

handwerk. magazin

07 / 2018

für unternehmerischen Erfolg

Die Angriffe sind digital, die Bedrohung real. Jetzt sichern und versichern.
Mehr Infos unter www.digitaler-schutzschild.de
SIGNAL IDUNA
gut zu wissen



Andreas Möller (re. vorne),
Chef von Möller manlift in Fulda,
besetzt Schlüsselpositionen im
Betrieb immer mithilfe eines
Personalberaters.

FACH KRÄFTE. Wie Sie doch noch welche finden

Was Headhunter im
Handwerk bringen

Arbeit 4.0
So wird Ihr
Team zukunftsfit

Building Information Modeling
Wie Sie einfach
in BIM einsteigen

Qualifikation
Steuern sparen mit
Weiterbildung

Gute Beratung denkt nicht nur mit. Sondern auch digital.



Von Mittelstand zu Mittelstand

Die Webserie der
Genossenschaftlichen Beratung

Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.

Willkommen bei der **Genossenschaftlichen Beratung**.
Die Finanzberatung, die erst zuhört und dann berät –
und zwar ehrlich, kompetent, glaubwürdig. Sie haben
Fragen zum Thema Digitalisierung? Erfahren Sie alles, was
Sie wissen müssen. Jetzt auf vr.de/digitalisierung oder
vor Ort in einer unserer über 10.000 Filialen.

**Volksbanken
Raiffeisenbanken**



Wir machen den Weg frei. Gemeinsam mit den Spezialisten der Genossenschaftlichen FinanzGruppe Volksbanken Raiffeisenbanken: Bausparkasse Schwäbisch Hall, Union Investment, R+V Versicherung, easyCredit, DZ BANK, DZ PRIVATBANK, VR Leasing Gruppe, WL BANK, MünchenerHyp, DG HYP.



Wissen ist der eigentliche **ERFOLGS-** **FAKTOR** der Betriebe

Weiterbildung. Die Recherchen für diese Ausgabe haben uns einmal mehr deutlich gemacht, wie sich die Märkte und die Anforderungen für das Handwerk verändern. Zentraler Punkt: Die Berufsausbildung liefert in vielen Gewerken die Basis. Später dazuerworbene Fähigkeiten und Spezialisierungen entwickeln sich dagegen zu den eigentlichen Erfolgsfaktoren der Betriebe – und öffnen Chancen auf Premium-Märkte. Deshalb sollten Sie stets in die Fähigkeiten Ihrer Mitarbeiter investieren. Wie das geht, welche Förderungen Sie dafür anzapfen können und wie man die Kosten dafür steuerlich geltend machen kann, erfahren Sie in diesem Heft. Alle Beiträge dazu haben wir mit dem Zirkel, den Sie oben auf dieser Seite sehen, gekennzeichnet.

Gewährleistung. Hand aufs Herz: Haben Sie schon einmal die Allgemeinen Geschäftsbedingungen Ihrer Lieferanten überflogen? Oder gar im Detail durchgearbeitet? Nein? Da sind Sie nicht allein. Die wenigsten tun dies. Doch das ist ein Fehler. Denn immer mehr Baustoffhändler und Gerätehersteller versuchen, sich mit ausgefeilten Klauseln in ihren Geschäftsbedingungen eines Teils ihrer gesetzlichen Gewährleistungspflichten zu entledigen. Juristisch, sagen uns Anwälte, sei das möglich.

Um das zu unterbinden, haben wir zusammen mit unserem Autor Udo Herrmann, seiner Handwerksakademie QM1 und der auf Haftungsfragen spezialisierten Anwaltskanzlei Schiche & Jung im bayerischen Mertingen einen Text entwickelt, den Sie in Ihre AGB integrieren können, um diese Gewährleistungseinschränkung auszuhebeln. Den Textbaustein können Sie bequem unter handwerk-magazin.de/agb herunterladen. Weitere Informationen dazu finden Sie auf Seite 7 und auf Seite 32.

Eine anregende Lektüre wünscht



Olaf Deininger, Chefredakteur



Leistungsstarkes GewerbePaket

**Rundumschutz Ihres Betriebs-
vermögens vor allen Gefahren**

Alles aus einer Hand:

- Betriebshaftpflicht-,
- Geschäftsinhalts-,
- Elektronik-,
- Geschäftsgebäude-,
- Betriebliche Gruppen-
Unfallversicherung

Individuelle Beratung vor Ort
Im Paket besonders günstig



Mehr Infos:
www.muenchener-verein.de



münchener verein
partner der versorgungswerke
Handwerk. In besten Händen.

INHALT

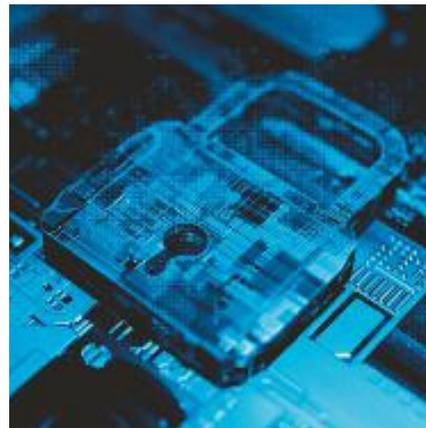
handwerk magazin
07 / 2018



26 RESTAURATOR ROLAND SCHULZE (LI.)



39 BERND ALLMENDINGER (MI.) MIT TEAM



54 SCHUTZ VOR CYBER-ANGRIFFEN

MARKT & CHANCEN

- 26 RECHERCHETOOL FÜR RESTAURATOREN**
Plattform: Denkmalpfleger und Restauratoren im Handwerk präsentieren sich in einer erneuerten Datenbank.
- 30 BREMSSPUREN DURCH DIESEL-KRISE**
Branchenanalyse: Das Kfz-Gewerbe ist im Strukturwandel durch neue Vertriebsstrukturen und radikale Technikänderungen.
- 32 VOLLE HAFTUNG FÜR LIEFERANTEN**
Interview: Anwalt Han Christian Jung hat für handwerk magazin eine AGB-Ergänzung zum Schutz für Handwerker entwickelt.
- 36 MELDUNGEN**
Berufsreglementierungen / Strafzölle / Öffentliche Aufträge / Hagebau-Report 2018 / Smart Living / Markt-Studien /



BETRIEB & MANAGEMENT

- 39 SO WIRD IHR TEAM ZUKUNFTSFIT**
Fördermittelübersicht: Kein Geld für Qualifizierung? Nutzen Sie die üppigen Zuschüsse von Bund und Ländern.
- 44 SCHRITT FÜR SCHRITT IN DIE BIM-WELT**
Schulungsangebote: Die besten Kurse für Einsteiger in die Bauplanung mit Building Information Modeling.
- 48 MEHR ZUKUNFT IM SÜDWESTEN**
Betriebsentwicklung: Das Projekt Handwerk 2025 geht in die nächste Runde und zeigt erste Ergebnisse.
- 52 MELDUNGEN**
Abonnet des Monats / Online-Shopping / Buchtipps / Grundbildung / Kundenbewertungen / Umfragen und Studien / Messen 2019

FINANZEN & VERSICHERUNGEN

- 54 CYBER-SCHUTZ FÜR HANDWERKER**
Policen-Vergleich: Versicherer trommeln für günstige Cyber-Policen. Doch ohne IT-Sicherheitskonzept reicht das nicht.
- 58 MELDUNGEN**
Immobilien / Rentenversicherung / Finanzspiegel / Deutsche Börse / Renteninformation

»Ein Vertrag sollte nur zustande kommen, wenn der Lieferant seine Haftung nicht reduziert.«

Rechtsanwalt Han Christian Jung
hat für Handwerker eine AGB-Ergänzung formuliert.

TITELTHEMA

- 18 MIT PROFIS DIE BESTEN KÖPFE FINDEN**
Personalsuche: Firmenchef Alymov arbeitet erfolgreich mit Personalvermittlern.



60 STEUERSPARER MORITZ WEBER

STEUERN & RECHT

- 60 FORTBILDUNGSHILFE VOM FISKUS**
Steuersparstrategie: Aufwendungen für Fortbildungen sind steuerlich absetzbar. So holen Sie das Optimalere raus.
- 64 SPAREN MIT DOPPELTEM HAUSHALT**
Vorschriften-Check: Wann sich die Aufwendungen für die doppelte Haushaltsführung absetzen lassen.
- 68 RAT DES STEUERBERATERS**
Rechnungen: Der Bundesfinanzhof hat entschieden, dass falsche Rechnungen korrigiert werden können.
- 70 MELDUNGEN**
 facebook / Musik am Arbeitsplatz / Mietvertrag / Immobilienverkauf / Europäisches Nachlasszeugnis

STANDARDS

- 3 EDITORIAL
- 6 ONLINE EXKLUSIV
- 8 BETRIEB DES MONATS
- 9 TRENDS
- 72 PRIVAT
- 74 HISTORISCHER HANDWERKER
- 75 DIALOG
- 76 AKTIONEN
- 78 VERBÄNDE
- 80 IMPRESSUM/VORSCHAU
- 82 AUSFAHRT

ONLINE-ERGÄNZUNGEN

Noch mehr erfahren auf unserer Website: Ausführliche Marktübersichten, Checklisten, Videos, Musterverträge, Themenseiten und weitere Hintergründe unserer Berichte finden Sie online.

ONLINE-LEGENDE

-  Themen-seite
-  Video
-  Download
-  Bilder-galerie
-  Rechner
-  Analyse/Umfrage

NEWSLETTER

Das Wochen-Briefing: Jeden Dienstag aktuelle Tipps und konkrete Lösungshilfen für mehr Erfolg in Ihrem Betrieb! Abonnieren Sie jetzt den Unternehmertipp-Newsletter von handwerk magazin. handwerk-magazin.de/newsletter

AUCH IM APP-STORE

handwerk magazin gibt es auch als digitales Magazin für Smartphones und Tablet-Computer. Die Ausgaben stehen in Apples App-Store und bei Google Play zum Download bereit. handwerk-magazin.de/app



Helden sollten nicht warten.

Mietservice.
Besser. DBL.



Wir kümmern uns um Ihre Berufskleidung. Sie erfüllen Ihre Mission.

DBL –
Deutsche Berufskleider-Leasing GmbH
info@dbl.de | www.dbl.de

 **dbl** service
Miettextilien



THEMA DES MONATS

Wirtschaft wird immer komplexer und unübersichtlicher. Deshalb starten wir zum 1. Juli unseren neuen Blog „Chefsache“. Darin analysiert handwerk-magazin-Chefredakteur Olaf Deininger jeweils zu Beginn und Ende der Woche aktuelle Entwicklungen in der Wirtschaft, den Geld- und Aktienmärkten und der Wirtschaftspolitik.

handwerk-magazin.de/chefsache

WIE GEHT'S WEITER? Was bewirkt die Zinswende? Welche Folgen hat die Konjunkturwende für das Handwerk? Was bedeutet die Rückkehr der Inflation? Frisst die Schuldenkrise Ihre Altersvorsorge? Wie ernst ist der Handelskrieg mit den USA? Das sind nur einige der Themen, die im Augenblick diskutiert werden. Wir versuchen, die Ereignisse zu analysieren und Ihnen in unserem Blog „Chefsache“ eine Einordnung zu geben.

WER SIND DIE AKTEURE? Welche Treiber und welche dahinterstehenden Interessen bestimmen die wirtschaftliche Entwicklung? Wir versuchen den Dingen auf den Grund zu gehen und recherchieren die Hintergründe der wichtigsten Wirtschaftsnachrichten der Woche.

WAS BEDEUTET DAS FÜR SIE UND IHR UNTERNEHMEN? Auch Sie und Ihr Unternehmen sind von den makroökonomischen Entwicklungen betroffen. Das zeigt sich besonders im Geld-, Aktien- und Rentenmarkt sowie bei Fragen der Altersvorsorge und der Geldanlage. Hier geben wir Ihnen eine Orientierung, damit Sie die richtigen Entscheidungen treffen:

handwerk-magazin.de/chefsache

DAS NEUESTE AUS DEM NETZ

[handwerk-magazin.de/
themenseiten](http://handwerk-magazin.de/themenseiten)

FALSCHES QUALITÄTS- SIEGEL UND TARGETING

In Sachen Onlinemarketing gibt's ständig Neues. Zum Beispiel rügte zuletzt die Wettbewerbszentrale ein unseriöses Qualitätssiegel für Kundenbewertungen. Dazu erfahren Sie auf unserer Themenseite alles zum Trendthema Targeting.

[handwerk-magazin.de/
onlinemarketing](http://handwerk-magazin.de/onlinemarketing)

GESPERRTE STRASSEN FÜR DIESELFahrZEUGE

Hamburg machte am 16. Mai 2018 als erste deutsche Stadt Ernst und sperrte einige Straßen für Dieselfahrzeuge. Wo ebenfalls Fahrverbote drohen, erfahren Sie auf unserer Themenseite.

[handwerk-magazin.de/
dieselfahrzeuge](http://handwerk-magazin.de/dieselfahrzeuge)

DIE NEUESTEN DOWNLOADS

[handwerk-magazin.de/
arbeitshilfen](http://handwerk-magazin.de/arbeitshilfen)

INTERNE KOMMUNIKATION GEMÄSS DSGVO

Dürfen meine Mitarbeiter ihre betrieblichen Smartphones noch privat nutzen? Was ist mit Social Media? Beachten Sie die genannten acht Punkte dieser Anleitung, haben Sie in Sachen DSGVO alle wichtigen Aspekte im Umgang mit Ihren Mitarbeitern erfüllt.

[handwerk-magazin.de/
dsgvo_internekommunikation](http://handwerk-magazin.de/dsgvo_internekommunikation)

FRAGENKATALOG KUNDENKONTAKT

Die Checkliste „Kundenkontakt Fragenblatt“ von Udo Herrmann hilft Ihnen, bereits beim ersten Kundenkontakt die Basis für eine lange Kundenbindung zu legen.

[handwerk-magazin.de/
kundenkontakt](http://handwerk-magazin.de/kundenkontakt)

NEWSletter



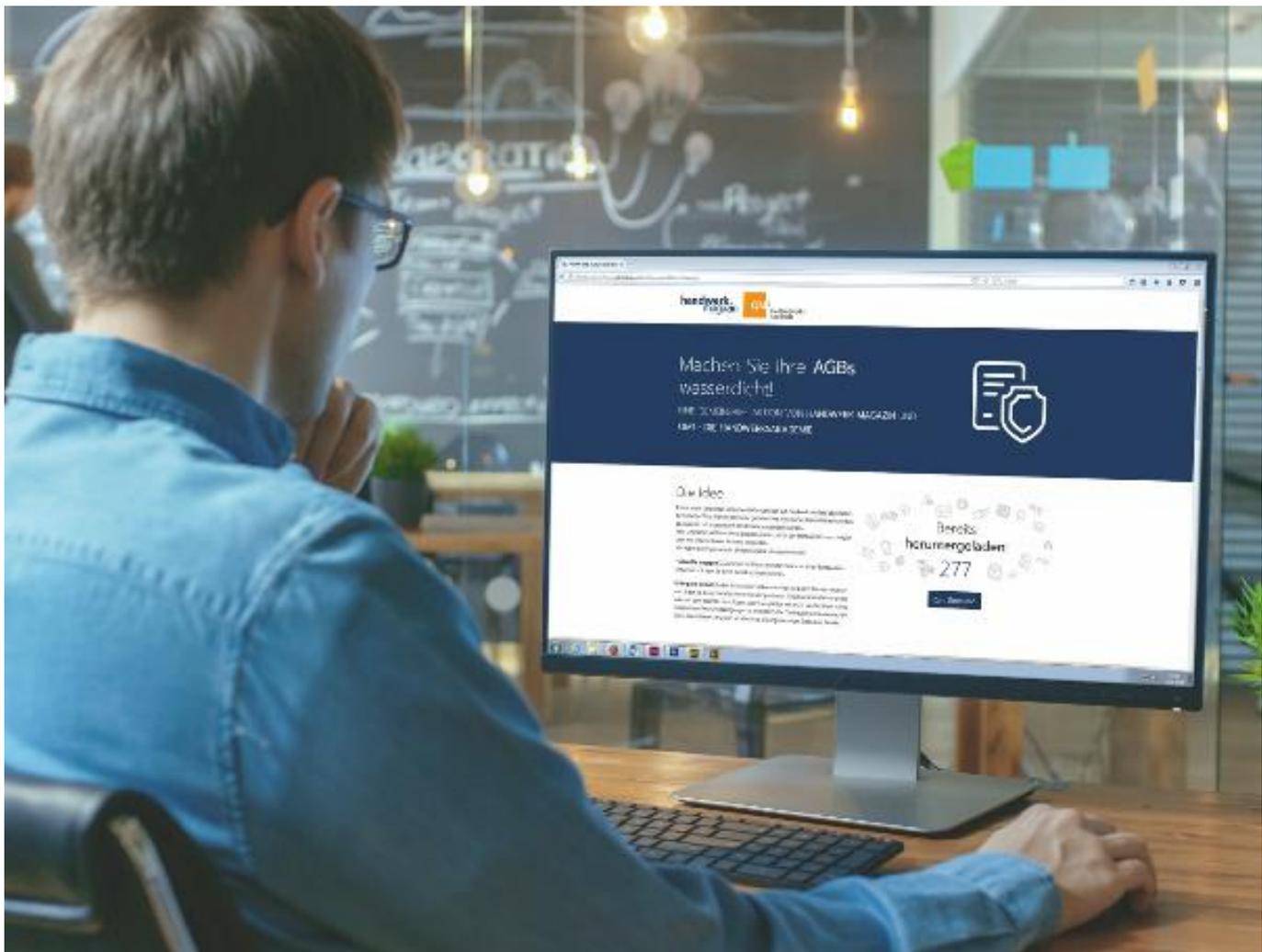
UNTERNEHMERTIPP Vollgepackt mit viel Nutzwert informiert Sie der kostenlose »handwerk magazin-Unternehmertipp« über alle betriebsrelevanten Neuigkeiten. Hier anmelden:

handwerk-magazin.de/unternehmertipp



STEUERN&RECHT Exklusiv für Abonnenten: Einmal im Monat bekommen Sie als Abonnent von handwerk magazin Informationen zu Rechts- und Steuerthemen. Hier anmelden:

handwerk-magazin.de/steuern&recht



DOWNLOAD GEGEN HAFTUNGSRISIKEN MACHEN SIE IHRE AGB WASSERDICHT!

Immer mehr Lieferanten versuchen Haftungsrisiken auf Handwerksbetriebe abzuwälzen. Ein beliebter Trick: Manche Hersteller gestalten ihre Allgemeinen Geschäftsbedingungen so, dass die Haftungsgrenzen der Betriebe ausgehebelt werden. Das Gegenmittel finden Sie hier: handwerk-magazin.de/agb

HALTEN SIE DAGEGEN Zusammen mit Rechtsanwälten haben wir einen Textbaustein entwickelt, mit dem Sie Ihren Betrieb vor handwerksfeindlich gestalteten Allgemeinen Geschäftsbedingungen von Lieferanten schützen können.

ES IST GANZ EINFACH Laden Sie unseren Textbaustein schnell und unkompliziert auf unserer Website (handwerk-magazin.de/agb) herunter, und fügen Sie diesen bei allen Ihren Bestellungen hinzu. Einfach an Ihre Mail anhängen oder auf dem Bestellfax hinzufügen. Zudem empfehlen wir Ihnen, den Textblock in Ihre Allgemeinen Geschäftsbedingungen zu integrieren. Der Textbaustein ist kostenlos, um Sie zu identifizieren, benötigen wir lediglich die Angabe einiger Daten zum Betrieb.

DIE MACHER Diese Aktion ist eine Kooperation von handwerk magazin mit der Handwerks-Akademie QM1 und der Rechtsanwaltskanzlei Schiche & Jung im bayerisch-schwäbischen Mertingen (siehe auch ausführliches Interview mit Rechtsanwalt und Gewährleistungs-Experte Han Christian Jung auf Seite 32).

Die Handwerks-Akademie QM1 bietet Seminare für mehr Erfolg im Betrieb in den Bereichen Mitarbeiterweiterentwicklung, Mitarbeiter finden, Prozesse optimieren, Verkaufsgespräche erfolgreich führen und Auftragsakquise. Die Gründer sind der Unternehmercoach und Vortragsredner Steve Kroeger sowie Schreinermeister, Erfolgstrainer, handwerk-magazin-Kolumnist und Buchautor Udo Herrmann.

handwerk-magazin.de/udoherrmann und qm1-akademie.de



Baukastensystem für Bambusfahrräder: Geschäftsführer Jonas Stolzke (li.) und Zweiradmeister Dominik Hansen in den Geschäftsräumen von „my Boo“ in Kiel.

Bambusrad nach **WUNSCH**

Die Kieler Fahrradmanufaktur „my Boo“ belebt das Konzept Bambusrad. Eine Revolution auf dem Zweiradmarkt. Im Mittelpunkt: umweltschonende Herstellung und der soziale Aspekt.

» Unsere Fahrradrahmen werden nicht von einem Roboter geschweißt“, sagt Maximilian Schay. Der ehemalige BWL-Student ist neben Jonas Stolzke Geschäftsführer der Fahrradmanufaktur „my Boo GmbH“. Ein Freund schickte ihm ein Bild von einem Bambusfahrrad. Eine Vertriebsidee war geboren. Der nachwachsende Rohstoff Bambus ist Hauptbestandteil der Rahmen, die durch das „Yonso-Projekt“ in Ghana hergestellt werden.

Das „Yonso-Projekt“ wurde 2005 von Kwabena Danso aus Yonso gegründet. Sein Ziel: Die Schaffung von Arbeitsplätzen und schulischer Bildung für die Dorfkinder. Vier verschiedene Werkstätten bauen mit 40 Mitarbeitern die Rahmen von Hand. Die Gewinne fließen in Bildungsprojekte. „Wir sind der wichtigste Abnehmer und unterstützen Kwabena Danso, wo wir können. Einmal im Jahr sind wir vor Ort und tauschen uns aus“, sagt Maximilian Schay.

Nach Lieferung der Rahmen werden die Fahrräder speziell nach Kundenwunsch in der eigenen Werkstatt in Kiel zusammenggebaut. Insgesamt hat



„my Boo“ zehn Mitarbeiter, davon vier Mechaniker. „Unser großes Plus ist, dass wir nur die Bürotür aufmachen müssen und dort direkt unsere Werkstatt ist“, sagt Maximilian Schay. Seit April 2014 vertreibt „my Boo“ pro Monat etwa 120 Bambusfahrräder, die immer beliebter werden. Das belegt eine Umsatzsteigerung von rund 1,3 Millionen Euro seit dem Gründungsjahr. Das Sortiment umfasst zwölf verschiedene Fahrräder wie E-Bikes, Trecking-, Renn- und das klassische Stadtfahrrad. Die Preise bewegen sich zwischen 1.500 und 4.000 Euro.

Für den Halt des Rahmens sorgen fünf Metallteile, die durch Bambusspänen und Harz auf natürliche Art verklebt werden. Die Metallteile garantieren, dass das Fahrrad geradeaus fährt. **Fiona Kellner**



Einen Einblick vor Ort finden Sie in unserem Video: handwerk-magazin.de/myboo

ORTSTERMIN: „WAR DA WAS?“

Künftig kommt der Teig auch aus dem **DRUCKER**

Anfang Mai wurde die neue Bäckerei-Lehrwerkstatt im BTZ in Kempten eingeweiht, eine hochmoderne Werkstatt für Auszubildende. Die neuesten Trends hier im Überblick:

1 3D-Food-Printer: Mittels einer 3D-Food-Printer-Technologie werden Bilder auf Torten gedruckt. Zusätzlich können durch ein dreidimensionales Verfahren Figuren, wie beispielsweise Brautpaare, erstellt werden. Hierbei werden spezielle Zuckermaterialien in Form der gewünschten Gegenstände gedruckt.

2 Neue Abfallentsorgung: Extra Kühlräume für die Abfallentsorgung sorgen für die Einhaltung der Hygiene-richtlinien. Die Abfallprodukte werden in den Kühlräumen gelagert und eingefroren. Durch die räumliche Trennung zur Lehrwerkstatt wird sichergestellt, dass beim Abholen der Abfallprodukte kein Ungeziefer in die Lehrwerkstatt gelangt.

3 Neue Technologie der Backöfen: Die Backöfen sind neben der Touchscreen-Technologie auch mit dem internen Netzwerk verbunden. Dadurch können die Backöfen mithilfe des Internets ferngesteuert und programmiert werden.



