine, sondern treffen uns nach und nach mit jeder Innung, um das mit ihnen abzugleichen. Das sind total spannende Fragen, die man sich stellen muss, bevor wir in eine neue Werkstatt am Campus investieren.

DAS GESPRÄCH FÜHRTEN V. ULBRICH, S. BUHREN.

„Handwerk hilft“ bringt 650.000 Euro zusammen

FLUTHILFE: Unabhängige Kommission entscheidet über Zuteilung.

Seit vergangenem Juli sind 650.000 Euro für Handwerksbetriebe gespendet worden, die von Flut und Hochwasser betroffen sind. Eine unabhängige Kommission entscheidet über die Zuteilung der Spendengelder: Bis zum 15.02.2022 können sich betroffene Handwerkerinnen und Handwerker für eine persönliche finanzielle Hilfe in Höhe von jeweils 5.000 Euro bewerben.

Flut und Hochwasser haben im vergangenen Juli dramatische Spuren hinterlassen: In Nordrhein-Westfalen richtete das Hochwasser vor allem im Rhein-Sieg-Kreis, in Teilen des Bergischen Landes und im Kreis Euskirchen enorme Schäden an – ebenso in Hagen und Wuppertal. In Rheinland-Pfalz waren neben dem Ahr-Tal auch Regionen der Eifel sowie Trier stark betroffen. Mit den Wassermassen, Treibgut und Verwüstungen sind Bilder verbunden, die bis heute nachwirken. Unvergessen sind die vielen menschlichen Schicksale, die große Hilfsbereitschaft in ganz Deutschland ausgelöst haben. Auch viele Handwerkerinnen und Handwerker sind unmittelbar betroffen: Sie haben vertraute Menschen, ihr Zuhause oder Geschäftsräume, Maschinen, Werkzeuge und Arbeitsmaterialien oder ihre wirtschaftliche Existenz verloren.

Das Team der kaufmännischen Unternehmensberatung der Handwerkskammer zu Köln war seitdem immer wieder in den entsprechenden Gebieten des Kamerbezirks vor Ort, um etwa beim Beantragen der NRW-Aufbauhilfe 2021 oder bei Bankgesprächen zu unterstützen. Die

Kammer hat zeitweise Hilfsangebote und Nachfragen über eine eigens eingerichtete Onlineplattform zusammengebracht und steht ihren Mitgliedsbetrieben nach wie vor bei allen anfallenden Fragen beratend zur Seite.

Aktion „Handwerk hilft“

Bereits unmittelbar nach der Katastrophe hatte die Handwerkskammer zu Köln stellvertretend für den Zentralverband des Deutschen Handwerks ein zentrales Spendenkonto eingerichtet, auf dem zahlreiche Spenden aus dem gesamten Bundesgebiet eingingen. Auf diesem Weg konnte eine Spendensumme in Höhe von insgesamt 650.000 Euro gesammelt werden. Viele der Geberinnen und Geber haben sich mit der Kölner Kammer in Verbindung gesetzt. Dabei wurde deutlich, wie wichtig ihnen die gemeinsame Aktion „Handwerk hilft“ als besonderes Zeichen der Solidarität mit Handwerksunternehmen ist.

Hans Peter Wollseifer, Präsident des Zentralverbands des Deutschen Handwerks (ZDH) und der Handwerkskammer zu Köln: „Ich bin überwältigt von der großen Hilfsbereitschaft, die in diesen schwierigen Zeiten ein dringend benötigtes Signal der Hoffnung vermittelt. Mein tief empfundener Dank geht deshalb an jede einzelne Spenderin und jeden einzelnen Spender. Für die betroffenen Handwerkerinnen und Handwerker ist dies bei Weitem nicht nur eine Geste des guten Willens, sondern ganz konkret die Aussicht auf eine berufliche und vor allem auch persönliche Zukunft. Daher arbeiten wir mit Hochdruck daran,

dass die Spendengelder nun schnellstmöglich denjenigen zukommen, die sie am nötigsten brauchen!“

Eine sechsköpfige unabhängige Kommission entscheidet nach dem 15. Februar, wer Spendengelder in Höhe von jeweils 5.000 Euro erhält. Die Kommission wird aus Franz Meurer, Pfarrer der Katholischen Kirchengemeinde St. Theodor und St. Elisabeth (Köln Höhenberg-Vingst), Stephan Pauly, Geschäftsführer des VRM - Verkehrsverbund Rhein-Mosel GmbH, Günter Rosenke, Landrat des Kreises Euskirchen a.D., sowie Vertretern der Handwerkskammern Köln, Aachen und Koblenz bestehen.

Bis zum 15. Februar können sich deshalb betroffene Handwerkerinnen und Handwerker für diese persönliche finanzielle Hilfe bewerben: Das Antragsformular ist bewusst kurzgefasst und kann auf den Internetseiten der betroffenen Handwerkskammern sowie vieler Kreishandwerkerschaften heruntergeladen oder per E-Mail (hochwasser@hwk-koeln.de) angefordert und ausgefüllt dorthin zurückgemailt werden.

Angesprochen sind hier all' diejenigen Unternehmerinnen und Unternehmer im gesamten Überschwemmungsgebiet, deren durch Hochwasser und Flut im Juli 2021 entstandener Schaden teilweise oder gar nicht durch eine Versicherung oder staatliche Unterstützung in Form von Sofort- und Aufbauhilfe aufgefangen wurde. Vorrangig sollen diejenigen bedacht werden, die nach wie vor in einer Notsituation sind – nur eingeschränkt, improvisiert oder gar nicht arbeiten können.

Abschied von einer Persönlichkeit

NACHRUF: Mit 79 Jahren starb Willy Hesse. Das Handwerk verliert einen wichtigen Mitstreiter.



Engagierte sich für die Zukunftsfähigkeit des Handwerks: Willy Hesse

Am Neujahrstag verstarb Willy Hesse im Alter von 79 Jahren in seiner Heimatstadt Arnsberg. Mit dem ehemaligen Präsidenten der Handwerkskammer Südwestfalen (1999 - 2019) und des Westdeutschen Handwerkskammertages (2010 - 2016) verliert das Handwerk einen großartigen Mitstreiter, der mit seiner offenen, zugewandten und zugleich menschlichen Art viel für das Handwerk erreicht hat.

„Mit großer Empathie verstand er es, die Menschen für seine Ideen zu begeistern und gemeinsam Ziele zu verwirklichen,“ hebt Berthold Schröder, WHKT-Präsident und Präsident der Handwerkskammer Dortmund, hervor. „Er lebte den Gedanken eines von gegenseitigem Respekt getragenen Miteinanders

und hat sich damit über das Handwerk hinaus die Anerkennung zahlreicher Weggefährten erworben.“

Mit seiner Arbeit stärkte Willy Hesse die Selbstverwaltung und Zukunftsfähigkeit des Handwerks. Dabei hatte er auch stets die berufliche Bildung im Blick. Für sein umfangreiches ehrenamtliches Engagement erhielt Hesse zahlreiche Auszeichnungen, darunter die Sonderstufe der Goldenen Ehrennadel der Handwerkskammer Südwestfalen, das Ehrenzeichen in Gold vom Zentralverband des Deutschen Handwerks und der Handwerkskammer Düsseldorf, das Bundesverdienstkreuz am Bande, den Verdienstorden des Landes Nordrhein-Westfalen und die Ehrenbürgerschaft der Stadt Arnsberg.



BEEINDRUCKT AUF KNOPFDROCK.

Der neue Mercedes-Benz Citan.

Mit Multifunktionslenkrad und MBUX Multimediasystem. #FeelsGiant
Mehr erfahren unter [mercedes-benz.de/citan](https://www.mercedes-benz.de/citan)



Mehr Informationen zur Auszeichnung finden Sie unter www.van-of-the-year.com

„Maßnahmen in allen Sektoren unzureichend“

UMWELT: In seiner Bilanz zum Stand des Klimaschutzes kommt das zuständige Ministerium zu einem ernüchternden Ergebnis.

VON LARS OTTEN

Das Wirtschafts- und Klimaschutzministerium hat eine Bilanz zum Stand des Klimaschutzes vorgelegt. Demnach liege der Klimaschutz in Deutschland deutlich hinter den Erwartungen, es gebe einen drastischen Rückstand aufzuholen. „Die bisherigen Klimaschutzmaßnahmen sind in allen Sektoren unzureichend“, sagt Minister Robert Habeck (Grüne). Es sei abzusehen, dass die Klimaziele sowohl für das laufende als auch für das kommende Jahr verfehlt würden. Im Koalitionsvertrag haben sich SPD, Grüne und FDP darauf geeinigt, Deutschland bis spätestens 2045 klimaneutral zu machen. Der Anteil der erneuerbaren Energien soll bis 2030 bei 80 Prozent liegen. „Hierzu müssen wir die Geschwindigkeit unserer Emissionsminderung verdreifachen und deutlich mehr in weniger Zeit tun.“

Habeck kündigt gleich zwei Klimaschutzpakete (eins für Ende April, ein zweites im Sommer) an. Damit sollen die Weichen für alle Sektoren gestellt werden, damit dort die Klimaziele erreicht werden können. Bis Ende dieses Jahres sollen alle dafür notwendigen Gesetze, Verordnungen und Maßnahmen abgeschlossen werden. Deswegen will die Bundesregierung Tempo machen und ihr Klimaschutzprogramm konsequent umsetzen. Die jetzt vorgelegte Klimaschutzbilanz soll ihr als Orientierung dienen, wie die zu ergreifenden Maßnahmen zu gestalten sind. Habeck: „Das alles ist eine Mammut-Aufgabe. Und es wird einige Jahre dauern, bis wir die Erfolge sehen werden.“

Konkret nennt die Bilanz des Ministeriums den Gebäudesektor, in dem das Sektorziel 2021 zum zweiten Mal in Folge verfehlt wurde. Und es sei absehbar, dass sich das 2022 und 2023 in „etlichen weiteren Sektoren“ wiederholen wird. Im Gebäudesektor müssten die Emissionen bis 2030 deutlich sinken (auf eine Minderungsrate von 44 Prozent), damit das Klimaziel eingehalten werden kann. Entsprechend groß sei der Handlungsbedarf. „Im Gebäudebereich wurde in den letzten Jahren

versäumt, die rechtlichen Standards für Sanierung und Neubau an den technischen Fortschritt anzupassen“, heißt es in dem Papier. Die Förderpolitik müsse mit Blick auf CO₂-Minderungseffekte neu ausgerichtet werden. Es bedürfe einer Neuausrichtung des Gebäudeenergiegesetzes und der Bundesförderung für effiziente Gebäude.

Der Zentralverband des Deutschen Bauwesens (ZDB) begrüßt, dass die Bundesregierung besonders den Gebäudesektor in den Blick nimmt. Die Verdreifachung der Emissionsminderung sei ein sehr ambitioniertes Ziel, aber das Baugewerbe stelle sich dieser Aufgabe. ZDB-Hauptgeschäftsführer Felix Pakleppa fordert die Regierung auf,

schnellstmöglich die energetischen Anforderungen an Neubauten und Gebäuden im Bestand zu konkretisieren und entsprechende Förderprogramme aufzulegen und bereits vorhandene zu verändern. Ansonsten drohe die Verunsicherung von Investoren und Bauherren notwendige Investitionen zu verschleppen. „Wir sind uns als Branche der Verantwortung für den Klimaschutz bewusst. Unsere Unternehmen werden die Aufträge mit der gegebenen Sorgfalt wie auch Sach- und Fachkunde abarbeiten“, verspricht Pakleppa.

Das Ministerium nennt eine Fülle an „Sofortmaßnahmen“, die es in Kürze vorlegen will. Dazu gehört die oben genannte Neu-

ausrichtung des Gebäudeenergiegesetzes und der Bundesförderung für effiziente Gebäude. Außerdem sind ein Solarbeschleunigungspaket, eine Reform des Erneuerbare-Energien-Gesetzes, eine Wärme- und eine Wasserstoffstrategie und weitere Maßnahmen in Planung. Außerdem wird geprüft, welche zusätzlichen Schritte schnell umgesetzt werden können. „Zudem werden weitere Maßnahmen aus anderen Ressorts und Sektoren in das Sofortprogramm einfließen, das in den kommenden Monaten in engem Schulterschluss innerhalb der Bundesregierung erarbeitet wird.“

handwerksblatt.de
otten@handwerksblatt.de



Das Klimaschutzministerium sieht im Gebäudesektor besonderen Handlungsbedarf, um klimaschädliche Emissionen zu reduzieren.

Neue Vorschläge für die Energieeffizienz in Gebäuden

KLIMASCHUTZ: Im zweiten Teil des Gesetzespakets „Fit für 55“ schlägt die EU-Kommission eine neugefasste Richtlinie vor.

Seit Juni 2021 gilt das Europäische Klimaschutzgesetz. Darin ist festgeschrieben, dass die Treibhausgasemissionen der Europäischen Union bis zum Jahr 2030 im Vergleich zu 1990 um 55 Prozent gesenkt werden sollen. 20 Jahre später muss die EU klimaneutral sein und die Emissionen müssen auf netto null reduziert sein. Das Maßnahmenpaket „Fit für 55“ der EU-Kommission enthält entsprechende Instrumente, um die Ziele des Klimaschutzgesetzes zu erreichen. Den ersten Teil des Pakets hatte die Kommission im Juli 2021 veröffentlicht. Darin enthalten waren Regeln zum Emissionshandel, zur Energieeffizienz, Energiebesteuerung und emissionsarmen Mobilität. Jetzt hat sie Teil zwei vorgelegt. Er enthält die überarbeitete Gasmarkttrichlinie und Netz Zugangsverordnung sowie neue Vorschriften zu Methanemissionen. Besonders wichtig fürs Handwerk ist die neugefasste Richtlinie über die Energieeffizienz in Gebäuden.

Neu aufgelegte nationale Programme zur energetischen Sanierung des Gebäudebestands sollen auf eine vollständige Dekarbonisierung bis 2050 abzielen. Spätestens ab 2030 müssten alle Neubauten dem Null-Energie-Haus-Standard entsprechen, so die Einschätzung der EU-Kommission. Die Sanierung von Bestandsgebäuden müsste demnach bereits ab 2027 nach Mindeststandard ausgeführt werden. „Im-Fit-für-55-Paket sehen wir Chancen für das Handwerk besonders bei der neugefassten Richtlinie über die Gesamtenergieeffizienz in Gebäude. Denn es sind Handwerkerin-

nen und Handwerker, die die effizienzsteigernden Sanierungsarbeiten umsetzen“, betont ZDH-Generalsekretär Holger Schwannecke. Er fordert Nachbesserungen der Richtlinie, „damit Handwerksbetriebe ihre Chancen auch nutzen können“.

Mit dem Vorschlag erweitert die Kommission den Anwendungsbereich der Richtlinie, sodass neben der Energieeffizienz auch das Klimaerwärmungspotenzial von Gebäuden über die gesamte Lebensdauer berücksichtigt wird. Der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) rechnet deswegen mit einer komplexer werdenden Umsetzung, die mit höheren Kosten verbunden sei. Der Verband sieht darin allerdings „keinen entsprechenden Nutzen für die Erreichung des eigentlichen Ziels“. Zu begrüßen sei dagegen der Spielraum, der den Mitgliedstaaten auf nationaler Ebene bleibt, um konkrete Mindeststandards für die Gebäudeenergieeffizienz festzulegen.

Aus Sicht des Handwerks brauche es ein „klar formuliertes Bekenntnis dazu, dass Handwerkerinnen und Handwerker auch künftig unabhängig Energieausweise ausstellen können“. Der ZDH befürchtet, dass die neu formulierten Regelungen es Handwerkern unmöglich machen könnten, weiterhin Energieausweise auszustellen. „Statt auf die Unabhängigkeit des Beraters muss deshalb auf ein Beratungsverfahren in unabhängiger Weise abgestellt werden“, fordert der ZDH. Zudem werde der Ausweis mit zu vielen Kennzahlen überfrachtet, die



Der ZDH fordert, dass Handwerker auch in Zukunft Energieausweise ausstellen dürfen.

nur wenig aussagekräftig seien. Das führe dazu, dass die Ausstellung deutlich aufwändiger wird. Der Ausweis sollte nur relevante Informationen dazu enthalten, wie Haus oder Wohnung energieeffizienter gemacht werden können, so Schwannecke. Das oben genannte Klimaerwärmungspotenzial als Kennzahl bringe für Mieter, Eigentümer und Käufer kaum Mehrwert. Die Angabe der CO₂-Emissionen reiche hier aus.

Kritisch sieht der ZDH auch die Einführung zusätzlicher Nachweise wie des Renovierungspasses, der einen Sanierungsfahrplan für einzelne Gebäude enthalten soll. Es sei sinnvoller, einen solchen Fahrplan als Orientierung für den Gebäudeeigentü-

mer in den Energieausweis zu integrieren. Die vorgeschlagene Renovierungspflicht als Voraussetzung für eine Neuvermietung oder den Verkauf von Gebäuden sei ein schwerwiegender Eingriff in das Eigentumsrecht. Besser als Zwang sei es, Anreize für Eigentümer zu schaffen, damit sie sanierungsbedürftige Gebäude renovieren. Schließlich sei es ohnehin in ihrem Interesse, den Wert der Immobilie zu erhalten. Passende Förderprogramme könnten entsprechende Investitionen auslösen.

Teil der Richtlinie sind auch Pläne, im Gebäudebereich die Infrastruktur für nachhaltige Mobilität zu schaffen und Stellplätze mit Ladepunkten auszustatten beziehungsweise eine Vorsorge für eine spätere Verkabelung zu treffen. Grundsätzlich sei das ein richtiger Schritt, allerdings dürfe der Blick nicht zu stark auf Elektromobilität gerichtet werden. Schwannecke: „Im Bereich nachhaltiger Mobilität fokussiert sich der Richtlinienvorschlag zu stark auf Elektroantriebe. Sie sind ein wichtiger, aber kein ausschließlicher Teil künftiger Mobilitätskonzepte. Der Fuhrpark eines Handwerksbetriebs wird Fahrzeuge mit unterschiedlichsten Antriebsarten umfassen.“ Die Richtlinie sei deswegen technologieneutraler zu gestalten, damit sie nicht an der Praxis vorbeigehe. Generell seien die ambitionierten Anforderungen an der Realität auszurichten. „Geschäftsgefährdende Auflagen, unnötige Kostentreiber oder unverhältnismäßige Regelungen gilt es zu verhindern.“

LO

SERVICE



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



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



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

REDAKTION



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

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

IMPRESSUM

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

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

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

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

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

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

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

Anzeigenverwaltung
WWG Wirtschafts-Werbe GmbH
Auf'm Teltelberg 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. 56 vom 1. Januar 2022
Sonderproduktionen: Brigitte Klefisch,
Rita Lansch, Claudia Sternick
Tel.: 0211/39098-60, Fax: 0211/307070
E-Mail: sternick@verlagsanstalt-handwerk.de

Vertrieb
Harald Buck, Tel.: 0211/39098-20,
Fax: 0211/39098-79
E-Mail: vertrieb@verlagsanstalt-handwerk.de

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

Das Deutsche Handwerksblatt informiert als ämtliches Organ von 16 Handwerkskammern nahezu jeden dritten Handwerksbetrieb in Deutschland und erscheint als Zeitung 18 mal jährlich, als Magazin 11 mal jährlich. Bezugspreis Inland jährlich 30 Euro, einschließlich Mehrwertsteuer und Postkosten. Für Mitglieder der Handwerkskammern ist der Bezug im Mitgliedsbeitrag enthalten. Bei Nichtbelieferung ohne Verschulden des Verlags oder im Falle höherer Gewalt und Streik besteht kein Entschädigungsanspruch. Abbestellungen müssen aus postalischen Gründen spätestens zwei Monate vor Jahresende beim Verlag vorliegen. Für unerlangt 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.

Dortmunder Gerüstbauer wirbt mit Riesenplakat gegen Rassismus

STATEMENT: Die Botschaft ist eindeutig: „Stop Racism“ steht auf dem 500 Quadratmeter großen Plakat, mit dem das Gerüstbauunternehmen Bönninger am Hauptbahnhof ein klares Zeichen gegen Rassismus setzt. Dafür gibt es viel Unterstützung aber auch anonyme Drohanrufe und Mails.

VON KIRSTEN FREUND

Das Plakat von 500 Quadratmeter der Gerüstbaufirma Bönninger, das direkt am Dortmunder Hauptbahnhof hängt, soll Augen öffnen und ein Statement setzen. „Stop Racism“ steht darauf in großen Lettern. Auf dem Bild sitzen Mitarbeiter des Gerüstbauunternehmens aus den verschiedensten Nationen nebeneinander. Das Motiv ähnelt dem dem berühmten Werbefoto „Mittagspause auf einem Wolkenkratzer“.

„Unsere Belegschaft ist multikulturell und kunterbunt“, erzählt Gerüstbauermeister Christian Bönninger. Der von seinen Eltern Andreas und Carmen Bönninger vor über 30 Jahren gegründete Familienbetrieb beschäftigt heute 120

Mitarbeiter. Bestimmt 15 Nationen seien darunter. „Die Baubranche boomt, Leute zu bekommen ist schwierig bis unmöglich. Wer anpacken kann, ist herzlich willkommen“, erklärt der Unternehmer. Für den Betrieb habe es noch nie einen Grund gegeben, auf Herkunft, Geschlecht, Aussehen oder Orientierungen der Bewerber zu achten. „Das war für uns noch nie ein Thema.“

Die meisten, aber eben nicht alle Kunden sehen das auch so. „Wir werden immer wieder mit dummen Kommentaren bis hin zu ausländerfeindlichen Sprüchen konfrontiert“, berichtet Christian Bönninger, der gegebenenfalls auch mal auf einen Auftrag verzichtet, wenn es am Telefon heißt: „Schickt mir nur deutsches Personal“ oder „Ich will keine Schwarzen auf der



Klare Kante zeigen: Das Gerüstbauunternehmen Bönninger hat genug von Alltagsrassismus und zeigt das weithin sichtbar am Dortmunder Hauptbahnhof.



Christian Bönninger

ihn besonders hart. Die Unternehmerfamilie setzt sich persönlich dafür ein, dass der betreffende Mitarbeiter in Deutschland bleiben kann und nicht abgeschoben wird.

„Wir unterstützen unsere Mitarbeiter wo es nur geht“, betont Bönninger. „Auch in der heutigen Zeit ist die Gesellschaft geprägt von Rassismus und Diskriminierung. Viel zu oft werden die Augen ver-

schlossen und es wird weggesehen, statt eingegriffen.“

Das war der Antrieb für die Unternehmerfamilie im Frühjahr 2021 ein Zeichen gegen den alltäglichen Rassismus zu setzen. Damals hat der Betrieb zum ersten Mal das Riesenplakat an prominenter Stelle in der Dortmunder Innenstadt an einem Hochhaus neben dem Hauptbahnhof aufgehängt. Das Gerüst sichert das Gebäude schon seit sechs Jahren. „Wir hatten viele positive Rückmeldungen, aber leider auch etliche anonyme Drohanrufe und Mails“, erzählt Bönninger. AfD-Abgeordnete hätten im Internet von einem „Schandfleck“ für die Stadt geschrieben. „Das war schon der Wahnsinn. Aber es hat uns nur bestärkt, das Plakat im neuen Jahr erneut aufzuhängen.“

freund@handwerksblatt.de

MELDUNGEN

Frist

Meldung zur Ausgleichsabgabe

Unternehmen müssen bis spätestens 31. März 2022 ihre Beschäftigungsdaten bei der Bundesagentur für Arbeit (BA) einreichen. Wenn sie die vorgeschriebene Beschäftigungsquote nicht erreichen, müssen sie die entsprechende Ausgleichsabgabe ebenfalls bis 31. März an die Integrations- und Inklusionsämter zahlen. Ab einer Betriebsgröße von 20 Arbeitsplätzen müssen Unternehmen fünf Prozent ihrer Arbeitsplätze mit schwerbehinderten oder ihnen gleichgestellten Personen besetzen. Tun sie dies nicht, fällt die Abgabe an. „Eventuelle Kurzarbeit wirkt sich nicht auf die Zahl der zu berücksichtigenden Arbeitsplätze aus“, darauf macht der ZDH aufmerksam. Um die Anzeige zu erstellen, kann auf die kostenlose Software IW-Elan zurückgegriffen werden. Seit 2021 ist bei Nutzung der elektronischen Anzeige keine Unterschrift nötig. **KF**

Umsatzeinbußen

Corona-Hilfen jetzt beantragen

Unternehmen können jetzt die Anträge auf Überbrückungshilfe IV für den Förderzeitraum Januar bis März 2022 stellen. Die Förderbedingungen ähneln weitestgehend der Überbrückungshilfe III. Der maximale Erstattungssatz beträgt 90 Prozent der förderfähigen Fixkosten. Die Bundesregierung geht davon aus, dass bis zu 100.000 Unternehmen, oder noch mehr, die Hilfen beantragen könnten. Gefördert werden nicht nur Sachkosten, sondern erstmals auch Personalkosten zur Umsetzung der Zutrittsbeschränkungen aufgrund der 2G oder 2Gplus-Regelung. Erste Abschlagszahlungen fließen seit Mitte Januar, meldet das Ministerium. Bis zu 50 Prozent der beantragten Förderhöhe beziehungsweise maximal 100.000 Euro pro Fördermonat zahlt die Bundeskasse aus. Auch die Neustarthilfe für 2022 kann beantragt werden. Diese richtet sich weiterhin an Soloselbständige, die coronabedingte Umsatzeinbußen verzeichnen, aufgrund geringer Fixkosten aber kaum von der Überbrückungshilfe IV profitieren. Die direkte Antragstellung ist bereits möglich. Für Soloselbständige, die als juristische Person organisiert sind und Anträge über Steuerberater stellen, soll die Antragstellung im Februar starten. **KF ueberbrueckungshilfe-unternehmen.de**

E-Autos

Innovationsprämie verlängert

Auch 2022 gibt es die Innovationsprämie für den Kauf von Elektroautos und Plug-in-Hybriden, sie wurde um ein Jahr verlängert. Für viele Käufer, die wegen der aktuellen Lieferschwierigkeiten der Hersteller aufgrund der Chip-Krise auf ihr Fahrzeug warten, ist die Nachricht aus dem Bundeswirtschaftsministerium (BMWi) eine echte Erleichterung. Käuferinnen und Käufer von rein elektrisch betriebenen Elektrofahrzeugen mit einem Nettolistenpreis von bis zu 40.000 Euro erhalten auch in diesem Jahr weiterhin bis zu 9.000 Euro Förderung (6.000 Euro vom Bund und 3.000 vom Hersteller). Bei einem Listenpreis über 40.000 Euro reduziert sich die Förderung. Plug-In-Hybride werden mit maximal 6.750 Euro gefördert. Für sie geben der Bund 4.500 Euro und die Hersteller 2.250 Euro. Plug-In-Hybride werden aber nur dann gefördert, wenn sie höchstens 50 Gramm CO₂ pro Kilometer emittieren und eine rein elektrische Reichweite von mehr als 60 Kilometern haben. 2023 soll es dann Korrekturen an der Innovationsprämie geben. Dann sollen nur noch Elektrofahrzeuge gefördert werden, die nachweislich einen positiven Klimaschutzeffekt haben. „Dieser soll über den elektrischen Fahranteil und eine elektrische Mindestreichweite definiert werden“, kündigte das Bundeswirtschaftsministerium an.

Wettbewerb

Effizient mit Rohstoffen arbeiten

Die Bewerbungszeitraum für den diesjährigen Deutschen Rohstoffeffizienz-Preis läuft noch bis 7. März. Mit dem Preis zeichnet das Wirtschaftsministerium besondere Beispiele rohstoff- und materialeffizienter Produkte, Prozesse oder Dienstleistungen sowie anwendungsorientierte Forschungsergebnisse aus. Unter Leitung der Deutschen Rohstoffagentur werden bis zu vier Unternehmen und eine Forschungseinrichtung prämiert. Auch Handwerksbetriebe können sich bewerben. 2018 wurde beispielsweise die Materialrest24 GmbH für ihr Tool zur Nutzung von Rohstoffen im Bauhandwerk ausgezeichnet. Der Gründer der Plattform Simon Schlögl ist selbst gelernter Dachdecker. **KF deutscher-rohstoffeffizienzpreis.de**



MACHER IM HANDWERK

„Macher im Handwerk“
der Interviewpodcast
der Power People

Moderatorin Jessica Reyes Rodriguez spricht mit außergewöhnlichen Persönlichkeiten aus dem Handwerk.

Der Podcast vom Handwerk,
fürs Handwerk. Jetzt reinhören!

www.powerpeople.digital

EINE AKTION VON:
Power People

Spotify

podigee



Steuern: Neues für Arbeitnehmer, Arbeitgeber und Immobilienbesitzer

ÄNDERUNGEN: Für fast alle Steuerzahler bringt das neue Jahr ein paar Euro mehr an steuerfreiem Einkommen. Für Arbeitgeber und Selbstständige im Handwerk gibt es ebenfalls Erleichterungen sowie verlängerte Corona-Hilfen. Einige Sonderregeln fallen aber auch weg.

VON KIRSTEN FREUND

Anfang des Jahres kündigte Bundesfinanzminister Christian Lindner (FDP) in der „Bild am Sonntag“ Steuerentlastungen in Höhe von 30 Milliarden Euro bis 2025 für Bürger und Unternehmen an. Zum Beispiel sollen die Beiträge zur Rentenversicherung voll von der Steuer absetzbar sein. Zudem stellte er der Wirtschaft ein Corona-Steuerpaket in Aussicht. Unter anderem könnten dann Verluste der Jahre 2022 und 2023 mit Gewinnen aus den Vorjahren verrechnet werden. Auch das Homeoffice könnte bald dauerhaft absetzbar sein. Was von den Steuerplänen umgesetzt wird und wie hoch die Entlastungen sein werden, bleibt abzuwarten. Fest steht: 2022 bringt einige Änderungen an steuerlichen Regeln mit sich, die für viele Arbeitnehmer und Selbstständige ein paar Euro mehr in der Tasche bedeuten. Zudem gelten Sonderregeln für von der Corona-Krise betroffene Unternehmen fort (siehe Seite 5) und Grundstückseigentümer müssen im Laufe des Jahres Daten ans Finanzamt übermitteln. Ein Überblick:

Grundfreibetrag

Der Grundfreibetrag bei der Einkommensteuer ist 2022 um 240 Euro auf 9.984 Euro für Alleinstehende und um 480 Euro auf 19.968 Euro für Ehepaare oder eingetragene Lebenspartner, die gemeinsam ihre Steuererklärung abgeben, gestiegen. Bis zu diesem Betrag bleibt das Einkommen steuerfrei. Vom höheren Grundfreibetrag profitieren die meisten Arbeitnehmer und Selbstständigen. Für kinderlose Verheiratete sorgt die Anhebung des Kinderlosenzuschlags zur Pflegeversicherung in den unteren Einkommensklassen bis 2.000 Euro allerdings dazu, dass die Abzüge – wenn auch sehr in geringem Maß – steigen, berichtet die Datev eG.

Alleinerziehende

Alleinerziehende werden auch 2022 bei der Lohn- und Einkommensteuer entlastet. Um die außergewöhnliche Belastung von Alleinerziehenden während der Pandemie zu berücksichtigen, wurde der Entlastungsbetrag für die Jahre 2020 und 2021 deutlich erhöht: von 1.908 Euro auf nun 4.008 Euro jährlich. Der Betrag gilt ab diesem Jahr unbefristet. Der erhöhte Freibetrag von 4.008 Euro, den sich Alleinerziehende seit 2020 in den elektronischen Steuerabzugsmerkmalen (ELStAM) eintragen lassen konnten, wird nun automatisch in der Lohn- und Gehaltsabrechnung berücksichtigt.

Steuertarife

Zum Abbau der kalten Progression wurden zusätzlich zur Erhöhung des Grundfreibetrags die übrigen Eckwerte des Steuertarifs um 1,17 Prozent angehoben. Eine Gehaltserhöhung, also eine Lohnsteigerung, soll sich auch im Geldbeutel der Arbeitnehmer bemerkbar machen. „Löhne und Gehälter werden nicht höher besteuert, wenn ihr Anstieg lediglich die Inflation ausgleicht“, heißt es aus dem Bundesfinanzministerium. Der Spitzensteuersatz von 42 Prozent gilt nun ab 58.597 Euro (Einzelveranlagung) beziehungsweise 117.194 Euro (Zusammenveranlagung). Der Reichensteuersatz von 45 Prozent greift ab einem zu versteuernden Einkommen von 277.826 Euro (555.652 Euro für Zusammenveranlagte).

Homeoffice-Pauschale

Die Homeoffice-Pauschale gilt auch für 2022. Pro Tag im Homeoffice kann man fünf Euro für bis zu 120 Tage ansetzen, also maximal 600 Euro im Jahr. Die Summe zählt allerdings zu den Werbungskosten, für die allen Steuerzahlern pauschal 1.000 Euro angerechnet werden. Die Homeoffice-Pauschale lohnt sich also nur für diejenigen, die insgesamt mehr als 1.000 Euro Werbungskosten haben. Die Ampel-Koalition plant, die Homeoffice-Pauschale dauerhaft beizubehalten.

Gastronomie

Für Speisen in der Gastronomie gilt der ermäßigte Mehrwertsteuersatz von sieben Prozent noch bis zum 31. Dezember



Die Ampel-Koalition plant, die Homeoffice-Pauschale dauerhaft beizubehalten.

2022. Unternehmer sollten gegebenenfalls prüfen, ob ihre Rechnungs- und Kassensysteme entsprechend eingestellt und angepasst sind, rät die Steuerberatungsgesellschaft ETL. Getränke müssen nach wie vor mit 19 Prozent besteuert werden.

Investitionsabzugsbetrag

Kleine und mittlere Betriebe dürfen für geplante Investitionen außerhalb der Bilanz eine steuerfreie Rücklage bilden, den sogenannten Investitionsabzugsbetrag (IAB). Planen sie innerhalb der kommenden drei Jahre eine Anschaffung für den Betrieb, etwa eine neue Maschine, können sie mit dem Investitionsabzugsbetrag einen Teil der Kosten bereits jetzt bei der Gewinnermittlung abziehen. Seit 2020 kann ein IAB in Höhe von bis zu 50 Prozent der voraussichtlichen Anschaffungs- oder Herstellungskosten gebildet werden, wenn der Betrieb maximal 200.000 Euro Gewinn macht. Wegen der Corona-Krise konnten viele Unternehmen nicht wie geplant investieren, weshalb ihnen nach Ablauf der Drei-Jahres-Frist die rückwirkende Abwicklung des Investitionsabzugsbetrags drohte. Für begünstigte Investitionen mit Frist bis Ende 2020 wurde bereits eine Verlängerung bis Ende 2021 vereinbart. Diese Frist wurde nochmals um ein Jahr bis Ende 2022 verlängert. So können Unternehmen ihre Investitionen ohne steuerliche Folgen nachholen.

Degressive Abschreibung

Für die Jahre 2020 und 2021 hatte die Bundesregierung vor dem Hintergrund der Corona-Krise die degressive Abschreibung für bewegliche Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens wieder eingeführt. Die Bundesregierung hat sich im Dezember 2021 gegen eine Verlängerung dieser Regelung ausgesprochen. Das bedeutet: Seit 1. Januar 2022 können angeschaffte abnutzbare materielle Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens nur linear, also in gleichbleibenden Jahresbeträgen, über die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer abgeschrieben werden. Wirtschaftsgüter, die zwischen dem 1. Januar 2020 und dem 31. Dezember 2021 angeschafft oder hergestellt wurden, können weiterhin degressiv abgeschrieben werden.

Corona-Bonus

Bonuszahlungen von Arbeitgebern an ihre Mitarbeitenden in Höhe von insgesamt bis zu 1.500 Euro können seit dem 1. März 2020 steuerfrei ausbezahlt werden. Die Regelung für eine Corona-Prämie gilt noch bis zum 31. März 2022. Der Höchstbetrag von 1.500 Euro gilt aber für die gesamten Zeitraum und nicht für jedes Jahr neu.

Steuererklärung

Alle, die ihre Steuererklärung von einem Steuerberater oder einem Lohnsteuerhilfeverein anfertigen lassen, haben nach aktuellem Stand noch bis 31. Mai 2022 Zeit, um

Mobiles Arbeiten und Homeoffice sind auch für Handwerkerinnen und Handwerker in Corona-Zeiten nicht unüblich. Die Steuerpauschale lohnt sich aber nur bei höheren Werbungskosten.

ihre Steuererklärung für 2020 abzugeben. Der Steuerberaterverband setzt sich für eine weitere Fristverlängerung oder Verschonungsregeln ein. Der Termindruck in den Kanzleien sei angesichts der Corona-Hilfen und der Grundsteuerreform enorm.

Jahresabschluss 2020

Bis zum 7. März 2022 werden keine Ordnungsgeldverfahren für die verspätete Offenlegung der Jahresabschlüsse 2020 für kleine und mittlere Kapitalgesellschaften eingeleitet. Das hat das Bundesamt für Justiz am 23. Dezember mitgeteilt. Insbesondere für die Steuerberater der Unternehmen ist das eine große Erleichterung.

Steuerfreier Sachbezug: 50 Euro

Die steuerfreie Sachbezugsgrenze ist von 44 Euro monatlich auf 50 Euro gestiegen. Alle Beschäftigten, auch Azubis und Minijobber, können diesen Betrag jeden Monat on top bekommen. Bis zur Freigrenze können die Zuwendungen steuerfrei behandelt werden. Allerdings haben sich gleichzeitig zum neuen Jahr die Voraussetzungen für die Steuerfreiheit von Gutscheinen- oder Prepaidkarten verschärft. Mehr dazu erfahren Sie in unserem großen Überblick: handwerksblatt.de/2022

Mahlzeiten für Mitarbeiter

Spendiert ein Handwerksbetrieb seinen Mitarbeitenden Mahlzeiten oder stellt er

zum Beispiel in einer Kantine ein Essen verbilligt zur Verfügung, zählt das zum Arbeitsentgelt. Bei der Lohnabrechnung werden solche Mahlzeiten mit den Sachbezugswerten berücksichtigt. Die Werte werden jedes Jahr an die Verbraucherpreise angepasst. In diesem Jahr liegt der Wert für ein Mittag- oder Abendessen bei 3,57 Euro (oder jeweils 107 Euro im Monat). Für ein Frühstück liegt der Wert bei 1,87 Euro (monatlich 56 Euro). Der Sachbezugswert für freie Unterkunft beträgt 2022 bundeseinheitlich 241 Euro monatlich.

Grundsteuerreform

Das Gesetz zur Reform der Grundsteuer sieht vor, dass zum 1. Januar 2022 alle Grundstücke neu zu bewerten sind. Eigentümer werden wohl Ende März 2022 über das weitere Vorgehen informiert. Die Feststellungserklärungen sollen ab 1. Juli über die Steuer-Onlineplattform „Elster“ erfolgen. Die Abgabefrist läuft nach derzeitigem Stand bis zum 31. Oktober 2022.

Registrierkassen

Bestimmte Registrierkassen dürfen noch bis Ende 2022 ausnahmsweise ohne eine sogenannte technische Sicherheitseinrichtung (TSE) betrieben werden. Es handelt sich um Registrierkassen, die nach dem 25. November 2010 und vor dem 1. Januar 2020 angeschafft wurden, bestimmte Voraussetzungen erfüllen und die bauartbedingt nicht mit einer TSE aufgerüstet werden können. Dass die Kasse die Voraussetzungen erfüllt, muss man dem Finanzamt nachweisen. Etwa durch eine schriftliche Bestätigung des Kassensherstellers. Für PC-Kassensysteme gilt die Ausnahmeregelung nicht.

Rentenbesteuerung

Bei der Rentenbesteuerung erhöht sich 2022 der steuerpflichtige Rentenanteil von 81 auf 82 Prozent. „Somit bleiben nur noch 18 Prozent der ersten vollen Bruttojahresrente steuerfrei“, berichtet der Bund der Steuerzahler. Dieser Anteil gilt für Rentnerjahrgänge, die 2022 neu hinzukommen. Bei Bestandsrenten bleibe der festgesetzte steuerfreie Rentenbetrag bestehen.

Umzugskostenpauschale

Die Umzugskostenpauschale liegt bei einem Umzug zwischen dem 1. Januar und dem 31. März 2022 bei 870 Euro. Ab dem 1. April beträgt sie 886 Euro. Dazu kommt noch eine Pauschale für Ehepartner und Kinder. Ein Arbeitgeber kann auch die Umzugskosten für einen neuen Mitarbeiter steuerfrei übernehmen, maximal dann aber bis zur Höhe der Umzugskostenpauschale.

Verlustvortrag

Die Bundesregierung hatte im Rahmen der Corona-Steuerhilfegesetze des Jahres 2020 den steuerlichen Verlustrücktrag befristet für die Jahre 2020 und 2021 von einer auf zehn Millionen Euro angehoben (20 Millionen bei Zusammenveranlagung). Diese Werte werden ab dem Steuerjahr 2022 wieder auf die vorherige Regelung von ein beziehungsweise zwei Millionen Euro (je nach Veranlagung) verringert.

31. Januar: Stichtag für Stundungen

Unternehmen, die nachweisen können, dass sie unmittelbar und nicht unerheblich von der Pandemie betroffen sind, können Steuerstundungen, Anpassungen der Steuervorauszahlungen und Vollstreckungsaufschub bis Ende März 2022 beantragen. Stichtag für den Antrag ist der 31. Januar (!). Ratenzahlungen können bis Ende Juni 2022 vereinbart werden. Außerdem sollen die Finanzämter bis 31. März 2022 auf Vollstreckungsmaßnahmen für bis zum 31. Januar 2022 fällig gewordene Steuern verzichten.

Nachzahlungszinsen

Die hohen Zinsen von sechs Prozent auf Steuernachzahlungen und Steuererstattungen der letzten Jahre sind verfassungswidrig. Der Gesetzgeber muss bis zum 31. Juli eine verfassungsgemäße Neuregelung für die Zinszeiträume ab 1. Januar 2019 treffen. freund@handwerksblatt.de

Die Ladenmiete im Lockdown kürzen

URTEIL: Muss ein Geschäft im Corona-Lockdown schließen, kann der Inhaber eine Anpassung der Miete verlangen. Eine pauschale Kürzung um die Hälfte ist aber keine Lösung. Der Bundesgerichtshof verlangt eine Abwägung im Einzelfall.

VON ANNE KIESERLING

Es traf im Handwerk vor allem Friseur und Kosmetiker: Der Laden war wegen der Pandemie monatelang geschlossen, aber die Miete war trotzdem weiter fällig. Eine ungerechte Situation. Die Gerichte hatten dazu sehr unterschiedlich geurteilt, bis der Gesetzgeber im Dezember 2020 festlegte, dass grundsätzlich eine Vertragsanpassung in Betracht kommt, weil die Corona-Pandemie ein unvorhersehbares Ereignis ist. Damit entfällt die Geschäftsgrundlage für Miet- oder Pachtverträge. Dennoch musste die Justiz weiter viele Einzelfälle entscheiden.

Nach dem Oberlandesgericht Dresden hat jetzt der Bundesgerichtshof ein Urteil gefällt und damit für eine einheitliche Linie gesorgt: Die vertragliche Miete sei grundsätzlich zu reduzieren, wenn dem Mieter ein Festhalten an dem Vertrag unzumutbar sei. Hier dürfe aber nicht pauschal um die Hälfte gekürzt werden, sondern es müsse im Einzelfall die beiderseitigen Interessen abgewogen werden. Staatliche Zuschüsse und Versicherungsleistungen seien dabei zu berücksichtigen.

Der Fall: Der Textilhändler Kik hatte für seine Filiale in Sehma die Miete für April

2020 nicht gezahlt, weil das Geschäft vom 19. März bis 19. April 2020 wegen der sächsischen Corona-Schutzverordnung geschlossen bleiben musste.

Das Oberlandesgericht (OLG) Dresden hatte am 24. Februar 2021 entschieden, eine Reduzierung der Kaltmiete um 50 Prozent sei gerechtfertigt, weil keine der Parteien eine Ursache für die Störung der Geschäftsgrundlage gesetzt oder sie vorhergesehen habe (Az. 5 U 1782/20). In diesem Fall sei es angemessen, die Belastung gleichmäßig unter den Vertragspartnern zu verteilen.

Das Urteil: Der Bundesgerichtshof hob das Urteil auf und verwies den Fall an das OLG zurück. Dem Mieter könne in solchen Fällen zwar ein Anspruch auf Anpassung der Miete wegen Störung der Geschäftsgrundlage zustehen. Allein der Wegfall der Geschäftsgrundlage berechtige jedoch noch nicht zu einer Vertragsanpassung, so der BGH. Vielmehr müsse im Einzelfall entschieden werden.

Dafür, dass bei einem Lockdown eine schwerwiegende Störung der Geschäftsgrundlage vorliege, spreche die neue Vorschrift des Art. 240 § 7 EGBGB: Darin wird vermutet, dass staatliche Maßnahmen eine solche Störung verursachen können. Diese Norm habe aber allein eine Beschränkung

des Kündigungsrechts des Vermieters zum Ziel und sage nichts zur Höhe der geschuldeten Miete aus, stellten die Karlsruher Richter klar.

Zumutbarkeit ist entscheidend

Entscheidend sei vielmehr, ob dem Mieter das Festhalten am Vertrag zugemutet werden kann. Das Risiko eines staatlichen Lockdowns könne weder ihm noch dem Vermieter allein zugewiesen werden. Eine pauschale Reduzierung der Miete um die Hälfte – die das OLG Dresden vorgenommen hatte – sei aber nicht möglich. Es müsse eine umfassende Abwägung der Interessen im Einzelfall erfolgen. Der tatsächliche Umsatzrückgang des konkreten Mietobjekts sei entscheidend, nicht ein möglicher Konzernumsatz. Zu berücksichtigen sei außerdem, welche Maßnahmen der Mieter ergriffen hat, um die

Verluste während der Geschäftsschließung zu mindern.

Eine Vertragsanpassung dürfe auch nicht zu einer Überkompensierung der Verluste führen, erklärte der BGH. Daher müssten auch die staatlichen Corona-Zuschüsse und Versicherungsleistungen an den Mieter berücksichtigt werden, aber keine Darlehen. „Eine tatsächliche Gefährdung der wirtschaftlichen Existenz des Mieters ist nicht erforderlich“, so das Urteil. Außerdem stellen die Bundesrichter klar, dass der Lockdown kein Mangel der Mietsache ist.

Das Oberlandesgericht Dresden muss nun prüfen, welche konkreten wirtschaftlichen Auswirkungen die Schließung für den Mieter hatte und ob diese Nachteile ein Ausmaß erreicht haben, das eine Anpassung des Mietvertrags erforderlich macht (BGH, Urteil vom 12. Januar 2022, Az. XII ZR 8/21).



Foto: © Stock/15 Trade



Das Risiko eines staatlichen Lockdowns kann regelmäßig keiner Vertragspartei allein zugewiesen werden.

BUNDESGERICHTSHOF,
URTEIL VOM 12. JANUAR 2022

Gesundheitswesen: Gilt für Handwerker eine Impfpflicht oder nicht?

PANDEMIE: Wer in Krankenhäusern und Pflegeheimen arbeitet, muss ab dem 16. März gegen Covid geimpft sein. Was aber ist mit Handwerkern, die in einer solchen Einrichtung ihren Job erledigen?



Foto: © Alamy/Popperky/123RF.com

Der Gesetzgeber hat für das Personal in Gesundheits- und Pflegeeinrichtungen eine Impfpflicht eingeführt, die ab dem 16. März 2022 gilt. Das bedeutet, dass alle Personen, die in den im Gesetz genannten Einrichtungen und Unternehmen tätig sind, nach dem 15. März 2022 ihre erforderliche Impfung gegen das Corona-Virus nachweisen müssen. Die Impfpflicht gilt auch für Menschen anderer Berufsgruppen, die in diesen Einrichtungen zeitweise oder dauerhaft tätig sind. Hierzu ist vor allem die Frage aufzukommen, wann eine Person in einer betroffenen Einrichtung „tätig“ ist. Das Bundesgesundheitsministerium hat nun in einem FAQ-Papier einige wichtige Antworten gegeben. Entscheidend sind danach die Länge und die räumliche Nähe des Kontakts.

Gesundheitshandwerker und Friseure sind betroffen

Laut der Liste des Ministeriums müssen dann auch Handwerker, die sich länger in den Einrichtungen aufhalten, vor allem Gesundheits-

handwerker wie Orthopädietechniker und medizinische Fußpfleger, geimpft sein. Ebenso Personen, die Reparaturen im Gebäude durchführen. Auch Friseure, die in den Einrichtungen Kunden bedienen, sind von der Pflicht betroffen.

Nach Aussage des Ministeriumspapiers fallen aber etwa Postboten und andere Personen, die sich lediglich über einen ganz unerheblichen Zeitraum in der Einrichtung aufhalten, nicht unter die Nachweispflicht. Selbiges sollte für die reine Anlieferung von Lebensmitteln (Bäcker) und Wäsche (Textilreiniger) gelten, teilt der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) mit.

Außen oder innen?

Von der Pflicht ausgenommen sind auch Personen, die ausschließlich außerhalb der Einrichtung am Gebäude arbeiten, zum Beispiel Bauarbeiter, Industriekletterer oder Fensterputzer im Außenbereich.

Anders zu beurteilen wird es hingegen sein, wenn eine Wäschelieferung direkt auf den Stationen verteilt wird, meint der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH). Da die Einrichtung dann für einen gewissen, nicht ganz unerheblichen Zeitraum betreten wird, müsse man hier wohl von einer Impfpflicht für Handwerker ausgehen. Für Personen, die nur

auf dem Gelände einer solchen Einrichtung tätig sind – etwa Werkstatt oder Garage –, sei darauf abzustellen, inwiefern ihre Arbeit jeweils so räumlich abgegrenzt ist, dass jeglicher relevante Kontakt zwischen ihnen und den untergebrachten Personen sicher ausgeschlossen werden kann.

Kündigung droht

Die Neuregelung des Infektionsschutzgesetzes gilt bis zum 31. Dezember 2022 für Arbeiten in Krankenhäusern, Pflegeheimen, Arzt- und Zahnarztpraxen, Rettungs- und Pflegediensten, Geburtshäusern und anderen ähnlichen Einrichtungen.

„Der Arbeitnehmer muss bis zum 15. März 2022 die Unterlagen bei seinem Arbeitgeber vorlegen. Tut er es nicht, darf er ab dem 16. März 2022 nicht mehr beschäftigt werden“, erklärt Arbeitsrechtler Prof. Dr. Michael Fuhlrott. „Der Arbeitgeber wird den Arbeitnehmer dann unbezahlt freistellen und mit kurzer Frist zur Vorlage der Unterlagen auffordern. Kommt der Arbeitnehmer der Vorlagepflicht weiterhin nicht nach, droht die fristlose Kündigung.“ Fuhlrott rät Arbeitgebern dringend, sich die Nachweise vorlegen zu lassen. Wer das versäume, riskiere Bußgelder. Unternehmen müssten außerdem dem Gesundheitsamt melden, wenn ein Arbeitnehmer der Pflicht nicht nachkomme. Der Arbeitsrechtsexperte hält es auch für denkbar, dass Betriebe für Infektionsketten, die sie so verursachen, in Anspruch genommen werden. AKI

HORN BACH

Es gibt immer was zu tun.

Du sorgst für Veränderung.

Wir sind dabei Dein Partner.

Volle Regale. Große Mengen sofort zum Mitnehmen. Marken zum Dauertiefpreis.

Mehr Service für Handwerk und Gewerbe:



Profiteam:
Persönliche Ansprechpartner



Vorbestell-Service



Kauf auf Rechnung
mit der ProfiCard.



Profipreise durch Profipacks.



Direkte Anlaufstelle
und schnelle ProfiKasse.



Boels Mietcenter:
10 % Nachlass auf Mietgebühren
mit der ProfiCard

Mehr Infos unter hornbach-profi.de





7 Tipps für das Bankgespräch

FINANZEN: Wer für seinen Betrieb einen Kredit beantragen oder verlängern will, sollte gerade am Jahresanfang mit seinen Banken sprechen. Das sichert Verhandlungsspielräume. Hier finden Sie die wichtigsten Punkte.

Wichtig ist, dass der Unternehmer sich in die Zahlen seines Betriebes einarbeitet, bevor das Gespräch mit der Bank stattfindet.



Der Kunde sollte die Bank bitten, diverse Finanzierungsvorschläge vorzubereiten, die neben herkömmlichen Bankkrediten gegebenenfalls auch öffentliche Finanzierungen beinhalten.

VON MICHAEL VETTER

Betriebsinhaber sollten in diesen Zeiten vielfacher Unsicherheit die zukünftige Kreditversorgung ihres Betriebes absichern. Ein professionell vorbereitetes Kreditgespräch zum Jahresbeginn verbessert die eigenen Verhandlungsspielräume für Neudarlehen oder Kreditverlängerungen. Wir haben die sieben wichtigsten Punkte zusammengestellt, die man dabei beachten sollte.

Unterlagen vorbereiten

Zunächst sollte in einem Vorgespräch persönlich oder telefonisch festgelegt werden, worauf sich beide Seiten vorbereiten sollten. Hat der Kunde einen aktuellen Kreditwunsch, sollte er diesen kurz darstellen. Dann teilt die Bank ihm vorab mit, welche Unterlagen sie für die beabsichtigte Finanzierung im Einzelnen benötigt. Neben Liquiditäts- und Rentabilitätsberechnungen der kommenden ein bis drei Jahre sind vor allem eine aktuelle Vermögensübersicht sowie eine vollständige Selbstauskunft über

die wirtschaftliche Situation des Betriebes erforderlich. Der Kunde sollte die Bank bitten, diverse Finanzierungsvorschläge vorzubereiten, die neben herkömmlichen Bankkrediten gegebenenfalls auch öffentliche Finanzierungen beinhalten. Darüber hinaus sollte die Bonitätsbeurteilung – Stichworte »Rating« und »Scoring« als bankinterne Beurteilungssysteme – ebenso zum Gesprächsbestandteil werden wie die ebenfalls bankinterne Bewertung der vorliegenden oder anzubietenden Kredit-sicherheiten. Denn beides, Bonität und Kreditsicherheiten, ist für die Höhe der späteren Kreditkosten wichtig. Vor allem bei nur geringen oder gar nicht vorhandenen Kreditsicherheiten kann auch über die Einbindung der bundesweit tätigen Bürgerschaftsbanken nachgedacht werden.