Neue Touchscreen-Technologie für die Backöfen

VDI-LEITFADEN

EFFIZIENTE Kraft-Wärme-Kopplung

Blockheizkraftwerke, bei denen Strom und Wärme per Verbrennungsmotor oder Gasturbine erzeugt und für Quartiere oder einzelne Immobilien verwendet werden, sind eine attraktive Möglichkeit für Bauherren. Der VDI hat nun mit seiner Richtlinie VDI 3985 einen Leitfaden für die Planung, Ausführung und Abnahme solcher Anlagen erstellt. Im Blickpunkt dabei: maximale Verfügbarkeit und vor allem die Wirtschaftlichkeit der Anlage. Das ist dringend notwendig, denn in der Vergangenheit wurden Anlagen häufig falsch konzipiert. Herausgeber der Richtlinie VDI 3985 „Grundsätze für Planung, Ausführung und Abnahme von Kraft-Wärme-Kopplungsanlagen mit Verbrennungskraftmaschinen“ ist die VDI-Gesellschaft Energie und Umwelt (VDI-GEU). Die Richtlinie erschien im Juni 2018 und kostet 116,90 Euro beim Beuth-Verlag. **js**



Blockheizkraftwerke wurden in der Vergangenheit oft falsch konzipiert.

86%



aller Smartphones haben ein Android-Betriebssystem. Die restlichen 14 Prozent sind iPhones und laufen mit Apples iOS. Konkurrenten kommen in der aktuellen Statistik des Marktforschers Gartner nicht mehr vor.

PHISHING

BETRÜGER nutzen die DSGVO



Daten werden unter dem Vorwand DSGVO angefordert.

Die neue EU-Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) ist für Betrüger ein gutes Feld. Mit sogenannten Phishing-Mails versuchen sie, an sensible Daten zu gelangen. Das Prinzip: Per Mail oder per SMS werden Kunden gebeten, in die Nutzung ihrer Daten einzuwilligen. Wer auf den Link klickt, lädt entweder Schadsoftware auf seinen PC oder er gibt dem Versender sensible Daten preis – mit verheerenden Folgen, wie der Bundesverband Deutscher Banken warnt. Denn solche Mails kommen auch vermeintlich von Banken. Es werden dann hochsensible Daten ausspioniert, wie etwa die Bankzugangsdaten. Banken werden niemals per Mail oder SMS nach sensiblen Daten fragen, warnt der Verband. Und er mahnt generell zur Vorsicht: Bankgeschäfte sollten nie über fremde Rechner getätigt werden, PIN, TAN und Passwörter sollten niemals abgespeichert werden, auf keinen Fall auch in der Cloud. **js**

KOLUMNE
»SO SIEHT'S AUS!«



Reinhold Mulatz
handwerk-magazin-CvD

Keine Tachografen für Handwerker

Mit nerviger Regelmäßigkeit versuchen EU-Bürokraten, eine Ausweitung der Tachografenpflicht auch auf Transporter durchzusetzen, die vielfach im Handwerk genutzt werden. Jüngstes Beispiel: Der Verkehrsausschuss des Europäischen Parlaments hat die Ausdehnung der Pflicht zum Einbau eines digitalen Tachografen auf Fahrzeuge zwischen 2,4 und 3,5 Tonnen im grenzübergreifenden Verkehr beschlossen.

Mit gleicher Regelmäßigkeit gibt es in der Folge einen Aufschrei in der Handwerksorganisation, weil Betriebe dadurch belastet werden. Nun hat zwar ein überraschend angenommener Vorschlag des Ausschusses für Beschäftigung und soziale Angelegenheiten die Belastungen für das Handwerk minimiert, weil die Vorschriften nur für das Transportgewerbe gelten sollen.

Trotzdem stellt sich die Frage, was das Ganze eigentlich soll. Eine Pflicht zum Einbau digitaler Tachografen soll Lenk- und Ruhezeiten im Transportgewerbe kontrollieren, das ist auch gut so. Aber man kann Handwerker nicht mit Berufskraftfahrern gleichsetzen. Ihre Haupttätigkeit ist nicht das Lenken von Transportern. Lenk- und Ruhezeiten sind im Handwerk kein Thema, die 1.500 Euro Kosten für einen Tachografen wären eine unnütze Ausgabe.

Reinhold Mulatz

CYBER-KRIMINALITÄT

OFFENE TORE im Mittelstand

Nahezu sperrangelweit offen stehen Cyber-Kriminellen die Tore zum deutschen Mittelstand. Das ist das Ergebnis einer Studie der VdS Schadenverhütung, an der 3.000 kleine und mittlere Betriebe teilgenommen haben. Bei 52 ausgewerteten Schutzmaßnahmen lagen die Unternehmen nur im Bereich der Datensicherung im grünen Bereich. Betriebsgeheimnisse wie etwa Angebote, Prozesse oder gar Patente sind somit oftmals eine leichte Beute für Cyber-Kriminelle. Dabei müssen die Maßnahmen gar nicht aufwendig sein: Insbesondere in den bisher am schlechtesten bewerteten Absicherungsfeldern erzielten schon einfache Maßnahmen eine hohe Schutzwirkung, so die Studienmacher. Ein häufiges Einfallstor für IT-Angreifer seien die Privatnutzung der Firmencomputer. Auf vds-quick-check.de können Unternehmen selbst den kostenlosen Quick-Check zur schnellen Statusbestimmung der Informationssicherheit durchführen und erhalten auch erste Optimierungshilfen.



Angebote, Prozesse oder Patente sind oft eine leichte Beute für Kriminelle.

js

»Die finanziellen Auflagen für Gründer sind in keinem EU- oder EFTA-Land so hoch wie in Deutschland.«

Laav Odorovic, CEO von Penta. Das Fintech für kleine und mittelständische Unternehmen ist einer der führenden Anbieter im Bereich digitales Business-Banking.



ELEKTROFAHRZEUGE

Deutlich mehr ZULASSUNGEN

Die Zulassungen von Elektroautos nehmen in Deutschland überproportional zu. Das ist das Ergebnis des Neuzulassungsbarometers von „Elektromobilität NRW“, bei dem auch die bundesweiten Zahlen ausgewiesen werden. Demnach stieg die Anzahl der Zulassungen im April 2018 um 124,4 Prozent im Vergleich zum Vorjahresmonat. Gestartet wird hier allerdings von einem niedrigen Niveau. Zum Vergleich: Während Elektroautos nun bundesweit mit 3.171 Neuzulassungen einen Anteil von einem Prozent im April ausmachen, kommen Diesel-Fahrzeuge mit 105.014 Zulassungen auf einen Anteil von 33,4 Prozent. Auffällig aber hier: Die Zulassungen gingen um 12,5 Prozent zurück, sicherlich eine Folge der Diesel-Krise.

Die Zulassungen bei E-Autos steigen, bei Dieselfahrzeugen gehen sie zurück.

js

»GEHOBELT wird mit der HAND«

Schreinermeister Roman Babel liebt seinen Putzhobel. „Er ist vielseitig, er kann etwas anpassen, Material abnehmen, und er macht die Möbel auch noch schön“, sagt Babel.

Mit einem Putzhobel werden Holzflächen feinstbearbeitet. Der selbstständige Schreiner stellt in seinem Zwei-Mann-Betrieb in Füssen Möbel wie Sitzbänke, Betten und auch Küchen her. Sein Putzhobel von der Firma Ulmia ist auf jeder Baustelle im Einsatz. „Er ist mir immer eine Hilfe und im Möbelbau unerlässlich. Aber man muss das Werkzeug beherrschen!“ Babel selbst hat in seiner Lehrzeit drei Jahre gebraucht, um das Werkzeug in den Griff zu bekommen. Dazu gehörte neben dem Schärfen mit dem Handschleifstein auch das Einstellen des Werkzeuges mit Hammer und viel Gefühl. Handhobel wie die der Firma Ulmia sind Traditionswerkzeuge und werden seit 1200 v. Chr. im Schreinerhandwerk verwendet. Auch heute noch zählt der richtige Umgang zu den Grundkenntnissen beim Erlernen des Handwerks. Der Preis eines Putzhobels liegt zwischen 85 und 150 Euro. **fk**



Schreinermeister Roman Babel nutzt seinen Putzhobel zur Feinstbearbeitung von Möbeln.

PRESSESCHAU: DAS HANDWERK IN DEN MEDIEN

»QUALIFIKATION schlägt Soft Skills«

Frankfurter Allgemeine **HANDWERK KANN MAN „NICHT ERLERNEN“**

25. Mai 2018 – Laut der Freiburger Soziologin Caroline Janz brauchen Handwerker Berufung, Begabung und Talent für ihren Job – und das sei nicht erlernbar. Zudem könne man als Handwerker auch als „schwieriger Mensch“ erfolgreich sein, Hauptsache das Endprodukt stimme. Fachliche Qualifikation schlage hier die sogenannten „Soft Skills“.

SÜDKURIER **MEHR ABITURIENTEN WERDEN HANDWERKER**

5. Juni 2018 – Mit einem Ausbildungsplus von 2,1 Prozent verzeichnet die Handwerkskammer Ulm ein starkes Wachstum im Handwerk über alle Gewerke und Zielgruppen hinweg. Mit 16,04 Prozent Abiturientenquote ist dazu ein Höchststand seit Erfassung erreicht.

Bergedorfer Zeitung **DAS HANDWERK WIRD WEIBLICH**

7. Juni 2018 – Noch sind Frauen im Handwerk eine Minderheit, aber ihr Anteil steigt. Mittlerweile steckt hinter jeder vierten Gründung im Hamburger Handwerk bereits eine Frau. Im Schnitt machen pro Jahr etwa 100 Frauen in der Stadt einen Meisterbrief.

frontal21 **HANDWERK OHNE NACHWUCHS: BERUFSSCHULSTERBEN AUF DEM LAND**

5. Juni 2018 – Es gibt immer weniger Berufsschüler auf dem Land, die Wege für die übrigen Lehrlinge werden deshalb immer länger. Die Folge: Die Auszubildenden wandern ab, und den Handwerksbetrieben vor Ort fehlt der Nachwuchs (verfügbar über die ZDF-Mediathek).

MOBILITÄT

Projekt für FLUGTAXIS

Autohersteller Audi will die Mobilität in der dritten Dimension gestalten. Ziel eines EU-Gemeinschaftsprojekts ist ein Modell für einen Flugtaxi-Testbetrieb in der Region Ingolstadt. Dazu wurde im Bundeskanzleramt in Berlin eine Absichtserklärung mit Partnern aus Politik und Wirtschaft unterzeichnet. Bram Schot, kommissarischer CEO und Vorstandsmitglied für Vertrieb und Marketing der Audi AG, kündigte mit Bundesverkehrsminister Andreas Scheuer, Staatsministerin für Digitales Dorothee Bär, Airbus-CTO Grazia Vittadini sowie Ingolstadts Oberbürgermeister Christian Lösel und weiteren Vertretern aus Politik und Industrie den Start des Ingolstädter Projekts „Urban Air Mobility“ an. **rm**

TECHNOLOGIE-TRENDS

3D-DRUCK-Plattformen entstehen

LOW-THROUGHPUT-NETZWERKE Das Fraunhofer-Institut stellte auf der Hannover Messe die drahtlose Übertragungstechnologie MIOTY für Anwendungen im industriellen Internet der Dinge (IIoT) vor (Foto). Dank eines zuverlässigen, robusten Verfahrens können Daten von einigen hunderttausend Sensoren effizient und energiesparend auch über große Distanzen sicher übertragen werden. iis.fraunhofer.de

GRÜNES LICHT Ein neuer Multilinien-Laser der Firma Nedo verbessert Sichtbarkeit und vereinfacht Abtragung von rechten Winkeln. Durch schlechte Lichtverhältnisse beim Innenausbau stoßen Geräte mit roten Laserdioden an ihre Grenzen. Die neue Version des bereits bewährten Vermessungsgerätes ist nun auch mit grünem Licht erhältlich. Ein Laserkreuz



ermöglicht unkompliziertes Nivellieren und Fluchten. nedo.com

HYBRIDFERTIGUNG Die Firma Materialise, Anbieter von 3D-Druck-Software und -Dienstleistungen, wird gemeinsam mit HCL Technologies (HCL), einem weltweit führenden IT-Dienstleister, eine Plattform zur Hybridfertigung entwickeln. Dafür wird die additive Fertigungstechnologie von Materialise in die CAMWorks-Software von HCL integriert. materialise.com

SMART HOME

MITDENKENDE Lampen

Die mitdenkende Lampe der Firma Luke Roberts GmbH wurde mit dem IoT-Award für besonders innovative Unternehmen im Bereich Internet-of-Things ausgezeichnet. Die mitdenkende Lampe macht die Beleuchtung dynamisch, sie passt sich den individuellen Präferenzen an. Der Clou dabei: Das Licht lässt sich platzieren, ohne dass die Lampen bewegt werden müssen. Und mit der „Paint Your Light“-Technologie können mit einfachen Malgesten auf einem Smartphone ganz einfach die Ausleuchtungsbereiche gesteuert werden. Algorithmen wählen automatisch die beste Lichtszene, greifen dabei auf 16 Millionen Farben, Weißtöne von 2.700 bis 4.000 K und auch unterschiedlicher Lichtstärke zurück. **js**



Mit diesem Aufkleber wirbt das Handwerk für Diesel.

DIESEL-KRISE

Handwerk für NACHRÜSTUNG

Die Autohersteller müssten endlich den Einbau moderner Systeme zur Reduzierung von Stickoxid in dafür geeignete Bestandsfahrzeuge unterstützen. Das fordern der Zentralverband des Deutschen Handwerks gemeinsam mit dem Zentralverband Kfz-Gewerbe. In Berlin präsentierten beide Verbände den Aufkleber „Mein Diesel: sparsam und sauber!“, mit dem das Kfz-Gewerbe für die sparsame und effiziente Diesel-Technik wirbt.

Auch bezogen auf die vielen hunderttausend Fahrzeuge im Handwerk fordern die Verbände die Politik auf, für solche Nachrüstungen schnellstens den entsprechenden gesetzlichen Rahmen zu schaffen. **rm**

SOCIAL-MEDIA-MONITORING - DAS HANDWERK AUF FACEBOOK, TWITTER & CO

DSGVO-SELBSTHILFE auf Facebook

Wer macht sich gerade für das Handwerk in den sozialen Medien stark? Mit coolen Beiträgen, Fotos, Videos und interessanten Debatten? [handwerk magazin](http://handwerk-magazin.de) stellt hier ab sofort die spannendsten Köpfe und Diskussionen vor.



#CLAUS BÖBEL „Soll ich da lachen oder weinen?“ So leitete Metzgermeister Claus Böbel vergangenen Monat einen Beitrag zu einer miesen Google-Bewertung ein – und stieß auf Facebook eine Diskussion an. Ein Unbekannter hatte seine Metzgerei mit zwei Sternen bewertet – ohne Angabe von Gründen. „Etwas mehr Fleisch hätte der Kritiker an die Bewertung geben können“, schrieb Böbel.



#ELEKTRO DESSECKER Die DSGVO verunsichert viele. Simon Forstner startete daher bei Facebook einen Aufruf in der [handwerk-magazin](http://handwerk-magazin.de)-Gruppe und bat Handwerker-Kollegen zu posten, welche drei wichtigsten Punkte sie mindestens anpassen wollen. „Hier können wir uns ja auch alle gegenseitig unterstützen“, so der Angestellte von Elektro Dessecker aus dem Landkreis Tübingen.



#STEFFEN SCHÜTZE Die Metzgerei Hack aus dem bayerischen Freising bedient sich in einem Video eines altbekannten Werbeslogans – und sorgt damit für große Euphorie in den sozialen Netzwerken. Sie wandelte „Mein Haus, Mein Auto, Mein Boot“ in „Dein Mittagessen – bestes Fleisch, Dein Handy – ein neues iPhone, Dein Gehalt – nicht nur Münzen, sondern etliche grüne Euro-Scheine“.



#LANDFLEISCHEREI OPFER Grund zum Jubeln haben Chef und Team der Landfleischerei Opfer aus Hessen. Schließlich knackte die Seite der Metzgerei in den vergangenen Wochen die 500-Follower-Marke bei Facebook. „500 Likes! Da sind wir schon ein bisschen stolz auf Euch!“ heißt es in dem Dankesbeitrag, mit dem sie ihre Fans gleichzeitig dazu aufrufen, sie bei Google zu bewerten.

3,46



Millionen Unternehmen in Deutschland zählen zu den kleinen und mittleren Unternehmen (KMU).

MICROSOFT

UPDATE verlängert

Microsoft hat für sein Betriebssystem Windows 10 IoT Core angekündigt, Updates für einen Zeitraum von zehn Jahren zu gewährleisten. Das Betriebssystem ist speziell konzipiert für das Internet der Dinge (IoT), also die Vernetzung und Kommunikation etwa von Maschinen untereinander. Mancher Betrieb kann sich sicherlich noch an die bitteren Erfahrungen erinnern, die die Einstellung von Updates für das Be-



Das Betriebssystem Windows 10 IoT Core bekommt längere Update-Zyklen.

triebssystem Windows XP mit sich brachte. Unvorstellbar, wenn teure Maschinen schon nach wenigen Jahren aufgrund fehlender Updates ihre Kommunikationsfähigkeit verlieren würden. Deshalb soll auch der einfache Umstieg auf neue Versionen des Betriebssystems gewährleistet werden. Auch die generelle Sicherheit spielt eine große Rolle. Deshalb sollen Entwickler Microsoft für die Updates zahlen und selbst ein Versprechen auf zehnjährige Updates gegen Sicherheitslücken abgeben. **js**

Foto: Murat Göcmen/iStockphoto.com

1.000.000.000. x Zukunft

Mit uns können Sie rechnen: Unser zweites Sonderkreditprogramm für den Mittelstand verdoppeln wir jetzt auf 1.000.000.000 €. So unterstützen wir Sie dabei, Ihren Betrieb fit für die digitale Zukunft zu machen. Und die beginnt ganz persönlich – mit einem Gespräch über Ihre Möglichkeiten.

Die Postbank – die Bank für den Mittelstand. Mit folgenden Angeboten für Sie:

- Finanzierung mit Sonderkrediten
- Zahlungsverkehr
- Factoring/Leasing und mehr

Infos unter 0228 5500 4455 und auf postbank.de/mittelstand

 **Postbank**
Eine Bank fürs Leben.

INTERVIEW



Heinz Weber,
Bundesvorstand
Betriebswirte des Handwerks (BdH)

»Fördersystem reformieren!«

1. Sie sagen, die praktizierte Gründungs- und Wachstumsförderung, die im Wesentlichen über die Banken organisiert wird, funktioniert immer weniger. Wie das?

Die Betriebswirte des Handwerks stehen angehenden Betriebsinhabern und Nachfolgern zur Seite. Erfahrungen hieraus zeigen, dass etwa eine Friseurin ihren Kapitalbedarf in Höhe von 20.000 Euro nicht aus Eigenkapital finanziert, sondern bei der Hausbank nach KfW-Mitteln fragt. Für die Banken sind diese Beträge aber zu gering, denn sie erhalten nur 0,25 Prozent Provision.

2. Die Banken haben also keinen Anreiz, sich zu engagieren?

Ja, kaufmännisch kann man die Ablehnung ja verstehen. Bei 20.000 Euro Fördersumme würde die Bank nur 50 Euro Provision erhalten. Andererseits haben sie nicht den Mut, vom Kunden für die Vermittlung 500 Euro zu verlangen.

3. Welche Lösung schlagen Sie vor?

Für die Existenzgründer und Betriebsnachfolger würde die Stellungnahme einer sogenannten fachkundigen Stelle ausreichen. Im Handwerk sind das die Betriebsberater der Kammern. Diese könnten den Antrag direkt bei der KfW stellen, ohne jedoch ins Obligo zu gehen. Dann wären auch Kleinformfinanzierungen kein Problem mehr.

»Wenn Kommunen überhaupt noch Bauunternehmer finden, müssen sie deutlich mehr zahlen als früher.«

Jörg Zeuner, Chefvolkswirt der KfW-Mittelstandsbank, bei der Vorstellung des aktuellen KfW-Kommunalpanels, einer Befragung von Kämmerern in kreisfreien Städten mit mehr als 2.000 Einwohnern.

ORTSTERMIN: „WAR DA WAS?“

ROBOTER bohrt Löcher und lernt

Die IT-Messe CEBIT 2018 hatte in Hannover Premiere mit einem neuen Konzept mit dem Ziel, Business mit Festival zu verbinden. Business, Leads, Ideen war das Motto. Topthemen und Anwendungsbeispiele, die auch für das Handwerk interessant sind:



Teil des neuen CEBIT-Konzepts: Festival am Abend.

1 Künstliche Intelligenz. Selbstlernende Systeme waren ein Leuchtturmthema der CEBIT. Assistenten wie Alexa oder Chatbots, die auf Zuruf reagieren, erleichtern die Bedienung vieler neuer Software-Tools und werden sich auch bei BtB-Anwendungen etablieren.

2 Robotics. Zum Beispiel präsentierte das Karlsruher Institut für Technologie (KIT) den Roboter „ARMAR-6“, der menschlichen Kollegen beispielsweise mit der Bohrmaschine zur Hand geht, aber auch den Gebrauch neuer Werkzeuge durch Beobachtung erlernt.

3 Future Mobility. Innovative Ideen zur Elektromobilität waren bei e.Go und IONITY zu sehen: ein autonom fahrender Elektrobuss und eine Virtual-Reality-Reise in E-Mobility-Szenarien der Zukunft mit Ladesäulen für das paneuropäische 350-kW-Netzwerk.

BILANZ 2017

Boom bei deutschen MESSEN



Die höchsten Zuwächse seit fünf Jahren meldet der Messeverband AUMA.

Die internationalen und nationalen Messen in Deutschland erreichten laut Analyse des Messeverbands AUMA (Köln) in 2017 bei den wichtigsten Kennzahlen die höchsten Zuwächse seit fünf Jahren. Auf den 157 Veranstaltungen des letzten Jahres wurden im Vergleich zu den jeweiligen Vorveranstaltungen 3,7 Prozent mehr Aussteller registriert, die 3,1 Prozent mehr Standfläche gebucht haben. Lediglich die Besucherzahl blieb konstant, bedingt durch geringere Besucherzahlen bei Automobilmessen. Die Zahl ausländischer Aussteller stieg um über sechs Prozent, die der internationalen Besucher um über vier Prozent, das Wachstum betraf vor allem die Investitionsgütermessen. **me**

Der neue Ford Transit Custom

Im Job eine echte Größe.



Der neue Ford Transit Custom sieht nicht nur gut aus, er erleichtert auch Ihren Arbeitsalltag mit einer Reihe innovativer Technologien, wie Ford SYNC 3* mit AppLink und Touchscreen, Toter-Winkel-Assistent oder Intelligentem Geschwindigkeitsbegrenzer.

Abbildung zeigt Wunschausstattung gegen Mehrpreis.

*Ford SYNC setzt ein kompatibles Mobiltelefon voraus. Hinweis: Einige Funktionen von SYNC benötigen eine Mobilfunkverbindung, wodurch abhängig von Ihrem Mobilfunkvertrag Kosten anfallen können. Verfügbare Funktionen sind abhängig vom Mobiltelefon-typ. In unserem Ford SYNC-Portal erhalten Sie alle Infos zur Kompatibilität mit Mobiltelefonen.



Eine Idee weiter

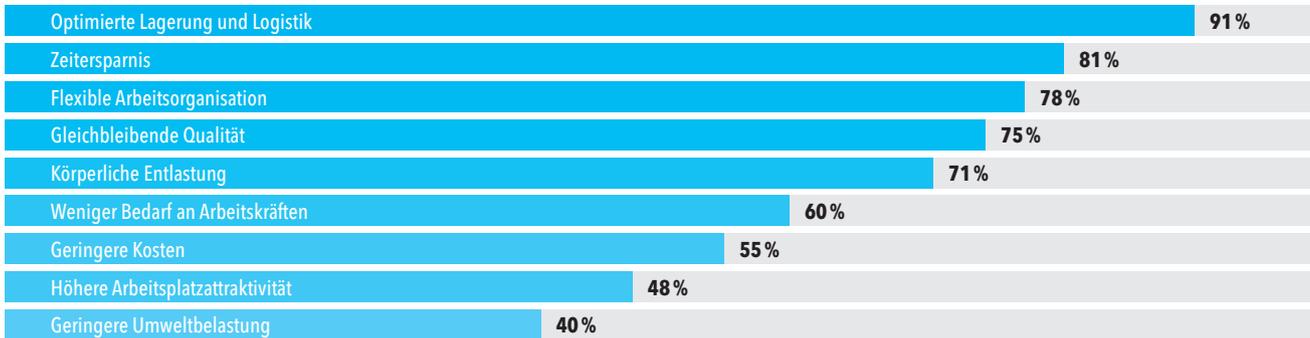
NEUE DIGITALE Konkurrenten abwehren

Der digitale Wandel bietet dem Handwerk viele Chancen, das ist ein Ergebnis der Analyse AUSWIRKUNGEN DER DIGITALISIERUNG AUF DAS HANDWERK, welche die Handwerkskammer Erfurt in den nächsten Tagen veröffentlicht.