Steuerberater einbeziehen

Betriebsleiter sollten ihren Steuerberater vorab um Detailinformationen bezüglich eventueller Stärken und Schwächen ihrer wirtschaftlichen Situation bitten. Im Bankenjargon wird dabei von »harten Faktoren« oder »hard facts« gesprochen. Soweit erforderlich, sollten sie um möglichst konkrete Argumentationshilfen bei erkennbaren finanziellen Problemereichen bitten. Hilfreich sind hierzu meist auch wirtschaftliche Daten vergleichbarer Unternehmer, die gegebenenfalls von Kamern oder von Berufsverbänden zur Verfügung gestellt werden können. Je nach Komplexität der wirtschaftlichen Lage des Betriebes kann der Steuerberater am Bankgespräch natürlich ebenfalls teilnehmen. Wichtig ist, dass der Unternehmer sich zumindest halbwegs in die Zahlen seines Betriebes einarbeitet. Immerhin sollte er es sein, der beim spä-

teren Gespräch als Kunde die sprichwörtlichen Fäden in der Hand hält. Sein Steuerberater sollte eventuelle Detailfragen der Bank lediglich ergänzend beantworten. Ergreift der Kunde die Initiative zum Gespräch, verdeutlicht das der Bank außerdem dessen unternehmerische Kompetenz.

Betriebliche Ausrichtung mitteilen

Eine gute Vorbereitung des Kunden umfasst auch die mögliche Beantwortung späterer Fragen im Kreditgespräch nach den sogenannten »weichen Faktoren« (»soft facts«) der Bonitätsbeurteilung. Hier geht es im Wesentlichen um Einzelheiten zur Betriebsorganisation, zur mittelfristigen strategischen Ausrichtung des Betriebes und – dieser Punkt sollte nicht unterschätzt und frühzeitig geplant werden – zu einer möglichen Nachfolgeregelung. Sowohl die weichen als auch die harten Faktoren sind wesentlicher Bestandteil der Bonitätsbeurteilung des Betriebes mit Hilfe der erwähnten Rating- oder Scoringverfahren. Damit sind sie letztlich entscheidend für die Bedingungen weiterer Kreditvergaben. Zunehmend an Bedeutung

gewinnt offenbar auch die Haltung des Betriebes zum Miteinander von Ökonomie und Ökologie, so dass es hilfreich sein kann, hierzu rechtzeitig die Meinung des Kreditgebers einzuholen.

Mehrere Banken fragen

Bankinstitute stehen untereinander im Wettbewerb, daher sollte es selbstverständlich sein, dass sich der Unternehmer auch bei anderen Bankinstituten nach den dort üblichen Kreditkonditionen erkundigt. Sie können als Orientierungshilfe seine eigene Argumentation während des späteren Bankgesprächs unterstützen. Hier sind vor allem die bisherigen sogenannten »Zweitbanken« gefragt, die sich zwar regelmäßig auf dem Briefkopf des Unternehmers befinden, darüber hinaus oft aber nur eine eher geringe Bedeutung für die betriebliche Praxis haben. In dieser schwierigen wirtschaftlichen Zeit ist es legitim, dass Betriebsverantwortliche über den sprichwörtlichen »eigenen Tellerrand« der mehr oder weniger alleinigen Konzentration auf die Hausbank hinausblicken.

Kontosalden kennen

Zum Pflichtprogramm einer Gesprächsvorbereitung gehört außerdem die Zusammenstellung der aktuellen Konto- und Kreditsalden einschließlich der derzeitigen Zinssätze, sonstigen Kosten und Laufzeiten. Eine solche Zusammenstellung wird in der Regel problemlos von der jeweiligen Hausbank zur Verfügung gestellt.

Gesamtumfang der Geschäfte ansprechen

Wenn über das Kreditgeschäft hinaus weitere Bankdienstleistungen wie Geldanlagen oder Auslandsgeschäfte mit der Hausbank durchgeführt werden, sollte der Unternehmer durchaus auf den Gesamtumfang der Geschäftsbeziehung hinweisen. Immerhin gehören zu einer vertrauensvollen und vor allem verlässlichen Zusammenarbeit zwischen Bank und Kunde die gesamte Verbindung und nicht nur wesentliche Teile wie das Kreditgeschäft.

Teilnehmer festlegen

Zu einer professionellen Gesprächsvorbereitung gehört es auch, die Teilnehmer auf beiden Seiten vorab festzulegen. Es kann nämlich durchaus irritierend sein, wenn ohne Vorankündigung etwa ein zusätzlicher Bankmitarbeiter oder der jeweilige Ressortleiter mit am Tisch sitzt. Das gilt auch für den gegebenenfalls hinzukommenden Steuerberater des Kunden. Auch hiervon sollte die Bank frühzeitig in Kenntnis gesetzt werden. Schließlich sollte dem Gespräch entsprechender zeitlicher Raum gegeben werden. Verhandlungen unter Zeitdruck sind grundsätzlich nicht zu empfehlen.

vetter-finanz@t-online.de

Zuliefererhandwerk ist trotz Krise vorsichtig optimistisch

STUDIE: Eine ZDH-Umfrage zeigt, dass ein Großteil der Zulieferbetriebe positiv in die Zukunft blickt. Aber die Branchen Automobil, Bau, Einzelhandel sowie Luft- und Raumfahrt stehen unter Druck.

Die Corona-Pandemie, die globalen Lieferkettenprobleme und strukturelle Wandlungsprozesse stellen auch die handwerklichen Zulieferbetriebe auf die Probe. Eine Studie des Instituts für Mittelstand und Handwerk (ifh) an der Universität Göttingen analysiert eine aktuelle Umfrage des Zentralverbands des Deutschen Handwerks (ZDH).

Optimismus trotz schlechterer Eigenkapitalquote

Die Wissenschaftler kommen in der Studie unter anderem zu folgenden Ergebnissen: Die Eigenkapitalquote der handwerklichen Zulieferer hat sich in den letzten beiden Jahren bei fast einem Drittel der Betriebe verschlechtert, was auf ein schwieriges wirtschaftliches Umfeld und Liquiditätsengpässe schließen lässt.

Das Zuliefererhandwerk ist wegen seiner engen Einbindung in industrielle Zuliefer-systeme besonders stark von allgemeinen

Strukturwandlungsprozessen betroffen, wie etwa in den Bereichen Mobilität, Energie, Umwelt oder Digitalisierung. Zwei Drittel der befragten Zulieferer bewerten die mittel- bis langfristigen Erfolgsaussichten ihres aktuellen Geschäftsmodells dennoch positiv. Nur wenige blicken pessimistisch in die Zukunft. Die Anpassungsfähigkeit der handwerklichen Zulieferer angesichts vieler konjunktureller und struktureller Herausforderungen sei auf Basis der Datenlage dementsprechend positiv zu bewerten.

Digitalisierung als treibender Faktor für Veränderungen

Die Digitalisierung wird von den Zulieferbetrieben als entscheidender Wandlungsprozess genannt, aber kaum ein Zulieferer geht davon aus, durch die Digitalisierung in seiner Existenz gefährdet zu sein.

Geringer Geschäftserfolg ist naturgemäß der wichtigste Grund für eine betriebliche Neuorientierung. Allerdings ist ein

intensiver digitaler Kundenkontakt über neue digitalisierte Prozesse (Plattformen oder Online-Absatz) ebenfalls ein häufiger Grund für die Neuausrichtung von Geschäftsmodellen.

Größere Zulieferer sind erfolgreicher als kleinere Zulieferbetriebe. Gerade erfolgreiche Betriebe mit funktionierendem Geschäftsmodell werden jedoch durch die aktuellen Probleme in den Lieferketten wegen Materialengpässen ausgebremst.

Luft- und Raumfahrt ist der Zulieferbereich des Handwerks, der im Moment die stärkste Neuausrichtung von Geschäftsmodellen aufweist. Außerdem stehen Zulieferbetriebe aus den Bereichen Automobil (28 Prozent), Bau (25 Prozent) und Einzelhandel (22 Prozent) aktuell verstärkt unter Druck.



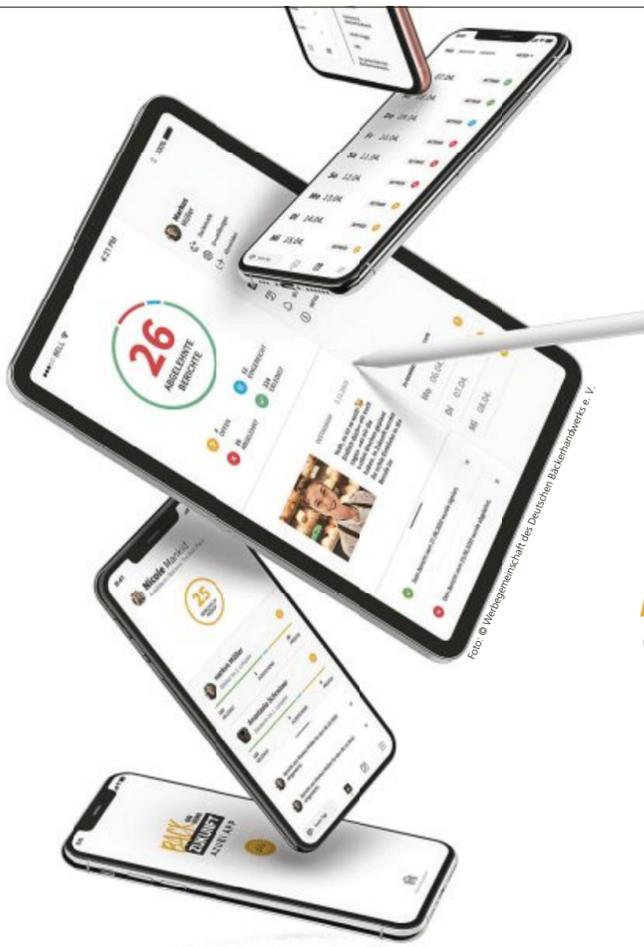
Platinen werden unter anderem für Autos gebraucht und sind derzeit schwer zu bekommen.

Die Modell- und Formenbauer weisen derzeit mit Abstand die stärkste Transformation auf; zentrale Treiber sind digitalisierungsbasierte Innovationen in den Bereichen Vernetzung, Datenaustausch und programmgesteuerte Produktion.

Mehr Finanzierungsangebote und Weiterbildung gewünscht

Die Mehrheit aller befragten Zulieferbetriebe (50 Prozent) wünscht sich einen besseren Zugang zu Finanzmitteln für Re- und Neuinvestitionen. Jeweils ein Drittel der Zulieferer fordern zudem Verbesserungen ihrer Standortbedingungen und bessere Unterstützungsangebote bei der Weiterbildung ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Ein nennenswerter Teil der Betriebe (16,3 Prozent) wünscht sich zudem eine stärkere Unterstützung bei der Neuausrichtung ihrer Geschäftsmodelle und der erfolgreichen Umsetzung von Change-Prozessen.

Im Ergebnis ist das Bild des Strukturwandels im Zuliefererhandwerk uneinheitlich. Der Autor der Studie fordert daher eine entsprechende Unterstützung der unterschiedlich betroffenen Gruppen. **AKI**



Berichtsheft-Apps für die Ausbildung im Handwerk

AUSBILDUNG: Der Ausbildungsnachweis lässt sich auch elektronisch führen. Eine Expertin des ZDH wägt die Vorteile und Nachteile digitaler Berichtshefte ab. In einer Übersicht im Internet stellen wir viele Berichtsheft-Apps vor.



VON BERND LORENZ

Beim Ausbildungsnachweis haben Ausbildungsbetriebe und die angehenden Auszubildenden die Wahl. Sie können gemeinsam entscheiden, ob das Berichtsheft elektronisch oder handschriftlich geführt wird. „Dies muss im Ausbildungsvertrag vor dem Beginn der Ausbildung festgelegt werden“, erklärt Dr. Kirsten Kielbassa-Schnepf, Referatsleiterin der Abteilung Berufliche Bildung beim Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH). Ein Wechsel ist jedoch auch noch während der Ausbildungszeit möglich. „Eine entsprechende Änderung muss im Ausbildungsvertrag festgehalten werden.“

Für die Berufsbildungsexpertin des ZDH bringt ein digitales Berichtsheft vor allem Vorteile mit sich. „Es fördert die Kommunikation zwischen Ausbilderinnen und Ausbildern und ihren Auszubildenden. Bei einigen Angeboten, wie beispielsweise dem Online-Berichtsheft „BLok“, werden über integrierte Kommunikationsmöglichkeiten auch die Berufsschullehrerinnen und -lehrer sowie die überbetrieblichen Ausbilderinnen und Ausbilder einbezogen“, zählt Kielbassa-Schnepf als ersten Pluspunkt auf.

Das die Inhalte des digitalen Berichtshefts über die Tastatur eines PCs, Laptops, Tablets oder Smartphones eingegeben werden, dürfte auch die Prüfungsabteilungen der Kammern freuen. Die Auszubildenden müssen ihnen den Ausbildungsnachweis vorlegen, um zu einer Zwischen- oder Abschlussprüfung zugelassen zu werden. Eine unleserliche Handschrift dürfte in der Vergangenheit für manches Rätselraten gesorgt haben. „Ein digitales Berichtsheft trägt zu einer besseren Lesbarkeit bei“, sagt die Berufsbildungsexpertin des ZDH. Zudem ermögliche es, digitale Fotos oder Abbildungen einzubinden.

Die kontinuierliche Pflege und Kontrolle des Berichtshefts ist für viele Auszubildende und Betriebe eher eine lästige Pflicht. Ein digitales Berichtsheft kann dabei helfen, die Ausbildung effizienter zu organisieren. „Es bietet verbesserte Kontrollmöglichkeiten und eine erleichterte Verwaltung durch den jederzeit möglichen Zugriff auf die Berichtshefte“, verdeutlicht Kirsten Kielbassa-Schnepf. Eine integrierte Erinnerungsfunktion weise Auszubildende, Ausbilderinnen und Ausbilder auf offene Berichte hin. Der elektronisch geführte Ausbildungsnachweis zeige eine übersichtliche und transparente Darstellung der Entwicklung der Auszubildenden und erlaube durch eingebaute Informationen häufig einen direkten

Bezug zur Ausbildungsordnung. Somit lassen sich Handlungsbedarfe leichter erkennen.

Das Fazit: „Digitale Berichtshefte leisten einen Beitrag zur Erhöhung der Ausbildungsqualität und unterstützen Betriebe und Auszubildende gleichermaßen“, ist Kirsten Kielbassa-Schnepf überzeugt. Darüber hinaus seien Angebote von Zentralfachverbänden wie etwa Berichtsheft-Apps passgenau auf die Bedarfe der jeweiligen Branche ausgerichtet.

Nachteile bringen digitale Berichtshefte nach Einschätzung von Kirsten Kielbassa-Schnepf keine mit sich. Die Lizenzgebühren fallen in der Regel sehr gering aus. Einige Handwerkskammern übernehmen beispielsweise die Kosten für das Online-Berichtsheft „BLok“ oder zahlen einen Zuschuss. „Es wäre wünschenswert, wenn die Umstellung von einem analogen auf ein digitales Berichtsheft zum Anlass genommen würde, die zusätzlichen Potenziale eines digitalen Berichtshefts noch stärker zu nutzen.“

Die Berufsbildungsexpertin des ZDH geht davon aus, dass sich der digitale Ausbildungsnachweis in Zukunft voraussichtlich durchsetzen wird. „Elektronische Ausbildungsnachweise entsprechen dem Trend zur Digitalisierung von administrativen Abläufen in den Betrieben sowie dem Medien- und Arbeitsverhalten von Auszubildenden“, begründet Dr. Kirsten Kielbassa-Schnepf ihre Prognose.

lorenz@handwerksblatt.de



Digitale Berichtshefte leisten einen Beitrag zur Erhöhung der Ausbildungsqualität.

KIRSTEN KIELBASSA-SCHNEPP, ZDH

BERICHTSHEFT-APPS

Für viele Ausbildungsberufe im Handwerk gibt es bereits ein spezielles digitales Berichtsheft oder eine Berichtsheft-App. Unsere Übersicht im Internet umfasst zunächst Ausbildungsberufe mit einer hohen Zahl an Auszubildenden. Sie soll jedoch um die Angebote weiterer Ausbildungsberufe erweitert werden. handwerksblatt.de/berichtsheft



POWER-SHOPPEN FÜR POWER PEOPLE



JETZT ENTDECKEN
powerpeople.digital



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

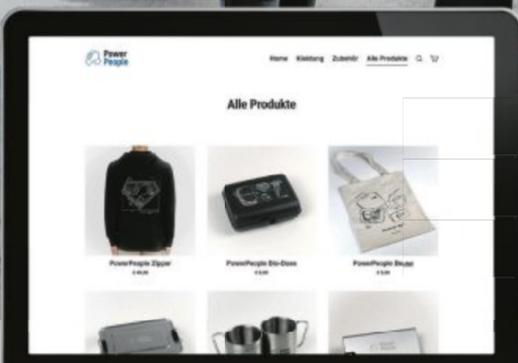


Foto: © iStock/dibbest, Nastorjunga/Getty

VON BERND LORENZ

Holger Studtmund dürfte zu den Pionieren bei der Entwicklung von Handwerkersoftware zählen. Schon während der Meisterschule in den 1980er Jahren hat der gelernte Radio- und Fernstechniker seinen ersten PC gebaut und die dazugehörigen Programme selbst geschrieben. „Es gab zwar schon Software, aber die hätte ich mir als armer Meisterschüler niemals leisten können.“

Aus diesem Dilemma hat er seinen Beruf gemacht. 1988 steigt er bei MSE Software Entwicklungs-GmbH ein, aus der sich im Laufe der Jahre die Taifun Software AG entwickelt. Das Unternehmen bietet kaufmännische Software für verschiedene Gewerke aus dem Bauhaupt- und Baunebengewerbe an. Zu den Nutzern gehören SHK-, Maler-, Elektro- und Dachdeckerbetriebe. Holger Studtmund kennt die Produkte aus dem Effeff. Er hat die Programme mitentwickelt, die Handbücher dazu verfasst, die Software verkauft und User geschult. Inzwischen bildet er mit Gründer Heiko Mundt das Vorstandsduo.

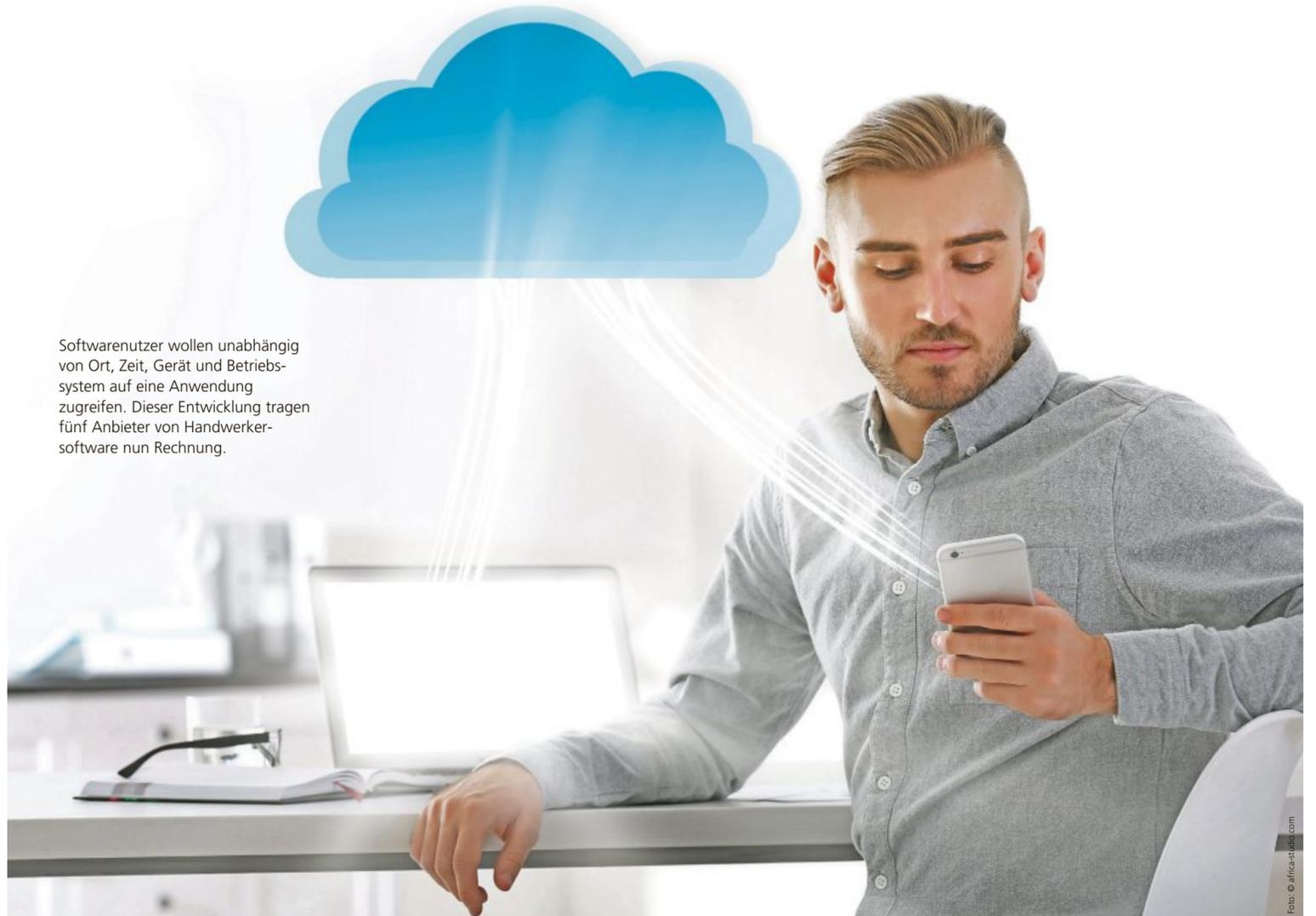
„Die Welt der klassischen Windows-Anwendungen, wie wir sie noch entwickeln, wird auf lange Sicht gesehen verschwinden“, ist Holger Studtmund überzeugt. Die neue Generation von Handwerkern sei es gewohnt, unabhängig von Ort, Zeit, Gerät und Betriebssystem auf eine Anwendung zuzugreifen. Zudem sollten kaufmännische und technische Software stärker zusammenwachsen, damit die Betriebe effizienter arbeiten können. Diese Anforderungen verlangen jedoch nach anderen Lösungen.

Genau damit kennt sich Dominik Hartmann aus. Der Diplom-Kaufmann hat bereits bei Microsoft und Lexware die Transformation von On-Premises-Produkten – also Programmen, die einmalig gekauft und auf einem stationären Rechner installiert werden – auf Plattformen in die Cloud begleitet. „Holger, Heiko und ich sind überzeugt davon, dass dieser große Schritt für ein Unternehmen wie Taifun nur gemeinsam mit verschiedenen anderen Partnern gelingt“, erklärt Dominik Hartmann.

Die Anbieter von Handwerkersoftware stehen vor einer großen Herausforderung. „Man kann sein bestehendes Entwickler-Team nicht einfach in die Cloud-Transformation beordern, weil die On-Premises-Produkte, mit denen die Softwarehersteller gute Einnahmen erzielen, weiter gepflegt werden müssen“, erklärt Dominik Hartmann. Einfach einige Cloud-Experten einzukaufen, sei ebenfalls schwierig. Zum einen fehle ihnen das gewerkespezifische Fachwissen, das für die Entwicklung von Handwerkersoftware nötig sei. Zum anderen müsste ein Hersteller viel Geld investieren – sowohl in neue Köpfe als auch in Serverkapazitäten und in die Architektur einer Softwareplattform in der Cloud.

Software aus der Cloud soll Datenschatz heben

IT-MARKT: Der Technologieinvestor LEA Partners führt Softwareanbieter aus dem Handwerk zu einer Unternehmensgruppe zusammen. Die Programme von Taifun, M-Soft und PinnCalc sollen in die Cloud überführt werden.



Software Nutzer wollen unabhängig von Ort, Zeit, Gerät und Betriebssystem auf eine Anwendung zugreifen. Dieser Entwicklung tragen fünf Anbieter von Handwerkersoftware nun Rechnung.



»Materialhersteller und Großhändler kommen bereits auf uns zu, weil sie mit uns kooperieren möchten.«

DOMINIK HARTMANN, GESCHÄFTSFÜHRER DER UNTERNEHMENSGRUPPE

Vor einem Jahr ist Dominik Hartmann mit LEA Partners ins Gespräch gekommen. „Der deutsche Technologieinvestor mit Sitz in Karlsruhe steckt sein Kapital in etablierte und profitable Unternehmen aus dem IT-Sektor, um sie beim Wachstum, aber auch bei der Nachfolgeregelung zu unterstützen“, so Dominik Hartmann. Gemeinsam habe man den Markt für Handwerkersoftware analysiert und dabei einige Perlen ausgemacht. Neben der Taifun Software AG mit den Tochterunternehmen bauOffice Software und Engel Dataconcept ging wohl auch von M-Soft und PinnCalc ein besonderer Glanz aus. Damit sie gemeinsam heller strahlen und die Transformation ihrer Produkte in die Cloud finanziell stemmen können, hat LEA Partners sie in eine neue Unternehmensgruppe integriert. Der Geschäftsführer dieser Unternehmensgruppe ist Dominik Hartmann.

„Unsere Kunden werden davon nicht viel merken“, versichert Holger Studtmund. Die

Kernfunktionen der On-Premises-Produkte bleiben erhalten und werden weiterhin aktualisiert. Mit dem Wechsel der Software in die Cloud werden die Aktivitäten im Windows-Bereich in den kommenden zehn Jahren jedoch heruntergefahren.

Mit Blick auf die kommenden Aufgaben verspricht sich Studtmund vom Zusammenschluss der Softwarehersteller erhebliche Synergien. Angebote und Rechnungen lassen sich mit allen Programmen erstellen. Dies könne auf einer Cloud-Plattform zu einer Basiskomponente zusammengefasst werden. „Dann brauchen sich die Entwickler nur noch um die gewerkespezifischen Inhalte zu kümmern.“ Als Analogie zieht Dominik Hartmann die Autoindustrie heran. „Bei VW haben diverse Modelle verschiedener Marken eine gemeinsame Plattform.“

Künftige Aufgaben

Die fünf Anbieter für Handwerkersoftware haben sich im Oktober 2021 zusammengeschlossen. Zu den ersten Aufgaben gehört es, die Entwickler-Teams miteinander bekannt zu machen und zu entscheiden, wer woran arbeiten wird. Das Cloud-Produkt soll in zwei bis drei Jahren mit ersten Funktionen nutzbar sein und in den nächsten 20 Jahren sukzessive wachsen. Ihren Namen sollen die Marken behalten. „Viele unserer Kunden begleiten sie seit langem. Diese Marken sind mit Emotionen verknüpft“, so Dominik Hartmann. Dagegen wird für die Unternehmensgruppe noch eine Bezeichnung gesucht. Wie sie heißen wird, dürfte im Laufe des Jahres 2022 feststehen. „Der Name der Unternehmensgruppe könnte dann unter dem Logo des jeweiligen Herstellers platziert werden“, schwebt Hartmann vor.

Unter dem Dach der Unternehmensgruppe versammeln sich nach deren eigenen Angaben 15.000 Kunden, die mit ihren 100.000 Beschäftigten einen Umsatz von zehn Milliarden Euro erwirtschaften. Damit habe man mit dem Zusammenschluss eine gewisse Relevanzgröße erreicht. „Materialhersteller und Großhändler kommen bereits auf uns zu, weil sie mit uns kooperieren möchten.“ Deren Anbindung an die Plattform dürfte den Softwarenutzern die Arbeit erheblich erleichtern. „Wenn ein Handwerker sein Angebot erstellt, kann er gleich auf den Webshop eines Händlers zugreifen und sich Preise oder Bilder der Produkte in sein Programm ziehen.“

Die Plattform könne aber auch der Nukleus für etwas ganz Neues werden. Hartmann denkt dabei etwa an Tischlereien, die auf ihrer Internetseite einen Konfigurator für Möbel anbieten, Dachdecker, deren Drohnen ein Objekt vermessen, die ermit-

telten Daten in die Büro-Software einspielen und daraus direkt ein Angebot erstellen oder SHK-Betriebe, die Werte von Heizungen per Funk ermitteln und ihren Kunden als zusätzlichen Service die Fernwartung der Anlage anbieten könnten. „Das Handwerk sitzt auf einem riesigen Datenschatz. Mit unserer Cloud-Lösung könnten wir dabei helfen, ihn zu heben.“ Unter Umständen kommt diese Hilfe von Unternehmen, die sich der Gruppe in Zukunft anschließen werden. Holger Studtmund rechnet damit, dass es noch drei, vier Verstärkungen geben wird. Namen potenzieller Kandidaten nennt er aber nicht.

Technische Software anbinden

Wie schon bei der Auswahl der ersten fünf IT-Häuser, will Dominik Hartmann bei der Suche nach neuen Zukäufen analytisch vorgehen. „Horizontal haben wir Produkte, die sich ergänzen und einen guten Teil des Bauneben- und Bauhauptgewerbes abdecken.“ Vertikal könnte etwa technische Software angebunden werden. Hierfür schaut sich Hartmann auch bei Start-ups um, die ihn besonders wegen ihrer hohen Innovationsfähigkeit und dem technischen Know-how der Entwickler interessieren. „Da werden wir in den nächsten fünf Jahren extrem viel erleben.“

Holger Studtmund ist zuversichtlich, dass die Zahl der neuen Kunden steigen wird. Sein Optimismus fußt auf zwei Gründen: Viele Handwerker dürften ihre Buchhaltung noch mit Word und Excel führen. „Sie werden sich von diesen Programmen aber trennen müssen, denn die GoBD lässt dies gar nicht mehr zu“, verweist er auf die Grundsätze zur ordnungsmäßigen Führung und Aufbewahrung von Büchern, Aufzeichnungen und Unterlagen in elek-

tronischer Form (GoBD) des Bundesfinanzministeriums. Zum Zweiten werde der Wunsch nach Mobilität die Investition in eine professionelle Software-Lösung begünstigen. Würden die Monteure ihre Stunden digital auf dem Smartphone statt auf einem Zettel dokumentieren, könnte dies die Mitarbeiter im Büro entlasten.

Software sei kein notwendiges Übel, sondern helfe dabei, Zeit und Kosten zu sparen. „Das Handwerk braucht nur nicht nur qualifizierte Handwerker, sondern auch gute Kaufleute. Wenn beides zusammenkommt und eine professionelle Software-Lösung eingesetzt wird, dürfte der Betrieb am Markt erfolgreich sein“, ist der Radio- und Fernsehtechniker überzeugt.

lorenz@handwerksblatt.de

UNTERNEHMENSGRUPPE

Die Taifun Software AG, M-Soft und PinnCalc entwickeln und verkaufen Handwerkersoftware. Die Taifun Software AG bietet eine ERP-Software für die Gewerke SHK, Dachdecker, Maler, Elektro, Kältetechnik, Klimatechnik sowie das Bauhandwerk an. Die Kunden von M-Soft stammen aus den Gewerken Dachdecker, Zimmerer, SHK, Elektro, Metallbau, Fahrzeugbau sowie aus dem Bauhandwerk. PinnCalc hat sich mit seine Software-Lösungen auf das Holzhandwerk (darunter Tischler, Schreiner, Möbelbauer, Innenausbauer) spezialisiert.

Anfang des Jahres hat die Unternehmensgruppe erste personelle Verstärkungen gemeldet: Bernd Sengpiel (ehemals Lexware/Haufe-Gruppe), Gleb Christoffel und Michael Mahlberg (ehemals Handwerker-App Craftnote) übernehmen Führungspositionen im Management.



»Das Handwerk braucht nicht nur qualifizierte Handwerker, sondern auch gute Kaufleute.«

HOLGER STUDTMUND, VORSTAND DER TAIFUN SOFTWARE AG

Bewerbungen und Interviews per Internet

HANDWERK 4.0: Online-Bewerbungen sind gang und gäbe. Auch Bewerbungsgespräche per Webcam sind seit der Corona-Pandemie in vielen Branchen Standard. Doch worauf sollten Betriebe achten, um Azubis und Fachkräfte online optimal anzusprechen?

VON THOMAS BUSCH

Bei der Online-Mitarbeitersuche haben Handwerksbetriebe heute viele Möglichkeiten: Neben Anzeigen auf der firmeneigenen Website empfehlen sich vor allem Online-Jobbörsen oder Business-Netzwerke wie XING oder LinkedIn. Um möglichst viele Bewerbungen zu erhalten, sollten Handwerksbetriebe darauf achten, dass Stellenanzeigen alle wichtigen Informationen enthalten. Dazu zählen nicht nur eine Jobbeschreibung mit Anforderungen an den Bewerber, sondern auch Informationen über den eigenen Betrieb sowie zu Arbeitszeiten und Benefits. Besonders unbeliebt sind bei Interessenten Floskeln wie »leistungsgerechte Bezahlung« oder »überdurchschnittliches Gehalt«. Laut einer Studie der Online-Jobbörse StepStone von 2021 bewerben sich 96 Prozent der Interessenten mit höherer Wahrscheinlichkeit, wenn ein konkretes Gehalt genannt wird.

Bewerbungsprozesse einfach halten

Auch komplizierte Bewerbungsprozesse schrecken ab: Der Studie zufolge ist es 86 Prozent der Befragten wichtig, dass der gesamte Prozess schnell und einfach abläuft. Außerdem suchen rund 72 Prozent der Bewerber Stellenanzeigen heute vor allem per Smartphone. Deshalb sollten die Internetseiten so programmiert sein, dass sich alle Texte und Bilder optimal auf kleinen Displays darstellen lassen. Eine Bewerbung muss direkt online möglich sein – mit wenigen Klicks und Texteingaben. Individuelle Anschreiben für jede Bewerbung sind laut Studie bei Interessenten besonders unbeliebt, weshalb Experten empfehlen, im ersten Schritt nur einen Lebenslauf anzufordern. Motivation und Hintergründe lassen sich dann bei Bedarf später im Bewerbungsgespräch klären.

Bei der Auswahl der Antwortkanäle sollten Betriebe flexibel sein: Viele Interessenten bevorzugen eine Bewerbung per Mail. Es gibt aber auch spezielle Softwarepro-

dukte, die weitere Möglichkeiten bieten (s. Tabelle). Online-Jobbörsen haben meist eigene Bewerbungstools, die sich einfach nutzen lassen. Wichtig: Betriebe sollten Fragen von Bewerbern immer zeitnah beantworten und über den aktuellen Bearbeitungsstatus informieren. Denn in Zeiten des Fachkräftemangels könnten Konkurrenten sonst schneller sein und interessante Kandidaten einfach wegschnappen.

Bewerbungsgespräche online führen

Zu einem einfachen Prozess zählen für Bewerber auch Jobinterviews per Videokonferenz, zum Beispiel über Webcams, Smartphone-, Notebook- oder Tablet-Kameras. Gerade in der Corona-Pandemie bieten sich Online-Bewerbungsgespräche an, um vorab die interessantesten Kandidaten zu identifizieren. So gewinnen beide Seiten einen ersten Eindruck – ganz ohne Fahrtkosten und Gesundheitsgefahren. Um bei Bewerbern einen guten Eindruck zu hinterlassen, sollten sich Betriebe nicht nur Gedanken über die Technik, sondern auch über das eigene Umfeld und die optimale Gesprächsführung machen.

Für Jobinterviews per Kamera empfiehlt sich immer ein ruhiger Raum, in dem keine Personen durchs Bild laufen oder das Gespräch stören. Am Anfang kann es irritierend sein, dass zwischen den Gesprächsteilnehmern kein wirklicher Blickkontakt zustande kommt. Denn dazu müssten beide Personen direkt in die Kamera schauen – aber spätestens dann muss man den Blick vom eigenen Monitor abwenden. Die eigene Kamera sollte deshalb so platziert werden, dass diese auf Augenhöhe und nicht allzu weit vom Monitor entfernt ist – sonst hat das Gegenüber den Eindruck, dass die Blicke weit an ihm vorbeigehen.

BEWERBUNGSGESPRÄCHE PER VIDEOKONFERENZ

Setzen Sie auf gute Technik, um eine einwandfreie Bild- und Tonübertragung zu realisieren. Mögliche Hardware-Lösungen sind zum Beispiel eine externe Webcam mit eingebautem oder externem Mikrofon, ein Headset oder die integrierte Technik in Smartphones und Tablets. Außerdem sollte die Internetverbindung schnell genug sein, um Bild und Ton verzögerungsfrei zu übertragen (Upload-Geschwindigkeit mind. 10 Mbit/s).

Platzieren Sie die Kamera auf einem festen, vibrationsfreien Untergrund und auf Augenhöhe. Der Bildausschnitt sollte einen Teil des Oberkörpers erfassen und gleichzeitig genügend Abstand zwischen Kopf und oberem Bildrand bieten.

Sorgen Sie für gutes Licht, am besten durch eine helle, indirekte Beleuchtung. Details und Farben sollten unverfälscht und klar zu sehen sein. Gut geeignet sind auch spezielle Ringlampen.

Testen Sie Ihre technische Ausstattung vor dem ersten Gespräch ausgiebig und machen Sie sich mit der Bedienung vertraut.

Wählen Sie einen ruhigen Raum ohne störende Hintergrundgeräusche, den während des Gesprächs keine anderen Personen betreten.

Um unerwünschtes Flackern auf Monitoren zu vermeiden, sollte die eigene Kleidung keine Muster aufweisen und aus neutralen Farben bestehen.

Lockern Sie das Bewerbungsgespräch zwischendurch auf, indem Sie zum Beispiel per Screen-Sharing Fotos aus Ihrem Betrieb, aktuelle Referenz-Projekte oder besondere Produkte zeigen. Bei ausreichendem WLAN-Empfang ist auch eine virtuelle Betriebsführung per Smartphone-/Tablet-Kamera denkbar.

AUSGEWÄHLTE SOFTWARE FÜR DIGITALES BEWERBERMANAGEMENT

NAME	ERCRUITER	HAUFE BEWERBERMANAGEMENT	SOFTGARDEN	COVETO RECRUITING	D.VINCI
Funktionen	unter anderem Erstellen von Karriereseiten, Multi-Posting von Stellenanzeigen in Online-Jobbörsen, Video-Interviews mit Bewerbern	unter anderem digitaler Bewerbungsprozess, Ausschreiben von Stellen, Vertragsdokumente erstellen	unter anderem Stellenanzeigen auf eigenen Karriereseiten und Jobportalen veröffentlichen, Vorauswahl im Team, Video-Interviews mit Bewerbern	unter anderem Bewerbermanagement-Software für KMU, Erstellen von Karriereseiten, Kommunikation per Mail und SMS, Dokumentenverwaltung, Multi-Posting von Stellenanzeigen in Online-Jobbörsen	unter anderem Personalanforderungen managen, Multi-Posting von Stellenanzeigen in Online-Jobbörsen, einfache Bewerbungsmöglichkeiten, digitale Akte für Bewerben
Preise	ab 49 Euro/Monat	nur auf Anfrage	nur auf Anfrage	nur auf Anfrage	ab 245 Euro/Monat
Internet	erecruiter.net	umantis.com/ bewerbermanagement	softgarden.com	coveto.de	dvinci.de

Tabelle: Stand 12. Januar 2022. Alle Angaben ohne Gewähr.



Einer Studie zufolge ist es 86 Prozent der Befragten wichtig, dass der gesamte Prozess schnell und einfach abläuft.

Der im Bildausschnitt zu sehende Hintergrund sollte nicht allzu sehr ablenken: Am besten eignet sich eine einfarbige Wand. Videokonferenz-Programme wie Zoom, Google Meet oder Teams bieten auch die Möglichkeit, den Hintergrund unscharf zu stellen oder per Greenscreen-Technik ein virtuelles Umfeld zu simulieren.

Für das Gespräch selbst sollten sich Firmenchefs vorab Gedanken über eine geeignete Struktur machen. So ist es zum Beispiel möglich, nach einer kurzen gegenseitigen Vorstellung den Interessenten per Handy- oder Tablet-Kamera auf einen kurzen Rundgang durch den eigenen Betrieb mitzunehmen. Das löst oft die Nervosität auf beiden Seiten und bietet Anknüpfungspunkte für das weitere Bewerbungsgespräch.

Ein großer Vorteil für Betriebe: Mit voll-digitalen Bewerbungsprozessen und Jobinterviews können Handwerker zeigen, dass sie die Vorteile der Digitalisierung nutzen – und auf diese Weise für alle Beteiligten Zeit und Kosten sparen.

Grafik: © iStock / Fedor Chisova

MELDUNGEN

Digital Detox
Leben ohne digitale Medien

Anruf statt Chat-Nachricht. Buch statt Smartphone. Einkaufsbummel statt Online-Shopping. Etwa ein Zehntel der Deutschen möchten im Jahr 2022 weniger in den digitalen Medien unterwegs sein. Wenn das mal so einfach wäre, fand jetzt der Digitalverband Bitkom heraus. Die meisten geben das Digital Detox schon nach wenigen Stunden wieder auf. Die repräsentative Befragung unter 1.000 Personen ergab, dass immerhin 43 Prozent der Onliner mindestens einmal zeitweise bewusst auf Internet oder digitale Medien verzichteten. Insgesamt betrachtet ist das für viele jedoch eine einmalige Sache. Die Auszeit aus der Digitalwelt ist eher kurz. 53 Prozent greifen schon nach wenigen Stunden wieder zum Smartphone. 21 Prozent schafft mehr, aber kommt auch nicht über einen Tag. Lediglich 15 Prozent verbrachten mehrere Tage ohne digitale Medien und nur sechs Prozent kamen über eine Woche. Eine Überraschung brachte die Studie auch. Männer halten die digitale Entgiftung länger aus als Frauen.

handwerksblatt.de/digitaldetox

Düsseldorf
Beauty und Top Hair verschoben

Foto: © Inessa Duxakovskaja / Fotomann

Die Messe Düsseldorf verschiebt in Abstimmung mit den beteiligten Mitveranstaltern, Partnern und Verbänden die beiden Fachmessen „Beauty Düsseldorf“ und „Top Hair“ in den Frühsommer. Grund hierfür ist der starke Anstieg der Omikron-Variante. Die „Beauty“, Treff für Kosmetik, Nail, Fuß, Wellness und Spa, soll jetzt vom 6. bis 8. ausgetragen werden. Mit zwei Tagen Überschneidung am Samstag und Sonntag läuft am 7. und 8. Mai die Top Hair auf dem Messegelände. „Der Tenor unserer Aussteller ist: ‚Wir wollen und brauchen unsere Messen, und zwar zu einem Zeitpunkt, der die größtmöglichen Erfolgsaussichten verspricht‘“, so Wolfram N. Diener, Vorsitzender der Geschäftsführung der Messe Düsseldorf. Die Veranstalter erwarten für den neuen Zeitraum nicht nur ein abgeschwächtes Infektionsgeschehen. Es sollen dann auch wieder mehr Personen einreisen und teilnehmen können.

beauty.de
top-hair-international.de

Wettbewerb
Artenschutz:
Erkenntnisse sammeln

„Was kann ich allein schon ausrichten?“ Eine Frage, die sich so manch einer gestellt haben mag, wenn es um Naturschutz und Artenvielfalt geht. Mit Beginn des neuen Jahres ist die Antwort ganz einfach: Beim deutschlandweiten „Bioblitz 2022“ (#bioblitz2022) teilnehmen und viele neue Erkenntnisse sammeln. Bei der Aktion sollen so viele Arten wie möglich nachgewiesen werden. Unterstützt werden die Freizeitforscher von der App „ObsIdentify“. Sie verfügt über eine automatische Bestimmungsfunktion, das heißt, man kann auch ohne Artenkenntnisse mitmachen. Benötigt wird lediglich ein Handy mit halbwegs guter Kamera und ein Nutzeraccount. Das LWL-Museum für Naturkunde des Landschaftsverbands Westfalen-Lippe (LWL) ruft mit vielen Partnern zu diesem Wettbewerb auf.

bioblitz.lwl.org

Kunsthighlights 2022

AUSSTELLUNGEN: Wo und wann gibt es was zu sehen? Einige der schönsten Ausstellungen des Landes.



Abb.: © Gerhard Richter 2021/Foto: © Achim Kukules

Gerhard Richters vier abstrakte Bilder werden mit vier grauen Spiegeln präsentiert.

Wohin das Auge reicht. Das Ausstellungsjahr ist prall gefüllt. Trotz strenger Pandemie-Auflagen zeigen die Museen auch in diesem Jahr ein breites Spektrum der bildenden Künste. Von der Geschichte der Musikvideos in Völklingen bis hin zu einer Weltausstellung in Kassel finden Kunstliebhaber auch in diesem Jahr eine Vielzahl beeindruckender Präsentationen. Eine Übersicht, wohin die Reise geht.



Szene aus dem Musikvideo „Go West“ der Pet Shop Boys, entstanden im Jahr 1993.

AKTUELLE FOTOGRAFIE:
CONTESTED LANDSCAPES

Die Biennale für aktuelle Fotografie wird in diesem Jahr von der niederländischen Kuratorin Iris Sicking unter dem Titel „From where I Stand (Aus meiner Sicht)“ kuratiert. Sie findet in Ludwigshafen (Wilhelm Hack-Museum und Kunstverein), Heidelberg (Kunstverein) und Mannheim (Kunsthalle Mannheim, Museum Weltkulturen D5 in den Reiss-Engelhorn-Museen, Port 25) statt. Die Ausstellung „Contested Landscapes“ widmet sich den ökologischen Herausforderungen, vor denen die Welt heute steht. Seit Jahrhunderten wird die Erde ausgebeutet. Doch angesichts des Klimawandels ist ein Umdenken nötig. Die ausgewählten Fotografien führen von der Ostsee bis nach Südamerika, um die Folgen von Meeresverschmutzung, Abfallwirtschaft und Mineralienabbau aufzuzeigen. 19. März bis 22. Mai.

kuma.art

CHRISTINA KUBISCH –
DAS GLASHAUS

1.800 Meter Elektrokabel hat die Künstlerin Christina Kubisch für ihre Klanginstallation „Das Glashaus“ in unregelmäßigen, von der Decke herabhängenden Schlaufen drapiert. Besucher der „Modernen Galerie“ in Saarbrücken können sie durch das Kabelgewirr hindurchbewegen und dabei über Induktionskopfhörer Naturgeräusche wahrnehmen. Das Zusammenspiel zwischen den lianenartig anmutenden Kabeln und dem exotischen Klangspektrum unterstützt den Eindruck, sich so inmitten eines botanischen Gartens zu befinden: Vögel zwitschern, Wasser plätschert und Blätter rascheln leise im Wind. Der Ursprung dieser Klänge sind sogenannte „hidden sounds“, elektrische Felder, die uns in unserer Umwelt umgeben, die jedoch als solche nicht hörbar sind und die erst mittels der Induktionstechnik akustisch wiedergegeben werden können. Bis 9. Oktober.

modernegalerie.org



Foto: © VG Bild-Kunst, Bonn 2021; Foto: Christina Kubisch

Das Glashaus von Christina Kubisch im Saarlandmuseum – Moderne Galerie Saarbrücken.

THE WORLD
OF MUSIC VIDEO

Musikvideos sind eine Welt für sich. Weltweit abrufbar sind sie fester Bestandteil der Unterhaltungsindustrie. Zugleich sind sie auch eine einzigartige Verschmelzung von Film, Musik, Kunst, Tanz und Zeitfragen. Diese Welt zu erkunden, hat sich die Großausstellung des Weltkulturerbe Völklinger Hütte zur Aufgabe gemacht. Auf 6.000 Quadratmetern verdichten sich über achtzig Musikvideos zu einem Parcours aus Panoptikum und Unterhaltung. Umrahmt werden die Projektionen von der originalgetreu restaurierten Gebläsehalle. Geplant sind zudem zahlreiche Live-Konzerte. Von A wie a-ha bis Z wie Zoot Woman – ein Erlebnis zum Hören und Sehen. Bis 16. Oktober.

voelklinger-huette.org

DAS GEHIRN. IN KUNST &
WISSENSCHAFT

Schaltzentrale, Supercomputer, Ich-Behausung? In der Ausstellung „Das Gehirn. In Kunst & Wissenschaft“ geht die Bundeskunsthalle der spannenden Frage nach: Was ist das Gehirn? Sicher ist, es ist eines der letzten großen Rätsel des menschlichen Körpers. Trotz vieler Erkenntnisse steht die Hirnforschung noch vor vielen ungelösten Fragen. Das menschliche Gehirn inspiriert daher neben der Wissenschaft auch die Kunst. In der Bonner Werkschau treffen Kunst, Kulturgeschichte und Wissenschaft aufeinander. Zu Wort kommen neben der Neurologie auch die Philosophie, Religion und Medizingeschichte. 28. Januar bis 26. Juni.

bundeskunsthalle.de

DER AUGENBLICK. DIE FOTOGRAFIN
ANNELISE KRETSCHMER

Anneliese Kretschmer (1903-1987) zählt zu den bedeutenden deutschen Fotografinnen. Mit ihrem Gespür für Menschen gelangen ihr eindringliche Porträtaufnahmen. Insbesondere in den 60ern brillierte sie im Bereich der Porträtfotografie. Sie gelten als herausragende Charakteristika ihres 56 Jahre andauernden Schaffens. Kretschmer fotografierte ausschließlich in Schwarz-Weiß, da sie keinen Bedarf an Farbe sah. 2019 erwarb das LWL-Museum für Kunst und Kultur den Nachlass der Künstlerin. Das Museum in Münster widmet dem Lebenswerk der in Dortmund geborenen Fotografin eine umfangreiche Sonderausstellung. 6. Mai bis 14. August.

lwl-museum-kunst-kultur.de

DOCUMENTA FIFTEEN UND
LUMBUNG-PRAXIS

„Wir wollen eine global ausgerichtete, kooperative und interdisziplinäre Kunst- und Kulturplattform schaffen, die über die 100 Tage der documenta fifteen hinaus wirksam bleibt.“ Aus diesem Grund hat eine internationale Findungskommission die künstlerische Leitung der Weltausstellung in die Hände von „ruangrupa“ gelegt, einem Kollektiv von Künstlern aus Jakarta. Als Grundgerüst stellt „ruangrupa“ die Prinzipien und Wert von „lumbung“ in den Mittelpunkt. Es ist das indonesische Wort für eine gemeinschaftlich genutzte Reisscheune. Das ruruHaus, das sich im ehemaligen Kaufhaus „Sportarena“ am Friedrichplatz in Kassel befindet, ist der Ausgangspunkt der documenta fifteen. Weiterhin mit einbezogen sind die üblichen Ausstellungsorte Fridericianum oder documenta-Halle. 18. Juni bis 25. September.

documenta-fifteen.de

Handwerk in Rheinhausen

Freitag, 28. Januar 2022

INFOS & SERVICE ONLINE UNTER WWW.HWK.DE

Nr. 1



KURSANGEBOTE

Lehrgänge in Mainz:

Geprüfte/r Betriebswirt/in (HwO)

Teilzeitkurs:

ab 10.05.2022

Vollzeitkurs:

ab 10.10.2022

Fachmann/-frau für kaufmännische Betriebsführung

Vollzeitkurs:

ab 09.05.2022

Sachkundenachweis Umgang mit pyrotechnischen Airbags und Gurtstraffern

23.04.2022

Facility Management (IMB) / Fachwirt/in für Gebäudemanagement (HWK)

ab 20.05.2022

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

Kontakt:

Ausbildungsberatung:

Bernhard Jansen, Tel.: 06131/99 92 361,

E-Mail: b.jansen@hwk.de

Ralf Weber, Tel.: 06131/99 92 362,

E-Mail: r.weber@hwk.de

Außenwirtschaftsberatung:

Jörg Diehl, Tel.: 06131/99 92 293,

E-Mail: j.diehl@hwk.de

Weiterbildung:

Oliver Schweppenhäuser,

Tel.: 06131/99 92 514,

E-Mail: o.schweppenhaeuser@hwk.de

Digitalisierungsberatung:

Marc Siebert, Tel.: 06131/99 92 275,

E-Mail: m.siebert@hwk.de

Julia Mehr, Tel.: 06131/99 92 276,

E-Mail: j.mehr@hwk.de

Rechtsberatung:

Dirk Cinquanta, Tel.: 06131/9992 333,

E-Mail: d.cinquanta@hwk.de

Tarik Karabulut, Tel.: 06131/99 92 302,

E-Mail: t.karabulut@hwk.de

Unternehmensberatung:

Oliver Jung, Tel.: 06131/99 92 272,

E-Mail: o.jung@hwk.de

Rafaél Rivera, Tel.: 06131/99 92 274,

E-Mail: r.rivera@hwk.de

Technologieberatung:

Sebastian Lubber, Tel.: 06131/99 92 277,

E-Mail: s.lubber@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

Was tun, wenn der Chef ausfällt?