Durch neue digital unterstützte Geschäftsmodelle können Betriebe Wettbewerbsvorteile generieren, sich von der Konkurrenz abheben und zugleich das Angebot für Kunden und Geschäftspartner erweitern. Hier ein Auszug.

Vorteile der DIGITALISIERUNG im Handwerk

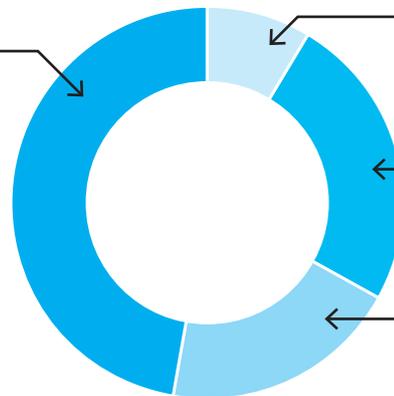
Diese Chancen sehen die Betriebe durch die Digitalisierung. Vier von fünf Betrieben stehen dem Thema aufgeschlossen gegenüber. Zwei Drittel der Betriebe nehmen die Digitalisierung als Chance wahr. 21 Prozent glauben, die Digitalisierung hat keinen Einfluss auf ihren Betrieb.



Digitalisierung: Eine HERAUSFORDERUNG für Handwerksbetriebe

Die Handwerksbetriebe nähern sich der Digitalisierung nur zögerlich. Sie gehen damit das Risiko ein, perspektivisch aufgrund fehlender Wettbewerbsfähigkeit vom Markt zu verschwinden, da sich durch neue Technologien immer mehr handwerksferne Wettbewerber Zutritt zu klassischen Marktfeldern des Handwerks verschaffen.

56%
„Die Digitalisierung ist eine große Herausforderung für unser Unternehmen.“



10%

„Wettbewerber aus der Internet- bzw. ITK-Branche drängen in unseren Markt.“

29%

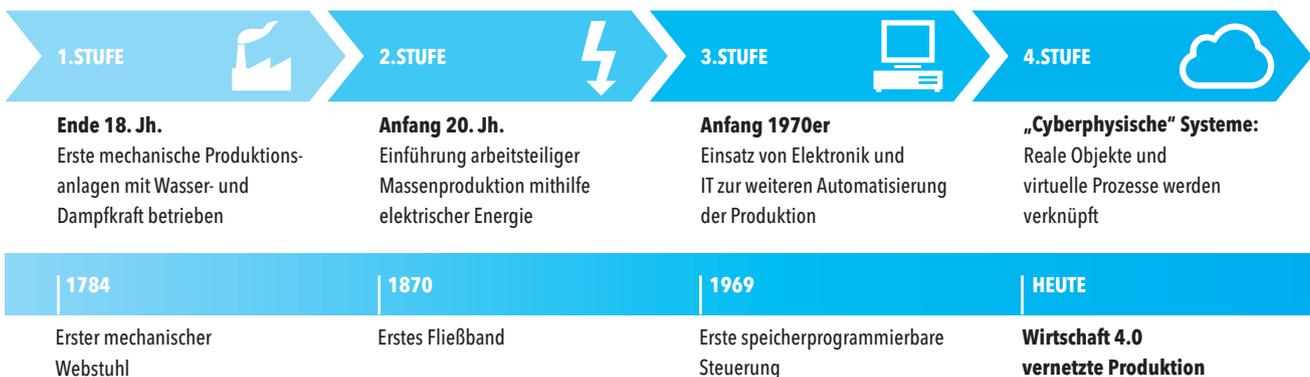
„Wir haben Probleme, die Digitalisierung zu bewältigen.“

23%

„Die Digitalisierung gefährdet unsere Existenz.“

Vier Stufen der INDUSTRIELLEN REVOLUTION

Wirtschaft 4.0 steht für eine neue Stufe der Prozessgestaltung und Zusammenarbeit zwischen Unternehmen. Die Digitalisierung der gesamten Wertschöpfungskette ermöglicht eine intelligente Fertigung und eine immer stärkere inner- und überbetriebliche Vernetzung.



Quelle: Handwerkskammer Erfurt in Zusammenarbeit mit dem Thüringer Ministerium für Wirtschaft, Wissenschaft und Digitale Gesellschaft



HP SORGT FÜR HOHE DRUCKQUALITÄT

Handwerksunternehmen achten auf jeden Cent, den sie ausgeben. Dazu gehören auch Verbrauchsmaterialien wie Toner und Tinte

Handwerksunternehmen achten auf jeden Cent, den sie ausgeben. Dazu gehören auch Verbrauchsmaterialien wie Toner und Tinte.

Häufig kaufen Betriebe nachgebaute oder nachgefüllte Kartuschen. Doch sparen sie wirklich so viel wie angenommen oder kosten vermeintlich günstige Toner und Tinte am Ende deutlich mehr? Zwar sind sie initial günstiger, aber am Ende zahlen Unternehmen drauf: Viele nachgebaute Toner sind von schlechterer Qualität und drucken weniger Seiten. Durch die höhere Arbeitszeit, den zusätzlichen Papierverbrauch und den schnelleren Tonerwechsel sind die Folgekosten nicht zu verachten. HP hingegen investiert in die Entwicklung von Tinten, Tonern und neuen Technologien.

JetIntelligence: Spitzenleistungen, hohe Qualität und Sicherheit

Die JetIntelligence Technologie trägt dazu bei, dass die gedruckten Materialien von Unternehmen dank perfekt aufeinander abgestimmter Drucker und Original-HP-Materialien hochwertig und

professionell aussehen. Sie steuert die Druckgeschwindigkeit und ermöglicht so Spitzenleistungen. Die Tonertechnologie benötigt weniger Energie pro Seite, die speziell entwickelte Tonerkartusche sorgt für eine um 33 Prozent höhere Seitenzahl*.

Original Toner & Tinte für beste Ergebnisse

HP kombiniert bei seinen Druckern jahrzehntelange Expertise und Entwicklungs-Know-how. Dies gilt nicht nur für die Hardware, sondern auch für Sicherheitsaspekte, die in Geräte und Verbrauchsmaterialien integriert sind. Außerdem stimmt HP seine Toner und Tinten perfekt auf den jeweiligen Drucker und auf die Bedürfnisse von Unternehmen ab. Das Ergebnis hinterlässt dank HP-Original-Toner einen erstklassigen Eindruck.



HP Deutschland GmbH
Schickardstraße 32
71034 Böblingen
www.hp.com/de

www.hp.com/de/planetpartners



*Basierend auf der Tonerreichweite gemäß ISO/IEC 19752 und ISO/IEC 19758 für HP 137A, 57A, 55X, 80X und 305A im Vergleich zu HP 201X, 508X, 87X, 26X und 410X Original-Tonerkartuschen. Weitere Informationen finden Sie unter hp.com/go/learnaboutsupplies

FACHKRÄFTE

»Um gute Leute für Schlüsselpositionen zu finden, setze ich gleich die Personalvermittler ein.«

Andreas Möller (re. vorne), Chef von Möller manlift in Fulda, braucht für den Aufbau neuer Geschäftsbereiche immer wieder zeitnah gute Mitarbeiter für sein 30-köpfiges Team.





Mit Profis DIE BESTEN KÖPFE FINDEN

Jede dritte Personalsuche wird laut Studie des Instituts für Arbeitsmarkt und Berufsforschung inzwischen erfolglos abgebrochen. Doch was tun, wenn es am Markt scheinbar keine Fachkräfte mehr gibt? handwerk magazin hat für Sie nachgeforscht, was Personalvermittler für Handwerksbetriebe leisten.

Autorin **Sandra Rauch** Fotografen **Stephan Minx, Jens Nieth**

E

Eine langwierige oder schlimmstenfalls sogar erfolglose Personalsuche kann sich Andreas Möller nicht leisten. „Wir expandieren stark“, erklärt der Geschäftsführer von Möller manlift, Verleihunternehmen für Arbeitsbühnen und Krane mit

Standorten in Fulda, Würzburg und Heilbronn. „Neue Geschäftsbereiche kann ich nur entwickeln, wenn ich Schlüsselpositionen mit guten Leuten besetzen kann – und das möglichst zeitnah.“ Um sich intensiv mit der Personalsuche zu beschäftigen, fehle im Tagesgeschäft aber die Zeit, so der Chef von derzeit 30 Mitarbeitern. Als Lösung hat sich für Möller eine Mischung aus eigener Suche und der Hilfe eines Personalberaters bewährt: Bei Schlüsselpositionen schaltet der Betrieb sofort die Personalvermittlung von >



»Viele Chefs wissen nicht, was der Bewerber können soll, doch ohne klares Profil läuft die Suche oft ins Leere.«

Sanja Schwarz, Vermittlerin bei Personalaktiv in Kassel, hilft auch Kleinbetrieben bei der Suche nach Fachkräften.

Michael Beckhäuser aus Würzburg ein, einem regionalen Spezialisten, der unter anderem in den Branchen Maschinen- und Anlagenbau, Elektrotechnik und Logistik tätig ist. Andere Stellen versucht Möller zuerst durch die Beförderung von Mitarbeitern intern zu besetzen und für den so frei werdenden, niedriger qualifizierten Arbeitsplatz selbst jemanden zu finden, etwa durch Ausschreibung auf der Firmenwebsite, in den sozialen Medien oder mithilfe der Arbeitsagentur. „Wenn aber keine qualifizierten Bewerbungen reinkommen, gehen wir ebenfalls über die Personalvermittlung.“

Durch die externe Suche hat der Unternehmer Mitarbeiter gefunden, die er selbst vermutlich nie erreicht hätte. Zum Beispiel den Niederlassungsleiter für einen neuen Standort. „Der besetzte eine ähnliche Position bei einem Wettbewerber, und unser Personalberater hat ihn zu uns weggeleitet.“ Für Möller selbst wäre das nicht möglich gewesen: Zum einen

Einblick Markt Wer macht was im Personalgeschäft?

Personalberater und -vermittler (siehe Tabelle rechts) bieten ihren Kunden in Abgrenzung zur reinen Arbeitsvermittlung oder zur Zeitarbeit ein umfassendes Serviceangebot.

Personalberater oder -vermittler ist keine geschützte Berufsbezeichnung. Jede natürliche oder juristische Person kann sich so nennen. Im Wortsinn und in der ursprünglichen Unterteilung der Branche bieten Personalberater Unternehmen eine umfangreiche Beratung im Rekrutierungsprozess bei Schlüsselpositionen einschließlich entsprechender Suche, die oft auch die Direktansprache, also Headhunting umfasst. Personalvermittler verschaffen Arbeitgebern dagegen hauptsächlich Zugang zu Kandidaten durch Suche in ihren Netzwerken.

Durch den Fachkräftemangel in vielen Branchen gibt es diesen Unterschied allerdings kaum noch. Wer in feste Stellen vermittelt, bietet in der Regel auch Beratung sowie die Direktansprache von Kandidaten an. Die Berater gehen dabei aber unterschiedlich vor: Assessment Center zur Kandidatenauswahl, Reisekosten für aufwendige Interviews oder häufige Besuche im Unternehmen etc. verteuern den Beratungsauftrag und sind eher die Domäne großer Beratungsgesellschaften, die für Konzerne & Co. arbeiten. Kleinere Anbieter für den Mittelstand arbeiten meist kostensparender bei vergleichbarem Ergebnis.

Arbeitsvermittler: Wird in der Regel vom Arbeitssuchenden beauftragt. Die Provision wird meist durch Aktivierungs- und Vermittlungsgutscheine der Bundesagentur für Arbeit gedeckt. Fürs Handwerk lassen sich hier aktuell vor allem Helfer finden.

Zeitarbeit (Personal- oder Arbeitnehmerüberlassung): Der Mitarbeiter ist beim Zeitarbeitsunternehmen angestellt und wird dem Arbeitgeber für einen bestimmten Zeitraum überlassen. Geeignet für kurzfristige Einsätze sowie zur Überbrückung von Auftragspitzen. Wirklich gute Leute lassen sich im Handwerk hier derzeit kaum finden.

kannte er den Kandidaten nicht, zum anderen hätte er persönlich „ein moralisches Problem damit, jemanden abzuwerben“. Rund 20 Prozent des Jahresbruttogehalts der zu besetzenden Stelle hat der Betrieb für die Vermittlung bezahlt. Viel Geld, aber trotzdem eine lohnende Investition, wie Möller findet: „Der Erfolg steht und fällt mit der Führungskraft. Ich investiere lieber gleich in eine gescheite Personalsuche, bevor ich einen Geschäftsbereich aufbaue und später merke, dass ich keine geeigneten Mitarbeiter dafür habe.“

Wie wichtig gute Mitarbeiter sind – und gleichzeitig schwer zu finden –, weiß vermutlich jeder Handwerksunternehmer aus eigener Erfahrung. In vielen Branchen sind qualifizierte Bewerber so rar, dass laut Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB) knapp ein Fünftel der Betriebe die Personalsuche für freie Stellen ergebnislos abbricht. Kleine Unternehmen tun sich besonders schwer, hier endet die Suche in gut 30 Prozent der Fälle erfolglos. Ein Grund dafür: Gerade kleine Betriebe nutzen laut IAB nur wenige Rekrutierungskanäle und versuchen Stellen vorwiegend über ihre persönlichen Kontakte oder die eigene

Website zu besetzen, was den Bewerberpool stark einschränkt. Die Dienstleistung privater Personalvermittler nehmen sogar nur sieben Prozent der kleinen Betriebe in Anspruch.

GROSSE SKEPSIS BEI HANDWERKERN

Für das Vermittlungsgeschäft besteht also noch einiges Potenzial. Doch Personal-Profi Michael Beckhäuser kennt auch die Vorbehalte von Handwerksbetrieben: „Das sind zum einen die Kosten, zum anderen herrscht große Skepsis, dass ausgerechnet ein Personalberater den gesuchten Polier finden kann, wenn man doch selbst schon keinen gefunden hat.“

Ein Trugschluss, zumindest aus Sicht der Vermittler. Denn schließlich greifen sie genau dort an, wo viele Chefs scheitern: Sie schaffen eine große Reichweite für die Stellenanzeige, investieren die nötige Zeit zum Suchen und erkennen im Idealfall sofort, ob ein Kandidat zum Betrieb passt oder nicht.

Personalvermittler nutzen einen „riesigen Blumenstrauß an Suchinstrumenten“, erklärt Michael Beckhäuser. Sie veröffentlichen etwa das Gesuch in ihren Netzwerken – oft nicht nur regional, sondern deutschlandweit oder sogar in- ➤

Marktüberblick Die fürs Handwerk tätigen Personalberater nach Kammerbezirken

Exklusiv für die Leser von handwerk magazin haben wir recherchiert, welche Personalberater ihre Dienste auch für Kleinbetriebe und Handwerk anbieten.

Die folgende Tabelle nennt (soweit vorhanden) Branchenschwerpunkte der jeweiligen Berater und ihr bevorzugtes Einsatzgebiet.

KAMMERBEZIRK	VERMITTLER / INTERNET	BRANCHENSCHWERPUNKTE	TÄTIGKEITSGEBIET
BADEN-WÜRTTEMBERG			
HEILBRONN-FRANKEN	Beckhäuser Personal & Lösungen / beckhaeuser.com	Automotive, Maschinen- und Anlagenbau, Kunststoffverarbeitung, Elektrotechnik und Logistik	Franken von Heilbronn bis Hof
ULM	Personalberatung Münkel / personalberatung-muenkel.de	u. a. Kleinbetriebe und Handwerk	Großraum Ulm
STUTTGART	Personalberatung & Coaching Silke Huber / personalberatung-huber.de	u. a. Kleinbetriebe und Handwerk	
REUTLINGEN	Personalberatung & Coaching Silke Huber / personalberatung-huber.de	u. a. Kleinbetriebe und Handwerk	
RHEIN-NECKAR-ODENWALD	Ability Personalservice GmbH / abilitypersonal.com	Industrie und Handwerk	Metropolregion Rhein-Neckar, auch überregional – bundesweit tätig
KARLSRUHE	Lighthouse Personalberatung / lighthouse-personalberatung.de	u. a. Kleinbetriebe und Handwerk	Region Karlsruhe
FREIBURG	Kunze Personalberatung / kunze-personalberatung.de	Industrie, Handel und Dienstleistung	gesamter südbadischer Raum
KONSTANZ	Joachim Huss Personalberatung & Personalvermittlung / huss-personal.de	u. a. Kleinbetriebe und Handwerk	Südwesten von Baden-Württemberg
BAYERN			
SCHWABEN	Orizon GmbH / orizon.de	u. a. Kleinbetriebe und Handwerk	Region und deutschlandweit
MÜNCHEN-OBERBAYERN	Heigenmoser Personal / heigenmoser-personal.com	u. a. Kleinbetriebe und Handwerk	
NIEDERBAYERN-OBERPFALZ	Schmidt & Wifling / schmidt-wifling.de	Fertigung und Logistik, Handwerk, Ingenieurwesen, kaufmännischer und technischer Bereich, IT-Sektor	bayernweit
OBERFRANKEN	Personalberatung+Vermittlung Alexandra Suhl / personal-schweinfurt.de	Automotive, Maschinen- und Anlagenbau, Kunststoffverarbeitung, Elektrotechnik und Logistik	Ober- und Mittelfranken
MITTELFRAKEN	Personalberatung+Vermittlung Alexandra Suhl / personal-schweinfurt.de, Beckhäuser Personal & Lösungen / beckhaeuser.com	Automotive, Maschinen- und Anlagenbau, Kunststoffverarbeitung, Elektrotechnik und Logistik	Ober- und Mittelfranken, Franken von Heilbronn bis Hof
UNTERFRANKEN	Beckhäuser Personal & Lösungen / beckhaeuser.com, Personalberatung +Vermittlung Alexandra Suhl / personal-schweinfurt.de	Automotive, Maschinen- und Anlagenbau, Kunststoffverarbeitung, Elektrotechnik und Logistik	Franken von Heilbronn bis Hof, Ober- und Mittelfranken
BERLIN			
BERLIN	AVP Arbeitsvermittlung und Personalberatung Berlin / avpberlin-personal.de, Elmlinger Personalservice / elmlinger-personalservice.de, PMB Personal-Management und -Beratung / schmidt-wifling.de	Transport und Logistik sowie Handwerk, Dienstleistung und Gewerbe sowie Büroberufe und Verkaufspersonal, Industrie, Handwerk und Office	Berlin, Brandenburg und bundesweit, neue Bundesländer einschließlich Berlin
BRANDENBURG			
POTSDAM	Kompass Personal- und Arbeitsvermittlung / personal-kompass.de	u. a. Kleinbetriebe und Handwerk	regional oder bundesweit
FRANKFURT/ODER, OSTBRANDENBURG	Elmlinger Personalservice / elmlinger-personalservice.de	Industrie, Handwerk und Office	neue Bundesländer einschließlich Berlin
COTTBUS	Private Personal- & Arbeitsvermittlung Dipl.-Ing. Christian Toll / cottbus-jobs.de	u. a. Kleinbetriebe und Handwerk	Cottbus und Umgebung, bundesweit und im Ausland
BREMEN			
BREMEN	Peter Braun Personalberatung / pbp-bremen.de	u.a. Automobilzulieferindustrie, Bau- und Immobilienwirtschaft, Energiewirtschaft / Erneuerbare Energien, Farb- und Lackindustrie, Großhandel für Handwerk / Industrie / Consumer u.v.m.	
HAMBURG			
HAMBURG	Personal Schuh / personal-schuh.de	u. a. Handwerk, vermittelt auch Azubis	Schleswig-Holstein, Großraum Hamburg und nördliches Niedersachsen
HESSEN			
KASSEL	PERSONAL-aktiv Personalrecruiting & Direktvermittlung / personal-aktiv.de, wechsel-willig.de	u. a. Kleinbetriebe und Handwerk	Schwerpunkt Mittel- und Süddeutschland
WIESBADEN	Jobfinder Nr.1 / jobfindernr1.de	u. a. Kleinbetriebe und Handwerk	Rhein-Main-Gebiet
RHEIN-MAIN	Main Job Frankfurt GmbH / main-job.net	Logistik, Transport, Produktion (besonders im Bereich Automotive), Metallindustrie	Rhein-Main-Gebiet

Marktüberblick Die fürs Handwerk tätigen Personalberater nach Kammerbezirken – Teil 2

KAMMERBEZIRK	VERMITTLER / INTERNET	BRANCHENSCHWERPUNKTE	TÄTIGKEITSGEBIET
MECKLENBURG-VORPOMMERN			
SCHWERIN	job individuell A&F GbR / jobindividuell.de	u. a. Kleinbetriebe und Handwerk	Schwerin und Region
OSTMECKLENBURG-VORPOMMERN	PVR Personalvermittlung Rostock / personalvermittlung-rostock.de	u. a. Kleinbetriebe und Handwerk	Rostock und Mecklenburg - Vorpommern
NIEDERSACHSEN			
OLDENBURG	jobbec GmbH / jobbec.de	Industrie und Handwerk	
OSTFRIESLAND	jobbec GmbH / jobbec.de	Industrie und Handwerk	
OSNABRÜCK-EMSLAND	arbeitslotse Personalvermittlung und Beratung Carina Vinke / arbeitslotse.de	u. a. Kleinbetriebe und Handwerk	Region Osnabrück und überregional
BRAUNSCHWEIG-LÜNEBURG-STADE	PMB PersonalManagement und -Beratung / pmb-personal.de	u. a. Kleinbetriebe und Handwerk	
HANNOVER	GRC Consulting GmbH, Bereich Personal / grc-personalbuero.de, PMB PersonalManagement und -Beratung / pmb-personal.de	u. a. Kleinbetriebe und Handwerk	deutschlandweit
HILDESHEIM SÜDNIEDERSACHSEN	Optimal Personal & Organisation GmbH / optimal-personal.de	Industrie, Handwerk, Produktion, Office und Gastronomie	
NORDRHEIN-WESTFALEN			
OSTWESTFALEN-LIPPE ZU BIELEFELD	Personalblick / personalblick.de	u. a. Kleinbetriebe und Handwerk	
MÜNSTER	provato – Agentur für Recruiting und Personalvermittlung / provato-professionals.de	u. a. Kleinbetriebe und Handwerk	deutschlandweit
DORTMUND	ASP-Agentur Steinke&Partner / job-asp.de	u. a. Kleinbetriebe und Handwerk	
DÜSSELDORF	Peiniger Personalberatung GmbH / peiniger-personalberatung.de	u. a. Kleinbetriebe und Handwerk	
KÖLN	Herrmann+Laux Personaldienstleistungen / herrmann-laux.de	u. a. Kleinbetriebe und Handwerk	
AACHEN	Bündgen Job- und Personalvermittlung / buendgen.biz	u. a. Kleinbetriebe und Handwerk	
SÜDWESTFALEN	A&A Hässler / aahaessler.de	u. a. Kleinbetriebe und Handwerk	
RHEINLAND-PFALZ			
PFALZ	Herrmann + Laux Personaldienstleistungen / herrmann-laux.de	u. a. Kleinbetriebe und Handwerk	
KAISERSLAUTERN	Job Market Kaiserslautern / jobmarket-kl.de	Handwerk und Industrie	
KOBLENZ	A&A Hässler / aahaessler.de, A.Fricke M.A. Projektmanagement / fricke-projektmanagement.de	u. a. Handwerk und Produktion	Bundesweit – Spezialregionen Köln, Bonn, Aachen, Koblenz
RHEINHESSEN	PERSONAL-aktiv Personalrecruiting & Direktvermittlung / personal-aktiv.de, wechsel-willig.de	u. a. Kleinbetriebe und Handwerk	Schwerpunkt Mittel- und Süd-deutschland
TRIER	blaumann Personaldienstleistungen GmbH / blaumann-trier.de	u. a. Kleinbetriebe und Handwerk	Deutschland und Luxemburg
SAARLAND			
SAARLAND	Personalberatung WOG Michael Wörner / personaler.com	u. a. Kleinbetriebe und Handwerk	
SACHSEN			
DRESDEN	Köber Personal- und UnternehmensBeratung / koerber.org	u. a. Kleinbetriebe und Handwerk	
LEIPZIG	jobs4people, Agentur für Personalberatung / jobs4people.de	u. a. Kleinbetriebe und Handwerk	Ostdeutscher Mittelstand
CHEMNITZ	World Wide Job Agency / wwja.de	u. a. Kleinbetriebe und Handwerk	
SACHSEN-ANHALT			
MAGDEBURG	Arbeitsvermittlung Mitteldeutschland / pav-md.de	u. a. Kleinbetriebe und Handwerk	
HALLE	Jobfactory-Personalservice GmbH / jobfactory-personalservice.de	Stahlbau, Maler- und Lackiererhandwerk, Bauwerkserhaltung, Schlosser, Elektriker	Halle
SCHLESWIG-HOLSTEIN			
FLENSBURG	job individuell A&F GbR / jobindividuell.de	u. a. Kleinbetriebe und Handwerk	
LÜBECK	Personal Schuh / personal-schuh.de	u. a. Handwerk, vermittelt auch Azubis	Schleswig-Holstein, Großraum Hamburg und nördliches Niedersachsen
THÜRINGEN			
OSTTHÜRINGEN	Personalvermittlung Schleusingen / thuringen-personal.de	gewerbliche Dienstleistungen	regional, bundesweit, Ausland
SÜDTHÜRINGEN	Personalvermittlung Schleusingen / thuringen-personal.de	gewerbliche Dienstleistungen	regional, bundesweit, Ausland
ERFURT	Job-find-Partner Private Arbeitsvermittlung und Personalberatung / job-find-partner.de	Industrie, Handel, Handwerk und Dienstleistung	



»Wir finden dank unseres Netzwerks auch dort noch Kandidaten, wo der Betrieb erfolglos war.«

Michael Beckhäuser,

Chef von Beckhäuser Personal in Würzburg, vermittelt regional Fachkräfte im Bereich Automotive, Maschinen und Anlagenbau sowie Elektrotechnik.

ternational. Zum Verteiler gehören meist viele Partner, etwa Hochschulen oder Wirtschaftsvereinigungen, genauso wie Outplacement-Firmen, die andernorts abgebaute Mitarbeiter betreuen. Wer genau dazugehört, bleibt in der Regel Geschäftsgeheimnis. Doch klar ist: Da das Geschäft der Vermittler maßgeblich auf der Qualität ihres Netzwerks basiert, wird es entsprechend gepflegt.