BETRIEBSFÜHRUNG: Unternehmerfrauen im Handwerk wollen auf den Fall der Fälle vorbereitet sein – Handwerkskammer hält Checkliste für „Notfallkoffer“ bereit

VON **ANDREAS SCHRÖDER**

Es ist ein Thema, das man gerne verdrängt, weiß Oliver Jung, Leiter der Abteilung Unternehmensberatung der Handwerkskammer Rheinhausen. Doch wenn die Chefin oder der Chef unerwartet ausfällt – sei es infolge einer Erkrankung, eines Unfalls oder im schlimmsten Fall weil sie oder er unerwartet verstirbt – haben Familie und Belegschaft nicht selten mit kritischen Fragen der Betriebsführung zu kämpfen. Für die Unternehmensberater der Handwerkskammer sei dieses Szenario kein Alltag, beruhigt Jung die Teilnehmerinnen und Teilnehmer am ersten Online-Seminar des Arbeitskreises Rheinhausen der Unternehmerfrauen im Handwerk (UFH) Anfang Januar. Aber es komme doch immer wieder vor. Wenn der Fall der Fälle dann doch eintritt, sei es umso tragischer, wenn wichtige Dinge nicht geregelt sind.

„Viele denken, dass der Ehepartner automatisch bevollmächtigt ist, aber das ist in vielen Fällen nicht so“, warnt Jung. Man dürfe nicht davon ausgehen, dass die Vertretungsberechtigung automatisch geregelt sei. Selbst wenn, müsse man als Unternehmer in Betracht ziehen, dass die gesetzliche Regelung nicht unbedingt das ist, was man sich für den Betrieb und die eigene Familie wünscht. Jung empfiehlt daher, einen so genannten „Notfallkoffer“, sprich einen Ordner oder Umschlag mit allen wichtigen Unterlagen, anzulegen. Hier sollten alle Vollmachten und gegebenenfalls das Unternehmens Testament hinterlegt sein, aber



In einem verschlossenen Umschlag, hinterlegt bei einem Rechtsanwalt, Notar oder Vertrauten, können alle wichtigen Informationen für den Fall der Fälle sicher aufbewahrt werden.

auch Listen mit wichtigen Kunden und Lieferanten, Zugängen und Passwörtern gehören dazu. Wer unsicher ist, was alles in einen „Notfallkoffer“ gehört und wo dieser am besten aufzubewahren ist, darf sich an die Unternehmensberater der Handwerkskammer wenden. Sie haben eine Checkliste vorbereitet, damit keine wichtigen Unter-

lagen vergessen werden. Wer sich also zum ersten Mal mit diesem unangenehmen aber wichtigen Thema beschäftigt, muss sich nicht alleine gelassen fühlen. Am wichtigsten ist, so Jung, dass der designierte Vertreter weiß, wo er den „Notfallkoffer“ im Fall der Fälle finden kann. Für alle privaten Angelegenheiten empfiehlt Oliver Jung einen eigenen Ordner. Nicht immer müsse der Bevollmächtigte für den Betrieb auch alle privaten Umstände kennen.

„Wir haben uns vor zehn Jahren schon einmal mit dem Thema beschäftigt“, erinnert sich Claudia Röhrig-Paul, stellvertretende Vorsitzende der UFH und Moderatorin des Abends. Inzwischen habe es einen Generationenwechsel gegeben und es sei an der Zeit gewesen, das Thema in Erinnerung zu rufen.

TERMINE

Das nächste kostenlose Online-Seminar der Unternehmerfrauen im Handwerk zum Thema **Frauen in Führung: ‚Das Leben meistern‘ oder ‚Der Rucksack ist voll‘** findet am **8. Februar** statt. Die Anmeldung und weitere Termine finden Sie im Internet unter ufh-rheinhausen.de.

KONTAKT

Die Unternehmensberater der Handwerkskammer Rheinhausen helfen bei allen Fragen rund um den Notfallkoffer für Betriebe.

Oliver Jung, Tel.: 06131/99 92 272,

E-Mail: o.jung@hwk.de

Internet: hwk.de/notfallkoffer

Die Suche nach Mitarbeitern im Netz

TERMIN: Digitalisierungsberater der Handwerkskammer informieren über die Fachkräftegewinnung online

Julia Mehr, Social Media-Beraterin der Handwerkskammer Rheinhausen, und Digitalisierungsberater Marc Siebert konzentrieren sich in diesem Jahr auf die digitale Fachkräftegewinnung im Handwerk. In einer Reihe von Online-Seminaren sowie individuellen Beratungsterminen können sich die Mitgliedsbetriebe der Handwerkskammer kostenfrei über das Thema informieren.

Eine Studie der Universität Göttingen aus dem vergangenen Jahr zeige, dass die bisherigen Methoden der Mitarbeitersuche trotz Kosten von bis zu 4.000 Euro keine oder nur schwer messbare Ergebnisse erzielten. Bisherige Marketingmethoden wie Zeitungsanzeigen, bedruckte Firmenwagen oder Radiowerbung konnten so gut wie keine Bewerber anlocken. Die Folge: Stellen bleiben oft über Jahre offen oder können nur über Mundpropaganda besetzt werden. Dass die digitale Fachkräftegewinnung hier einen wichtigen Lösungsansatz bietet, wird heute niemanden mehr überraschen. Der Einstieg falle aber weiterhin vielen Unternehmern schwer.

Welche Vorteile bieten also Werbepattformen wie Facebook oder Google für die Fachkräftegewinnung? Vor allem die so genannte Streuverluste, also die Ansprache von Menschen, die nicht zur Zielgruppe gehören, ist deutlich geringer. Durch eine genaue Auswahl können Alter, Wohnort, Qualifikationen und Interessen der Adressaten einer Anzeige ausgewählt werden. Budget und Zeitraum sowie die Ansprache der Zielgruppe können individuell angepasst werden. Während des gesamten Zeitraums der Anzeigenschaltung können Reichweite, Klickzahl und Zielgruppe übersichtlich ausgewertet werden. Effizienz und Effektivität können so enorm gesteigert werden. Bei einer Online-Werbeanzeige könne man bereits mit 200 bis 500 Euro gute Ergebnisse erzielen.

Ein solcher digitaler Beschaffungsprozess bedarf aber der Bereitschaft, sich mit seinem Betrieb online breiter aufzustellen und auch neue Medien zu nutzen. Hier liegt oft schon die erste Hürde. „Dafür haben wir keine Zeit“, „das ist nicht unsere Zielgruppe“ oder „das ist nur Spielerei“, bekommt Social Me-

dia-Redakteurin Mehr in ihren Beratungsgesprächen oft zu hören. Die Bereitschaft, die Website zu modernisieren und bei Google gefunden zu werden, sei dagegen größer, berichtet Digitalisierungsberater Marc Siebert. Die Online-Seminare sollen aber nicht nur vom Nutzen der digitalen Fachkräftegewinnung überzeugen, sie sollen auch den Einstieg erleichtern.

In der individuellen Beratung werden Betriebe dabei begleitet, das Bewerbungsprofil aufzusetzen und in einer digitalen Werbeanzeige zu platzieren. Auch die Landingpage sowie die allgemeine digitale Marketingstrategie werden dabei mitgedacht. Das Prinzip der digitalen Bewerbungsbeschaffung eigne sich auch für die Ansprache von Auszubildenden. **HWK/AS**

ONLINE-SEMINARE

Digitale Fachkräftegewinnung: Online-Werbeanzeigen für die digitale Bewerbungsbeschaffung einsetzen
23. Februar 2022, 17-19 Uhr
Referenten: Marc Siebert und Julia Mehr
Mit Beispielen aus dem Handwerk

Online-Business: Facebook Business Suite und Google My Business gezielt nutzen
30. März 2022, 17-19 Uhr
Referenten: Marc Siebert und Julia Mehr
Erfahrungsbericht: Carmen Kunz und Melina Henke, Die Schmuckwerkstatt

Digitale Azubigewinnung: Zielgruppenrechte Ansprache über Social-Media-Inhalte
27. April 2022, 17-18 Uhr
Referentin: Julia Mehr
Schülerin: Amy Seibt

Anmeldung: hwk.de/veranstaltung

Kontakt:
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

BETRIEBS-NEWS

Übernahme

EWR kauft Wormser Familienunternehmen Elektro Knies

Die Nachricht kam überraschend: Zum ersten Januar 2022 hat der regionale Energieversorger EWR das Wormser Familienunternehmen Elektro Knies GmbH übernommen. „Für unser Unternehmen und das gesamte Team haben wir durch die rheinhessische Lösung nicht nur die Arbeitsplätze und die Wertschöpfung in Worms und Rheinhausen halten können, sondern auch die Weichen für eine langfristige und erfolgreiche Zukunft gestellt“, sind sich die Familienunternehmer und Geschäftsführer Jörg und Ulrike Knies einig. Ulrike Knies betont die langjährige gute Zusammenarbeit zwischen dem Familienunternehmen und der EWR AG. „Es ist nicht einfach irgendjemand, an den wir da verkauft haben.“ Bei der Übernahme zum ersten Januar handle es sich zunächst um eine reine Kapitalbeteiligung. Langfristig sehe man seitens EWR die Chance, durch eine gemeinschaftliche Entwicklung von Elektro Knies und EWR ein breites Produktportfolio von Energiedienstleistungen über Gebäudesystemtechnik, Elektroinstallationen bis zur generalunternehmerischen Begleitung im Baumanagement aus einer Hand anbieten zu können, wie der Energieversorger mitteilte. In einigen Wochen wollen die EWR AG und die Elektro Knies GmbH einen ersten Einblick geben, wie diese gemeinsame Entwicklung aussehen könnte. Die wichtige Nachricht an die Mitarbeiter laute, dass alle Arbeitsplätze bei Elektro Knies erhalten bleiben. **AS**

IN EIGENER SACHE

Mit unserem neuen Format, den **Betriebs-News**, wollen die Handwerkskammer Rheinhausen und das Deutsche Handwerksblatt die Handwerkerinnen und Handwerker in der Region über aktuelle Entwicklungen in den rheinhessischen Handwerksbetrieben kurz und prägnant informieren.

Sie eröffnen eine neue Filiale oder Betriebsstätte? Ein herausragendes Jubiläum steht ins Haus oder Sie fusionieren mit einem anderen Handwerksbetrieb? Schreiben Sie an schroeder@handwerksblatt.de mit dem **Betreff „Betriebs-News“**.

Ein Anspruch auf eine Veröffentlichung besteht nicht.

KAUSA gewinnt sechs Kooperationspartner

NACHWUCHS: Migranten bei der Berufswahl unterstützen

Die KAUSA-Landesstelle Rheinland-Pfalz hat am Standort Mainz seit dem Start der neuen Projekttrunde im Juli 2021 sechs Kooperationspartnern unterzeichnet. Gemeinsam befördern sie das Thema duale Berufsausbildung für noch nicht auszubildende Unternehmerinnen und Unternehmer und unterstützen junge Menschen mit Migrations- und Fluchthintergrund, die vor ihrer Berufswahl stehen.

Neue Kooperationspartner sind die Arbeit & Leben Rheinland-Pfalz gGmbH (Gesellschaft für Beratung und Bildung Rheinhausen-Nahe), die Arbeiter-Samariter-Bund Rheinland-Pfalz e.V. (Landesgeschäftsstelle Mainz), FIF Förderung von Integration durch Fortbildung, die JOBLINGE gAG FrankfurtRheinMain (Standort Mainz), die PflegeGesellschaft Rheinland-Pfalz und die Yekmal e.V. (Verein der Eltern aus Kurdistan in Deutschland).

Die Handwerkskammer Rheinhessen, die am Standort Mainz für die KAUSA-Landesstelle Rheinland-Pfalz zuständig ist,

freut sich über die Zusammenarbeit mit den anerkannten regionalen Bildungsakteuren. Weitere Kooperationen sind vorgesehen.

„KAUSA“ steht für Ausbildung und Migration. Wenn es um Praktikum, Einstiegsqualifizierung und Ausbildung geht, unterstützt die KAUSA-Landesstelle kostenfrei. Angesprochen sind Jugendliche und ihre Eltern, Migrantenselbstorganisationen und ausbildungsinteressierte Unternehmen aus Gastronomie, Handel, Handwerk, Industrie und den medizinischen Berufen in Gesundheit und Pflege.

Die KAUSA-Landesstelle Rheinland-Pfalz wird vom Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) im Rahmen der Initiative Bildungsketten gefördert, sowie vom Ministerium für Wirtschaft, Verkehr, Landwirtschaft und Weinbau des Landes Rheinland-Pfalz. Vertreten ist das Projekt in Rheinland-Pfalz an den Standorten Mainz, Koblenz, Trier und Kaiserslautern. kausa-rip.de

AUS DEN KREISHANDWERKERSCHAFTEN



Dirk Egner (2.v.r.), Geschäftsführer der KHS Mainz-Bingen, und der Mainzer Sozialdezernent Dr. Eckart Lensch (r.) übergeben eine Spende an die Johanniter-Unfall-Hilfe

Weihnachtsaktion hilft kleinen Patienten

AKTION: KHS übergibt Spende an Johanniter und Palliativteam

In ihrer jährlichen Weihnachtsaktion ruft die Kreishandwerkerschaft Mainz-Bingen ihre Mitglieder dazu auf, auf klassische Grußkarten zu verzichten und stattdessen für wohltätige Zwecke zu spenden. Die Spendenaktion wird über die im Jahr 1972 gegründete Stiftung der Kreishandwerkerschaft realisiert, welche ausschließlich gemeinnützige Zwecke verfolgt und durch das Sozialdezernat der Landeshauptstadt Mainz verwaltet wird. 2021 sind zwei Spenden zu je 950 Euro übergeben worden. Die Spenden kommen Mainzer Organisationen zugute, die sich der Versorgung kleiner, schwerkranker Patienten annehmen.

Das Kinderpalliativteam Mainz hat es sich zur Aufgabe gemacht, schwerstkranken, sterbende Kinder und Jugendliche sowie ihre Familien in Krisensituationen in ihrem häuslichen Umfeld zu begleiten, zu entlasten und zu unterstützen. Die mobilen Ärztinnen und Ärzte sowie Pflegefachkräfte besuchen die kleinen Patienten im Umkreis von 120 Kilometern um Mainz zu Hause und ergänzen die Arbeit ambulanter Pflegedienste. Die zweite Spende in Höhe von 950 Euro soll die Ferienbetreuung der ambulanten Kinderintensivpflege Kidicare der Johanniter-Unfall-Hilfe Rheinhessen finanziell fördern.

Anzahl der Azubis im Handwerk steigt leicht an

NACHWUCHS: Kammerbezirk Rheinhessen hat 2021 wieder das Vorkrisenniveau erreicht

Genau 1.006 junge Menschen haben sich im Jahr 2021 für eine Ausbildung im Handwerk in Rheinhessen entschieden. Im Vergleich zum Corona-Jahr 2020 ist damit ein Plus von 4,5 Prozent an Ausbildungsverträgen zu verzeichnen (31.12.2020: 963 Verträge). Im Vergleich zum 31.12.2019 (1.005) wurde ein einziger Vertrag mehr registriert, der zum Jahresende noch aktiv war. Insgesamt scheint damit die Corona-Delle auf dem Ausbildungsmarkt wieder überwunden.

Große Unterschiede gibt es allerdings zwischen den verschiedenen Gewerken. Konnten etwa die Anlagenmechaniker Sanitär, Heizung, Klimatechnik (plus 13 Prozent), die Maler und Lackierer (plus 28 Prozent) oder die Dachdecker (plus 46 Prozent) stark zulegen, gab es im Bereich der KFZ-Mechatroniker (minus 12 Prozent) oder der Friseure (minus 19 Prozent) starke Rückgänge. Beide Branchen hatten jedoch unter coronabedingt starken Einschränkungen zu leiden. „Wir hoffen daher, dass sich auch diese Branchen nach der Pandemie wieder etwas erholen werden“, erläutert Anja Obermann, Hauptgeschäftsführerin der Handwerkskammer Rheinhessen.

Besonders in den ersten Monaten des Ausbildungsjahres reduzierte sich die Anzahl der Ausbildungsverträge noch einmal stark. 111 Verträge wurden aufgrund von Löschungen innerhalb der Probezeit wie-



Auch die Metallbauer durften sich 2021 über einen Zuwachs von 8,6 Prozent freuen

der aus der Lehrlingsrolle ausgetragen. 65 Ausbildungen wurden an die Handwerkskammer gemeldet, jedoch nicht angetreten.

„Den Verbleib der jungen Leute zu sichern, die schon einen Ausbildungsvertrag im Handwerk unterschrieben haben, ist ein Thema, bei dem es noch Verbesserungsmöglichkeiten gibt“, ist sich Anja Obermann sicher. „Hier werden wir auch als Kammer noch unser Beratungsangebot für die Betriebe weiter ausbauen“, kündigt sie an. „Auch nach der Ausbildung gehen dem Handwerk leider viele Fachkräfte verloren.“

Das Binden von Mitarbeitern ist daher eines der überlebenswichtigen Zukunftsthemen für viele Betriebe“, so Obermann.

Der weitaus größte Teil der Azubis startet zunächst im Rahmen eines Praktikums im Ausbildungsbetrieb. Die Kammer ruft daher die Betriebe dazu auf, auch weiterhin Praktikumsplätze anzubieten, um jungen Menschen diesen Einblick in die Praxis zu gewähren. Offene Praktikums- oder Lehrstellenangebote können im Kundenportal auf der Homepage der Kammer unter hwk.de/login jederzeit inseriert werden.

ÜLU und Weiterbildung ohne freie Dozenten nicht denkbar

NACHWUCHS: Gute Handwerkskonjunktur macht Suche nach Lehrern schwierig

Die Handwerkskammer Rheinhessen ist auf der Suche nach freien Dozenten für die überbetriebliche Lehrlingsunterweisung (ÜLU) und für den Bereich Weiterbildung. „Uns fehlen vor allem Dozenten für die Elektro-Gewerke, die Bereiche SHK und Metall“, berichtet Birgit Scholz-Wilhelm vom Stabsbereich ÜLU-Organisation der Kammer. Oliver Schweppenhäuser, Leiter des Fachbereichs Weiterbildung, hält vor allem nach Dozenten für die Fliesenleger, den SHK-Bereich und die Maurer Ausschau.

Die Suche nach neuen Dozenten gestaltet sich in der Weiterbildung grundsätzlich schwierig, so Schweppenhäuser. Die meisten Kurse benötigten eine Vorbereitungszeit zwischen neun und 18 Monaten. Die lange Zeit mache anfällig dafür, dass eingeplante Dozenten aus beruflichen, gesundheitlichen oder anderen privaten Gründen wieder abspringen, bis der Kurs letztendlich beginnt. Gleichzeitig werde es dadurch schwierig, neue Dozenten an die Kammer zu binden. In der ÜLU sei die Situation ein wenig anders, aber nicht weniger herausfordernd. Anders als in der Weiterbildung, in der die meisten Dozenten ein oder zwei Tage in der Woche abends unterrichten, werden in der

ÜLU Dozenten benötigt, die Blöcke von einer oder sogar mehreren Wochen am Stück unterrichten können. Für die meisten Betriebsinhaber oder angestellte Meister sei das schlicht nicht möglich.

Zu diesen grundsätzlichen Schwierigkeiten komme derzeit noch die gute Konjunktur im Handwerk. Unter den Dozenten der Handwerkskammer befinden sich traditionell viele angestellte Meister, die mit der Genehmigung des Arbeitgebers die Dozententätigkeit ausüben, solosebändige Handwerker, die über die Dozententätigkeit Lücken in den eigenen Auftragsbüchern ausgleichen, und Meister, die den Übergang in den Ruhestand dazu nutzen wollen, noch einmal etwas an ihr Handwerk zurückzugeben. Bei der guten Handwerkskonjunktur und dem anhaltenden Fachkräftemangel werden sie derzeit aber alle verstärkt in ihren Betrieben benötigt.

Eine gangbare Alternative zum Einsatz von freien Dozenten sehen Scholz-Wilhelm und Schweppenhäuser weder für die Weiterbildung noch für die ÜLU. Niedrige und auch sich ständig verändernde Teilnehmerzahlen in den einzelnen Gewerken und die relativ kurzen Unterrichtsfenster machen den Einsatz von Festangestellten schon

allein organisatorisch undenkbar. Dazu würde der Einsatz von Festangestellten die Kosten in die Höhe treiben. Das wolle die Kammer weder ihren Mitgliedsbetrieben noch den Kursteilnehmern zumuten.

Besonders dankbar ist man seitens der Kammer daher für den Einsatz junger Handwerker wie Tobias Klatt und Christian Doka. Die beiden angestellten Schreinermeister sind seit wenigen Monaten für die Weiterbildung als Dozenten tätig. Sie treibe die Liebe zu ihrem Handwerk und der Wunsch, zurückzugeben und es vielleicht sogar noch ein kleines Stück besser zu machen. Jedem, der Interesse an einer Dozententätigkeit hat, rät Tobias Klatt, „den Mut zu haben, es einfach einmal auszuprobieren. Nur, wenn man es ausprobiert, weiß man, ob es einem Spaß macht.“ **AS**

KONTAKT

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

Birgit Scholz-Wilhelm
Tel.: 06131/ 99 92 640
E-Mail: uelu@hwk.de



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

Deutsches Handwerksblatt

Mittendrin im Handwerk

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

handwerksmedien.info



Erster „Friseurwald“ in Rheinland-Pfalz

ENGAGEMENT: Initiative aus Freinsheim soll Landesweit erfolgreich werden – Informationsveranstaltung am 10. Februar

Auf Initiative von Friseurmeister Ralf Baier aus Freinsheim wurden gemeinsam mit der Organisation „Cut Climate Change“ insgesamt 150 Bäume für einen Mischwald gepflanzt. Kunden seines Friseursalons hatten 1.500 Euro für das Aufforstungsprojekt gespendet. Nun können sich andere Friseure landesweit der Aktion anschließen.

„Nach dem ersten Lockdown im Jahr 2020 haben wir viele unserer Kunden vor Ort auf Corona testen müssen, um die Landesvorgaben der Corona-Bekämpfungsverordnung zu erfüllen“, sagt Ralf Baier, Inhaber des Friseursalons „Hairstyle Baier“ in Freinsheim. Der Friseurmeister hatte sich dafür extra von einem Facharzt qualifizieren lassen. Um seiner Stadt und der Umwelt gleichzeitig etwas Gutes zu tun, beschloss Baier, pro kostenpflichtigem Test am Kunden 5 Euro zu spenden – für einen neu zu pflanzenden Baum. Bei den Kunden kam diese Idee so gut an, dass sich viele darüber hinaus selbst mit Spenden an der Aktion beteiligten.

Mehr als 1.500 Euro kamen so zusammen, die für das Wald-Projekt zur Verfügung standen.

Gemeinsam mit der Organisation „Cut Climate Change“, die sich für klimapositives Arbeiten im Handwerk einsetzt und deutschlandweit „Friseurwälder“ pflanzt, und der Stadt Freinsheim entstand das Vorhaben, den ersten „Friseurwald“ in Rheinland-Pfalz ins Leben zu rufen. Am 4. Dezember fand die offizielle Aufforstungsaktion statt: Unter Anleitung von Forstamtsleiter Frank Stipp und Revierförster Johannes Rottländer pflanzten Baier und seine Helfer insgesamt 150 Setzlinge für einen neuen Mischwald aus Erlen, Eichen und Weiden auf gerodeten Boden. „Ein Baum davon ist ein besonderer, da dieser im Andenken an ein großes Vorbild von mir gepflanzt wurde: Reinhard Nebel, meinen ehemaligen Prüfungsvorsitzenden und Mitglied der Friseur-Innung Südpfalz – Deutsche Weinstraße, der im November 2021 verstorben ist“, so Baier. Und natürlich hat der Friseurmeister auch passend zum



Foto: Ralf Baier

v.l.n.r.: Forstamtsleiter Frank Stipp, Revierförster Johannes Rottländer, Staatssekretärin Petra Dick-Walther, Friseurmeister Ralf Baier und Stadträtin Silke Bähr bei der Aufforstungsaktion zum ersten „Friseurwald“ in Rheinland-Pfalz

neuen Wald eine Bank gespendet, die in der Werkstatt der Lebenshilfe Bad Dürkheim angefertigt wurde und auf der das Projekt mit einer Plakette verewigt ist. Sie soll Wan-

derer am Ganerbenweg in der Nähe des Ungeheuersees auf das Friseurprojekt aufmerksam machen.

Bei der Aufforstungsaktion waren auch die Freinsheimer Stadt-

rätin Silke Bähr und Petra Dick-Walther, Staatssekretärin im Ministerium für Wirtschaft, Verkehr, Landwirtschaft und Weinbau Rheinland-Pfalz, mit vor Ort, die selbst mit anpackten und Bäume pflanzten. Dick-Walther zeigte sich begeistert vom Engagement des Friseurmeisters, der mit dieser Aktion nicht nur für seine eigene Branche, sondern auch für andere Gewerke Vorreiter ist. Im Dezember übernahm die Staatssekretärin offiziell die Schirmherrschaft für das Projekt, um das gemeinsame Vorhaben von Ralf Baier und „Cut Climate Change“ zu unterstützen, mehr „Friseurwälder“ ins Leben zu rufen – und zwar in ganz Rheinland-Pfalz.

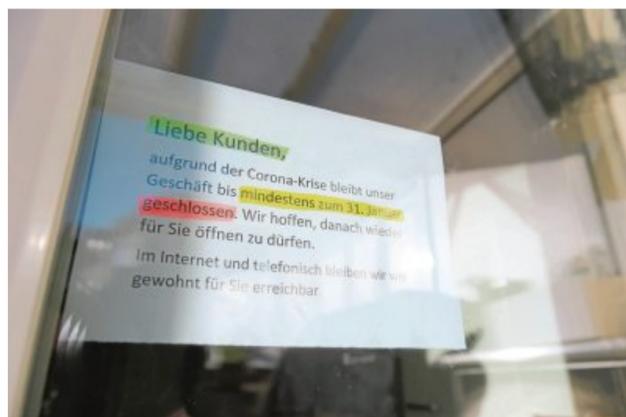
Um andere interessierte Friseure aus Rheinland-Pfalz über das Projekt zu informieren, findet am 10. Februar um 19.30 Uhr eine Videokonferenz mit Initiator Ralf Baier und „Klimaförderer“ Jan Borchert von „Cut Climate Change“ statt. Interessierte können sich per E-Mail zur Videokonferenz anmelden: info@cutclimatechange.com



LANDESREDAKTION

Anja Obermann
Dagobertstraße 2
55116 Mainz

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



Symbole: Andreas Schröder

Ein wegen der Coronakrise geschlossenes Geschäft

Überbrückungshilfe bis März 2022

CORONA: Neue Regeln für Überbrückungshilfe IV

Die rheinland-pfälzische Wirtschaftsministerin Daniela Schmitt begrüßt, dass ab sofort Anträge für die Überbrückungshilfe IV gestellt werden können. Wirklich wichtig sei, dass die Antragsteller schon mit dem Einreichen des Antrags im Regelfall auch eine Abschlagszahlung von bis zu 50 Prozent des beantragten Zuschusses erhalten. „So ist für unsere Unternehmen eine durchgehende Unterstützung möglich“, sagte die Ministerin. Die Überbrückungshilfe III Plus decke die Monate bis einschließlich Dezember 2021 ab, ab Januar 2022 bis zunächst März 2022 greife die Überbrückungshilfe IV.