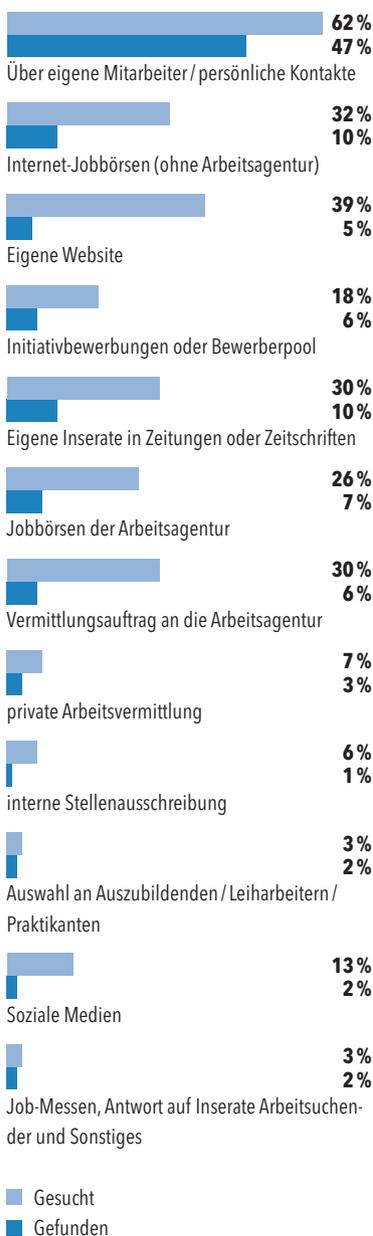
Natürlich suchen die Vermittler auch in den sozialen Medien, etwa auf Xing, LinkedIn, Facebook oder Instagram. Bei dem Bilderdienst sucht das Team von Michael Beckhäuser gerne auch mal invers. „Leute posten auf Instagram ihre Zeugnisse oder Weiterbildungsnachweise. Wenn man die gewünschte Qualifikation in die Suche eingibt, findet man entsprechende Kandidaten.“

Ergänzend zu dieser umfassenden Suche bieten Personalberater in der Regel auch Headhunting an, im Branchenjargon Direktansprache genannt. Was land-

Such- und Besetzungswege

bei Neueinstellungen

Der Chart zeigt, wie Kleinbetriebe nach Fachkräften suchen und sie finden. Dabei bringt die eigene Website kaum Erfolg.



Quelle: IAB-Stellenerhebung

läufig als Abwerben bezeichnet wird, gewinnt auch im Handwerk an Bedeutung, weil es arbeitslose Fachkräfte hier im Grunde nicht gibt – nur wechselwillige.

Beim Headhunting wird im ersten Schritt eine Zielfirmenliste erstellt. „Aus dieser streichen wir zusammen mit dem

Kunden befreundete Betriebe oder Geschäftspartner“, erklärt Beckhäuser. Dann beginnt für den Vermittler die Detektivarbeit: Er findet heraus, wer die gewünschte Stelle besetzt und wie man diesen Menschen am besten erreichen kann. „Die Kunst besteht darin, die Leute dort abzuholen, wo sie sind, und sie zu motivieren, über einen Wechsel nachzudenken.“ Dazu brauche es aber ein entsprechendes Angebot der abwerbenden Firma. „In der Regel sind das ein höheres Gehalt oder zumindest eine bessere Position“, sagt Beckhäuser. „Wenn ein Betrieb weder das eine noch das andere bieten kann, macht die Direktansprache meist keinen Sinn.“

PROFESSIONELLE SUCHE IST WICHTIGES ERFOLGSREZEPT

Doch egal ob Basissuche oder Headhunting: Die Zusammenarbeit mit Personalberatern professionalisiert die Mitarbeitersuche auf der gesamten Strecke. Zum Dienstleistungspaket gehört im ersten Schritt das Erstellen eines genauen Anforderungsprofils inklusive Stellenausschreibung, mit der die Vermittler Kandidaten suchen und vorselektieren. Oft liegt hier schon ein Grund für die bislang erfolglose Suche: „Viele Chefs wissen gar nicht, was sie brauchen und wollen. Wir sortieren unpassende Bewerber vorher aus und verhindern den Ärger, der durch eine Fehlbesetzung entsteht“, erklärt Sanja Schwarz, Personalvermittlerin von Personalaktiv aus Kassel. Die Berater sind branchenübergreifend unterwegs, setzen auf ein umfangreiches Kontaktnetzwerk zu Fach- und Führungskräften in der Wirtschaft und bieten Vermittlungen zum kleinbetriebstauglichen Budget ab einem Brutto-Monatsgehalt auf Erfolgsbasis an.

Ein weiterer Vorteil der privaten Personalvermittler liegt in der Art und Weise, wie sie die Suche angehen: Denn im Gegensatz zu einem klassischen Betrieb, der bei Stellenausschreibungen an >



»Wir haben
durch den Ver-
mittler endlich
einen guten
Spezialisten
gefunden.«

Evgenij Alymov,

Geschäftsführer von Alymov Automation
im hessischen Vellmar, hat erstmals einen
Personalvermittler beauftragt.

Beratersuche

So finden Sie den passenden Personalvermittler

Mitarbeitersuche ist natürlich eine absolute Vertrauenssache, deshalb sollte vor allen Dingen die Chemie zwischen Ihnen und dem Berater stimmen. Doch

auch die räumliche Nähe sowie Größe und Branchenkenntnis spielen eine wichtige Rolle. Die drei wichtigsten Schlüsselfaktoren für die Auswahl sind:

1 Örtliche Nähe

Für viele Betriebe macht es Sinn, sich einen Vermittler in der Nähe zu suchen. Zum einen sind die Personaler oft auf bestimmte Regionen spezialisiert, zum anderen kann man sich so im persönlichen Gespräch kennenlernen, was wichtig ist, um Kandidaten zu finden, die ins Unternehmen passen. Es gibt aber auch Vermittler, die erfolgreich alles per Telefon abwickeln.

2 Persönlicher Eindruck

Passt der Anbieter zu Ihnen und Ihrer Unternehmensphilosophie? Können Sie ihm ein so sensibles Thema wie die Personalsuche mit gutem Gefühl anvertrauen? Kennt er sich in Ihrer Branche aus, und hat er Erfahrung in der Besetzung ähnlicher Stellen? Überzeugt Sie seine Argumentation, etwa bezüglich der Kandidatenauswahl oder nötigen Anreizen, um Mitarbeiter zu gewinnen? Ist der Vermittler gut erreichbar und kümmert sich umgehend um Anfragen?

3 Vergleichbare Unternehmensgröße

Große Beratungsfirmen arbeiten oft mit Kostenstrukturen, die sich kleine Betriebe nicht leisten können. Es macht daher Sinn, sich einen Berater zu suchen, der in Größe und Struktur mit Ihrem Betrieb vergleichbar ist. Wenn keiner aus unserer Liste passt: Fragen Sie bei Ihrer Handwerkskammer, Innung oder Branchenverband nach, oft sind dort noch weitere Anbieter bekannt.

klare Vorgaben gebunden ist, können die Vermittler den Filter bei der Kandidatenauswahl recht eng legen. Alter, Geschlecht oder Gehaltsvorstellung – was aus Unternehmersicht nicht passt, landet gar nicht erst auf dem Bewerbungsstapel. Auch heikle Personalgeschichten sind hier gut aufgehoben, denn die suchenden Unternehmen bleiben zunächst anonym. Ein Vorteil, etwa wenn Betriebe neue Geschäftsbereiche entwickeln möchten, ohne dass Wettbewerber davon erfahren. Oder wenn ein Chef die Stelle eines Mitarbeiters bereits ausschreibt, bevor er diesem gekündigt hat.

20 BIS 30 PROZENT PROVISION

Nach der Vorauswahl schlagen die Vermittler dem Betrieb drei bis fünf, aus ihrer Sicht passgenaue Bewerber vor. Auf Wunsch unterstützen die Personaler auch bei Bewerbungsgesprächen und Gehaltsverhandlungen. Im Schnitt vergehen zwischen Auftragsvergabe und unterzeichnetem Arbeitsvertrag drei bis vier Monate. Chefs sollten bei sich abzeichnenden Vakanzen dennoch frühzeitig mit der Suche beginnen, da Kandidaten oft lange Kündigungsfristen haben.

Wer einen Personalvermittler beauftragt, zahlt nur bei erfolgreicher Vermitt-

lung. Die Provision beträgt im Schnitt 20 bis 30 Prozent vom Jahresbruttogehalt des neuen Mitarbeiters. Für dieses Geld bekommt der Betrieb im Idealfall in relativ kurzer Zeit und bei überschaubarem Aufwand eine kompetente Fachkraft mit einigermaßen hoher Bleibeperspektive, schließlich sind die Kandidaten und Unternehmen auf wechselseitige Passung ausgesprochen professionell geprüft.

Doch hier liegt die Krux des aktuellen Arbeitsmarktes. In vielen Handwerksbranchen können sich Fachkräfte inzwischen aussuchen, wo sie arbeiten möchten. Die Betriebe werden damit zu Bewerbern. „Die Situation hat sich komplett gewandelt“, sagt Sanja Schwarz. „Früher haben wir die Arbeitnehmer zurechtgerückt, heute müssen wir den Unternehmen Tipps geben, wie sie sich am besten präsentieren.“ Ohne ein stimmiges Arbeitgeberprofil, ein marktgerechtes Gehalt oder Anreize wie familienverträgliche Arbeitszeiten hätten Unternehmen keine Chance.

Bei manchem Unternehmen scheidet die Personalsuche aber auch am vermeintlich schlechten Image – oder der direkten Art des Chefs. Auch hier können gute Personalberater helfen, indem sie im ersten Fall die positiven Seiten des Be-

triebs herausstellen oder im Bewerbungsgespräch einen Counterpart für den aufbrausenden Firmenlenker finden.

NAME SCHRECKT BEWERBER AB

Mit Vorbehalten seitens der Bewerber hatte auch Evgenij Alymov, Geschäftsführer von Alymov Automation im hessischen Vellmar zu kämpfen. Bei der Suche nach SPS-Programmierern und Elektrotechnikern hatte der gebürtige Russe und Chef von acht Mitarbeitern „häufig den Eindruck, dass sich aufgrund des ausländischen Namens viele Leute nicht bewerben“. Stattdessen schlug sich Alymov mit Kandidaten der Arbeitsagentur herum: „Keiner dieser Bewerber erfüllte die technischen Ansprüche und sprach einwandfrei deutsch, was aber im Kontakt mit unseren Kunden sehr wichtig ist.“

Mithilfe von Personalvermittlerin Sanja Schwarz hat der Spezialist für SPS-Steuerung und Automatisierungstechnik einen passenden Mitarbeiter gefunden: einen Quereinsteiger, der sich „ohne die Vermittlung gar nicht getraut hätte, sich auf die Stelle zu bewerben“. Die Vermittlerin habe die Zusammenhänge zwischen der vorherigen Arbeit des Kandidaten und der ausgeschriebenen Tätigkeit erkannt, erzählt Alymov. Die externe Suche habe sich auch deshalb gelohnt, weil sich der neue Mitarbeiter durch die hohe Übereinstimmung mit der gewünschten Qualifikation schnell eingearbeitet hat. Aktuell sucht Alymov erstmalig eine Bürokräft – wieder über die Personalvermittlung: „Allein schon weil wir keine Erfahrung haben, welche Voraussetzungen sie erfüllen muss.“ **hm**

kerstin.meier@handwerk-magazin.de



Themenseite Fachkräftemangel

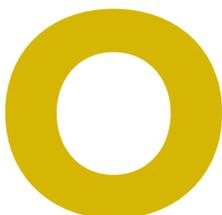
Mehr Infos zu den Themen Fachkräfte suchen und halten sowie Arbeitgebermarke gibt es unter: handwerk-magazin.de/fachkraeftemangel



Spezialisten-Pool für RESTAURATOREN

Restaurierung und Denkmalpflege sind ein milliardenschwerer Markt in Deutschland. Eine Datenbank ermöglicht qualifizierten Handwerksbetrieben, sich in einem qualitätsgeprüften Umfeld zu präsentieren. Das **Recherchetool** können öffentliche wie private Auftraggeber nutzen.

Autorin **Heike Hucht** Fotograf **Fabian Zapatka**

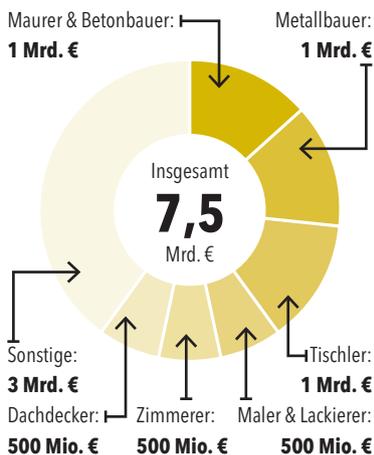


Ohne Roland Schulzes Expertise und Engagement wäre Potsdam nicht ganz so schön. Die Referenzliste der Roland Schulze Baudenkmalpflege GmbH mit Sitz in Potsdam ist so lang wie eindrucksvoll. Darauf findet man nicht nur Gebäude der Schlossanlage Sanssouci, sondern auch mehr als 80 Kirchen, hunderte historische Balkone, das Marmorpalais, den Einsteinurm – und den Pomonatemplel auf dem Pfingstberg. Dass er das Erstlingswerk des Baumeisters Karl Friedrich Schinkel restaurieren durfte – darauf ist Schulze besonders stolz. Für seine Arbeit am Café Moskauer in Berlin wurde er 2010 sogar mit dem „Bundespreis für Handwerk in der Denkmalpflege“ ausgezeichnet.

Die Roland Schulze Baudenkmalpflege, ein Unternehmen mit rund 70 Mitarbeitern, zeigt anschaulich, welches Marktpotenzial in der Restaurierung und der Denkmalpflege steckt. Denn hier erwirtschaften Handwerksbetriebe in Deutschland jährlich rund 7,5 Milliarden Euro.

Handwerksumsatz bei Restaurierung/Denkmalpflege

Diese Branchen verdienen am besten mit Restaurierung und Denkmalpflege.



Quelle: ZDH

Das entspricht etwa 1,3 Prozent des Gesamtumsatzes, den das Handwerk erzielt. Mehr als 80 Gewerke beackern das Geschäftsfeld Restaurierung und Denkmalpflege, von A wie Augenoptiker über K wie Karosserie und Fahrzeugbauer bis Z

wie Zupfinstrumentenmacher. Insgesamt rund 170.000 Unternehmen mit 870.000 Erwerbstätigen bieten kulturelle Dienstleistungen an.

NEUE SUCHMASCHINE FÜR KUNDEN

Um Spezialbetrieben des Handwerks eine Plattform zu bieten, auf der sie sich professionell präsentieren können, und um Kunden eine „Suchmaschine“ bereitzustellen, hat der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) jetzt die Datenbank „Handwerksbetriebe für Restaurierung und Denkmalpflege“ weiterentwickelt.

In der Datenbank ist Schulzes Betrieb seit ungefähr zehn Jahren gelistet. „Weil ich das für eine gute Sache halte“, sagt er. „Schließlich arbeiten wir in der Nische einer Nische. Die Datenbank trägt dazu bei, unsere Arbeit bekannter zu machen.“

2004 wurde sie gemeinsam vom Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) und dem Fraunhofer Informationszentrum Raum und Bau (IRB) ins Leben gerufen. Unter irb.fraunhofer.de/zdh soll sie Kompetenzen qualifizierter Handwerksbetriebe in der Denkmalpflege so transparent wie möglich abbilden, sowohl öffentlichen als auch privaten Interessenten zugänglich sein. >

»Mit Restaurierung
erwirtschaften wir
acht Millionen Euro
Umsatz im Jahr.«

Roland Schulze (li.), Maurer und Bauingenieur, mit einem
Mitarbeiter bei Restaurierungsarbeiten.



Inzwischen haben sich dort mehr als 520 Betriebe eingetragen, vom Betonsteinhersteller bis zum Vergolder. Über die Aufnahme in die Datenbank entscheidet der ZDH – nachdem die zuständige Handwerkskammer geprüft und bestätigt hat, dass die Aufnahmekriterien erfüllt sind, auch nach Rückfrage beim zuständigen Denkmalamt. Qualifizieren können sich:

Restauratoren im Handwerk und Absolventen des Baudenkmalurses am Europäischen Zentrum für die Berufe der Denkmalpflege.

Träger des Bundespreises für Handwerk in der Denkmalpflege.

Unternehmen, die keine dieser Voraussetzungen erfüllen, müssen zehn erfolgreich realisierte Referenzobjekte vorweisen können.

Sobald der ZDH den Eintrag freigegeben hat, stellt ihn das Fraunhofer IRB online. Im vergangenen Jahr wurde die Datenbank, die neben anderen Baudatenbanken auf der IRB-Site eingebunden ist, überarbeitet. Das heißt, „wir haben sie zu einem transparenten Referenz-Portal des deutschen Handwerks für den Kulturerbeerhalt weiterentwickelt“, berichtet Dr. Titus Kockel, Referatsleiter in der Abteilung Gewerbeförderung beim ZDH. Ein Portal, das alle restaurierenden Gewerke abbildet, den unterschiedlichen Qualifizierungsniveaus im Handwerk gerecht wird und so den Partnern und Kunden ein breites Angebot an kompetenten Betrieben anzeigt.

Auch die Vernetzung der verschiedenen Akteure ist Kockel wichtig. Die Handwerkskammern nehmen dabei eine Schlüsselposition ein. „Unser Ziel ist es, dass die Datenbank sich auf ein lebendiges Netzwerk regionaler Arbeitskreise für handwerkliche Restaurierung stützen

kann. Die jeweilige Handwerkskammer soll den Dialog in diesen Arbeitskreisen moderieren.“ Und zwar nicht nur zwischen den einzelnen Handwerksbetrieben, sondern auch mit den Denkmalschutzbehörden, Architekten, Ingenieuren, Restaurierungswissenschaftlern, Museen und Heimatvereinen. Außerdem soll sie, wünscht sich der Referatsleiter, dazu anregen, sich kontinuierlich fortzubilden.

WENIG INTERESSE AN FORTBILDUNG

Das ist mittlerweile alles andere als selbstverständlich, weiß auch Dr. Ursula Schirmer, Pressesprecherin der Deutschen Stiftung Denkmalpflege. „Nicht nur handwerkliche Ausbildungen werden weniger nachgefragt, auch das Interesse an Fortbildungen geht zurück. Darüber hinaus werden Techniken, die beim Restaurieren wichtig sind, in konventionellen Ausbildungen häufig gar nicht mehr gelehrt.“ Hier und jetzt mag das für viele Betriebe noch handelbar sein, so die Expertin. Aber spätestens in der nächsten Generation werde die Lücke zum Problem.

Dabei ist das Geschäftsfeld Denkmalpflege und Restaurierung ebenso groß wie facettenreich. Bundesweit gibt es derzeit rund eine Million eingetragene Denkmäler, und es kommen immer wieder neue dazu. Auch die demografische Entwicklung werde dazu führen, dass Bauen im Bestand künftig eine größere Rolle spielt, ist Schirmer überzeugt. „Zu erhalten ist in der Regel deutlich nachhaltiger, als abzureißen und neu zu bauen. Insbesondere wenn man bedenkt, dass mehr als die Hälfte der Müllhalden allein aus Bauschutt bestehen.“ In der Datenbank „Handwerksbetriebe für Restaurierung und Denkmalpflege“ sieht sie vor allem eine große Hilfe für private Interessen-



»Die Datenbank soll dazu anregen, sich kontinuierlich fortzubilden.«

Titus Kockel, Referatsleiter für Kultur, Messen, Formgebung, Gestaltung, Denkmalpflege beim Zentralverband des Deutschen Handwerks.

ten, die sich über geeignete Dienstleister informieren möchten. Denkmalämter könnten zwar qualifizierte Unternehmen empfehlen, dürfen es aber nicht.

ÖFFENTLICHE EXPERTISE

Wie viele Kunden die Lemgoer Altbauspezialisten Kramp & Kramp im Laufe der Jahre über das Referenzportal gefunden haben, vermag Geschäftsführer Guido Kramp nicht einzuschätzen. Das Unternehmen mit Sitz im ostwestfälischen Lemgo gehört zu den ersten, die sich dort kurz nach dem Start eingetragen haben. „Wir finden es richtig und wichtig, sich zu vernetzen und unsere Expertise öffentlich zu machen“, sagt der Tischlermeister und geprüfte Restaurator im Handwerk. „Die Datenbank verleiht den gelisteten Betrieben Gewicht und gibt ihnen die Möglichkeit, ihre Stärken hervorzuheben.“ **hm**

reinhold.mulatz@handwerk-magazin.de



Markt Restaurierung

Mehr zum Thema Restaurierung und Denkmalpflege finden Sie auf der Themenseite von handwerk magazin: handwerkmagazin.de/restaurierung

Fortbildung Der Weg zum Restaurator im Handwerk

Nach bestandener Meisterprüfung ist es in 15 Gewerken möglich, sich zum Restaurator im Handwerk fortzubilden.

Je nach Gewerk und Zentrum umfasst die Fortbildung zwischen 400 und 800 Unterrichtsstunden.

Fächerübergreifend gehören dazu: Kunst- und Kulturgeschichte (Baugeschichte), Materialkunde (Werk- und Baustoffkunde), Denkmalschutz und -pflege, Bau- und Denkmalrecht sowie Bauphysik. Zur Theorie kommen Zeichenübungen und das Anwenden von Aufmaß- und Dokumentationstechniken. Im fachspezifischen Teil geht es um traditionelle und historische Handwerkstechniken, handwerkliche Restaurierungs- und Rekonstruktionstechniken.

Neben den schriftlichen Prüfungen fließt auch eine Projektarbeit und deren Präsentation in das Prüfungsergebnis ein. Seit 2016 vergibt die Deutsche Stiftung Denkmalschutz zehn Stipendien für die Fortbildung zum Restaurator im Handwerk.

restaurator-im-handwerk.de



Dacia Dokker Express

Großer Nutzen. Kleiner Preis.



Deutschlands günstigster
Kompaktlieferwagen.

Schon ab

7.190,- € netto¹

3 Garantie
Jahre
oder **100 000 km**
Je nachdem, welcher Fall zuerst eintritt

¹ UPE zzgl. 19% USt. und Überführung für einen Dacia Dokker Express Access SCe 100: 7.190,- €. Abb. zeigt Dacia Dokker Express Essential mit Sonderausstattung. Ein Angebot für Gewerbekunden der Renault Deutschland AG, Postfach, 50319 Brühl.

BREMSSPUREN durch die Diesel-Krise

Das deutsche Kraftfahrzeuggewerbe ist im Strukturwandel: Die Diesel-Krise drückt die Erträge, die Hersteller schaffen neue Vertriebsstrukturen, die E-Mobilität verändert die Technik radikal.

Autor **Reinhold Mulatz**

Branchentrends Kraftfahrzeuggewerbe

Elektromobilität

Start-ups wie Streetscooter, Sono Motors oder E.Go Mobile entwickeln schneller E-Fahrzeuge als die Autoindustrie. Das bietet auch Chancen für das Kfz-Gewerbe, entweder beim Handel oder beim Service.

Digitalisierung

Im Autohaus wird sich zum Beispiel die Fahrzeugannahme ändern. Moderne Anlagen prüfen automatisch den Reifen- und Bremsdruck, die Hand- und Fußbremse, die Spurbreite und die Profiltiefe der Reifen. Am Ende wird das Licht überprüft. Wenn Service notwendig ist, wird dies angezeigt. Auch das Rechnungswesen, die Terminvereinbarung und die Auftragsabwicklung werden mit dem Serviceprozess vernetzt.

Diesel-Krise

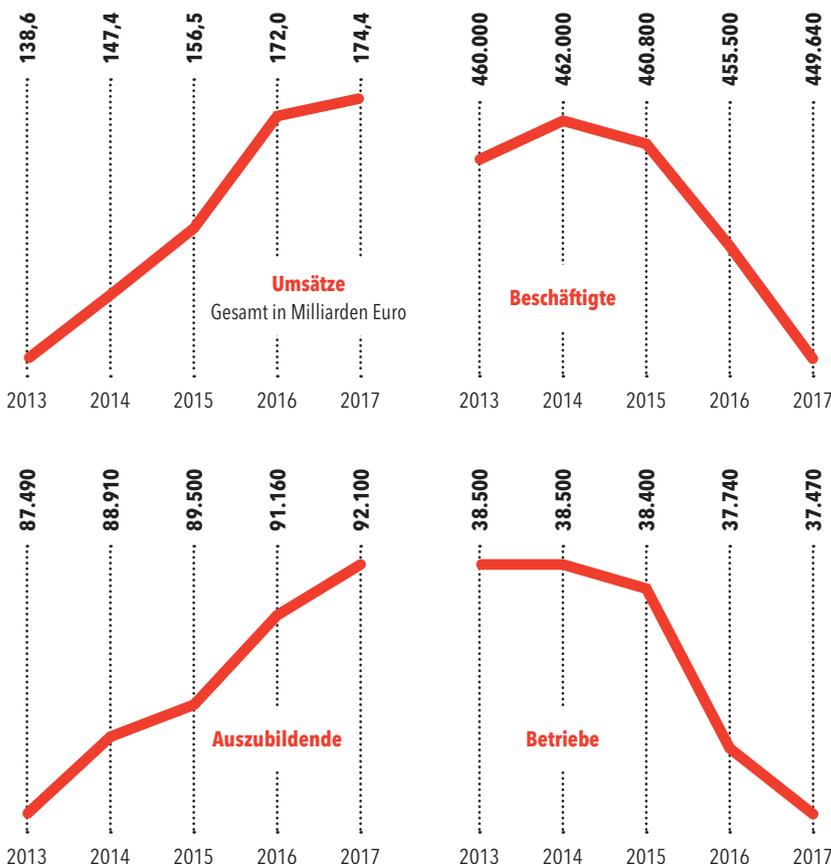
Die Lage im Automobilhandel spitzt sich weiter zu, sie ist zum Teil existenzbedrohend, vor allem für Betriebe, die in nächster Zeit mit zahlreichen Leasing-Rückläufern konfrontiert werden. Auch der Verkauf der modernsten Euro-6-Diesel ist beeinträchtigt. Das zeigen die Neuzulassungszahlen. Der Diesel-Anteil lag im Mai nur noch bei 31,3 Prozent (Rückgang von 27,2% gegenüber Mai 2017).

Direktvertrieb

Die Automobilhersteller werden künftig mehr Fahrzeuge direkt an Endkunden verkaufen und entwickeln dafür Online-Strategien. Experten sagen, die ehemals klaren vertikalen Vertriebsstrukturen, also Neuwagenverkauf über Vertragshändler, gehen zu Ende.

MAGERES WACHSTUM, SINKENDE BETRIEBSZAHLEN

Trotz gesteigerter Neuzulassungszahlen ist der Umsatz im Kfz-Gewerbe 2017 lediglich um 1,4 Prozent auf rund 174,4 Milliarden Euro gewachsen. Laut Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe ist das eine Auswirkung der Diesel-Krise, denn die Umsatzverluste sind im Gebrauchtwagensegment zu verzeichnen. Eine gute Entwicklung zeigen die Azubi-Zahlen, die stetig steigen, während die Beschäftigtenzahl, aber auch die Zahl der Betriebe zurückgeht – beides eine Folge des Konzentrationsprozesses.



Die Stimmung im Kfz-Gewerbe war im zweiten Quartal 2018 deutlich schlechter als noch vor einem Jahr. Das zeigen die aktuellen Ergebnisse des Geschäftsklima-Indexes des Zentralverbandes des Deutschen Kraftfahrzeuggewerbes (ZDK). Grund: die Auswirkungen der Diesel-Krise.

Laut Verband hat sich die Lage im Automobilhandel weiter zugespitzt und sei zum Teil existenzbedrohend. Das träfe vor allem auf Betriebe zu, die mit zahlreichen Diesel-Autos als Leasing-Rückläufer konfrontiert würden. Dazu hat der ZDK eine Modellrechnung erstellt, Ergebnis: Der Handel muss zwischen Mai und August dieses Jahres mit Verlusten in Höhe von rund 330 Millionen Euro rechnen.

Weniger Sorgen bereitet der Branche das Wartungs- und Servicege-

schäft, auch wenn künftig durch Elektrofahrzeuge weniger Wartungsarbeiten anfallen werden. Bis 2030 werden steigende Zulassungen von E-Fahrzeugen kaum Auswirkungen auf den Service-Umsatz im Kfz-Gewerbe haben. Das ist das Ergebnis einer Studie des ZDK von 2016. Selbst wenn es bis zum Jahr 2030 fünf Millionen Elektroautos auf deutschen Straßen gibt, würde das den Wartungsumsatz in den Kfz-Betrieben lediglich um einen niedrigen einstelligen Prozentbereich beeinträchtigen. So werden weniger Wartungsarbeiten bei batteriebetriebenen Autos durch einen Mehraufwand bei den Hybridfahrzeugen kompensiert.

Markus Ziechaus, Geschäftsführer der Unternehmensberatung Bayern Consult in München, spezialisiert auf die Beratung mittelständischer, meist

inhabergeführter Unternehmen, sieht für das Kfz-Gewerbe folgende Entwicklungen:

Gebrauchtwagenmarkt: Hier gibt es künftig gute Wachstumschancen.

Neuwagen: Hier werden die Hersteller den Kfz-Handel immer mehr übernehmen, Autohäuser werden zu Points of Sale, also Auslieferungspunkten.

Verändertes Konsumentenverhalten: Nicht jeder wird sich künftig ein Auto anschaffen, Carsharing sowie E-Mobilität nehmen zu.

hm

reinhold.mulatz@handwerk-magazin.de



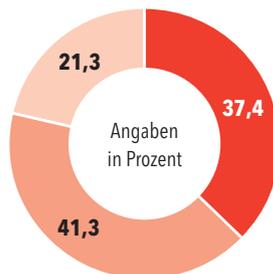
Mehr Branchen im Check.

Fakten zu den wichtigsten Branchen:

handwerk-magazin.de/branchen-check

AKTUELLE GESCHÄFTSLAGE (2. QUARTAL 2018)

Die Stimmung im Kfz-Gewerbe ist im zweiten Quartal 2018 deutlich schlechter als noch vor einem Jahr. Das zeigen die Ergebnisse des Geschäftsklima-Indexes des Zentralverbandes. So bewertet rund ein Fünftel der befragten Betriebe die aktuelle Lage über alle Geschäftsbereiche als „schlecht“. Vor einem Jahr lag dieser Wert nur bei 11,1 Prozent.



■ Gut ■ Befriedigend ■ Schlecht

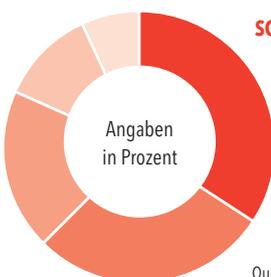
Quelle: ZDK

30.350 €

↳ kostete 2017 ein Neuwagen im Durchschnitt.

1997 lag der Preis bei

17.695 €



SO ALT SIND NEUWAGENKÄUFER

Neuwagen werden in Deutschland mehrheitlich von der älteren Generation gekauft, über 62 Prozent der Kunden sind älter als 50. Auf diese Zielgruppe müssen sich die Autohäuser einstellen.

■ Über 60 Jahre: **34,4%** ■ 50 bis 59: **28,3%**
 ■ 40 bis 49: **19,3%** ■ 30 bis 39: **11,2%**
 ■ bis 29: **6,9%**

Quelle: MPS

WICHTIGE KENNZAHLEN

Zahlen und die Berechnungsformeln aus Erhebungen des Zentralverbandes Deutsches Kfz-Gewerbe:

Umsatzrentabilität vor Steuern **1,7%**

$\frac{\text{Unternehmensergebnis vor Steuern}}{\text{Umsatz Gesamtunternehmen}} \times 100$

Eigenkapitalquote **23,1%**

$\frac{\text{Eigenkapital}}{\text{Bilanzsumme}} \times 100$

Produktivität **81%**

$\frac{\text{Produktivstunden}}{\text{Anwesenheitsstunden}} \times 100$

Bruttoertrag Kundendienst (KD) **59,9%**

inkl. Fremdleistungen (FL)

$\frac{\text{Umsatzerlöse KD inkl. FL} - \text{gezahlte Produktivlöhne} - \text{verrechnete Anschaffungskosten FL}}{\text{Umsatzerlöse KD inkl. FL}} \times 100$

GEBRAUCHTWAGENMARKT IN DEUTSCHLAND

Hier haben sich die Anteile in den letzten Jahren wieder zugunsten der Markenhändler verschoben. Zum Vergleich: Vor zehn Jahren hatten die Markenhändler nur 39 Prozent Marktanteil, der Privatmarkt lag dagegen bei 43 Prozent.

■ Markenhandel ■ Gebrauchtwagenhandel
 ■ Privat

Quelle: KBA/DAT/ZDK

»Das Recht, bei einer fehlerhaft gelieferten Sache die Aus- und Einbaukosten zu verlangen, kann vom Handel über seine AGB ausgeschlossen werden.«

Haftungs-Experte Han Christian Jung will Handwerksunternehmer vor Lieferanten schützen, die versuchen ihre Haftung einzuschränken.



»So setzen Sie volle Haftung der **LIEFERANTEN** durch«

Zusammen mit der Handwerksakademie QM1 und der Rechtsanwaltskanzlei Schiche & Jung entwickelte handwerk magazin eine AGB-Ergänzung, die Sie vor Haftungseinschränkungen Ihrer Lieferanten schützt. Rechtsanwalt **Han Christian Jung** erläutert die Hintergründe.

Interview **Olaf Deininger** Fotograf **Axel Griesch**

Immer mehr Lieferanten versuchen Haftungsrisiken auf Handwerksbetriebe abzuwälzen. Ein beliebter Trick: Manche Hersteller gestalten ihre Allgemeinen Geschäftsbedingungen so, dass die Haftungsgrenzen der Betriebe eingeschränkt werden. Als Gegenmittel bieten wir mit handwerk-magazin.de/agb einen Textbaustein für Ihre AGB an, der das verhindern soll (siehe auch Seite 7). Ausgearbeitet wurde der Text von dem auf Haftungsfragen spezialisierten Mertinger Rechtsanwalt Han Christian Jung.

Herr Jung, Sie beschäftigen sich als Anwalt sehr stark mit Fragen der Haftung und Gewährleistung. Wo sehen Sie im Augenblick die größten Risiken für Handwerksunternehmer?

Han Christian Jung: Das Hauptproblem ist: Wenn ich als Handwerksunternehmer fehlerhaftes Material einkaufe und das nicht merke, weil der Fehler beispielsweise nicht offensichtlich ist, aber mein Kunde später berechnete Gewährleistungsansprüche deswegen gegen mich hat, ich aber von meinem Händler nur neues Material bekomme. Auf den Kosten für Ausbau und Wiedereinbau des

Vita Han Christian Jung

Jahrgang 1965, studierte in Marburg und Augsburg Rechtswissenschaft und wurde Anfang 1996 zur Anwaltschaft zugelassen. Seit April 1996 ist er geschäftsführender Gesellschafter der Anwaltskanzlei Schiche & Jung im bayerischen Mertingen bei Augsburg. Er gibt Seminare und Schulungen bei Firmen wie hansgrohe, Knauf, Jung Pumpen, Uzin, Villeroy & Boch, TECE, SYR und Baustoffhändlern zu handwerksrelevanten Themen. Neben diversen Artikeln ist er Coautor des Fachbuches „Unternehmenssicherung im Handwerk“.

neuen, fehlerfreien Materials bleibt der Handwerker oft sitzen. Bislang hat man in so einem Fall versucht mit der Industrie oder dem Handel eine Kulanzregelung zu finden. Das klappte zwar meistens. Doch es war immer etwas Freiwilliges. Der Handwerker hatte immer das Damoklesschwert über sich schweben: Bekomme ich das bezahlt oder nicht, macht die Industrie mit oder macht sie nicht mit.

Gäbe es in diesem Fall noch andere juristische Möglichkeiten?

Der andere Weg würde über die Produzentenhaftung gehen, doch die ist ein ziemlich stumpfes Schwert, denn der Handwerker müsste beweisen, dass der Produzent einen schuldhaften Verstoß bei den Produktionsabläufen begangen hat. Beispielsweise Konstruktionsfehler, Instruktionsfehler, Fabrikationsfehler oder Produktbeobachtung. Hier ist der Handwerker beweispflichtig. Doch wie will er solche Dinge, die eindeutig im Gefahrenbereich des Produzenten liegen, nachweisen? Oft wurde auch behauptet, der Handwerker hätte das Material falsch verarbeitet.

Was hat die Reform des Haftungsrechts Ende letzten Jahres verändert?

In der Reform des Werkvertragsrechts wurden auch Teile des Kaufvertragsrechts geändert. Bei einem gewerblichen Kaufvertrag, bei einem beiderseitigen Handelsgeschäft hat der Käufer das Recht, bei einer fehlerhaft gelieferten Sache die Aus- und Einbaukosten zu verlangen. Dieses Recht kann allerdings vom Handel über seine Allgemeinen Geschäftsbedingungen ausgeschlossen werden. Das heißt: Generell besteht die- ➤



ses Recht, doch der Handel kann dieses Recht durch eine Erweiterung der Allgemeinen Geschäftsbedingungen ausschließen oder einschränken. Es gibt einige Groß- und Baustoffhändler, die dieses Recht ausgeschlossen haben. Das bedeutet für den Handwerker, dass er sich – bevor er Material bestellt – die AGB seines Lieferanten genau durchlesen muss, um festzustellen, ob er hier in ein Risiko hineinläuft oder nicht.

Sehen Sie einen Grund, weshalb der Gesetzgeber diese Hintertür geschaffen hat?

Das kann ich leider nicht sagen. Das liegt eventuell daran, dass es sich um ein beiderseitiges Handelsgeschäft handelt und dafür gelten ziemlich harte Vorschriften. Bei einem beiderseitigen Handelsgeschäft gilt auch die unverzügliche Rückpflicht. Das bedeutet: Wenn ich eine Lieferung bekomme, muss ich prüfen, ob alles in Ordnung ist. Wenn ich das Material oder die Geräte erst einmal in meine Halle stelle und nach einer Woche merke, dass die Sachen kaputt sind, ist es zu spät.

Es gibt ja Fälle, bei denen man erst nach Einbau prüfen kann, ob eine Lieferung tatsächlich fehlerfrei ist? Etwa bei Maschinen, bei Geräten wie Heizbrennern oder bei Sensoren.

Das ist richtig. Hier muss der Handwerker dann belegen, dass kein Verstoß gegen die Rückpflicht besteht.

»Ein Vertrag sollte nur zustande kommen, wenn der Lieferant seine Haftung nicht reduziert.«

Rechtsanwalt Han Christian Jung berät Unternehmen in Gewährleistungsfragen.

Viele Mängel treten außerdem gar nicht immer sofort auf, sondern erst später in der Benutzung oder im Betrieb?

Das kommt oft vor. Etwa erst nach Jahren, wenn zum Beispiel Gehwegplatten nicht farbecht sind. Einen offensichtlichen Mangel entdeckt man sehr schnell, andere Mängel zeigen sich erst mit der Zeit. Die Folgekosten können gigantisch sein: Wenn etwa in einem vermieteten und bewohnten Mehrfamilienhaus fehlerhafte Kupferkabel ausgetauscht werden müssen.

Was kann man tun?

Man kann dafür eine Versicherung abschließen. Das wäre eventuell ratsam, da-

mit der Handwerksunternehmer bei einem Gewährleistungsfall nicht die gesamte Existenz aufs Spiel setzt.

Mit dem Textbaustein, den wir in Zusammenarbeit mit Ihnen und der Handwerksakademie QM1 zum Download anbieten, kann sich nun ein Handwerksunternehmer dagegen absichern, dass Lieferanten ihre Gewährleistungsverpflichtungen auf den Handwerksbetrieb abwälzen.

Genau. Deshalb haben wir diesen Textbaustein so formuliert, dass er Bestand hat. Ich habe das als eine aufschiebende Bedingung formuliert, mit der der Betrieb ganz klar zum Ausdruck bringt, dass er nur dann einen Vertrag mit dem Lieferanten machen möchte, wenn er seine Haftung nicht reduziert. Sollte der Lieferant diese Haftung reduzieren, dann kommt kein Vertrag zustande. Im Handelsrecht ist so eine Formulierung zulässig. Diese Klausel führt dazu, dass der Vertrag aufschiebend bedingt ist, das bedeutet, der Vertrag wird nur dann geschlossen, wenn der Händler diese Haftung nicht ausschließt.

Wenn zwei Firmen Geschäfte miteinander machen, welche AGB gelten dann? Und was geschieht, wenn die AGB Aspekte enthalten, die sich gegenseitig ausschließen?

Bei sich widerstreitenden AGB gilt keine der beiden. In unserem Fall mit dem Textbaustein für die AGB haben wir allerdings keine widerstreitenden AGB. Denn wir zielen auf den Vertragsabschluss an sich ab. Das ist ein altes Problem: Welche AGB gelten? Viele schreiben in AGB, es gelten nur unsere, andere tun das auch. In diesem Fall bleiben die sich widersprechenden Punkte einfach offen und müssen später durch die gesetzlichen Regelungen oder Vertragsauslegung gefüllt werden. Dann gelten keine. Wir platzieren ja keine AGB, sondern wir sagen: Wir wollen den Vertrag nur machen, wenn die Gesetzeslage unverändert gilt.

olaf.deininger@handwerk-magazin.de

hm



So optimieren Sie Ihre AGB

Hier können Sie sich den Textbaustein herunterladen, mit dem Sie sich gegen Haftungseinschränkungen schützen: handwerk-magazin.de/agb

ELTEN

VOLLGAS FÜR DIE FÜSSE



S3 IRONFORCE TWO LOW



DAS DETAIL MACHT DIE PERFORMANCE

Besonders widerstandsfähiges Obermaterial aus wasser- und schmutzabweisendem Cordura®, atmungsaktives Textilfutter für ein angenehmes Fußklima, eine Zehenschutzkappe aus Stahl und eine metallfreie Durchtrittshemmung machen den IRONFORCE TWO Low ESD S3 sicher und bequem zugleich. Das limitierte Modell im Racing-Design ist in den Größen 39 bis 47 erhältlich.

Sie interessieren sich für unser Rennsport-Engagement? Alle Infos gibt es unter www.elten.com/sponsoring

IRONFORCE



Die EU hat beschlossen, dass jedes Land Berufszugänge regeln kann, auch die Meisterpflicht.

BERUFSREGLEMENTIERUNGEN

EU lässt Staaten entscheiden

Das Plenum des Europäischen Parlaments hat in erster Lesung den Richtlinienvorschlag zur Verhältnismäßigkeitsprüfung von Berufsreglementierungen verabschiedet. Hintergrund ist das Bestreben der EU, die Mobilität der Unternehmen und Beschäftigten auf dem Arbeits- und Dienstleistungsmarkt zu verbessern. Auch die Meisterpflicht für Handwerksberufe ist dabei ein Kritikpunkt. Der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) ist mit dem Richtlinienvorschlag zufrieden. Nach langen Verhandlungen sei es gelungen, wesentliche Mängel des ursprüng-

lichen Entwurfs zu beheben. So werde nicht nur die Zuständigkeit der Mitgliedstaaten bei der Berufsreglementierung betont, sondern auch ihr Ermessensspielraum.

Das bedeutet: Staaten können weiterhin entscheiden, ob und auf welchem Niveau sie einen Beruf reglementieren wollen. Dabei wird die Qualitätssicherung handwerklicher Leistungen ausdrücklich als Reglementierungsgrund anerkannt. Auch bei Änderungen von Ausbildungsvorschriften im Rahmen von Neuordnungsverfahren soll kein Verhältnismäßigkeitstest ausgelöst werden. **rm**

STRAFZÖLLE

Auch Handwerk BETROFFEN

Die seit Juni geltenden Strafzölle auf Stahl- und Aluminiumimporte aus der EU in die USA betreffen auch Handwerksbetriebe. Zum Beispiel die Buck GmbH & Co. KG aus Bondorf im Kreis Böblingen. „Durch den Preisauflschlag von bis zu 25 Prozent sind wir in den USA nicht mehr konkurrenzfähig“, sagt Geschäftsführer Alfred Buck. Fast 1.000 Betriebe allein in Baden-Württemberg sind geschäftlich in den USA tätig. Noch betreffen die Strafzölle nur wenige Produktgruppen. Durch drohende Gegenmaßnahmen könnte sich das ausweiten. Sollten größere Industrieproduktionen in die USA verlagert werden, würde dies mehr Handwerksbetriebe treffen“, so Michael Rössler von Handwerk International, einem Geschäftsbereich der HWK Region Stuttgart. **rm**



Für Handwerksunternehmer Alfred Buck sind Strafzölle existenzbedrohend.

»Wir sind einer der weltweiten Innovationsführer. Doch der internationale Konkurrenzdruck wächst.«

Bundesforschungsministerin Anja Karliczek bei der Vorstellung des Bundesberichts Forschung und Innovation 2018.

ÖFFENTLICHE AUFTRÄGE

AB OKTOBER nur noch elektronisch



Bei E-Vergabeverfahren gelten Schwellenwerte.

Ab dem 18. Oktober 2018 müssen Vergabeverfahren oberhalb der EU-Schwellenwerte zwingend elektronisch durchgeführt werden. Das bedeutet: Die öffentliche Hand darf die Unterlagen solcher Ausschreibungen nicht mehr in Papierform an den Bieter versenden, und diese dürfen ihrerseits Angebote nicht mehr in Papierform abgeben. Höchste Zeit also, sich über das Vergabeverfahren zu informieren. So bietet die Bildungsakademie der Handwerkskammer Region Stuttgart entsprechende Infoveranstaltungen. Auch bei anderen Kammern und Verbänden gibt es Hilfe.

Folgende EU-Schwellenwerte gelten derzeit: Bauaufträge über 5.548.000 Euro sowie Liefer- und Dienstleistungsaufträge über 221.000 Euro müssen EU-weit elektronisch ausgeschrieben werden. **rm**

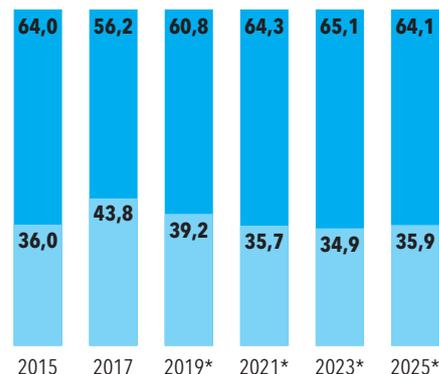
Ab 2019 werden **SANIERUNGEN** wieder an Bedeutung gewinnen

Der Absatz von Holzprodukten im Neubausegment nimmt ab, gleichzeitig bringt der Anstieg im Mehrfamilienhausbau Veränderungen bei den eingesetzten Holzprodukten. So wächst in einigen Bereichen der Vorfertigungsgrad. Diese Erkenntnisse stellt der „Hagebau-Report 2018“ vor, eine Studie des Hagebau-Fachhandels, die Marktentwicklungen des Holzhandels bis 2025 untersucht hat. Laut Report werden sich die Neubauproduktivitäten insgesamt verlangsamen, ab 2019 werden Sanierungen wieder an Bedeutung gewinnen. Dies werde dem regionalen Holzhandel zugutekommen.