„Dieser nahtlose Übergang ist angesichts der schwierigen wirtschaftlichen Lage in vielen Branchen dringend nötig“, betonte Daniela Schmitt. Die Abschlagszahlung sei ein wichtiger Schritt, für den sich die Bundesländer vehement eingesetzt haben: „Mit ihr können wir den Zeitraum überbrücken, bis der Bund die Software zur Verfügung stellt, um die eingegangenen Anträge zu bearbeiten, bescheiden und auszuzahlen.“

Die Wirtschaftsministerin verwies in diesem Zusammenhang darauf, dass es bei der Überbrückungshilfe IV möglich ist, einen Antrag über die vollen drei Fördermonate (Januar 2022 bis März 2022) zu stellen und die Höhe der Abschlagszahlung von der Anzahl der beantragten Fördermonate abhängig. Je Monat werden bis zu 50 Prozent des beantragten Zuschusses, maximal je Monat 100.000 Euro, als Abschlag ausgezahlt. Beantragte man einen kürzeren Zeit-

raum, falle auch die Abschlagszahlung entsprechend geringer aus. Das bedeutet konkret: Wer 300.000 Euro Überbrückungshilfe für drei Monate beantragt, erhält beispielsweise einen Abschlag von 100.000 Euro pro Monat. Die Überbrückungshilfe IV sieht zudem eine Reihe von Veränderungen gegenüber der Überbrückungshilfe III vor:

Alle Unternehmen, die im Dezember und Januar im Durchschnitt einen Umsatzrückgang von mindestens 50 Prozent zu verzeichnen haben, erhalten einen Eigenkapitalzuschlag von 30 Prozent der erstatteten Fixkosten in jedem Fördermonat, in dem sie antragsberechtigt sind.

Unternehmen, die von den Absagen der Advents- und Weihnachtsmärkte betroffen waren und im Dezember einen Umsatzrückgang von mindestens 50 Prozent zu verzeichnen hatten, erhalten einen Eigenkapitalzuschlag von 50 Prozent.

Wer zusätzliches Personal für die Einhaltung der 2G- und 2G-Plus-Regelung einstellen musste, kann diese Kosten anrechnen lassen.

Wer im Januar sein Geschäft schließt, weil es unter den geltenden Regelungen nicht rentabel ist, kann ebenfalls die Überbrückungshilfe in Anspruch nehmen.

Die Beihilfegrenzen werden angehoben: Über die Bundesregelung Kleinbeihilfe können Unternehmen jetzt bis zu 2,3 Millionen Euro Förderung beantragen (bisläng 1,8 Millionen Euro) und über die Bundesregelung Fixkostenhilfe 12 Millionen Euro (bisläng 10 Millionen).



Wie der digitale Wandel echte Handarbeit erreicht? Mit uns.

Weil's um mehr als Geld geht.

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



Sparkasse

Wärmepumpen immer beliebter

Revolution im Heizungskeller

Wörtlich werden Wärmepumpen im Koalitionsvertrag zwar an keiner einzigen Stelle genannt. Doch wer die gut 40 Seiten des Kapitels III zum Klimaschutz gelesen hat, weiß, dass es nicht ohne sie gehen wird. Die Bürger sind vorbereitet. Sie setzen bereits seit Jahren verstärkt auf Pumpen. Nun soll die Öffentliche Hand mit gutem Beispiel vorangehen, heißt es im Drei-Parteien-Vertrag. Hohen Stellenwert haben Kohleausstieg und geschlossene Stoffkreisläufe. Hierzu werden „alle Sektoren einen Beitrag leisten müssen“. Der Ausbau der Erneuerbaren Energien soll „drastisch beschleunigt“ werden und „alle Hürden und Hemmnisse aus dem Weg geräumt“ werden.

Um die Klimaziele zu erreichen, muss Deutschland die Revolution im Heizungskeller zügig vorantreiben. Entsprechend groß ist die Nachfrage bei Wärmepumpen. Die Energiewende im Heizungskeller beflügelt die Konjunktur im deutschen Mittelstand. So vermeldet beispielsweise Stiebel Eltron, Hersteller klimafreundlicher Wärme- und Haustechnik, seinen Umsatz in den vergangenen Jahren deutlich auf zuletzt 700 Millionen Euro gesteigert zu haben. Allein im Zeitraum 2019-2020 gab es ein Plus von 18 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Im abgelaufenen Geschäftsjahr wird diese Marke noch einmal deutlich übertroffen, teilt das Unternehmen mit. Wichtigster Treiber sei das Geschäft mit umweltfreundlichen Wärmepumpen-Heizungen – „made in Germany“.

Umsatz mehr als verdreifacht

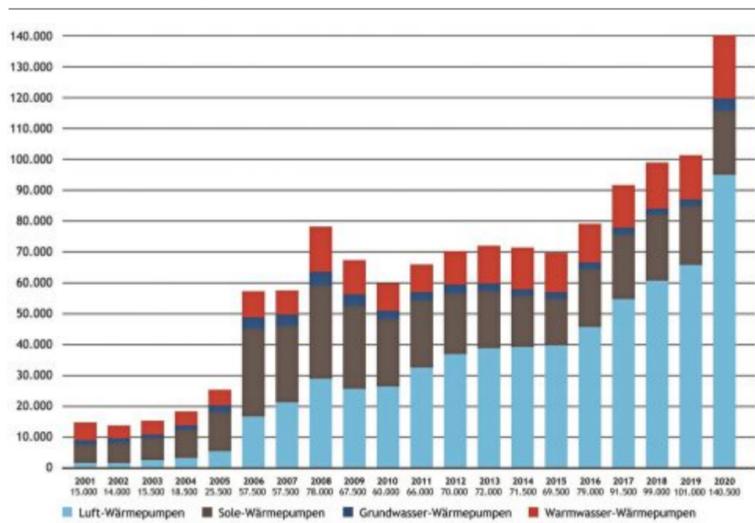
„In den vergangenen fünf Jahren hat sich unser Umsatz aus dem Verkauf von Wärmepumpen mehr als verdreifacht“, sagt Nicholas Matten, einer der beiden Geschäftsführer von Stiebel Eltron. „Bis 2026 wollen wir die Produktionskapazitäten am Hauptsitz im niedersächsischen Holzminde verdoppeln – rund 120 Millionen Euro werden wir in die Wärmepumpenfertigung investieren“.

Entsprechend positiv sind die Nachfrageprognosen: Um die Klimaziele zu erreichen, muss Deutschland jedes Jahr mindestens 500.000 neue alternative Heizsysteme installieren – so die Kalkulation von Experten. Die Verbraucher können für den Umstieg von alten Öl- und Gasheizungen auf Wärmepumpensysteme großzügige Fördermittel in Anspruch nehmen.

„SHK-Handwerker sind Klimaretter“

Auch für das SHK-Handwerk zeichnet sich damit eine enorme Nachfrage ab. Doch hier ist die Auslastung ohnehin schon sehr hoch. Hinzu kommt: Die Installation einer Wärmepumpe ist zeitaufwendiger als

Absatzentwicklung Wärmepumpen in Deutschland 2001-2020
Nach Wärmepumpen-Typen



Grafik: © Bundesverband Wärmepumpe e.V.

der normale Tausch von altem und neuem Gaskessel. Ein Engpass ist daher schon jetzt gegeben.

„Wir arbeiten daran, die Installation zu vereinfachen und damit die Zeiten zu reduzieren“, sagt Matten und fügt hinzu: „Ich glaube, in der Wärmewende steckt auch eine große Chance für das Fachhandwerk: Die Mitarbeiter von morgen, die heute bei Fridays For Future mitlaufen, werden nicht nur Heizungsbauer, sondern auch Klimaretter. Die Wärmewende ist die große Chance, den Beruf des Heizungsbauers für die junge Generation noch attraktiver zu machen und somit die Kapazität über einen längeren Zeitraum wieder hochzufahren.“

Eine wichtige Stellschraube für die Ampel-Koalition bleibt allerdings, den Strompreis für den Antrieb der alternativen Heizsysteme deutlich zu senken: „In Frankreich kostet der Strom beispielsweise ein Drittel weniger als in Deutschland“, weiß Matten. „Damit sich die grüne Technologie schnell gegen die umweltschädlichen Öl- und Gasbrenner durchsetzt, muss die Politik hier die Weichen neu stellen und den Strompreis von staatlichen Abgaben entlasten. Der im Koalitionsvertrag beschlossene Schritt, die EEG-Umlage ab Januar 2023 abzuschaffen, ist der richtige Ansatz, um das volle Potenzial von Green-Tech in Deutschland zu entfesseln.“



Wärmepumpen nehmen weniger Platz in Anspruch als manche vermuten.

Management

Wie Chefs mit Unsicherheit umgehen sollten

Es liegt in der Natur des Menschen zu zweifeln. „Unsicherheit ist keine Schwäche. Zweifel und auch Angst sind normale menschliche Gefühle und können uns sogar weiterbringen – wenn wir sie analysieren und positiv für neue Ziele einsetzen“, sagt Mike Warmeling, Gründer des gleichnamigen Beratungsunternehmens aus Osnabrück.

Wird eine Entscheidung benötigt, neigen unsichere Führungskräfte dazu, übereilt einen Weg einzuschlagen. Oft hören sie sich auch keine anderen Vorschläge an, denn das würde ihre Unsicherheit nur verstärken. Manchmal treffen sie auch überhaupt keine Entscheidung. Dies ist auch problematisch.

Da unsichere Chefs oft nicht nur kein Vertrauen in sich selbst haben, sondern häufig auch anderen wenig vertrauen, versuchen sie, alles unter Kontrolle zu haben und möglichst viel selbst zu entscheiden. Ein Teufelskreis. Äußern andere eigene Vorschläge, zweifeln unsichere Chefs diese an. Kritik an der Sache wird als Kritik an der eigenen Person empfunden. Der Wunsch nach Kontrolle und das fehlende Vertrauen prägen dann die Unternehmenskultur. Hier ein paar Tipps für unsichere Chefs zum Gegensteuern:

- Ziele vorgeben und den Lösungsweg moderieren – ohne gleich immer eine Lösung parat zu haben. Es geht darum, Abstimmungen und Zwischenziele zu steuern, statt sich mit der ganzen Planung und jedem einzelnen Schritt zu befassen.
- Man muss nicht alles wissen: Es geht eher darum, sich neue Kompetenzen anzueignen und Dinge auszuprobieren.
- Kompetenzen des Teams nutzen: Mitarbeiter haben meist ein bestimmtes Fachgebiet. Dieses Know-how gilt es zu nutzen.
- Feedback geben und annehmen: Nur mit Feedback wissen Mitarbeitende, ob sie auf dem richtigen Weg sind. Gleichzeitig sollten Verantwortliche auch Rückmeldungen annehmen, die sie erhalten. Das hilft nicht nur bei der Teamarbeit, sondern unterstützt auch dabei, sich seiner selbst sicherer zu werden.
- Nachsicht üben: Unsichere Unternehmer und Verantwortliche sind oft sehr streng mit sich selbst. Doch Fehler sind menschlich. Diese zuzugeben und zu verstehen entlastet nicht nur, sondern bringt einen auch voran. Wenn Chefs lernen, mit Unsicherheit und Angst umzugehen, entwickeln sie ihre Persönlichkeit weiter. Dieser Prozess verbessert dann meist auch die Unternehmenskultur.

Signal Iduna

Nachhaltige Altersvorsorge für Neukunden

Am 1. Januar fiel der Startschuss für eine neue Tochtergesellschaft der Versicherungsgruppe Signal Iduna: die Signal Iduna Lebensversicherung AG. Ihr fließt fortan nahezu das gesamte Neugeschäft der Gruppe zu.

Die Policen bestehender Lebensversicherungskunden sollen nach Aussage des Versicherers nicht auf die neue Gesellschaft übertragen werden; sie bleiben beim alten Risikoträger und erhalten von ihm die bereits zugesagten Leistungen. Das Neugeschäft mit jüngeren Kunden steht hier dann nicht mehr zum Risikoausgleich zur Verfügung.

Die neue Konzerngesellschaft soll in allen Bereichen nachhaltig ausgerichtet werden und strebt Klimaneutralität an. Damit kommt die Versicherungsgruppe ihrem Ziel, bis 2040 selbst klimaneutral zu sein, einen Schritt näher. Kooperationspartner der neuen Lebensversicherung ist ClimatePartner.

Nicht nur in der Kapitalanlage richtet sich der neue Lebensversicherer nach den Prinzipien der Vereinten Nationen für nachhaltige Versicherungen (UN Principles for Sustainable Insurance – PSI) aus. So werden ESG-Aspekte entlang der gesamten Wertschöpfungskette beachtet. ESG steht für Environment (Umwelt), Social (Soziales) und Governance (verantwortungsvolle Unternehmensführung). Hierauf achten immer mehr Finanzfachleute und Kunden.

Keine Kohle-Investments mehr bei der Kapitalanlage

Das Kapitalanlage-Portfolio wird von Beginn an nachhaltig ausgerichtet sein und Schritt für Schritt klimaschonend werden, um langfristig Klimaneutralität zu erreichen. Mit ihren Investitionsentscheidungen unterstützt der handwerksnahe Versicherer die Transformation der Wirtschaft hin zu einer klimafreundlichen Zukunft im Sinne des Pariser Klimaabkommens von 2015. Für ihre Investments hat das Unternehmen Ausschlusskriterien definiert, beispielsweise für Unternehmen und Projekte mit vornehmlich kohlebasierten Geschäftsmodellen.

Die Angebotspalette des neuen Lebensversicherers steht ganz im Zeichen der nachhaltigen Ausrichtung. Das bezieht sich sowohl auf neu gestaltete Policen zur Altersvorsorge als auch zur Absicherung des Einkommens. Die Kapitalanlagestrategie folgt hier den Prinzipien der Vereinten Nationen für verantwortliches Investieren (UN PRI – Principles for Responsible Investment).

DER FINANZTIPP

Steuern 2022

Das ändert sich für Selbstständige

Das Steuerrecht ist immer in Bewegung. Auch für 2022 gibt es neue Regelungen. Das hat unter anderem mit der Corona-Pandemie zu tun. Manch neue Regelung steht jedoch auch noch aus.

Zum Jahreswechsel hat der Staat wieder einiges geändert. So steigt wie jedes Jahr auch 2022 der Grundfreibetrag bei der Einkommensteuer. Aktuell gilt: Die ersten 9.984 Euro, die verdient werden, bleiben steuerfrei. Das sind 240 Euro mehr als im vergangenen Jahr. Der Spitzensteuersatz, der 2021 bei 42 Prozent lag, wird ab einem Gehalt von 57.919 Euro fällig. Für Ehepaare, die ihr Einkommen gemeinsam veranlagten, galt für 2021 der doppelte Betrag von 115.838 Euro (2022: 117.194 Euro). Erstmals gilt ab diesem Jahr ein Spitzensteuersatz von 45 Prozent. Dieser wird fällig bei einem Einkommen von 277.826 Euro (Ehepaare: 555.652 Euro).

Wer als Selbstständiger in einen Rürup-Rentenversicherungsvertrag einzahlt, der kann 2022 mehr absetzen, da der steuerlich abzugsfähige Anteil Jahr für Jahr um jeweils zwei Prozentpunkte steigt. 2022 können Selbstständige nun von den geleisteten Bei-

tragszahlungen bis zu 94 Prozent als Sonderausgaben steuerlich absetzen. Allerdings müssen bestimmte steuerlich geförderte Höchstbeträge beim Sonderausgabenabzug beachtet werden (25.639 Euro für Einzelveranlagte, 51.278 Euro für Zusammenveranlagte). Für das Jahr 2022 sind so bis zu 24.101 Euro für Alleinstehende (gezahlter Beitrag, maximal 25.639 Euro × 94 Prozent) und 48.202 Euro für Ehegatten oder eingetragene Lebenspartner (gezahlter Beitrag, maximal 51.278 Euro × 94 Prozent) absetzbar.

Corona-Hilfen bis Ende März

Auch 2022 gibt es finanzielle Regelungen mit Bezug auf die Corona-Pandemie. So ermöglicht die Überbrückungshilfe IV für Unternehmen und Soloselbstständige bis zu 90 Prozent Fixkostenerstattung. Hinzu kommt die Neustarthilfe für Soloselbstständige, die bis Ende März 2022 zur Verfügung steht. Diese ermöglicht direkte Zuschüsse in Höhe von bis zu 1.500 Euro pro Monat, insgesamt bis zu 4.500 Euro.

Firmen dürfen allen Mitarbeitern bis zu 1.500 Euro Corona-Prämie steuerfrei überweisen. Voraussetzung: Die Zahlung muss



Die Würfel fürs Neue Jahr sind längst gefallen.

bis zum 31.3.2022 erfolgt sein – sonst ist sie nicht mehr steuerfrei.

Kleinere Unternehmen, die innerhalb der kommenden drei Jahre die Anschaffung von beweglichen Wirtschaftsgütern des Anlagevermögens wie beispielsweise Maschinen oder eines neuen Firmenwagens planen, können mit dem Investitionsabzugsbetrag (IAB) bereits bei der Gewinnermittlung einen Teil der Kosten abziehen – Investitionen können somit abgeschrieben

werden, obwohl diese erst in naher Zukunft getätigt werden. Da aber aufgrund der Coronakrise viele Betriebe nicht wie geplant investieren konnten, drohte ihnen nach Ablauf der normalerweise geltenden Drei-Jahres-Frist zur Nutzung des IAB die rückwirkende Abwicklung des Investitionsabzugsbetrags. Um den Unternehmern mehr Zeit für ihre geplanten Investitionen zu geben, wurde der Investitionszeitraum auf fünf Jahre (IAB Bildungsjahr 2017) bezie-

hungsweise auf vier Jahre (IAB Bildungsjahr 2018) verlängert.

Stichwort Sonderabschreibung: Firmen, die im Jahr 2021 Wirtschaftsgüter wie etwa eine Maschine angeschafft haben, können neben der normalen Abschreibung noch eine Sonderabschreibung in Höhe von 20 Prozent in Anspruch nehmen. Das Wirtschaftsgut muss allerdings zu mindestens 90 Prozent vom Unternehmen genutzt werden. Und der Gewinn darf 200.000 Euro nicht übersteigen.

Gute Nachricht für alle, die im vergangenen Jahr 64 Jahre alt geworden sind: Diese Gruppe profitiert 2022 erstmals vom sogenannten Altersentlastungsbetrag. Das Finanzamt mindert das zu versteuernde Einkommen aus selbstständiger oder nicht-selbstständiger Arbeit im Jahr 2022 um 14,5 Prozent, maximal jedoch um 684 Euro.

Wer 2022 in Rente geht, sollte wissen: Von der Bruttorente sind 82 Prozent zu versteuern. Der daraus resultierende Rentenfreibetrag in Höhe von 18 Prozent wird vom Finanzamt nach zwölfmonatigem Bezug der Rente ermittelt. Dieser Freibetrag (in Euro) bleibt bis ans Lebensende gleich – auch wenn die Rente zukünftig steigt.

präsentiert von

TARGO BANK
GESCHÄFTSKUNDEN

Mit fortschreitender Digitalisierung ergeben sich neue Gefahren

Cyber-Attacken: Datensicherheitskonzepte schützen den Betrieb

von Mannus Weiß

Der Angriff kam überraschend und per E-Mail. Anfang Dezember wurde der Server der Bayerischen Krankenhausesgesellschaft (BKG) von Cyber-Kriminellen gehackt. Der Verband musste sofort die angeschlossenen Krankenhäuser informieren und die gesamte E-Mail-Kommunikation herunterfahren. Was Hintergrund der Attacke ist und wie teuer er für die BKG kommt, ist noch unklar. Doch das Beispiel des Klinikverbandes ist nur eines von Hunderten, die Tag für Tag öffentliche Einrichtungen und Unternehmen ereilen: IT-Kriminalität ist ein Massenphänomen geworden, das den Mittelstand längst erfasst hat. Rund die Hälfte aller deutschen Unternehmen wurden bereits Opfer von IT-Kriminellen, schätzt der Branchenverband Bitkom. Mit Datenklau, Online-Spionage und IT-Erpressung wird weltweit mehr Umsatz gemacht als mit der gesamten „klassischen“ organisierten Kriminalität.

Auch viele Handwerksbetriebe sind im Visier der Angreifer aus dem Netz, unterschätzen jedoch das Risiko und die möglichen Folgekosten. Legt ein Hacker das System lahm, drohen schmerzhaft Umsatzeinbußen, da Aufträge nicht mehr wie geplant ausgeführt werden können. Aber nicht nur das: Wird der Vorfall behördlich gemeldet (was vorgeschrieben ist), prüft das zuständige Amt, ob der Betrieb auch die gesetzlichen Vorgaben im Hinblick auf Datenschutz und -sicherheit getroffen hat. Ist das nicht der Fall, drohen empfindliche Bußgelder, die bis zu vier Prozent des

Jahresumsatzes ausmachen können. Denn gerade in dieser Notsituation erinnert sich der Handwerksmeister mit Schmerz daran, dass er das Thema Datenschutz bereits seit der DSGVO-Novellierung 2018 vor sich hergeschoben hat ...

So weit muss es nicht kommen. Handwerker, die ihren Betrieb vor Cyber-Attacken schützen wollen, sollten Risiken offen analysieren und die nötigen Schritte sorgfältig planen.

Das Wichtigste im Überblick:

1. Schonungslose Analyse: PC und Netzwerk im Betrieb, Smartphones im Einsatz auf der Baustelle, Mitarbeiter im Homeoffice. Alle möglichen Angriffspunkte für Cyber-Attacken müssen identifiziert werden.

2. Rechtliche Vorgaben: Die DSGVO-Novelle 2018 hat die gesetzlichen Regelungen für Unternehmen in Sachen Datenschutz deutlich verschärft. Ist im Betrieb bereits alles Nötige erledigt? Einige Beispiele: Unternehmen müssen eine umfangreiche Dokumentation zur DSGVO vorweisen (Umfang meist über 250 Seiten), die Prozesse der Datenverarbeitung aufzeigen und eine TOM-Liste erstellen, in denen technische und organisatorische Maßnahmen zum Datenschutz aufgeführt sind. Außerdem müssen Unternehmensrichtlinien und Mitarbeiter-Vereinbarungen in Bezug auf den Datenschutz festgelegt werden.

3. Wer macht es? Steht die „To-do“-Liste, geht es an die Umsetzung. Ist die fachliche Kompetenz (oder die Zeit!) im Betrieb nicht vorhanden, sollte ein Datenschutzprofi zu Rate gezogen werden. Dieser kann



auch die Aufgaben eines Datenschutzbeauftragten übernehmen, den Betriebe ab 20 Mitarbeitern vorweisen müssen.

4. Weitere Planung: Sind alle notwendigen Aufgaben ausgeführt, muss das Thema Datensicherheit auch in Zukunft auf die betriebliche Agenda. Jährliche Schulungen für Mitarbeiter gehören dazu. Das Abschließen einer Cyber-Risk-Versicherung kann ebenfalls sinnvoll sein; diese verlangt aber fast immer, dass die Hausaufgaben in Sachen DSGVO bereits erledigt worden sind.

Datenschutz und IT-Sicherheit hängen eng zusammen: Und es sind entscheidende

Fragen, denen sich jeder Handwerksmeister stellen muss, um den wirtschaftlichen Erfolg dauerhaft abzusichern.

Über den Autor:

Mannus Weiß ist Geschäftsführer der Datensicherheitskonzept GmbH. Der gelernte Handwerksmeister begleitet bundesweit Handwerksbetriebe in Fragen des Datenschutzes, der DSGVO und der IT-Sicherheit. Mannus Weiß ist TÜV-zertifizierter Datenschutzbeauftragter, Datenschutzauditor und Information Technology Security Officer.

Bildungszentrum des Baugewerbes mit umfangreichem Angebot

Krefelder BZB unterstützt Baubetriebe bei Digitalisierung

Das Bildungszentrum des Baugewerbes (BZB) mit Sitz in Krefeld plant für 2022 eine Vielzahl an Veranstaltungen und Aktionen, die Handwerksbetriebe in Bau- und Ausbaugewerken dabei unterstützen, ihre Betriebsabläufe zu digitalisieren.

Das Mittelstand-Digital Zentrum Handwerk unterstützt Handwerk und Mittelstand bei der Erschließung technischer und wirtschaftlicher Potenziale, die sich aus der digitalen Transformation ergeben. Zum Abbau von Informationsdefiziten werden den Handwerkern und Unternehmen praxisnahe Informations-, Qualifizierungs-, Umsetzungs- und Vernetzungsangebote zur Verfügung gestellt, die in sechs regionalen „Schaufenstern“ entwickelt und bei den Unternehmen platziert werden.

Im Projekt Mittelstand-Digital Zentrum Handwerk legt das Schaufenster Krefeld an das BZB als einen von sechs Schaufenster-Partnern den Fokus auf Themen aus dem Bereich des digitalen Bauens. Es möchte Handwerksbetriebe bei der Einführung neuer Werkzeuge oder Lösungen unterstützen und sieht sich als Übersetzer zwischen den Handwerksbetrieben und der IT-Branche. Es unterstützt Handwerksbetriebe mit Expertenwissen, Demonstratoren, konkreten Anwendungsbeispielen, Schulungen und einem breiten Netzwerk.

Umfangreiche Weiterbildungsangebote

Unter dem Motto „Aus dem Handwerk für das Handwerk“ unterstützt das Schaufenster Krefeld Handwerksbetriebe mit unterschiedlichen Qualifizierungsangeboten. Auf dem Programm stehen neben einem Strategieworkshop zum digitalen Bauunternehmen Qualifizierungen zu Prozessmanagement, zur Auswahl von Hard- und Software, die dabei helfen, Projekte digital

abzuwickeln, zu BIM, digitalem Aufmaß, digitaler Lagerverwaltung, zu digitalem Dokumentenmanagement, dem digitalen Arbeitsplatz und vielem anderen mehr. Einen vollständigen Überblick können sich Interessenten auf der Website verschaffen. Die Qualifizierungen können an der Akademie der Berufsbildungszentren gebucht werden.

In einem weiteren Schritt bietet das Schaufenster Krefeld praxisnahe, interaktive Hilfestellungen für Betriebe in Form von Digitalisierungspfaden und Leitbetrieben: Ziel ist es, Betriebe dabei zu unterstützen, eine Zukunftsvision ihres digitalen Betriebs zu entwickeln und umzusetzen.

Lernen vom digitalen Leitbetrieb

Der digitale Leitbetrieb ist also ein Beispielbetrieb, bei dem jeder Interessierte schauen kann, wie die Digitalisierung auf den unterschiedlichsten Arbeitsebenen erfolgen kann. Mit Erfolg: Die Betriebe lernen anhand von klaren Schritten und Praxisbeispielen, wie sie ihren Status quo erfassen, Prozesse aufnehmen, eine Strategie entwickeln und die Digitalisierung umsetzen. Schritt für Schritt begleitet der Pfad das Digitalisierungsteam aller Gewerke im Betrieb. Darüber hinaus bietet der Pfad der Glaser und Dachdecker Vorschläge für die Zukunftsvision und hilft bei der Auswahl der Software.

Arbeiten in Netzwerken

Bei den Netzwerken DIGIXBau handelt es sich um ein Konzept für vier bis sechs Betriebe eines Gewerkes, in dem die Unternehmen sich zu den Herausforderungen in ihrem Alltag – mit dem besonderen Fokus auf die Digitalisierung der Prozesse – austauschen. Die Ziele sind, Herausforderungen gemeinsam zu bewältigen und einen Mehrwert für das gesamte Gewerk zu schaffen.



Wir machen
NRW
INNOVATIVER

„Unsere Idee rollt weiter – vom Start-up in Richtung Mittelstand.“

Fördern, was NRW bewegt.

Tanja Zirnstein und Katharina Obladen, Gründerinnen von UVIS, entwickeln innovative Technologien und Services für mehr Hygiene. Den Start finanzierte ein Business Angel zusammen mit dem NRW.SeedCap der NRW.BANK. Jetzt wächst UVIS in den Mittelstand.

Die ganze Geschichte unter: nrwbank.de/uvis



NRW.BANK
Wir fördern Ideen

Immer mehr Menschen bestellen besonderes Gebäck, schönen Schmuck oder andere erlesene Spezialitäten über das Internet.

Erfolgreich mit dem eigenen Online-Shop

von Claudia Stemick

Die Corona-Krise hat einen Trend beschleunigt, der bereits seit dem Jahr 2015 deutlich erkennbar ist. Der Onlinehandel boomt. So lagen die Umsätze im Jahr 2020 mit 23,8 Prozent deutlich über denen des Jahres 2019. Von 2015 bis 2019 fiel das Umsatzwachstum in dieser Branche mit einer durchschnittlichen Rate von 9,5 Prozent pro Jahr noch etwas gemäßigter aus. Auch im Handwerk stellt ein eigener Online-Shop für manche Gewerke eine interessante Erweiterung des Geschäftsmodells dar.

Ob als reine Verkaufsplattform oder als Oberfläche, wo man sich Angebot und Waren genauer anschauen kann, um dann im persönlichen Gespräch individuelle Wünsche anhand der gezeigten Beispiele zu besprechen: Ein Onlineshop, so die Erfahrungen produktorientierter Handwerksbetriebe, kann durchaus Schwung ins Geschäft bringen.

Pionier mit Traumtorten

Frank Tefert ist ein waschechter Pionier im Onlinegeschäft. Als der Essener Informatikingenieur 1993 seine Frau Barbara ehelichte, ging er – ganz fortschrittlich – in den Erziehungsurlaub und widmete sich dem gemeinsamen Kind. Ehefrau Barbara Werntges ist Konditormeisterin und hatte zu diesem Zeitpunkt gerade die Verantwortung für das elterliche traditionsreiche Konditoreiunternehmen mit Café im schönen Essener Stadtteil Werden übernommen.

Frank Tefert nutzte die Zeit, um parallel an neuen Ideen für das Unternehmen zu arbeiten, in das er im Folgejahr mit einstieg. Klar, dass es dem Tüftler in den Fingern juckte, wie man das Unternehmen auch digital gut aufstellen konnte. So kam es, dass bereits vor 20 (!) Jahren die Konditorei und Café Werntges mit ihrer Internetplattform www.traumtorten.de national und international Bekanntheit erlangte. „Damals war das Internet noch absolutes Neuland, an Shops im Handwerk hat erst recht niemand gedacht“, erinnert sich Frank Tefert. Seine Geschäftsidee ging auf. Das Besondere: Nutzer können sich online ihre Traumtorte bestellen – mit individueller Gestaltung. Ob die klassische Hochzeitstorte, Geburtstagstorte, zur Taufe oder zum Abitur: Für jeden Anlass bietet traumtorten.de die passende Torte.

Über 1.000 Produkte im Shop

Das Konzept für den Shop entwickelte der umtriebige Unternehmer selbst und setzte dies mithilfe eines Programmierers

sowie Basisfunktionen aus XT-Commerce um. „Das Wichtigste ist die Usability, das heißt, es muss aus Sicht des Nutzers einfach funktionieren“, fasst Frank Tefert zusammen. Doch was einfach funktioniert, ist längst nicht so einfach gemacht. „Unser Shopsystem kann ungleich viel mehr, als dies gängige Shopsysteme heute bieten“, räumt der Traumtorten-Chef ein und weiß, dass dies selbstverständlich seiner beruflichen Vorbildung zu verdanken ist. Weit über 1.000 Produkte gibt es im maßgeschneiderten Shop. Ein weiterer wichtiger Baustein ist die Terminauswahl und Logistik. „Die termingenaue Lieferung ist elementar für unser Geschäft, da die Traumtorten ja zumeist zu einem ganz bestimmten Event fertig sein sollen.“ Heute hat das Unternehmen drei Standbeine: den Tortenladen, den Onlineshop und das Café. Ein Besuch in dem schönen alten Fachwerkhaus lohnt sich allemal. Wer nicht den Weg nach Essen macht, kann problemlos online aus dem breiten Sortiment bestellen. So bietet das Unternehmen einen europaweiten Versand.

Auch Caroline Schwanbeck, Inhaberin des Tortenateliers Schwanbeck aus Iserlohn, ist seit letztem Jahr Inhaberin eines eigenen Online-Shops. Im letzten Sommer eröffnete sie den Shop auf Basis von Shopify. Zunächst lief das Geschäft eher verhalten an, vor Weihnachten „lief das Ding dann aber heiß“, freut sich die junge Konditormeisterin. So wurden vor allem deutschlandweit Stollen bestellt, aber auch „Do-it-yourself-Torten“, also Rohlinge, waren überaus gefragt, die die Kunden nach eigenen Wünschen komplettieren können.

Bestellen und Abholen

„Viele Kunden bestellen abends auf dem Sofa, wenn sie endlich Zeit dafür haben. Da ist es von Vorteil, rund um die Uhr erreichbar zu sein“, fasst die Jungunternehmerin zusammen. Dabei steht der Versand nicht im Mittelpunkt. Die meisten Kunden bestellen und holen die Torte dann auch selbst ab. „Das Online-Geschäft macht unglaublich viel Spaß und man bekommt immer mehr ein Gefühl dafür“, strahlt Ca-

roline Schwanbeck. Ein besonderes Anliegen für die Zukunft ist ihr die Digitalisierung des Vertriebs. Schon jetzt postet sie Leckereien auf Instagram und verlinkt zum Shop, denn „eine umfassende Vernetzung, bei der eins ins andere greift, ist wichtig.“

Auch die Goldschmiedemeisterin Heike Simons nutzte die Zeit der Corona-Pandemie, um einen eigenen Online-Shop zu entwickeln. Da sie bis vor kurzem allein im Atelier arbeitete und keinen Verkaufsraum hatte, war es wichtig, auch online mit einem Shop präsent zu sein.

„Ich habe mich da zunächst allein reingefuchst und unglaublich im Verlauf dazu gelernt“, bekennt die sympathische Unternehmerin freimütig. Dass sie den Biss hat, dranzubleiben und sich die Dinge anzueignen, spürt man sofort, wenn sie von ihrem Ausflug in die Welt der Website-Entwickler berichtet.

Professionelle Wareninszenierung

Zunächst arbeitete sie mit Wordpress, einem Open-Source-Programm, erstellte damit die Website und schließlich den

Shop. Sie fotografierte ihre Schmuckstücke und stellte sie nach und nach in den Shop ein. Dabei lernte sie jede Menge über die professionelle Inszenierung der Waren. Doch nicht nur die Fotos müssen ansprechend sein, auch die Bezeichnungen der Fotos haben einen entscheidenden Einfluss auf den Erfolg des Shops, erklärt die Unternehmerin.

„Als ich den Shop allein fertiggestellt hatte, bin ich auf Tobias Vogel, Berater bei der Handwerkskammer Düsseldorf, zugegangen und habe mir weitere Unterstützung gesucht, da ich mir nun auch mehr Traffic auf den Seiten wünschte. Besonders erhellend war für mich dabei die Einsicht, dass ich meinen Fotos eindeutige Namen geben muss, damit diese besser gefunden werden“, fasst Heike Simons die für sie wichtigste Erkenntnis aus dem Beratungsgespräch zusammen. Schließlich war es ihr wichtig, nicht allein eine schicke Seite mit schönen Fotos zu haben, sie sollte auch gefunden werden und Kunden auf ihr Angebot aufmerksam machen.

Unterschiedliche

Kommunikationskanäle nutzen

Heute kommen wöchentlich mehrere Anfragen über den Shop im Internet. Dabei wäre es verkürzt zu sagen, dass jede Internetanfrage direkt eine Bestellung ist. Aber es ist häufig der Erstkontakt über das Internet und den Shop, der zu einem Geschäftsabschluss im weiteren Verlauf führt.

„Klar muss der Shop schön aussehen und ansprechend gestaltet sein“, fasst sie zusammen, „aber viel entscheidender ist es, auch gefunden zu werden und das Zusammenspiel unterschiedlicher Kanäle zu nutzen.“

Dazu hat sie eine eigene Strategie entwickelt, in der sie zwei Produktlinien mit unterschiedlichen Shops sowie eine durchdachte Kommunikationsstrategie mit Aktivitäten auf Facebook und Instagram, die immer wieder zum Shop führen, verbindet. Die zweite Produktlinie und damit der zweite Shop richtet sich an ein jüngeres Zielpublikum mit preisgünstigeren Angeboten. Hier postet sie fast täglich auf Instagram, natürlich mit Verlinkung zum Shop. „Wenn du dich einmal auf das Thema eingelassen hat, merkst du sehr schnell, dass man immer dranbleiben muss“, fasst die Goldschmiedemeisterin ihre Erfahrung zusammen. Und kommt auf den wichtigsten Punkt zu sprechen: „Wichtig ist, ein Konzept zu verfolgen und ganzheitlich zu kommunizieren.“

traumtorten.de
tortenatelier-schwanbeck.de
schmuckatelier-catseye.de



Caroline Schwanbeck bietet ihre süßen Köstlichkeiten seit letztem Sommer auch im Online-Shop an.



Komplett-Service: Der STRATO Homepage-Baukasten mit Design- und Pflegeservice liefert ansprechende Designs und praktische Nutzerführung ohne teure Agenturen. Erfahrene STRATO Webdesigner übernehmen die Umsetzung für Handwerker.

Der Design- und Pflegeservice für die eigene Website



Eine professionelle Website ist die Visitenkarte eines jeden Betriebs.

Trotz vieler Herausforderungen im Zuge der Corona-Pandemie brummt in den meisten Gewerken des Handwerks weiterhin die Auftragslage. Da bleibt für viele Handwerker kaum Zeit durchzuatmen. Häufig kommt dabei auch die eigene Homepage zu kurz. Oft ist es schlichtweg der Zeitmangel, der Handwerker an der Umsetzung hindert.

Die gute Nachricht: Mit dem STRATO Homepage-Baukasten inklusive Design- und Pflegeservice können Handwerker nach einem ersten Beratungsgespräch die Homepage-Erstellung komplett den Profis überlassen – und sich auf ihre eigentliche Arbeit auf der Baustelle, beim Kunden, im Ladengeschäft oder in der Werkstatt konzentrieren. Das Ganze erfolgt ohne aufwendiges

Agenturbriefing und mit erfreulich geringen Kosten.

Mit professioneller Homepage beim Kunden punkten

Laut einer Studie des Digitalverbands Bitkom und des Zentralverbands des Deutschen Handwerks (ZDH) aus dem Jahr 2020 setzt jeder zweite Handwerksbetrieb bereits digitale Technologien ein. Aus gutem Grund: Wer dauerhaft erfolgreich sein will, kommt um die Digitalisierung seiner Prozesse heute kaum herum. Die eigene Homepage als Kommunikationsplattform spielt dabei eine zentrale Rolle: Kunden informieren sich auf der Website über das Angebot und verschaffen sich dort einen ersten Eindruck. Auch potenzielle Mitarbeiter informieren sich im Internet. Wer hier mit ei-

nem professionellen Auftritt punkten kann, ist als möglicher Arbeitgeber eindeutig im Vorteil.

Persönliche Ansprechpartner in der Beratung

„Der erste Eindruck muss sitzen“, weiß Dominic Linse, Produktmanager beim STRATO Design- und Pflegeservice, und weist darauf hin, dass besonders die Startseite gut aussehen muss. Eine übersichtliche Struktur und gute Fotos sind da unerlässlich. Falls in ausreichender Qualität vorhanden, sollten in jedem Fall authentische Fotos des Unternehmens verwendet werden. In jedem Fall hat STRATO für über 230 Berufsgruppen, und damit auch für Handwerksberufe Leistungsbeschreibungen und Fotos vorrätig, aus denen man

bequem im Verlauf der Beratung auswählen kann. Die von STRATO bereitgestellten Fotos können kostenfrei verwendet werden; bei der Verwendung eigenen Bildmaterials erfolgt wiederum eine umfassende Beratung, worauf zu achten ist. Auch die übrigen Seiten wie Leistungsbeschreibungen, eine „Über uns“-Seite, Referenzen oder das Kontaktformular bespricht der Berater direkt mit dem Handwerker: „Der persönliche Kontakt ist uns besonders wichtig“, sagt Linse, für den die Zufriedenheit des Kunden an oberster Stelle steht. Eine Besonderheit stellen auch die Funktionen „Terminerstellung“ und „Stellenausschreibung“ mit vorgefertigten Texten dar, die zunehmend von Kunden und von potenziellen Bewerbern genutzt werden.

Damit die Website auch auf den unterschiedlichsten Endgeräten jeweils gleich gut aussieht – ob PC, Tablet oder Mobiltelefon – arbeiten die Profis mit sogenanntem responsive Webdesign, so dass sich die Seite automatisch an die Größe des jeweiligen Bildschirms anpasst. Eine professionelle E-Mail-Adresse sowie Verschlüsselung der Daten sind ebenfalls inklusive. Last but not least soll die Seite jedoch nicht nur schön aussehen, sondern auch leicht auffindbar sein. Auch hier sind Handwerker beim STRATO Design- und Pflegeservice gut aufgehoben: Eine Suchmaschinenoptimierung (SEO), die dafür sorgt, dass das Unternehmen im Internet auch gefunden wird, ist im Paket enthalten.

Rechtlich auf der sicheren Seite

Neben einem modernen Design und einer guten Nutzerführung durch die Seiten ist nicht zuletzt die Rechtssicherheit der Homepage ein Punkt, der unbedingt in professionelle Hände gehört. So unterstützt der STRATO Design- und Pflegeservice mit Hilfe von Tools bei der Erstellung von rechtssicheren Texten. Zugleich können Marketingleistungen dazu gebucht werden, um ein höheres Ranking der eigenen Website zu erreichen.



Interview mit Dominic Linse, Produktmanager bei STRATO

„Wir gehen die Website mit dem Kunden Schritt für Schritt durch“

DHB: Herr Linse, STRATO ist schon seit über 20 Jahren mit Homepage-Baukastenlösungen am Markt. Als spezielles Produkt hat das Unternehmen den Design- und Pflegeservice entwickelt, der dem Kunden die Umsetzungsarbeit bei der Websiteerstellung abnimmt. Was macht den Service für Handwerker so besonders attraktiv?

Linse: Handwerker sind absolute Experten in ihrem jeweiligen Bereich, aber die Betriebe sind in den meisten Fällen nicht so groß, dass sie extra einen eigenen Mitarbeiter beschäftigen, der sich um die Homepage kümmern kann. Hinzu kommt, dass das Handwerk in der Regel mit Aufträgen so ausgelastet ist, dass für dieses Thema kaum Zeit bleibt. Da ist unsere Baukastenlösung mit dem Design- und Pflegeservice, der dem Chef oder der Chefin alles abnimmt, ideal.

DHB: Wie läuft das ganz konkret ab?

Linse: Der Handwerker nimmt mit uns Kontakt auf, und wir führen ein erstes unverbindliches Beratungsgespräch. Dabei gehen wir alle relevanten Punkte durch, so dass wir nach diesem Gespräch wissen, worauf es dem Unternehmen ankommt. Der Handwerker sollte sich zunächst eine Vorstellung davon machen, was er mit seiner Website erreichen will. Dem nähern wir



Foto: © Michael Bauer Leipzig

uns dann Schritt für Schritt im gemeinsamen Gespräch an. Sehr gut ist es, wenn das Unternehmen zum Beispiel ein paar eigene Fotos hat oder auch Referenzprojekte, die wir dann verarbeiten können. Das gleiche gilt für Texte. Durch unsere langjährige Erfahrung können wir bei Bedarf jedoch auch mit professionellen Fotos und Leistungs-

beschreibungen in 230 Berufen unterstützen. Danach wird die Seite von uns entlang der Wünsche des Kunden erstellt, und ihm natürlich zur Freigabe vorgelegt. Konkret heißt das, dass wir in diesem Punkt Zufriedenheit garantieren. Erst wenn der Kunde sein okay gegeben hat, geht die Seite online.

DHB: Wie lange dauert das in der Regel?

Linse: Wenn uns Bild- und Textmaterial, das Logo sowie die grobe Struktur vorliegen, können wir starten. In circa vier bis sechs Wochen ist die Website dann in aller Regel fertig.

DHB: Gibt es sogenannte Standards, die eine Website enthalten sollte?

Linse: Generell beraten wir unsere Kunden individuell nach ihren Bedürfnissen, daher sind die Websites immer individuell auf die in der Beratung herausgearbeiteten Bedürfnisse hin zugeschnitten. Dennoch gibt es gewisse Standards. So sagt man ja immer: „Für einen ersten guten Eindruck gibt es keine zweite Chance“. Das gilt auch für die

Startseite. Sie ist die Visitenkarte des Unternehmens im Internet und sollte daher zeitgemäß und gut aussehen. Dann sollte es einen Punkt „Über uns“ geben, wo das Unternehmen etwas über sich, das Team und die Firmengeschichte preisgibt. Ganz wichtig ist gerade auch im Handwerk der Punkt der angebotenen Leistungen oder Produkte, der viele Kunden interessiert. Hier sollte der Handwerker ganz klar kommunizieren „Das bekommt ihr bei mir“ und „Das bekommt ihr nicht bei mir“. So kann später im Kommunikationsprozess zwischen Kunde und Unternehmer viel Zeit gespart werden. Darüber hinaus sind bei der Auswahl von Handwerkern Referenzen sehr gefragt. Sich als Kunden online anschauen zu können, welche Projekte das Unternehmen beziehungsweise der Betrieb bereits umgesetzt hat, ist gerade im Handwerk ein sehr wertvoller Pluspunkt. Ein Kontaktformular, eine professionelle E-Mail-Adresse, ein rechtssicheres Impressum und Datenschutzhinweise dürfen auch auf keinen Fall fehlen.

DHB: Wenn die Seite online ist, wie geht es weiter?

Linse: Der Kunde hat die Möglichkeit, bei uns das komplette Paket zu buchen, das auch die Pflege der Seiten nach der Fertig-

stellung beinhaltet. Denn eine gute Website will fortwährend aktuell gehalten werden. Und nichts ist für den Besucher ärgerlicher, als wenn er auf veraltete oder ungepflegte Seiten stößt oder etwa Verlinkungen ins Leere führen. Auch auf die Suchmaschinenoptimierung hat dies einen direkten Einfluss, da Google es einem dankt, wenn die Seite regelmäßig aktualisiert und gepflegt wird. Mit unserem Design- und Pflegeservice nehmen wir dem Kunden diese Sorge ab. Traut er sich das selbst zu, gibt es natürlich auch die Möglichkeit, es bei der Websiteerstellung zu belassen und die Pflege der Seiten in Eigenregie zu übernehmen.

Neugierig geworden?

Jetzt eine kostenlose Beratung für den STRATO Homepage Design-Service vereinbaren:
strato.de/aktion

Zeit sparen durch einfache Handhabung und übersichtliche Prozesse

Mit mobiler Zeiterfassung zu verbesserten Abläufen

Für Projekt- und Lohnabrechnungen sind Stundenerfassungen unerlässlich. Was in der Vergangenheit Stundenzettel leisteten, schaffen heute digitale Lösungen – und noch mehr. Das Dachdeckerunternehmen Prange aus dem sauerländischen Brilon setzt seit 2021 die Zeiterfassungssoftware 123erfasst ein und konnte damit endlich die manuellen Stundenzettel abschaffen.

Seit inzwischen drei Generationen beschäftigt sich das Dachdeckerunternehmen aus dem sauerländischen Brilon mit der handwerklichen Eindeckung von Schieferdächern. Von einem ursprünglich regional tätigen kleinen Handwerksunternehmen hat sich der Betrieb seit der Gründung im Jahre 1920 zu einem überregional gefragten Partner entwickelt und beschäftigt mittlerweile 35 Mitarbeiter. Darüber hinaus bietet die Prange GmbH mit ihrer Klempnerabteilung die ideale Ergänzung zur Lösung schwieriger Details in Metall sowie die Eindeckung von Metalldächern und Kirchtürmen. Liegt mit 75 Prozent der Schwerpunkt des Umsatzes in der Umdeckung schiefergedeckter Gebäude, so fallen die restlichen 25 Prozent auf die Eindeckung von Metalldächern.

2021 war es dann so weit: Würden bislang die von den Mitarbeitern manuell erfassten Stundenzettel zur Weiterverarbeitung an die Lohnabteilung gegeben, erfolgte nun der Umstieg auf die digitale, mobile Zeiterfassung.

Erfolgreiche Einführung: Schritt für Schritt

In den ersten sechs Wochen testete Dachdeckermeister und Geschäftsführer Benedikt Egert mit sechs ausgewählten Mitarbeitern die Software. Nach erfolgreichem Abschluss wollte man alle Mitarbeiter mit Smartphones ausstatten, auf denen die App installiert werden sollte. Egert dazu: „Allerdings hatten die Kollegen alle schon ein Smartphone und wollten kein zweites. Daher läuft die 123erfasst-App jetzt auf den privaten Handys und wir beteiligen uns an den Kosten. Damit sind alle äußerst zufrieden.“

Das Einführungskonzept sah nach der Testphase ein zweigleisiges Vorgehen vor.



Dachdeckermeister Simon Pape gibt seine Zeiten in 123erfasst ein.

Alle gewerblichen Mitarbeiter gaben die Stunden in der 123erfasst-App ein und erfassten diese gleichzeitig weiterhin manuell auf Stundenzetteln. Durch den Vergleich der beiden Methoden konnten Bedienungsfehler und Unklarheiten schnell erkannt und behoben werden, so dass ab Mai auf die handschriftliche Erfassung verzichtet werden konnte.

Morgens loggen sich die Dachdecker bei Arbeitsbeginn in 123erfasst, einer Software für Zeiterfassung, ein, und das unabhängig davon, ob sie auf einer Baustelle in der Nähe des Firmensitzes arbeiten oder auf einer Montagebaustelle. Sie melden sich an der Baustelle an und buchen ihre Anwesenheitszeit. Das System ordnet daraufhin die Zeiten der entsprechenden Baustelle zu. Die Erfassung von Kommen, Gehen, Pause und Tätigkeitswechsel sind so optimiert, dass je-

weils wenige Klicks ausreichen. Die Software ergänzt die Zeitbuchungen automatisch um Zeitstempel und um GPS-Koordinaten. Die daraus resultierenden Ergebnisse übermittelt 123erfasst per Funk an die Lohnbuchhaltung. Sollte auf der Baustelle ein Funkloch herrschen, kann der Anwender die Daten offline erfassen. Diese bleiben gespeichert und sobald das Handy wieder Empfang hat, überträgt die App die erfassten Daten automatisch auf den Server.

Einsatzplanung schnell und einfach erledigt

Die Einsatzplanung erledigt Geschäftsführer Egert vom Büro aus. Zwecks Zuweisung zieht er einfach per Drag-and-Drop den entsprechenden Mitarbeiter auf die jeweilige Baustelle. Im System sind auch Urlaubszeiten, Fortbildungen und spezielle

Regelungen zur Arbeitszeit berücksichtigt – so arbeiten die Mitarbeiter auf den Montagebaustellen von montags bis donnerstags, und das jeweils bis 19 Uhr abends, während für die anderen eine Fünf-Tage-Woche hinterlegt ist. Auf diese Weise behält Benedikt Egert immer den Überblick, denn er sieht auf einen Blick, wie die Mitarbeiter auf den Baustellen verplant sind. Und der Dachdecker sieht auf seinem Smartphone, wann er wo eingeplant ist.

Musste Egert früher mit den Kollegen telefonisch oder per WhatsApp Kontakt aufnehmen, so entfällt dieses zeitfressende Unterfangen heute. Denn jetzt nutzt Prange den kostenlosen Baustellenchat in 123erfasst, um sich mit den Kollegen ohne rechtliche Bedenken formlos und schnell austauschen zu können. Beim Erstellen einer Baustelle in 123erfasst legt das System automatisch

die Chat-Gruppe für die Baustelle an. Zugriff darauf hat jeder Mitarbeiter, der dieser Baustelle zugeordnet ist. Die Chatverläufe stehen Benedikt Egert dann auch fernab von der jeweiligen Baustelle sofort zur Verfügung, sogar wenn das Bauprojekt bereits abgeschlossen ist.

Bautagebuch und Fotodokumentation

Die Fotodokumentation ist neben der Zeiterfassung und der Disposition bisher die am meisten genutzte Funktionalität des Programms, denn damit kann Prange die Abläufe auf der Baustelle dokumentieren. Auch können die Dachdecker Angaben zum Baufortschritt sowie weitere Bemerkungen und Notizen in die App eingeben und über Suchfunktionen auf Einträge bestimmter Tage oder Notizen zugreifen. Darüber hinaus sind die Wetterdaten, die von 123erfasst mit Zeitpunkt und GPS-Koordinaten erfasst werden, hinterlegt.

Digitalisierung des Zeiterfassungsprozesses

Die Vorteile ergeben sich für Prange durch die Digitalisierung des Zeiterfassungsprozesses. Die Lohnabteilung muss keine handschriftlichen Zettel mehr einsammeln und aufwändig manuell Daten eingeben. Der Aufwand für Kontrollen gehört genauso wie fehlerhafte Dateneingaben der Vergangenheit an. Das Zahlenmaterial liegt in dem Moment in der Zentrale vor, wenn der Mitarbeiter seine Zeiten auf der Baustelle eingegeben hat. Auch entfallen die Anfragen der Mitarbeiter, da diese ihr Arbeitszeitkonto via Smartphone abfragen können. Für den Polier, aber auch für den Geschäftsführer Benedikt Egert ist ersichtlich, wer auf welcher Baustelle angemeldet ist, was der Mitarbeiter dort für Tätigkeiten ausführt, welcher Auszubildende wann Berufsschule hat und somit nicht auf der Baustelle eingeplant werden kann. Benedikt Egert erklärt: „Jeder Kollege sieht, welcher Baustelle er zugeteilt ist und mit welchen Kollegen er arbeiten wird. Somit bedeutet der Einsatz von 123erfasst für uns eine bessere Übersicht sowie eine bedeutende Zeitersparnis. Darüber hinaus gewinnen wir Erkenntnisse für die Kalkulation neuer Projekte.“

Die Berliner openHandwerk GmbH bietet ab sofort für Handwerksbetriebe eine umfangreiche Lagerverwaltung.