Johannes Lensges, Bereichsleiter Vertrieb beim Hagebau Fachhandel, erklärte, im Baubereich sei der Trend zum Do-it-for-me ungebrochen groß, „der Endkunde will weniger selbst machen“. Damit ändere sich die Rolle des Verarbeiters, der seinem Kunden gemeinsam mit dem Handel Lösungen anbieten muss. In der Folge muss der Holzhandel Services für den Handwerkerkunden als dessen Kernzielgruppe bieten. Dies fange bei Ausstellungen an und höre bei Produkten und deren punktgenauer Lieferung an die Projektbaustelle auf. **rm**

Bauinvestitionen in Deutschland

Angaben in Prozent; ■ Sanierung ■ Neubau



* = erwartet; Quelle: B+L Marktdaten GmbH

SMART LIVING

Kunden fragen nach **ALEXA**

Das Geschäftsfeld „Smart Living“ wird immer interessanter. Grund genug für den Zentralverband der Elektro- und Informationstechnischen Handwerke (ZVEH), die aktuelle Marktsituation für intelligente Gebäudetechnik im Rahmen einer Sonderumfrage zu untersuchen. Einige Ergebnisse: Die Mehrzahl der Teilnehmer (85 Prozent) installiert bis zu zehn Projekte im Jahr. Rund 15 Prozent der Betriebe vermarkteten mehr. KNX ist noch das dominierende System. Doch die Studie hat auch gezeigt, dass der Markt offenbar schon mit Mitbewerbern wie Amazon, Google und Co. rechnet. Schon heute fragen Endkunden nach der Sprachsteuerung Alexa. Eine große Mehrheit der Unternehmer gab an, dass Qualifizierungsbedarf besteht. **rm**

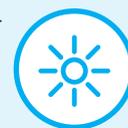


Sprachsteuerungen werden von Kunden der Elektrohandwerke vermehrt nachgefragt.

NEUE MARKT-STUDIEN

SONNENENERGIE wird verschenkt

SOLARTHERMIE Etwa 1,4 Milliarden Kilowattstunden Sonnenenergie verschenken Solarthermie-Besitzer jedes Jahr, ohne es zu bemerken, weil ihre Anlagen nicht optimal funktionieren. Das zeigen der Praxistest Solarthermie und eine Stichprobe aus der Gebäudedatenbank der gemeinnützigen Beratungsgesellschaft [co2online](http://co2online.de). **co2online.de**



HANDWERKERSUCHE Das Örtliche hat die Top-Suchbegriffe für die 13 meistgesuchten Handwerksbranchen zusammengestellt. Laut Auswertung suchen Nutzer im Handwerksbereich vor allem nach Elektrikern. Dicht gefolgt werden diese von Malern und Lackierern sowie der Rubrik Heizung und Tischlereien. **dasoertliche.de**



3D-DRUCK Mehr als jedes vierte deutsche Industrieunternehmen (28 Prozent) hat 3D-Drucker im Einsatz. Mittel- bis langfristig könnte der 3D-Druck in bestimmten Bereichen Produktionsverfahren, Geschäftsmodelle und Wertschöpfungsketten maßgeblich beeinflussen, hat Bitkom ermittelt. **bitkom.org**



KONJUNKTUR

PROGNOSE heruntergesetzt

Das ifo Institut hat seine Konjunkturprognose heruntergesetzt. Für das laufende Jahr erwarten die Forscher nur noch 1,8 Prozent Wachstum; im Frühjahr 2018 hatten sie noch mit 2,6 Prozent gerechnet. Für das kommende Jahr sagen sie ebenfalls nur noch 1,8 Prozent

voraus, zuvor waren es 2,1 Prozent. „Die weltwirtschaftlichen Risiken haben deutlich zugenommen. Am deutschen Konjunkturmilieu brauen sich derzeit kräftige Gewitterwolken zusammen“, sagt ifo-Konjunkturchef Timo Wollmershäuser. **rm**

»Wir haben die
Abläufe im Betrieb
durch gezielte
Qualifizierung der
Mitarbeiter deut-
lich verbessert.«

Bernd Allmendinger (Mitte), Steinmetz in Ostfildern,
hat die Schulungen mit Fördermitteln der L-Bank finanziert.





ARBEIT 4.0 - So wird Ihr Team zukunftsfit

Bei Ihnen stapeln sich die Aufträge, und es fehlen Zeit und Mittel für eine gezielte Qualifizierung der Mitarbeiter? Dann lassen Sie doch die Profis ran, und nutzen Sie das reichhaltige Förderangebot. Wir haben **exklusiv** für Sie alle Programme für Handwerker von Bund und Ländern in einer Marktübersicht zusammengestellt.

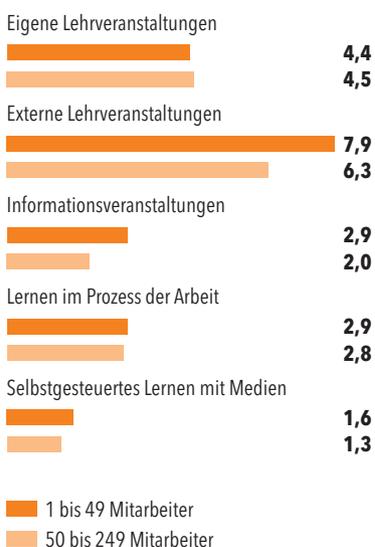
Autorin **Kerstin Meier** Fotografen **Björn Hänsler & Jens Nieth**

W

Wenn Bernd Allmendinger mit seiner Erfahrung und dem unternehmerischen Wissen nicht mehr weiterkommt, holt er sich Rat bei anderen. „Ich bin mit dem Betrieb aufgewachsen und habe schon als Kind gelernt, dass man als Unternehmer immer sehr genau abwägen muss, was man tut“, erklärt der Steinmetzmeister und Inhaber der Allmendinger GmbH im schwäbischen Ostfildern. Als er den Betrieb 2002 von seinem Vater übernahm und beide ihn dann in der Folge durch den Aufbau neuer Geschäftsfelder von zehn auf 40 Mitarbeiter aufstocken konnte, geriet der von seinem Vater praktizierte Führungsstil an seine Grenzen. „Es war nicht mehr möglich, alle Mitarbeiter detailliert zu unterweisen, ich musste Auf-

Stundenumfang Weiterbildung

Kleinbetriebe setzen vor allem auf externe Schulungen und investierten 2016 knapp acht Stunden pro Mitarbeiter.



Quellen: IW-Weiterbildungserhebung 2017; IW Köln

gaben delegieren.“ Da Führungsthemen bei seiner Meisterausbildung noch keine Rolle spielten, bildete sich Bernd Allmendinger selbst in den Bereichen Coaching und Unternehmensführung weiter. Mit dem Ziel, die Mitarbeiter darauf einzustimmen, auch komplexe Aufgaben selbstständig zu übernehmen, und sie zudem auf den digitalen Wandel im Betrieb vorzubereiten.

MITARBEITER ÜBERZEUGEN

Obwohl der Steinmetz seine Mitarbeiter in Einzelgesprächen nach ihren Wünschen und Zielen gefragt hat, verstanden zunächst nicht alle, warum sich etwas ändern soll. „Vor allem die langjährigen Mitarbeiter hatten zunächst Vorbehalte, noch einmal etwas Neues zu lernen“, erklärt der schwäbische Unternehmer. Um die Akzeptanz zu steigern, beschränkte er sich im ersten Schritt vor allem auf fachorientierte Schulungen, die für bessere Abläufe im Betrieb sorgen und das Arbeiten für alle einfacher gestalten. >



So wurde nicht nur ein neues Warenwirtschaftssystem eingeführt, sondern auch eine computergesteuerte Maschine für das Bedrucken von Glas angeschafft.

FÖRDERMITTEL ALS ANREIZ

Die jeweils notwendigen Qualifizierungsmaßnahmen inklusive Prüfungen, Reisekosten und Lohnfortzahlungen hat Allmendinger über das Förderprogramm Weiterbildungsfinanzierung 4.0 der L-Bank Baden-Württemberg finanziert. Bis zu 20.000 Euro pro Beschäftigten können Unternehmer im Ländle als zinsvergünstigtes Darlehen über ihre Hausbank erhalten, wenn sie ihr Team für neue Produkte, Geschäftsfelder oder Prozesse weiterbilden möchten. Für Allmendinger ist die Förderung ein zusätzlicher Anreiz, den anfangs bei den Mitarbeitern nicht immer willkommenen Qualifizierungsprozess weiter voranzutreiben. „Inzwischen läuft es richtig gut, die Mitarbeiter müssen sich erst mal daran gewöhnen, dass immer was Neues kommt“, zeigt der Steinmetz Verständnis. Für ihn selbst hat sich der Schritt in Richtung zu einer mo-

»Jeder Mitarbeiter soll überlegen, wie er sich für seinen Arbeitsplatz immer weiter verbessern kann.«

Dorothee Statmann von der Tischlerei Röwekamp & Stumpe in Telgte zu den Zielen des Kleinbetriebs.

dernen Führungskultur und Arbeitsorganisation auf jeden Fall gelohnt: „Der Betrieb läuft heute auch mal ohne mich.“

Mit seinem Engagement befindet sich der schwäbische Unternehmer in bester Gesellschaft, wie die Weiterbildungserhebung 2017 des Kölner Instituts der deutschen Wirtschaft (IW) zeigt. Danach boten 85 Prozent der Firmen ihren Mitarbeitern Weiterbildungsmaßnahmen an, dabei gaben sie im Durchschnitt 1.067 Euro pro Mitarbeiter aus. Im Zeit-

ablauf besonders stark gestiegen sind laut Analyse der IW-Experten die Weiterbildungsaktivitäten in den klassischen Ausbildungsberufen und in den Berufen mit Fortbildungsabschluss: Nahmen 1999 noch 56 Prozent der Mitarbeiter mit Fortbildungsabschluss an Weiterbildungen teil, betrug die Quote 2012 schon 64 Prozent. Bei den Ausbildungsberufen gab es mit einem Wachstum von 37 auf 57 Prozent einen noch stärkeren Anstieg. Auch die Mitarbeiter ohne beruflichen Abschluss können sich dem Qualifizierungstrend nicht mehr entziehen: Absolvierten 1999 nur 17 Prozent dieser Gruppe eine Weiterbildung, waren es 2012 schon stolze 37 Prozent.

NEUE UMGANGSFORMEN NOTWENDIG

Trotz des positiven Trends ist es nach wie vor für viele Betriebe eine Herausforderung, die Weiterbildungsmaßnahmen in den betrieblichen Alltag zu integrieren. Christine Seger, Geschäftsführerin der Miterfolg GmbH in Kassel und zertifizierte Beraterin im Förderprogramm „Unternehmenswert Mensch“, kennt die Vorbehalte von Chef und Mitarbeitern beim Thema Weiterbildung nicht nur als Beraterin, sondern auch als Geschäftsführerin des Familienbetriebs Seger Transporte im unterfränkischen Münnerstadt:

„Man muss die Menschen in ihrem Tempo mitnehmen, sonst schalten sie auf stur und verweigern sich.“ Das kann, wie die Expertin für partnerschaftliche Unternehmensführung betont, durchaus ein längerer Prozess sein, doch nach ihrer Erfahrung gibt es zum Anfangen und Durchhalten auch im Handwerk keine Alternative: „Wir brauchen einen anderen Umgang in den Betrieben: Der Chef muss attraktive Arbeitsplätze bieten, sonst findet er keine Fachkräfte mehr.“ Leider sei diese Erkenntnis noch längst nicht bei allen Unternehmern angekommen, obwohl Bund und Länder die Personalentwicklung teilweise sehr üppig fördern (alle Infos siehe Tabelle rechts.)

Die Expertin lobt hier vor allem das Programm „Unternehmenswert Mensch“ (UWM), das bundesweit allen Kleinbetrieben offensteht. Denn hier geht es nicht nur um die Übernahme von Schulungskosten, sondern der Unternehmer erhält zunächst bei der kostenfreien Erstberatung eine Empfehlung, ob und in welchen Bereichen konkreter Handlungs- und Beratungsbedarf besteht. Wurde dieser festgestellt, erhält der Unternehmer ei- ➤

Marktübersicht Üppige Zuschüsse für die Weiterbildung von Bund und Ländern

Ein Blick auf das Fördermittelangebot zeigt: Am Geld sollte die Weiterbildung auch in Kleinbetrieben nicht scheitern. Dort ist der Engpass vor allem die Zeit, doch auch hier gibt es professionelle Hilfe bei der Auswahl und

Umsetzung der für das jeweilige Unternehmen sinnvollen Strategien. Die folgende Tabelle gibt einen Marktüberblick, eine ausführlichere Darstellung gibt es unter handwerk-magazin.de/foerdergelder-weiterbildung

FÖRDERGEBIET PROGRAMM	WER WIRD GEFÖRDERT?	WAS WIRD GEFÖRDERT?	ART UND HÖHE DER FÖRDERUNG	INFO ANTRÄGE ÜBER
BUND Unternehmenswert Mensch	Betriebe bis 250 Mitarbeiter* mit mindestens einem Vollzeitbeschäftigten	Prozessberatung nach Gespräch in der Erstberatungsstelle ; bei Variante Plus: Umsetzung von Digitalisierungsstrategien	Betriebe bis 10 Mitarbeiter (bis 250) erhalten einen Zuschuss bis zu 80 Prozent (bis zu 50 Prozent); Plus: 80 Prozent für alle	unternehmens-wert-mensch.de regionale Erstberatungsstelle
BADEN-WÜRTTEMBERG Weiterbildung 4.0	Betriebe bis 500 Mitarbeiter	Kosten für die Fort- und Weiterbildung wie Kurs- und Prüfungsgebühren etc.	zinsvergünstigtes Darlehen, meist pauschal bis 20.000 Euro pro Mitarbeiter	l-bank.de/weiterbildung Hausbank
BAYERN Qualifizierung	Unternehmen und Bildungsanbieter	berufliche Fortbildung und die Vermittlung beruflicher Fähigkeiten	Zuschuss pro Mitarbeiter von 50 Prozent der förderfähigen Gesamtkosten	stmas.bayern.de Staatsministerium
BERLIN IQ Handwerk	Betriebe bis 250 Mitarbeiter	Lehrgänge im Bereich Innovation und Technik des BTZ und des Kompetenzzentrums	Zuschuss von 70 Prozent der Kurs- und Lehrgangskosten	hwk-berlin.de Handwerkskammer Berlin
BRANDENBURG Weiterbildung	Unternehmen mit Sitz in Brandenburg	Weiterbildungsmaßnahmen für Mitarbeiter in Unternehmen, keine Erstausbildung	Zuschuss bis zu 50 Prozent der förderfähigen Gesamtausgaben	ilb.de Investitionsbank
BREMEN Weiterbildungsscheck	Betriebe bis 50 Mitarbeiter mit Sitz in Bremen	Weiterbildungsmaßnahmen von Chef und Mitarbeitern	Zuschuss, Höhe der Förderung ist abhängig von der Maßnahme	wirtschaft.bremen.de Senator für Wirtschaft, Arbeit
HAMBURG Weiterbildungsbonus	Betriebe bis 250 Mitarbeiter mit Sitz in Hamburg	Fortbildung zur „Technischen Innovation“, „Qualitätspolitik“ oder „Umweltechnik“	Zuschuss von 75 Prozent der Weiterbildungskosten	weiterbildungsbonus.net zwei P Plan-Personal GmbH
MECK.-VORPOMMERN Qualifizierung	Betriebe des verarbeitenden Gewerbes	Maßnahmen für den Betriebsinhaber und berufliche Qualifizierung der Mitarbeiter	Bildungsscheck für Inhaber (500 Euro), 50 Prozent für Mitarbeiterqualifizierung	gsa-schwerin.de Ges. Struktur und Arbeit
NIEDERSACHSEN Weiterbildung	Betriebe bis 50 Mitarbeiter	Lehrgangs- und Prüfungsgebühren sowie Ausgaben für die Freistellung der Mitarbeiter	Zuschuss von 50 Prozent pro Maßnahme und Teilnehmer	nbank.de Investitions- und Förderbank
NORDRHEIN-WESTFALEN Bildungsscheck	Betriebe bis 250 Mitarbeiter	Weiterbildungen zur Berufsqualifizierung und Vermittlung von Schlüsselkompetenzen	Zuschuss von maximal 500 Euro für höchstens zehn Mitarbeiter jährlich	weiterbildungsberatung.nrw regionale Beratungsstelle
RHEINLAND-PFALZ Bildungskredit	Betriebe bis 250 Mitarbeiter	Kosten für Aus- und Weiterbildung sowie für Digitalisierung	zinsgünstiges Darlehen bis maximal zwei Millionen Euro	isb.rlp.de Hausbank
SAARLAND Weiterbildung	Betriebe bis 250 Mitarbeiter	Weiterbildung und Qualifizierung schriftlich benannter Mitarbeiter	Zuschuss von 50 Prozent der Kosten, maximal 2.000 Euro je Mitarbeiter	fitt.de KdW-Servicestelle
SACHSEN Weiterbildungsscheck	Betriebe bis 250 Mitarbeiter	Weiterbildungen zum Erhalt der Beschäftigung und Anpassung an neue Technologien	Zuschuss bis zu 70 Prozent der förderfähigen Ausgaben (mindestens 700 Euro)	sab.sachsen.de Sächsische Aufbaubank
SACHSEN-ANHALT Weiterbildung	Betriebe bis 250 Mitarbeiter	Weiterbildungen zum Kompetenzerhalt der Mitarbeiter sowie Personalentwicklung	Zuschuss von 60 Prozent, bei Personalentwicklung bis 80 Prozent	foerderservice-ib.de Förderservice GmbH
SCHLESWIG-HOLSTEIN Weiterbildungsbonus	Kleinbetriebe bis zehn Mitarbeiter	Seminarkosten der Weiterbildung bei einem zertifizierten Weiterbildungsträger	Zuschuss von 50 Prozent, wenn der Betrieb 50 Prozent selbst bezahlt	lb-sh.de Investitionsbank
THÜRINGEN Weiterbildungsrichtlinie	Betriebe mit Sitz oder Betriebsstätte in Thüringen	Vorhaben zur beruflichen Anpassungsqualifizierung von Beschäftigten	Zuschuss von 50 Prozent der zuwendungs-fähigen Ausgaben	gfaw-thueringen.de Gesellschaft für Arbeit

* in Baden-Württemberg, Brandenburg, Sachsen-Anhalt und Nordrhein-Westfalen werden nur Betriebe bis zehn Mitarbeiter gefördert, größere Betriebe können dort entsprechende Landesprogramme nutzen

Checkliste Ermitteln Sie Ihren Weiterbildungsbedarf

Sie sind unsicher, ob und in welchen Bereichen es in Ihrem Betrieb Weiterbildungsbedarf gibt? Die folgende Checkliste des Kompetenzzentrums Fachkräftesicherung in Köln ermöglicht eine erste Einschätzung. Je mehr Punkte auf Ihren Betrieb zutreffen, desto dringender sollten Sie sich um Qualifizierungsmaßnahmen kümmern.

- Viele Tätigkeiten** werden sich in den nächsten Jahren **verändern**, sodass die Mitarbeiter andere Qualifikationen benötigen.
- Wir haben **unternehmensspezifische Kompetenzanforderungen**, für die es keinen passenden Aus- oder Fortbildungsberuf gibt.
- Wir können auf dem Arbeitsmarkt **aufgrund von Engpässen** keine geeigneten Arbeitskräfte finden.
- Ältere Fachkräfte **gehen in Ruhestand** und nehmen ihr Erfahrungswissen mit.
- Wir haben **Rekrutierungsprobleme** auch in solchen Berufen, die aktuell keine Engpässe aufweisen.
- Es herrscht eine **hohe Unzufriedenheit** in der Belegschaft, die Arbeitsmotivation ist generell begrenzt.
- Wir haben eine im Vergleich zu anderen Betrieben unserer Branchen **(zu) hohe Fluktuation**.
- Unser **Unternehmensimage** ist verbesserungswürdig.
- Wir führen **neue Technologien** oder neue Arbeitsprozesse ein, für die unser Personal noch keine ausreichende Qualifikation besitzt.
- Wir wollen künftig die **Potenziale der Digitalisierung** und von Handwerk 4.0 für unser Unternehmen intensiver nutzen.
- Wir wollen unsere **Innovationsfähigkeit** erhöhen.
- In der Belegschaft besteht der Wunsch nach (zusätzlichen) **Weiterbildungsmaßnahmen**.

Quelle: KOFA – Kompetenzzentrum Fachkräftesicherung in Köln

nen Beratungsscheck und kann sich aus dem UWM-Beraterpool einen Experten aussuchen, der gemeinsam mit ihm die notwendigen Maßnahmen festlegt und deren Umsetzung im Betrieb begleitet. Gefördert werden mit einem Zuschuss von 50 Prozent bis zu zehn Beratertage à 1.000 Euro. In der Programmvariante UWM plus, die den digitalen Wandel in Kleinbetrieben vorantreiben will, beträgt die Förderquote sogar stolze 80 Prozent für zwölf Beratertage.

Wie die IW-Weiterbildungserhebung zeigt, sind es in der Tat nicht die fehlenden finanziellen Mittel, die Qualifizierungsmaßnahmen in Betrieben scheitern lassen. Gefragt nach den Gründen, warum keine Weiterbildungsmaßnahmen angeboten werden, antwortet jeweils die Hälfte der Unternehmen, dass die Mitarbeiter kein Interesse hätten und es zu wenig Kapazitäten für die Organisation von Weiterbildungen gibt. Finanzielle Gründe werden nach Auskunft der IW-Experten nur von 40 Prozent als Weiterbildungshemmnis genannt und haben demnach eine klar geringere Bedeutung als die Zeit.

VERÄNDERUNGEN KOSTEN ZEIT

Eine Erfahrung, die Dorothe Stattmann von der Tischlerei Röwekamp & Stumpe in Telgte bestätigen kann. Durch den Tipp eines Beraters hatte der Betrieb 2014 vom Förderprogramm „Unternehmenswert Mensch“ erfahren und sich von der Regionalagentur beraten lassen. „Unser Ziel war es, mehr Umsatz und mehr Zufriedenheit bei den Mitarbeitern zu erreichen“, erklärt Dorothe Stattmann. Die anschließende Prozessberatung durch den UWM-Berater Hendrik Pröhl (Hamburg) wurde dann in die Handlungsfelder Kommunikation, Struktur und Klarheit sowie eigene Kompetenz aufgeteilt.

Was zunächst sehr theoretisch klingt, wurde dank des pragmatischen Ansatzes von Tischler und Berater Pröhl vom Team sehr gut angenommen: „Im ersten Schritt haben wir die Laufwege im Betrieb aufgezeichnet, um festzustellen, wer welche Materialien wo sucht und an welchen Orten Sammelstellen sinnvoll wären“, nennt Dorothe Stattmann ein Beispiel für die Ermittlung von Maßnahmen zur Verbesserung der Betriebsorganisation. Was das mit Personalentwicklung zu tun hat? „Es stresst die Leute einfach, wenn sie ewig suchen müssen und nix vorangeht.“

Insgesamt zwölf Beratertage hat der



»Chefs müssen die Menschen in ihrem Tempo mitnehmen, sonst schalten diese schnell auf stur.«

Christine Seger, Geschäftsführerin der Miterfolg GmbH in Kassel, ist Expertin für Personalentwicklung.

Kleinbetrieb in Anspruch genommen, dazu kommen natürlich noch viele interne Stunden, an denen die mit dem Berater erarbeiteten Konzepte umgesetzt werden mussten. So wurde etwa von jedem Mitarbeiter ein Profil erstellt, auf dessen Basis individuelle Weiterbildungsmaßnahmen vereinbart wurden. Für die einzelnen Arbeitsplätze gibt es heute Checklisten, sodass sich jeder schnell zurechtfinden kann. Regelmäßige Besprechungen und ein Übergaberaum mit Plantafel und Laptop, in dem die Aufträge mit den Mitarbeitern durchgesprochen werden, wurden ebenfalls installiert. „Das Paket aus finanzieller Unterstützung und Kompetenz ist klasse, allein und ohne den Blick von außen hätten wir das nicht geschafft“, freut sich Dorothe Stattmann über die zählbaren Fortschritte.

kerstin.meier@handwerk-magazin.de



Weiterbildung im Betrieb

Noch mehr Tipps und Infos zu Personalentwicklung und Qualifikation der Mitarbeiter gibt es unter handwerk-magazin.de/weiterbildung

JETZT NEWSLETTER ABONNIEREN



JETZT
GRATIS
ABONNIEREN!

Tipps & Lösungshilfen für Ihren unternehmerischen Erfolg!

handwerk magazin versorgt Sie mit wirtschaftlichen Tipps und Lösungshilfen für Ihr Unternehmen. Mit Mustervorlagen, Checklisten, Rechnern u.v.m. bringen wir Sie mit unserem „Unternehmertipp“ einmal wöchentlich auf den neusten Stand.

Zusätzlich gibt es monatlich den „Unternehmertipp spezial“, der sich schwerpunktmäßig immer mit einem relevanten Thema für Unternehmer beschäftigt: von Finanzierung über Ausstattung und Software bis hin zu Arbeitsschutz und Gesundheit.

Gratis Download
für Abonnenten
**EXKLUSIVES
WHITEPAPER**
Alles zum Thema
„Begründung eines
Arbeitsver-
hältnisses“



www.handwerk-magazin.de/newsletter



Schritt für Schritt in die **BIM-WELT**

Das Schulungsangebot für Handwerker, die sich über Building Information Modeling (BIM) fortbilden wollen, ist noch gering. Das neue Schaufenster **Digitales Bauen** unter dem Dach des Kompetenzzentrums Digitales Handwerk soll das ändern. Experten raten, sich strategisch in die neue digitale Welt vorzutasten.