Lagerverwaltung in der Cloud

Kunden und Interessenten der openHandwerk-Software wünschten sich in der Vergangenheit vermehrt eine Lagerverwaltung. openHandwerk macht es möglich und bietet ab sofort eine umfangreiche Lagerverwaltung/Warenwirtschaft mit Maschinen-, Schlüssel- und Fahrzeugverwaltung.

„Wir haben lange überlegt, inwieweit wir eine Lösung inhouse umsetzen, kamen aber zum Schluss, uns für eine exklusive Kooperation mit ‚Lager im Griff‘ und Steffen Grell und seinem Team zu entscheiden. Ausschlaggebend war hier der bereits bestehende Leistungsumfang wie auch das fachliche Know-how des LiG-Teams. Für uns am Markt die am weitesten ausgereifte Lösung“, so Martin Urbanek, Gründer und Geschäftsführer der openHandwerk GmbH.

Durch eine tiefe Integration mit openHandwerk sind Handwerksbetriebe in der Lage, Produkte, Lieferanten und Projekte medienbruchfrei auszutauschen. Weiter ergeben sich neue Wege der Beschaffung aus openHandwerk heraus wie auch das Erfassen von Material per Scanner, eine umfangreiche Maschinen-/Fahrzeugverwaltung sowie eine Schlüsselverwaltung.

Eine weitere Funktionalität und ein weiterer Austausch wird aus den aufkommenden Kundenanforderungen entstehen.

Martin Urbanek weiter: „Durch eine integrierte Lager- und Maschinenverwaltung schaffen wir einen noch größeren Mehrwert für größere Handwerksbetriebe und



Bauunternehmen, sich an openHandwerk zu binden. Mit den Bereichen Auftragsverwaltung, Mitarbeiterplanung, Zeiterfassung, Dokumentation, Rechnungswesen und jetzt zusätzlich Lagerverwaltung in einer Cloud-Lösung sind wir auf dem besten Weg, den kompletten Workflow eines Handwerks- oder Bauunternehmens abzubilden.“

„Mit openHandwerk als Partner bekommt unser kleines Team um ‚Lager im Griff‘ eine starke ERP-Lösung an die Hand, mit der wir gemeinsam im Bereich Handwerkersoftware neue Wege gehen können. Wir freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit und viele neue gemeinsame Kunden.“

openHandwerk ist eine geräteunabhängige, webbasierte SaaS-Lösung (Software as a Service) für Handwerksbetriebe, Bauunternehmen und Servicegesellschaften. Die Plattform deckt dabei die gesamten Arbeitsprozesse in einem Unternehmen ohne Medienbrüche in einer Lösung ab. Hierzu gehören Auftragsverwaltung/Projektplanung, Ressourcenmanagement, Baustellendokumentation und -kommunikation, Mängel- und Aufgabenmanagement sowie ein umfangreiches Rechnungswesen in der Cloud. Über eine Webapplikation und dazugehörige openHandwerk-App können Workflows im Büro, auf der Baustelle oder in der Instandhaltung verwaltet werden. Darüber hinaus bietet openHandwerk über seinen API-Marketplace offene Schnittstellen zur Integration von Drittanbietern wie Apps, Microservices, Herstellern oder Händlern.

Messe Digitalbau lädt im Frühjahr nach Köln ein

Die digitalBAU 2022 in Köln wird vom Februar auf 31. Mai bis 2. Juni 2022 verschoben. Die Messe München kommt damit dem verstärkten Wunsch aus der Branche nach einem späteren Termin nach, um allen Beteiligten eine optimale Planungssicherheit zu gewährleisten. Die Hallenstruktur und das umfangreiche Rahmenprogramm mit fünf Foren zu Themen wie Robotik, Künstliche Intelligenz, Gebäudeautomation sowie Digitale Baustelle bleiben bestehen.

Über die digitalBAU

Die digitalBAU ist die Fachmesse für digitale Produkte und Lösungen für die Baubranche und bildet die gesamte Wertschöpfungskette rund um das digitale Planen, Bauen und Betreiben von Gebäuden ab. Sie ist damit die zentrale Messe für Bau- und Ausbaubetriebe, die sich rund um das Thema Digitalisierung informieren wollen. Die Messe richtet sich vorrangig an Planer, Architekten, Ingenieure, Bauunternehmer und Handwerker. Sie ist Teil des BAU Messenetzwerkes und wird gemeinsam mit dem Bundesverband Bausoftware (BVBS) in den Zwischenjahren der BAU ausgerichtet. Zur digitalBAU 2020 kamen 270 Aussteller und rund 10.000 Besucher. Das BMWi stellt Fördermittel in Höhe von 72 Millionen Euro für die Jahre 2022 bis 2024 zur Verfügung. Die Antragstellung kann ab sofort erfolgen, sobald der Bundeshaushalt für 2022 verabschiedet ist.

Der e-Boxer: keine Kompromisse

LEVC: Die London Electric Vehicle Company, kurz LEVC, fertigt das berühmte London-Taxi heute als E-Transporter mit Range Extender, der für die nötige Stromzufuhr und so für eine Reichweite von bis zu 500 Kilometern sorgt. Wir haben uns das optisch auffällige Nutzfahrzeug VN5 genauer angesehen.

VON GERAHRD PRIEN

Das Logo auf der Motorhaube und dem Schlüssel erinnert viele Betrachter an Bentley. LEVC steht für London Electric Vehicle Company, die einst das berühmte „Black Cab“, das London-Taxi, baute und zu einem Wahrzeichen der britischen Hauptstadt machte. Das traditionsreiche britische Unternehmen ist mittlerweile bereits seit einigen Jahren in chinesischer Hand. Es gehört, ebenso wie Volvo, zu Geely. Und sie bringen das London-Taxi als Nutzfahrzeug mit Elektromotor und Range Extender auf den Markt. Als Testwagen steht der Elektro-Transporter mit der Modellbezeichnung VN5 und in schlichtem Alpinweiß auf dem Parkplatz. Der in Ansty (Coventry) gebaute Van tritt im Segment mit bis zu einer Tonne Nutzlast an und ist damit ein weiterer Wettbewerber in der Klasse des VW Bus und des Ford Transit. Und er will mit seinem Range-Extender potenziellen Kunden die Reichweitenangst nehmen. Schließlich sorgen sich viele Kunden immer noch, dass ihr E-Mobil ohne „Saft“ vor Erreichen des Ziels – oder einer Lademöglichkeit – ohne Strom irgendwo im Nirgendwo strandet.



Foto © Martin Baillages

Fährt elektrisch dank Range Extender: der LEVC VN5, besser bekannt als London-Taxi.

Der VN5 wird über die Hinterräder angetrieben und vermittelt für einen Transporter ein schon beinahe sportliches Fahrgefühl, zu dem auch die gut konturierten Sitze im Fahrerhaus passen. Der E-Motor leistet 110 kW / 150 PS und bringt es auf ein Drehmoment von 250 Nm. Aus dem Stand auf Landstraßentempo 100 km/h vergehen rund 13 Sekunden, die Höchstgeschwindigkeit liegt bei nicht ganz 130 km/h. Überraschend ist die Handlichkeit des immerhin 523 Zentimeter langen und – mit Spiegeln – 208 Zentimeter breiten Briten. Der Wendekreis von Bordstein zu Bordstein beträgt gerade mal 10,1 Meter.

Der Laderaum ist leicht zugänglich und bietet bis zu fünfeinhalb Kubikmeter Ladevolumen. In den nicht ganz zweieinhalb Meter langen Laderaum passen zwei Europaletten, die Nutzlast liegt bei bis zu 830 Kilogramm. Der VN5 hat ein zulässiges Gesamtgewicht von 2.900 Kilogramm. Durch Zusammenarbeit mit verschiedenen europäischen Zulieferern kann LEVC den VN5 mit Regalsystemen, Dachgepäckträgern, Lichtbalken, Optionen für temperaturgeführte Transporte oder anderen maßgefertigten Modifizierungen liefern. Zu den autorisierten Partnern gehören etwa Bott, Modul-System, Paneltex oder Sortimo.

Der LEVC ist aus eloxiertem, verklebtem Aluminium gefertigt. Das Monocoque hat etwa die doppelte Festigkeit von Schmiedestahl, verstärkt die Karosserie und senkt zugleich das Gewicht. Außerdem rostet Aluminium nicht, die Konstruktion des VN5 dürfte doppelt so lange halten wie bei einem herkömmlichen Transporter. In der Business-Version gibt es den elektrischen Briten ab 52.450 Euro.

Einen Videofahrbericht finden Sie auch auf: handwerksblatt.de

Mit Bordgenerator 500 km Reichweite

Diese Angst nimmt im VN5 die Range-Extender-Antriebstechnik, die auch im TX Elektrotaxi oder im Shuttle der Briten, also der Version als Personentransporter, zum Einsatz kommt. Angetrieben wird das Fahrzeug zwar ausschließlich elektrisch. Es verfügt aber über einen zusätzlichen „Bordgenerator“, den Range-Extender. Im Falle des VN5 übernimmt diese Funktion ein Dreizylinder-Benziner mit anderthalb Liter Hubraum, der 67 kW / 91 PS leistet. Die rein elektrische Reichweite liegt bei voller Batterie bei knapp 100 Kilometern, im

Stadtbetrieb sollen es 122 Kilometer sein. Das Fahrzeug wird immer rein elektrisch angetrieben, es besteht also keine Verbindung zwischen dem als Bordgenerator dienenden Verbrenneraggregat und den Antriebsrädern der Hinterachse.

Der Range-Extender dient lediglich als Stromquelle, er versorgt also die Batterie mit Strom und erhöht so die Reichweite. Geht die Akkuleistung zur Neige, schaltet sich der Verbrenner zu und versorgt die Akkus mit elektrischer Energie. Den dazu notwendigen Super-Kraftstoff bezieht er aus einem 38,5 Liter fassenden Tank. Rund

acht Liter reichen dann für eine elektrisch zurückgelegte Fahrstrecke von 100 Kilometern, sodass sich die Gesamtreichweite auf etwa 500 Kilometer addiert.

Drei Fahr-Modi stehen für den Betrieb des VN5 zur Verfügung. Der rein elektrische und emissionsfreie Betrieb (Pure EV) mit Batteriestrom, etwa für Fahrten in der Stadt. Beim Sparbetrieb (Save) kommt der Range-Extender zum Erhalt der Batterieladung für deren späteren Gebrauch zum Einsatz. Dieser Modus eignet sich etwa für Überlandfahrten, wenn sich der Fahrer den emissionsfreien Fahrmodus aufheben

möchte oder der rein elektrische Betrieb wenig effizient wäre. Im Smart-Modus übernimmt das Fahrzeug bei alltäglichen Fahrten die automatische Auswahl der effizientesten Antriebsquelle. Eine zweistufige regenerative Bremsanlage, gesteuert über den Fahrstufenwahlhebel, gewinnt die Energie zurück, die ansonsten beim Bremsen verloren ginge, und speichert sie als elektrische Energie in der Antriebsbatterie. An einem Schnelllader mit 50 kW ist der Akku in etwa einer halben Stunde von null auf 100 Prozent aufgeladen, mit sieben kW dauert es rund vier Stunden.

Der Sportage kommt in fünfter Generation

KIA: Die fünfte Modellgeneration des Sportage kommt mit einer in Europa für Europa entwickelten Version und auch zum ersten Mal als Plug-in-Hybrid. Wir haben uns das Kompakt-SUV näher angesehen, das vor allem in der höheren Ausstattungsversion mit einem schicken Display glänzt.

Es sieht schon sehr elegant aus: Mitten im Armaturenbrett prangt ein gebogenes Display, das alle notwendigen Informationen dem Fahrer liefert. Das schicke Ambiente gibt es zwar erst in einer gehobenen Modellausstattung, nicht bei der Basisversion ab netto 23.392,94 Euro. Aber Kunden greifen ohnehin lieber zu den üppig(er) ausgestatteten Versionen – und davon hat die Modellgeneration 5 des Kia Sportage reichlich zu bieten. Schließlich kommt der Sportage nicht nur als Verbrenner, sondern auch noch mit einem Plug-in-Hybridantrieb. Und noch eine „Neuerung“ greift: Das Modell wurde speziell für den europäischen Markt konzipiert.

Werfen wir einen genaueren Blick auf die fünfte Generation. Sie steht auf der neuen Plattform „N3“ und bleibt in ihren Abmessungen – 4.515 mm lang, 1.865 mm breit, 1.650 mm hoch – auf dem Niveau des Vorgängers. Dennoch haben die Ingenieure und Designer innen aufgeräumt und für Insassen, aber auch Gepäck deutlich mehr Platz geschaffen. Fasse der Kofferraum vorher maximal 503 Liter, sind es bis zu 591 Liter, abhängig vom Modell.

Motorisiert ist der Sportage mit einem Diesel. Der Selbstzünder leistet 136 PS/100 kW, zu dem es als Alternative zwei Benziner gibt. Die haben 180 PS/132 kW oder in der kleineren Version 150 PS/110 kW. Alle drei Verbrennermodelle kommen als Mild-Hybrid daher, das heißt, sie haben ein 48-Volt-System zur Unterstützung mit an Bord. Das hilft, den Schadstoffausstoß gegenüber den vorherigen Benzin- und Dieselversonen um bis zu 16 Prozent zu reduzieren. Die Top-

Motorisierung ist dem neuen Plug-in-Hybrid vorbehalten. Dort liegt die Gesamtsystemleistung bei 265 PS/195 kW. Die Mildhybriden sind übrigens mit Front- oder Allrad erhältlich, zusätzlich können Käufer noch zwischen einem Sechsgang-Schaltgetriebe und einer Sieben-Stufen-Doppelkupplungsautomatik wählen.

Mit Strom kann der Plug-in-Hybrid bis zu 140 km/h schnell fahren. Dabei verfügt der Teilzeitstromer über einen serienmäßigen Allradantrieb und bietet ein Drehmoment von 350 Newtonmetern. In 8,2 Sekunden ist das Modell auf Tempo 100 und bringt es mit dem Verbrennermotor auf eine maximale Geschwindigkeit von 191 km/h. Der Akku lässt sich mit 7,2 kW laden. Ist dessen Leistung auf zehn Prozent gefallen, reichen 105 Minuten, um ihn wieder auf 100 Prozent zu bringen.

Viele neue Assistenzsysteme

Klar ist, dass die neue Sportage-Version viele neue oder erweiterte Versionen bereits bekannter Assistenzsysteme an Bord hat. Neu sind zum Beispiel adaptive Dual-LED-Scheinwerfer, ein Autobahn- und ein Stauassistent, aber ein Remote-Parkassistent für den Plug-in-Hybriden. Neue Funktionen erhielt zum Beispiel der Frontkollisionswarner: Er hat jetzt eine Abbiegefunktion und Querverkehrerkennung. Bei der adaptiven Geschwindigkeitsregelanlage ist jetzt eine Stop-and-go-Funktion bei, die übrigens auch navigationsbasiert arbeitet.

Durch die Konzeption eines europäischen Modells konnte Kia auch auf die Vorlieben des alten Kontinents besser eingehen. Die Europa-Version des Kompakt-



Foto © Kia

Speziell für den europäischen Markt konzipiert: der neue Kia Sportage.

SUV unterscheidet sich durch einen anderen Radstand. Hinter dem Steuer bekommt der Fahrer sofort eine Rückmeldung. Die Lenkung agiert präzise. Dabei kann der Sportage auch sportlicher durch Kurven gehen, ohne dass es auf Kosten des angenehmen Fahrkomforts geht. Hubbel auf der Straße federt es dank neuer elektronischer Dämpferkontrolle (beim Plug-in arbeitet ein neues E-Handling-System) elegant weg.

In der Vergangenheit wurde das Modell auch gerne als Zugmodell eingesetzt. Die Anhängelast geht in der Modellgeneration 5 bis zu 1.950 Kilogramm; das gilt für den 1.6 CRDi 2WD Schaltgetriebe, der Plug-in-Hybrid beispielsweise kann 1.350 Kilogramm an den Haken nehmen. Im Stabilitätsprogramm ist auch eine Spannungsbilanzierungsfunktion integriert.

Wer sich für ein Allradmodell entscheidet, bekommt das elektro-

nische AWD-Programm, das automatisch für eine Kraftverteilung zwischen Vorder- und Hinterräder sorgt. Sollte der Fahrer auf rutschigem Untergrund unterwegs sein, kann er eine „Lock“-Funktion dazuschalten, die das Drehmoment dann gleichmäßig auf Vorder- und Hinterachse verteilt. Beim Plug-in gibt es serienmäßig die neue Funktion „Terrain Mode“, über deren drei Modi der Fahrer das Fahrverhalten einstellen kann.

Preislich startet der Kia Sportage bei 23.352,94 Euro, der neue Plug-in bei 37.302,52 Euro, dessen Preis sich noch einmal um die Innovationsprämie reduziert (Preisangaben alle netto).

Außerdem bietet Kia eine 7-Jahre-Herstellergarantie, die auch die Batterie mit einschließt. Über diesen Zeitraum erstrecken sich auch die kostenfreien Online-Dienste sowie das Navigationskarten-Update.

Die Kreissäge stoppt beim Würstchen

INNOVATIONSFREUDE: Dünayamin Mohrbacher-Öztürk macht das Arbeiten im Tischlerhandwerk sicherer

VON VERA VON DIETLEIN

Ich habe mir selbst einmal an der Tischkreissäge in den Finger geschnitten“, erzählt der Tischler Dünayamin Mohrbacher-Öztürk und streckt den linken Daumen hoch. Der Gelsenkirchener Unternehmer hat Glück gehabt: Die Verletzung heilte weitgehend; er kann Daumen und Hand immer noch voll bewegen. Die Maschinen, mit denen Tischler weltweit arbeiten, findet er seitdem aber verbesserungsbedürftig. So entwickelte er auf eigene Faust einen Mechanismus für sicheres Arbeiten an der Säge.

In der Industrie laufe viel verkehrt, hält Mohrbacher-Öztürk den Großanbietern entgegen. Da werde nicht für Leute an der Front produziert, sondern ohne Kontakt zur Praxis Produkte entworfen. „Unperfektes fällt mir auf, und wenn mich etwas stört, ändere ich das.“ Sein Bestreben sei es, Einfachheit und Genialität zu verbinden.

Der Mechanismus, den der Handwerksunternehmer erfand und über vier Jahre ausfeilte, stoppt die Kreissäge in Millisekunden, sobald ein Fingerglied mit den rotierenden Sägezähnen in Berührung kommt. Als Demonstration schiebt Mohrbacher-Öztürk ein Würstchen auf die kreischende Säge zu. Sobald die Wurst an das Metall kommt, steht die Säge still. Die Wurst ist nur ein wenig angeritzt. Wäre sie ein Fingerglied, so wäre lediglich eine Hautwunde entstanden und das tieferliegende Gewebe verschont geblieben.

Erst habe er versucht, die Idee der deutschen Industrie vorzustellen, den drei bis vier großen Herstellern von Tischkreissägen, aber da sei null Resonanz gekommen –

„totale Ablehnung“, wie Mohrbacher-Öztürk erfuhr. Er blieb dran: „Zur Verbesserung des Arbeitsschutzes an der Kreissäge tüftelte ich ohne Unterstützung durch die Industrie vor mich hin und versuchte dieses und jenes, musste mich in Techniken einlesen, die ein ‚Holzwurm‘ gar nicht kann, und mir Rat von Freunden beschaffen. Am Ende habe ich es geschafft: Die Maschine sägt in Sekundenbruchteilen nicht mehr, wenn ein Körperglied zu nah kommt.“

Mit der Innovation wandte er sich erneut an Sägenfabrikanten. Das Interesse, sich die Erfindung zumindest anzusehen, blieb mau, gerade zu Coronazeiten. Mohrbacher-Öztürk hofft weiter, dass die Idee aufgegriffen wird, „damit wir weltweit einen Schutz für die Tischlerkollegen herstellen, für mehr Sicherheit an der Maschine.“



Ich habe viel Glück gehabt, weil ich ehrlich und gerade war, wie mein sehr religiöser Vater es mich gelehrt hat.

DÜNAYAMIN MOHRBACHER-ÖZTÜRK, TISCHLER UND UNTERNEHMER



Wenn Zeit dazu ist, tüftelt der Unternehmer und Tischler Mohrbacher-Öztürk gerne an neuen Erfindungen.

Durchhalten entgegen aller Widrigkeiten, das hat der 52-Jährige von früh auf gelernt. Seine Vita ist zugleich eine Integrationsgeschichte mit Hilfe des Handwerks. Als seine Eltern aus der Türkei als Gastarbeiter ins Ruhrgebiet kamen, stand für Sohn Dünayamin in den ersten Schuljahren das Lernen der deutschen Sprache an. Es gab eine Empfehlung für die Hauptschule. Nach dem eher schwachen Abschluss wollte er eigentlich wie der Vater in den Bergbau gehen, aber seine Schwester empfahl eine Lehre als Anlagenmechaniker für Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik, was jedoch nicht klappte. Eher zufällig über das damalige Arbeitsamt landete er in einer Ausbildung als Tischler.

„Das war das Beste, was mir passieren konnte“, weiß der heutige Inhaber der Tischlerei T-WeMo zu schätzen. Von seinem damaligen Ausbildungsbetrieb erhielt er als jugendlicher intensive Unterstützung auf dem Weg zur Gesellenprüfung. Als fertige Fach-

kraft wurde er irgendwann für längere Zeit arbeitslos und entschied sich schließlich für eine Existenzgründung mit Ausübungsbeurteilung als Weg zurück in den Beruf.

Durchbruch mit Auftrag in Mekka

Erster Auftrag war der Bau von Bambusmöbeln. Dann suchte eine größere Tischlerei einen Kooperationsbetrieb von jemandem, der „wie ein Deutscher denkt, aber den muslimischen Glauben hat.“ So baute Mohrbacher-Öztürk die Inneneinrichtung des berühmten „Clock Tower Hotel“ in Mekka in Saudi-Arabien ein. Das war der Durchbruch. Seine heutige Werkstatt nimmt einen Raum von 2.200 Quadratmetern ein. An die dreißig Jugendliche hat er bislang erfolgreich ausgebildet.

„Ich habe viel Glück gehabt“, denkt der Tischler rückblickend, „weil ich ehrlich und gerade war, wie mein sehr religiöser Vater es mich gelehrt hat.“ Bald stehe die

Einarbeitung der nachfolgenden Generation an. Dann bleibe endlich mehr Zeit, sich um die Erfindungen zu kümmern. Ideen habe er schon viele gehabt, betont Mohrbacher-Öztürk, etwa eine für das Tischlerhandwerk optimierte Arbeitshose, einen Spezialtransporter für Handwerker und den Anti-Crash-Stopp für Kantenanleimmaschinen, der Unfällen vorbeugt. **t-wemo.com**

FILMTIPP



Mohrbacher-Öztürk demonstriert, wie die rotierende Kreissäge stehen bleibt, wenn statt eines Fingers ein Würstchen damit in Kontakt kommt.

MARKTPLATZ

VERKÄUFE

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

Wegen Betriebsaufgabe
alle Werkzeuge und Maschinen einer Schlosserei zu verkaufen, z. B. Dornbiegemaschine, Portalkran, Eisele Sägen, Drehbank, Fräsbank, Lufthammer, Kaeser Schraubenkompressor und vieles mehr.
Telefon 02632-6229
Handy 0151-57858169
Fax 02632-957095

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

Hier könnte Ihre Anzeige stehen!
Beispiel: 30 mm, 1spaltig, mit einer Zusatzfarbe € 159,-
Preis zzgl. MwSt.

GESCHÄFTSVERKÄUFE

GEBÄUDEREINIGUNGSFIRMA
Jahresumsatz ca. 400.000 Euro in 58540 Meinerzhagen aus Altersgründen ZU VERKAUFEN. Fester Kundenstamm.
Kontakt unter: 0171-68 78 007

Namhafter Friseursalon
in Hilden sucht Nachfolger/in. Aus Altersgründen zu vergeben.
☎ 01 78 - 1 63 47 62

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

GESCHÄFTS-VERBINDUNGEN

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

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

Schweißfachmann
schweißt Baggerlöffel usw.
0172 - 52 59 200

TOILETTENWAGEN-VERLEIH
Ende 2022/Anfang 2023 zu verkaufen
8 Wagen – verschiedene Größen gehobene Ausführung – Radio/CD 80 km/h – Kgl.-Kopf – TÜV
Mitten im RLP, bei Mainz an der A61/63
Anfrage mit Anschrift und Telefon-Nr.: **Kanalede@aol.com**

Bekannter und renommierter **Abwasserbetrieb für Rohrreinigung und Sanierung** mit Festangestellten und einem langjährigen festen Kundenstamm im Kreis NRW zu verkaufen, evtl. auf Rentenbasis.
Zuschriften unter **A1926** an **DEUTSCHES HANDWERKSBLATT** Postfach 10 51 62, 40042 Düsseldorf

GESCHÄFTS-EMPFEHLUNGEN

EUROPÄISCHE KRANKENVERSICHERUNG
günstige Beiträge, keine Strafbeiträge keine Bonitätsprüfung, 100% Annahme
☎ 0 21 63 5 72 87-0
www.europakv.de

AUS- UND WEITERBILDUNG

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

KAUFGESUCHE

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

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

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

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

KAUFE HOLZBEARBEITUNGSMASCHINEN
Komplette Firmenauflösung
Mail: **singler@t-online.de**
Telefon **0171-46 86 473**

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

AN- UND VERKAUF

Verkauf von einer CNC der Marke Holz-Her:
Maschinen-Typ: 7120 Eco-Master
Länge mit Schaltschrank: 7.300 mm
Breite über Alles: 3.800 mm
Höhe mit Absaughaube: 2.580 mm
Gewicht der Grundmaschine: ca. 3.600 kg
Baujahr: 2002, Verkaufspreis: VB 15.000,- €
Kontakt: Tischlerei H. Saborowski
Telefon: **047 55 - 634**

Wir wünschen allen Kundinnen und Kunden ein erfolgreiches und gesundes Jahr 2022!

IMMOBILIEN

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

HALLEN + GERÜSTBAU

TEPE SYSTEMHALLEN
Pultdachhalle Typ PD4 (Breite: 15,00m, Tiefe: 8,00m)
• Höhe 4,00m, • Dachneigung ca. 3°
• mit Trapezblech, Farbe: Aluzink
• Schiebetor 5,00m breit, 3,30m hoch
• feuerverzinkte Stahlkonstruktion
• incl. prüffähiger Baustatik
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
11. Februar 2022
Anzeigenschluss ist der
31. Januar 2022

Einfach, schnell und direkt ein Marktplatz-Inserat sichern!
⇒ DEUTSCHES HANDWERKSBLATT
Anzeigen rund um die Uhr aufgeben unter **www.handwerksblatt.de/marktplatz**
Oder direkt bei Annette Lehmann:
☎ Telefon **0211/39098-75**
lehmann@verlagsanstalt-handwerk.de