Autorin **Daniela Becker**

Building Information Modeling (BIM) spielt im Bauhauptgewerbe, Ausbaugewerbe und Handwerk für den gewerblichen Bedarf aktuell noch keine Rolle“, so das Fazit der aktuellen Studie „Stand der Digitalisierung im Thüringer Handwerk“ der Handwerkskammer Erfurt. Doch die Betonung liegt auf „noch“, denn bereits vor vier Jahren empfahl das Europäische Parlament computergestützte Methoden wie Building Information Modeling (BIM) zur Vergabe von öffentlichen Bauaufträgen und Ausschreibungen. In Großbritannien, den Niederlanden, Dänemark, Finnland und Norwegen ist die Nutzung bei öffentlich finanzierten Bauvorhaben bereits Pflicht.

AB 2020 STANDARD

In Deutschland sieht die Situation anders aus. Zwar hat das Bundesministerium für Verkehr und digitale Infrastruktur (BMVI) in der letzten Legislaturperiode unter dem damaligen Minister Alexander Dobrindt im Jahr 2015 vier Pilotprojekte zur Erprobung von BIM gestartet. Zudem wurde der „Stufenplan Digitales Planen und Bauen“ vorgelegt, der ab 2020 das Planen und Bauen mit BIM für Verkehrsinfrastrukturprojekte zum Standard erklärt. Auf den deutschen Baualltag hatte das aber bislang eher wenig Auswirkung. „Es ist bekannt, dass da irgendwas

kommt, aber es gibt bislang sehr wenige, die mit BIM arbeiten“, fasst Jens Bille vom Heinz-Piast-Institut für Handwerks-technik an der Leibniz Universität Hannover (HPI) die Situation zusammen.

Bille kennt sich aus, denn er arbeitet schon seit Jahren am Thema BIM für Handwerker und hat in dreijähriger Pro-

jektlaufzeit „eWorkBau“ mitentwickelt, ein multimediales Kurskonzept, das Handwerker im Umgang mit BIM schult. Das Handwerk sei durch das Thema momentan noch verunsichert, so Bille. Unnötig sei dies, denn die ganz großen Umstellungen würden nicht von heute auf morgen stattfinden.

Softwarehersteller sind **erste Informationsquelle**

Das Marktforschungsinstitut BaulInfoConsult hat in der „Trendstudie BIM Monitor 2017“ die Informationsgewohnheiten von Architekten, Ingenieuren und Bauunternehmern zu BIM untersucht. Am häufigsten wurden als Quelle Softwarehersteller genannt.

Gedruckte Broschüren von Softwareherstellern	51 %
Websites von Softwarehersteller	49 %
Gedruckte Broschüren von Baumaterialherstellern	31 %
Internet allgemein	25 %
Fachzeitschriften	23 %
Seminare/Schulungen zu BIM	22 %

SCHAUFENSTER DIGITALES BAUEN

Das Schulungsangebot für Handwerker, die sich zum Thema BIM und Digitalisierung im Allgemeinen fortbilden wollen, ist bislang noch recht übersichtlich, wächst aber kontinuierlich. Eine wichtige Anlaufstelle ist das neue „Schaufenster Digitales Bauen“ innerhalb des Kompetenzzentrums Digitales Handwerk. Das Kompetenzzentrum besteht nun aus den fünf Schaufenstern:

- # **Informations- und Kommunikationstechnologie (BFE-Oldenburg)**
- # **Prozessdigitalisierung (Handwerkskammer Koblenz)**
- # **Digitale Fertigung (Handwerkskammer für Oberfranken)**
- # **Geschäftsmodelle (Handwerkskammer Dresden)**
- # **Digitales Bauen (Bildungszentren des Baugewerbes Krefeld)**

Das Kompetenzzentrum Digitales Handwerk ist Teil der Förderinitiative „Mittel-

»Das Handwerk ist beim Thema BIM momentan noch verunsichert.«

Jens Bille, BIM-Experte beim Heinz-Piast-Institut für Handwerkstechnik.



stand 4.0 – Digitale Produktions- und Arbeitsprozesse“, die im Rahmen des Förderschwerpunkts „Mittelstand-Digital – Strategien zur digitalen Transformation der Unternehmensprozesse“ vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) gefördert wird. handwerk magazin berichtete darüber schon mehrfach.

Das Schaufenster Digitales Bauen unterstützt das Baugewerbe von der Führungskraft bis zum Gerätebediener bei der Entwicklung und dem Einsatz digitaler Programme, Strukturen und Anwendungen im Unternehmen. „Handwerksbetriebe sollen die Digitalisierung hier live erleben und Ideen für das eigene Unternehmen mitnehmen“, erklärt Projektleiterin Martina Schneller.

So sollen auf dem Innovationspfad „Digitales Bauen“ Anwendungen und praxisnahe Werkzeuge vorgestellt werden, mit denen Baubetriebe die Digitalisierung ihres Unternehmens meistern können. „Natürlich bieten wir darüber hinaus auch Informations- und Weiterbildungskurse zur Nutzung von BIM an“, so die Ingenieurin Schneller.

Ab Herbst 2018 wird es drei Tagesworkshops geben (siehe Übersicht), in denen sich Handwerker informieren können, welche digitalen Techniken es gibt, wie sie sich im Alltag sinnvoll nutzen lassen und wie sie Kunden zusätzlichen Ser-

vice bieten. „Ziel ist es, einen strategischen Plan zu entwickeln“, sagt Schneller. Dazu werden zunächst einmal vorhandene Geschäfts- und Kundenprozesse im Handwerksbetrieb überprüft, um festzustellen, wo und durch welche Software beziehungsweise welches Werkzeug sich Einsparpotenziale erschließen lassen. Darauf aufbauend lässt sich prüfen, ob das Arbeiten mit BIM bereits sinnvoll ist oder erst einmal Anwendungen wie beispielsweise ein mobiles Bautagebuch ausreichen.

BEGEHBARER TESTPARCOURS

Welche Optionen bereits auf dem Markt erhältlich sind, zeigt der tatsächlich begehbare Testparcours „Innovationspfad Digitales Bauen“, der in diesem Jahr in mehreren Städten quer durch Deutschland haltmacht. In kleinen Gruppen durchläuft man dort Stationen, an denen digitale Werkzeuge wie 3D-Scanner, Drohnen, digitales Aufmaß oder eine Stundenaufzeichnungs-App von Mitarbeitern des herstellenden Unternehmens vorgestellt werden. Während der kostenfreien Teilnahme können alle Werkzeuge ausführlich ausprobiert und beispielhafte Anwendungsfälle durchgesprochen werden.

„Mit der Ausstellung wollen wir einen Auszug aus der großen Bandbreite an Möglichkeiten zeigen und dass diese Werkzeuge zur professionellen Anwen-

dung taugen“, erklärt Schneller. Die digitalen Tools sind genau auf Herausforderungen auf dem Bau ausgelegt – seien es Stürze aus größeren Höhen, Staub, Feuchtigkeit oder die Bedienung von Touchscreens mit rissigen Fingern.

Vorbehaltlich der weiteren Förderungen durch das Bundesbauministerium, plant das Kompetenzzentrum, im kommenden Jahr eine ganzheitliche Digitalisierungsstrategie passend für einzelne Gewerke zu entwickeln. Denn was für den Schreiner passend ist, muss für den Glaser noch lange nicht das Richtige sein. „Wer seinen Ist-Zustand analysieren lassen möchte, um darauf aufzubauen, soll sich bitte bei uns melden“, so Martina Schneller. Am Ende des Prozesses soll das ideal digitalisierte Unternehmen mit den für das Gewerk passenden Werkzeugen stehen. Das Kompetenzzentrum plant, daraus ein Leitbild zu formulieren, an dem sich andere Handwerksunternehmen desselben Gewerks entlanghangeln können.

HERANTASTEN AN BIM

Einen vergleichbaren Prozess hat die Zimmerei Sieveke bereits durchlaufen. Wie dieses schrittweise Herantasten an BIM aussehen kann, hat das Heinz-Piast-Institut für Handwerkstechnik an der Leibniz-Universität in Hannover nachgezeich- ➤

net (Infos auf bim-praxis.de). Seit etwa 2015 arbeitet die Zimmerei Sieveke immer mehr mit digitalen Gebäudemodellen. Rund vier Jahre zuvor wurde auf den Sieveke-Baustellen die digitale Zeiterfassung und Baustellendokumentation per Smartphone eingeführt. Durch die automatische Informationsübertragung vom Telefon in eine digitale Bauakte können sich die Bauleiter einen tagesaktuellen Überblick über den Baufortschritt verschaffen und Baustellenberichte zusammenstellen, ohne persönlich vor Ort zu sein. Ein erster Schritt in Richtung Digitalisierung war damit getan.

Die BIM-Strategie der Geschäftsführung sieht es nun vor, möglichst frühzeitig im Projektablauf digitale Bauwerksinformationsmodelle zu konstruieren und konsequent daraus abzuleiten.

VON CAD ZU BIM

Schon vor rund 30 Jahren wurde im Betrieb von Günter Buhr, dem Geschäftsführer der Zimmerei Sieveke, das computergestützte Konstruieren mithilfe von „Computer-Aided Design“-Software (CAD) eingeführt. Für die Zimmerei war diese Technologie interessant, weil sich aus den CAD-Zeichnungen direkt Daten zur Ansteuerung der CNC-Maschinen erzeugen ließen. Damit entfielen aufwendige Rechenprozesse.

Doch der BIM-Ansatz geht weit über die rein optische Darstellung hinaus. „Die BIM-Modelle werden mit allen Informationen und Daten gefüttert, die notwendig sind, um Objekte zu bauen. Alle Informationen sind stets aktuell und miteinander verknüpft. Das hat den Charme, dass, wenn in der Planungsphase etwas geändert wird, die Änderungen sofort eingepflegt und die Auswirkungen sofort sichtbar werden“, erklärt Jens Bille vom HPI.

ERST PLANEN, DANN BAUEN

Über BIM können alle Baubeteiligten auf das Modell zugreifen und die gewerkspezifischen Daten aus dem Modell nutzen. Ein Beispiel: Der Sanitär-Heizung-Klima-Planer dimensioniert eine Lüftungsanlage und greift dazu auf das Rohbaumodell zu. Hier erfährt er, wie groß das Gebäude werden soll, und kann dann direkt in das Modell seine Lüftungsplanung einarbeiten. Nun hat aber der Elektroplaner vorher bereits die Elektrotrassen eingetragen. Rein optisch sieht das ähnlich aus wie Layermodelle aus konventionellen CAD-Programmen. Was jedoch anders ist:

Angebotsübersicht Schulungen für BIM

Noch gibt es nicht viele Informations- und Weiterbildungsmöglichkeiten zu BIM für Handwerker. Hier die wichtigsten im

Überblick. Zusätzlich lohnt es sich, bei den Handwerkskammern und bei den Fachverbänden nachzufragen.

SCHAUFENSTER DIGITALES BAUEN (BILDUNGSZENTREN DES BAUGEWERBES BZB)

Innovationspfad Digitales Bauen: Hier werden digitale Anwendungen und praxisnahe Werkzeuge vorgestellt, mit denen Bau- und Ausbaubetriebe die Digitalisierung meistern können.

Die Termine: 30.08.2018 in Cottbus; 08.10.2018 in Stuttgart; 23.10.2018 in Berlin; 29.10.2018 in Bielefeld; 09.11.2018 in Freiburg; 12.11.2018 in Kaiserslautern; 19.11.2018 in Düsseldorf

Infos und Anmeldung: bzb.de/projekte/nationale-projekte/digitales-bauen

Schulungen: Die in diesem Jahr entwickelten Schulungen sind ein Angebot für diejenigen im Betrieb, die Entscheidungen darüber treffen, welche digitalen Maßnahmen durchgeführt werden sollen. Sie sind modular aufgebaut und finden bei der Bayerischen BauAkademie in Feuchtwangen und im BZB Krefeld ab Herbst 2018 statt. Folgende Module für Entscheider stehen dann zur Verfügung:

Das digitale Bauunternehmen – Strategieworkshop

Prozessmanagement

Projekte digital abwickeln – Soft- und Hardware auswählen

BIM – Eine Chance für Bau- und Ausbaugewerke

Infos und Anmeldung: bzb.de/projekte/nationale-projekte/digitales-bauen

SEMINARANGEBOT VON HPI UND ZWH

Das Heinz-Piest-Institut hat in Zusammenarbeit mit der Zentralstelle für die Weiterbildung im Handwerk (ZWH) im Rahmen des Projektes „eWorkbau“ ein multimediales Kurskonzept entwickelt. Es soll für Handwerker einen niederschweligen Einstieg in BIM ermöglichen. Einige Handwerkskammern bieten diese Weiterbildung an.

Infos bei den Handwerkskammern sowie zwh.de oder hpi-hannover.de

BIT-BERATER

Über BIM-Fortbildungen informieren auch die BIT-Berater. Die Beauftragten für Innovation und Technologie (BIT) haben die Aufgabe, Handwerksunternehmen in die Lage zu versetzen, neue technologische Entwicklungen und ihre Auswirkungen auf die betriebliche Praxis zu bewerten. Die Datenbank bistech listet die Berater auf, hier findet man per Postleitzahlensuche einen Berater in der Region.

Infos: bistech.de

BAUFACHVERBÄNDE

Die Landesfachverbände unter dem Dach des Zentralverbands des Deutschen Baugewerbes bereiten für ihre Mitgliedsbetriebe Veranstaltungen zu BIM vor. Konkrete Projekte gibt es bei den Landesverbänden Bayern, Niedersachsen und dem Norddeutschen Baugewerbeverband. Auch die Bau-Akademie in Feuchtwangen bietet Unterstützung.

Infos: baybauakad.de

MITTELSTAND 4.0-KOMPETENZZENTRUM PLANEN UND BAUEN

Das Kompetenzzentrum bietet auch für Handwerksbetriebe Angebote, um diesen die Chancen digitaler Techniken und Methoden zugänglich zu machen. Das Kompetenzzentrum erstreckt sich über das gesamte Bundesgebiet und gliedert sich in die fünf regionalen Standorte Nord, Süd, Ost, West und Mitte.

Infos: kompetenzzentrum-planen-und-bauen.digital

BUILDING SMART E.V.

Das deutschsprachige Chapter von buildingSMART International (bSI) wurde auf Initiative führender deutscher Planungs-, Ausführungs- und Bausoftwareunternehmen gegründet, um BIM voranzubringen. Auch Handwerkskammern sind inzwischen dabei. Der Verband organisiert Seminare und Tagungen sowie Angebote für Netzwerken und fachlichen Austausch.

Infos: buildingsmart.de

SOFTWAREANBIETER

Es gibt keine ausgesprochene BIM-Software, sondern zahlreiche BIM-fähige Programme. Entsprechend gibt es Software-Workshops der Anbieter. Große Anbieter sind: Allplan, Graphisoft, Autodesk, Bentley Systems, Trimble, Vectorworks, Softtech.

Der BIM-Koordinator, also der Planer oder Architekt, kann sofort prüfen, ob beide Entwürfe zusammenpassen oder ob etwas verändert werden muss. Würden sich etwa die beiden Planungen gegenseitig behindern, könnte man das sofort im Planungsprozess ausbessern – und nicht erst kostenintensiv und aufwendig auf der Baustelle.

ZUERST WIRD VIRTUELL GEBAUT

„Der Grundgedanke ist, man baut das Haus erst einmal virtuell fehlerfrei auf und setzt es danach in die Realität um. Momentan wird eher baubegleitend gearbeitet“, weiß Jens Bille. Mit Unterstützung einer speziellen Terminsoftware erstellt der BIM-Koordinator einen detaillierten Bauablaufplan für das Projekt. Eine Schnittstelle zu den Kalendern der beteiligten Handwerksunternehmen ermöglicht die Überwachung von Personal- und Maschinenauslastung über alle Projekte hinweg – auf diese Weise kann ein Bau möglichst reibungslos ablaufen.

Auch für die Zimmerei Sieveke werden die Abläufe durch das digitale Modellieren vereinfacht. Im Fall der Konstruktion eines Anbaus läuft das so ab: Zunächst wird das Bestandsgebäude vermessen, und die Datenpunkte dieser Vermessung werden automatisch in die Konstruktions-Software übernommen. Zur Konstruktion des digitalen Gebäudemodells liest der technische Projektleiter den Grundriss aus der Architekturplanung in die Konstruktions-Software ein. Auf diesen Grundriss werden Platzhalter für die späteren Außen- und Innenwände sowie Fußböden und Decken gesetzt. Für Fenster und Türen werden entsprechende Öffnungen in die Wandelemente konstruiert. In einem zweiten Schritt füllt der Konstrukteur die Platzhalter mit Hölzern und Platten sowie Fenstern und Türen. Dafür werden das Leistungsverzeichnis sowie die statischen Berechnungen genutzt. Zu den einzelnen Bauteilen werden außerdem spezifische Informationen hinterlegt, etwa zu den verwendeten Materialien wie Dämmstoffen.

Nachdem das Modell vollständig konstruiert ist, gehen die Daten für den Abbund der Hölzer und Platten an die CNC-Maschinen. Damit hat der zuständige Maschinenführer alle Informationen, die für den Zuschnitt notwendig sind, und kann mit seiner Arbeit beginnen. Außerdem wird das Modell genutzt, um Pläne für Fertigung und Montage auszugeben.



»Handwerksbetriebe sollen die Digitalisierung bei uns im Kompetenzzentrum live erleben können.«

Dr. Martina Schneller, Projektleiterin Schaufenster
Digitales Bauen im Kompetenzzentrum Digitales Handwerk

STETS AKTUELL UND TRANSPARENT

Die Arbeit mit diesen digitalen Modellen verlangt ein hohes Maß an Koordination und Zusammenarbeit und eine darauf zugeschnittene Projektorganisation. Ein wesentlicher Unterschied zur heutigen Planungssituation: Das BIM-Modell ist immer aktuell und transparent. „Natürlich ist das ein bisschen Fluch und Segen zugleich“, sagt Bille. Denn alle Baubeteiligten müssen aktiv am Planungsprozess teilnehmen, sich regelmäßig die Updates im Modell ansehen, miteinander kommunizieren – mehr als das heute der Fall ist.

Aktuell unterstützt das BIM-Modell der Zimmerei Sieveke vor allem die Arbeitsprozesse in der Angebots-, Planungs-, Fertigungs- und Montagephase. Das volle Potenzial ist damit aber noch nicht ausgeschöpft. In Zukunft möchte sich der Betrieb gern häufiger an funktionalen Ausschreibungen beteiligen, eigene Konzepte entwerfen und Leistungsverzeichnisse erstellen. Dadurch wird das Modell in der

Angebotsphase bald eine wichtigere Rolle spielen. Um in der Planungsphase künftig das volle BIM-Potenzial ausschöpfen zu können, soll das digitale Gebäudemodell auch mit dem Terminplan verknüpft werden. BIM-basierte Bauablaufsimulationen ermöglichen dann eine bessere Termin- und Ressourcenplanung.

Auf großen Monitoren in der Fertigungshalle soll das Fertigungsteam künftig direkt Einblick in das digitale Gebäudemodell nehmen können. Die 3D-Darstellung kann dann in Ergänzung zu den Papierplänen genutzt werden. Tablets auf der Baustelle wird es bei Sieveke aber auch in Zukunft nicht geben. Papierpläne haben sich als geeigneter erwiesen, so Buhr.

Er erhofft sich von BIM, die Zusammenarbeit mit Architekten, Planern und anderen Gewerken in zukünftigen Projekten deutlich zu verbessern. Bisher, so Buhr, fehlt es aber noch an Baupartnern, die BIM-basiert arbeiten, sowie an geeigneten Schnittstellen zum Austausch von Gebäudemodellen.

MEHR ZEIT FÜR DAS WESENTLICHE

„Es gibt tatsächlich sehr viele Leute, die an Planungs- und Bauprozessen beteiligt sind, die noch nie was von BIM gehört haben, ob das nun öffentliche oder private Auftraggeber sind. Auch Architekten und Ingenieure sperren sich zum Teil noch“, wundert sich Jens Bille. Er rät Handwerkern, sich in kleinen Dosen, aber wohlüberlegt mit dem Thema vertraut zu machen. Sich erst darum zu kümmern, wenn BIM gängige Praxis ist, hält er für den falschen Weg.

Auch wer nicht sofort mit BIM einsteigen möchte, könne aus einer Fülle von digitalen Werkzeugen wählen, um Betriebsabläufe zu verbessern. Durch schlankere Prozesse und die Standardisierung von Vorgängen, die sich immer wiederholen und auf die man oft auch gar keine Lust hat, bleibe mehr Zeit für das Wesentliche. „Man könnte auch sagen, es bleibt mehr Zeit für das eigentliche Handwerk“, macht der BIM-Experte vom HPI noch zögernden Unternehmern Mut. **hm**

reinhold.mulatz@handwerk-magazin.de



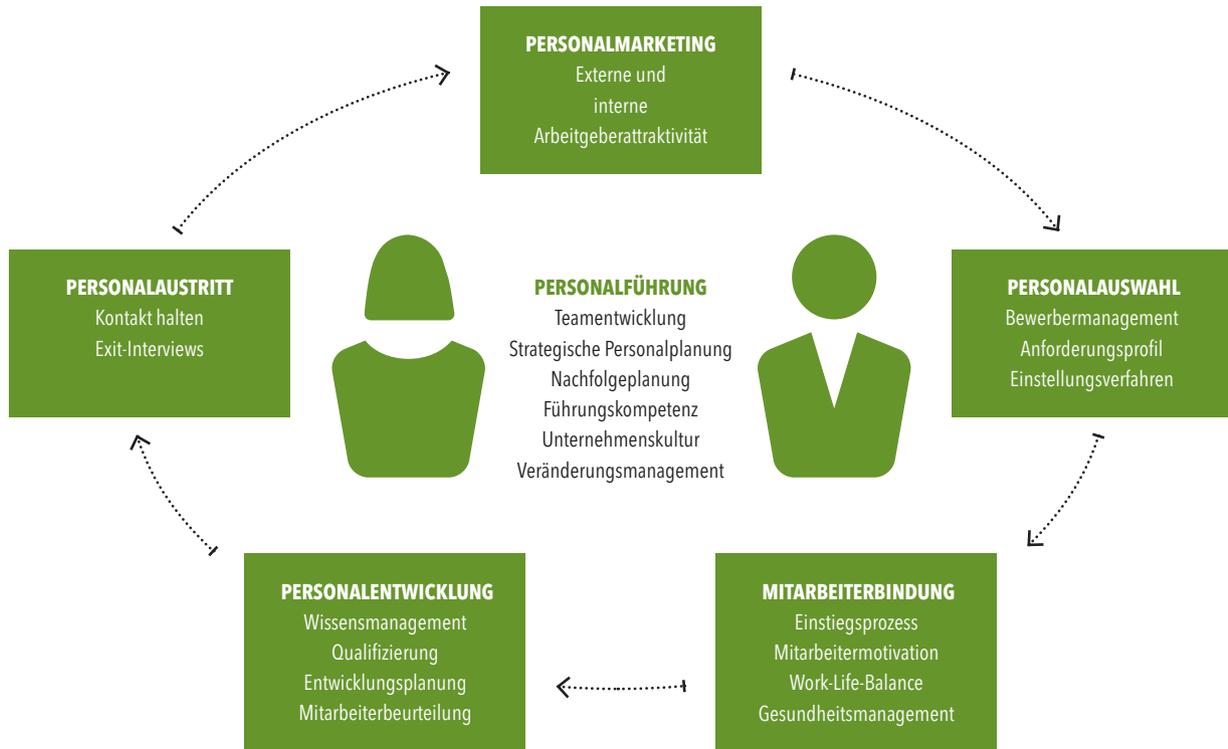
Building Information Modeling

Mehr zum Thema BIM finden Sie bei *handwerk magazin* online auf unserer Themenseite.
handwerk-magazin.de/bim

Lifecycle Personal Die Phasen im Mitarbeiter-Management

Eine systematische Personalführung erfordert in den einzelnen Phasen, die der Mitarbeiter im Einstellungsprozess, im Betrieb und auch später bei Austritt (z.B. durch Elternzeit oder Kündigung) durchläuft, unterschiedli-

che unternehmerische Maßnahmen und Fähigkeiten. Dieses Modell haben die Personalberaterinnen im Rahmen des Projekts „Handwerk 2025“ zur Grundlage ihrer Beratungsmethodik gemacht.



MEHR ZUKUNFT im Südwesten

Das vor zwei Jahren gestartete Projekt „Handwerk 2025“ der Handwerkskammern im Südwesten geht in die **nächste Runde** und zeigt erste Ergebnisse. Acht Beraterinnen unterstützen die Betriebe bei Personalfragen, gewerkübergreifende Erfa-Gruppen sind geplant.

Autor **Olaf Deininger**



SERIE

Handwerk 2025

#1 - Gesellschaftlicher Wandel

#2 - Digitalisierung

#3 - Betriebsentwicklung

Schon zwei Wochen nach dem ersten Gespräch mit der Beratungs- und Wirtschaftsförderungsgesellschaft für Handwerk und Mittelstand – kurz BWHM – hatte ich die Bewilligung und den Kontakt zu einem qualifizierten Berater“, freut sich Handwerksunternehmer Bernd Schneider aus Fellbach. Mit seinem Bauunternehmen zählt er laut BWHM zu den ersten Betrieben, die sich im Rahmen des neuen Unterstützungsangebots strategisch beraten ließen.

Schneider sieht darin eine Chance, sich als Unternehmen für die Zukunft zu positionieren: „Die Rahmenbedingungen in der Bauwirtschaft haben sich drastisch verändert und werden sich auch zukünftig weiter verändern“, sagt er. Durch die momentan gute Auftragslage fehle ihm aber die Zeit, um gezielt darauf zu reagieren. Die Beratung unterstütze ihn und sein Team. „Bereits nach den ersten Terminen hatte er hilfreiche Erkenntnisse in der Tasche, die er auch gleich umsetzen konnte“, heißt es im Geschäftsbericht.

Die seit Jahresbeginn im Rahmen des Projekts „Dialog und Perspektive Handwerk 2025“ – so die etwas sperrige vollständige Projektbezeichnung – angebotenen Intensivberatungen erfreuen sich hoher Nachfrage. Bei den aktuell rund 100 laufenden Beratungsprojekten liegen die Schwerpunkte auf der strategischen Ausrichtung der Betriebe sowie auf der Umsetzung digitaler Entwicklungen. „Auch Personalthemen oder die Stärkung der Arbeitgebermarke stehen hoch im Kurs“, meldet der Baden-Württembergische Handwerkstag.

Seit mehr als zwei Jahren arbeiten die Handwerkskammern im Südwesten und der Baden-Württembergische Handwerkstag an „Handwerk 2025“. Und das so sehr, dass mancher Kammermitarbeiter in Stuttgart befürchtet, dass andere Arbeit auf der Strecke bleibt. Doch im Südwesten will man seine Betriebe nach vorne bringen.



»Wir sehen eine hohe Nachfrage nach Beratungen im Bereich Personal.«

Thomas Höfling, Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer Region Stuttgart, bei der Präsentation der Personalberatung am 2. Mai in Stuttgart.

Begonnen hatte das Projekt im Frühjahr 2016 mit einer Strukturanalyse des Handwerks in Baden-Württemberg und acht auf die dortigen Kammern verteilten Workshops mit Handwerksunternehmen (wir berichteten in den Ausgaben 03/2017, 02/2017 und 11/2016.). Man wollte sehen, wo bei den Betrieben der Schuh drückt. Die beiden Handwerksinstitute itb in Karlsruhe und ifh an der Uni Göttingen fassten mit einem Abschlussbericht im letzten Jahr den Befund zusammen: In den drei Bereichen Personal, Strategie und Digitalisierung bestand dringender Handlungsbedarf.

DIE STRATEGIEOFFENSIVE

In der Beratungs- und Wirtschaftsförderungsgesellschaft für Handwerk und

Mittelstand schuf man eine Stabs- und Geschäftsstelle „Strategien und Geschäftsmodelle im Handwerk“, die technische Entwicklungen, Märkte und gesellschaftliche Veränderungen im Auge behalten und bewerten und den Transfer ins Handwerk sichern soll. Auf dieser Basis bietet man eine geförderte Intensivberatung zum Thema Strategie an (siehe Kasten auf der nächsten Seite). Außerdem soll ein methodischer Strategie-Werkzeugkoffer entwickelt werden. Zuständig ist seit November 2017 Martin Träuble, der sich als „Koordinator für die Handwerkskammern und Fachverbände, insbesondere deren Betriebsberatung“ sieht.

DIE PERSONALOFFENSIVE

Um die Betriebe auch bei ihrem größten Problem, dem Fachkräftemangel, zu unterstützen, schuf man in jeder Südwest-Kammer eine zusätzliche Personalberatungsstelle. Die Jobs sind seit Anfang Mai alle besetzt – durchweg, auch das ist eine gute Nachricht – mit Beraterinnen (siehe Kasten auf der nächsten Seite). Auch ein ganzheitlicher Beratungsansatz steht bereits: Die Beraterinnen sehen von der Akquise neuer Mitarbeiter über deren Bindung und Weiterentwicklung bis zum Austritt einen Regelkreis, der in jeder Phase unterschiedliche unternehmerische Fähigkeiten erfordert. Diese sollen in der Beratung vermittelt werden >

Überblick Diese Beratungsangebote können Sie nutzen

Das Projekt „Handwerk 2025“ setzt stark auf Beratung. So können sich in die Handwerksrolle eingetragene Betriebe bei allen Fragen und Herausforderungen zu Fachkräften sowie zu Strategie und Digitalisierung unterstützen lassen. Hier ein Überblick der Angebote.



Personal-Kurzberatung: Mit dem Projekt „Handwerk 2025“ wurden acht Personalberatungsstellen (Foto) bei den Handwerkskammern in Baden-Württemberg geschaffen, die bei den Themen Personal und Fachkräfte eine Kurzberatung von bis zu acht Tagewerken bei den Betrieben durchführen können. Ansprechpartner sind die Kammern oder Christa Muschert 0711-1657-269, christa.muschert@hwk-stuttgart.de

Intensiv-Beratung: Ist die Personal-Kurzberatung ausgeschöpft, können Betriebe bei der Beratungs- und Wirtschaftsförderungsgesellschaft für Handwerk und Mittelstand (BWHM) eine Intensiv-Beratung durchführen. Die Intensiv-Beratung ist auch für die Themen Strategie und Digitalisierung vorgesehen. Pro Themenfeld ist eine Intensiv-Beratung beim BWHM mit einem Umfang von zehn Beratungstagen förderbar. Ansprechpartner ist das BWHM, Martin Träuble unter 0711-26 37 09-150 oder mtraeuble@bwhm-beratung.de

Kosten: Dank der Förderung durch das Land Baden-Württemberg kommen auf die Betriebe nur 350 Euro pro Tag zu.

Alle Links zum Projekt „Handwerk 2025“ sowie der Beratungsangebote haben wir hier zusammengefasst: handwerk-magazin.de/handwerk2025



Die Personalberaterinnen des baden-württembergischen Handwerks (obere Reihe v. li.): Alexandra Natter, HWK Ulm; Kerstin Wadehn, HWK Freiburg; Lisa-Marie Kreis, HWK Heilbronn; Beate Karcher, HWK Karlsruhe. (Mittl. Reihe): Fabienne Gehrig, HWK Konstanz; Sabrina Damian, HWK Mannheim; Christa Muschert, Projektkoordination HWK Stuttgart; Mona Werz, HWK Reutlingen. (Vordere Reihe: Handwerkspräsident Rainer Reichold, Ba.-Wü. Wirtschaftsministerin Nicole Hoffmeister-Kraut, Hauptgeschäftsführer HWK Stuttgart Thomas Hoefling und Nicola Meilwes, HWK Stuttgart.

(das Schaubild auf Seite 48 veranschaulicht diesen Ansatz).

Zusätzlich bietet man im Internet unter personal.handwerk2025.de eine digitale Informations- und Wissensplattform, die niederschwellig erste Informationen und Ratschläge enthält. Hier sind erste Inhalte nutzbar, doch die Plattform

muss noch wachsen und aktueller werden. Eine Roadshow soll das Paket begleiten: Bei Veranstaltungen in Stuttgart, Reutlingen und Mannheim informierten sich jeweils rund 100 Handwerksunternehmer sowie etwa 20 bis 30 Gäste aus den Handwerksorganisationen. Weitere Veranstaltungen sollen folgen.

DIE DIGITALOFFENSIVE

„Die Betriebe müssen den gewerkeübergreifenden Blick lernen“, sagt Oskar Vogel, der Geschäftsführer des Baden-Württembergischen Handwerkstages. Aus diesem Grund soll es ab Ende Juli im Themenfeld Digitalisierung gewerkeübergreifende Erfa-Guppen mit rund einem Dutzend Betriebsinhabern geben. Dort wird man sich auch mit der Frage befassen, ob es beispielsweise im Bereich Building Information Modeling – kurz BIM – neue Berufsbilder gibt. „Den BIM-Manager zum Beispiel“, erläutert Vogel. Eine neue unabhängige Funktion, die etwa die Beteiligten am virtuellen Planungsprozess koordiniert. Auch hier soll es eine Internet-Plattform mit nutzwertigen Informationen geben. Ein im März veröffentlichter Plan listet noch weitere Projekte auf, die realisiert werden sollen. Etwa „Innovations-Show-Cases“ zur Erprobung und Demonstration von neuen digitalen Anwendungsmöglichkeiten im Handwerk, Digital-Werkstätten zur Erprobung und Demonstration neuer digitaler Anwendungsmöglichkeiten im Handwerk und eine „Lernfabrik 4.0 für das Handwerk“. Wichtig sei auch die modellhafte Übertragung der „digitalen Innovationspfade“ in die Bildungszentren des Handwerks in Baden-Württemberg.

Heute schon wird die Lernfabrik „Multilabor Handwerk 4.0“ an einer Beruflichen Schule in Esslingen gefördert, die Auszubildende und im Rahmen von Weiterbildung auch Fachkräfte im Handwerk auf die Herausforderungen der Digitalisierung vorbereiten soll.

Weiterhin fördert das Wirtschaftsministerium die Digitalisierung der Meisterausbildung und unterstützt die pilot-hafte Entwicklung digitaler Lernangebote.

Insgesamt wird das Programm bis Ende 2019 mit 4,4 Millionen Euro vom Land finanziert. Was dann geschieht, darüber macht sich Handwerkstag-Chef Oskar Vogel keine Sorgen: „Das Ministerium wird das aufstocken“, ist er sich sicher. Schließlich geht es um die Zukunft des Handwerks im Ländle. **hm**

olaf.deininger@handwerk-magazin.de



Mehr zu „Handwerk 2025“

Den aktuellen Überblick der Aktivitäten und Ansprechpartner finden Sie hier: handwerk-magazin.de/handwerk2025

TRIKOTAKTION + JAHRESABO

1:0 FÜR SIE!

Treffer sicher werben mit der Trikotaktion von handwerk magazin



Eine
komplette
**Adidas-Trikot-
Ausstattung**

~~899€*~~
UVP inkl. Beflockung
und MwSt. für Trikotsatz,
inkl. 99,90 € Abo
handwerk magazin

 powered by 

- 12 adidas Spieler-Trikots
- 12 adidas Trikot-Hosen kurz
- 12 adidas Paar Stutzen
- 1 adidas Torwart-Komplett-Satz
- Beflockung mit dem Logo Ihres Handwerksbetriebs
- Beflockung für einen Verein Ihrer Wahl
- 4 Trikotfarben (Weiß, Blau, Rot und Schwarz)
- und Größen S-XXL stehen zur Verfügung
- ein Jahresabo des handwerk magazin



& ein Jahresabo
handwerk magazin

für nur

479€

inkl. handwerk magazin Jahresabo
und 19 % MwSt. (Nettopreis 402,52€)

INKL. BEFLOCKUNG

Falls Sie bereits ein
handwerk magazin Abo
besitzen zahlen Sie nur
459€ inkl. 19 % MwSt.
(Nettopreis 385,71€)

Alle Informationen unter:

www.handwerk-magazin.de/trikots

oder **Telefon 0160/8195561**

**handwerk
magazin**

* Unverbindliche Preisempfehlung des Herstellers inkl. Beflockung, brutto inkl. 19 % handelsüblicher MwSt., inkl. 99,90 € für das Jahresabo handwerk magazin

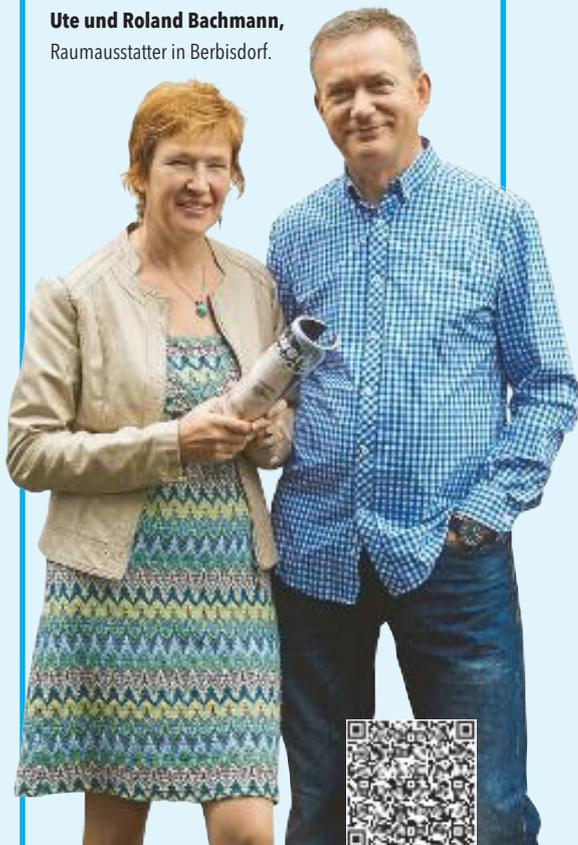
MELDUNGEN

DER ABONNENT DES MONATS

Aktuelle Infos zu neuen GESETZEN

Handwerkliche Traditionen zu bewahren steht in Roland Bachmanns Polsterei und Dekorationsnäherei „textiles Wohnen“ im Vordergrund. Trotz aller Freude an modernen Farben und Formen schlagen die Herzen des Raumausstattermeisters und seiner Frau Ute für die Handgriffe, die Großvater Bachmann schon bei seiner Firmengründung vor 91 Jahren beherrschte. Zusammen mit drei Mitarbeitern verwendet das Paar im sächsischen Berbisdorf gern natürliche Füllmaterialien und klassische Stoffe wie englisches Leinen mit Blumenmotiven oder französisches Toile de Jouy. Wenn Zeit ist, liebt es der 53-Jährige, kreative Polstermöbel zu designen. Ute Bachmann (50) malt Aquarelle. Inspiriert durch die Natur, denn Landschaft und Garten sind Wohlfühlorte für die Eltern von zwei Kindern. In handwerk magazin informiert sich das kreative Paar seit 1990. Am intensivsten darüber, welche Veränderungen neue Gesetze mit sich bringen. **Petra Nickisch-Kohnke**

Ute und Roland Bachmann,
Raumausstatter in Berbisdorf.



Online-Einkauf Bei Lebensmitteln fehlt das Vertrauen

Antworten auf die Frage: „Was sind die wesentlichen Gründe, die Sie heute vom (weiteren) Online-Einkauf von frischen Lebensmitteln abhalten?“



Befragung von 1.000 Bundesbürgern im Mai/Juni 2017; Quelle: Strategieberatung Oliver Wyman, IW Medien 2018 / iw

ONLINE-SHOPPING

LEBENSMITTEL kaum gefragt

Gute Nachrichten für das Lebensmittelhandwerk: Rund 98 Prozent der Internetnutzer kaufen laut Digitalverband Bitkom zwar im Netz, das Interesse an Lebensmitteln ist jedoch (noch) verschwindend gering. Wie eine Studie des Handelsverbands Deutschland zeigt, lag der Anteil des Online-Umsatzes im Lebensmitteleinzelhandel 2017 nur bei 1,1 Prozent. Die Gründe dafür sind vielschichtig (siehe Chart): Gut einem Drittel dauert es zu lange, bis die Lebensmittel geliefert werden. Das dürfte auch mit dem besonders engmaschigen Supermarktnetz in Deutschland zu tun haben – in Großstädten liegen zwischen zwei Lebensmittelge-

schäften oft nur wenige Hundert Meter. Zudem sind spontane Online-Käufe mit den derzeitigen Lieferservices kaum möglich. Eine Ausnahme ist der Getränkehändler Flaschenpost – er liefert in zwei Stunden. Mit Erfolg: 15.000 Kisten Getränke stellt das Start-up in Städten wie Münster und Köln täglich zu. Nach starkem Start stagniert aber etwa die Zahl der vom Branchenvorreiter Rewe abgedeckten Regionen bei 75. Damit erreicht der Rewe-Lieferservice nach eigenen Angaben aber immerhin 40 Prozent der deutschen Haushalte. Edeka und Amazon Fresh dagegen beschränken ihren Service auf wenige deutsche Großstädte. **me**

BUCHTIPP

Den WANDEL managen

Was tun, wenn ein Unternehmen sein Geschäftsmodell im Hinblick auf die Digitalisierung neu aufstellen muss, die Mitarbeiter aber nicht mitziehen? Mit Druck und Stillhalteparolen, so Sebastian Purps-Pardigol und Henrik Kehren in ihrem Buch „Digitalisieren mit Hirn“ (Campus Verlag 2018, 249 Seiten, 34 Euro), ist in der Regel nichts zu erreichen. Vielmehr sollten Chefs ihren Mitarbeitern den Sinn der Veränderung erklären und sich regelmäßig über Fortschritte, aber auch über Ängste austauschen. Denn nur wenn diese ausgeräumt werden, kann der Mitarbeiter sein Potenzial voll entfalten. Lesenswert dank vieler Beispiele und gut erklärter Zusammenhänge aus der modernen Hirnforschung zu Mitarbeitermotivation und Kreativität. **me**



GRUNDBILDUNG

Defizite bei HELFERN

Immer mehr Erwerbstätige haben Sprachdefizite und andere Lücken in der Grundbildung. Laut Studie des Instituts der deutschen Wirtschaft (IW) in Köln sind davon vor allem Hilfsarbeiter betroffen, deren Zahl von 2013 auf 2017 um 900.000 auf fünf Millionen Beschäftigte gestiegen ist. Nach einer aktuellen Auswertung des IW verfügen rund 39 Prozent der Helfer nur über sehr geringe Lesekompetenzen, können also nur kurze Texte zu vertrauten Themen lesen und verstehen. Knapp 44 Prozent beherrschen nur einfachste mathematische Vorgänge wie Zählen oder Sortieren. IW-Experte Wido Geis empfiehlt den Chefs, im Hinblick auf die Digitalisierung in die Grundbildung der Helfer zu investieren. **me**



Weiterbildung ist inzwischen auch in den Helferberufen angesagt.

kompetenzen, können also nur kurze Texte zu vertrauten Themen lesen und verstehen. Knapp 44 Prozent beherrschen nur einfachste mathematische Vorgänge wie Zählen oder Sortieren. IW-Experte Wido Geis empfiehlt den Chefs, im Hinblick auf die Digitalisierung in die Grundbildung der Helfer zu investieren. **me**

557.000



Personen haben sich laut Gründungsmonitor der KfW-Mittelstandsbank im letzten Jahr selbstständig gemacht, gegenüber dem Jahr 2016 ist das ein beträchtlicher Rückgang um insgesamt 17 Prozent.

NEUE STUDIEN UND UMFRAGEN

Die CLOUD hat sich durchgesetzt



CLOUD COMPUTING Vergangenes Jahr nutzten bereits zwei Drittel aller Unternehmen Rechenleistungen aus der Cloud, laut Studie von Bitkom Research hat sich Cloud Computing nach anfänglichen Vorbehalten bei den deutschen Unternehmen inzwischen eindeutig etabliert. bitkom.org



FIRMEN-BLOGS 76 Prozent der vom Bonner SEO-Experten Sistrix untersuchten Blogs von Unternehmen bringen kaum Sichtbarkeit im Netz. Schuld daran sind die geringe Orientierung an vorhandenen Suchnachfragen, veraltete Inhalte sowie die fehlende Aktualisierung der Inhalte. sistrix.de



DATENSICHERHEIT Gerade einmal ein Viertel der deutschen Unternehmen verfügt über ein Tool für eine verlässliche und sichere Kommunikation. Zu diesem Ergebnis kam eine Umfrage der Oculd Solutions GmbH in Berlin bei IT- und Sicherheitsexperten in deutschen Unternehmen. uworksx.com



Wer ein Siegel vergibt, muss die Kriterien dafür wahrheitsgemäß darstellen.

KUNDENBEWERTUNGEN

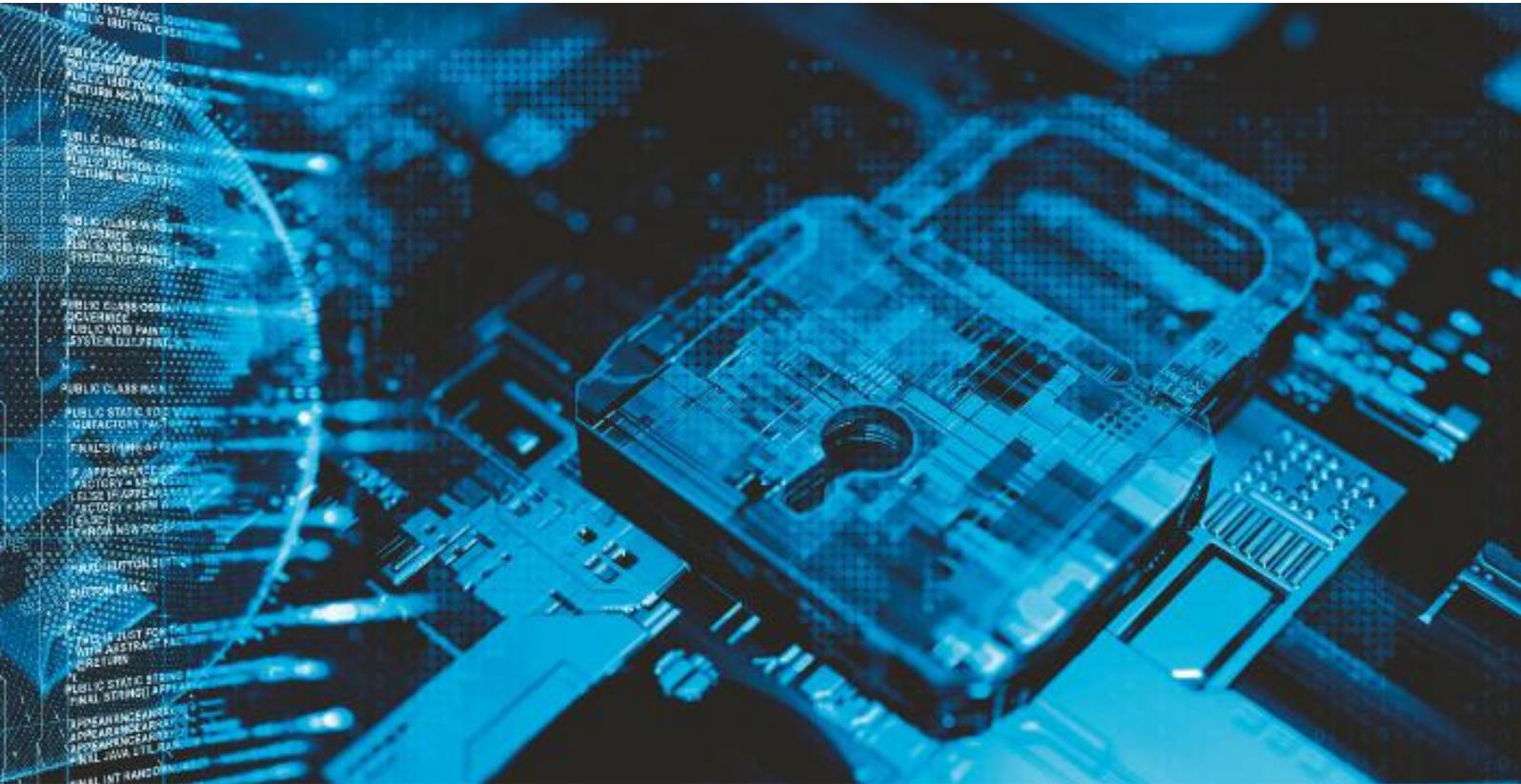
Falsches SIEGEL gerügt

Ein Produkt seriös bewerten ohne es tatsächlich einmal gesehen zu haben? Das „Deutsche Institut für Produktqualität“ in Frankfurt wertet Kundenurteile aus und vergibt an die Vergleichssieger ein Gütesiegel. Zu Unrecht, wie die Wettbewerbszentrale jetzt festgestellt hat. Als im Frühsommer 2018 gleich mehrere Beschwerden gegen die Werbung mit einem Siegel des „Deutschen Instituts für Produktqualität“ bei der Wettbewerbszentrale eintrafen, nahmen die Wettbewerbschützer die Arbeit des privatwirtschaftlich geführten Instituts genauer unter die Lupe. Das Institut stellt Unternehmen ein Siegel zur Verfügung, mit dem es den jeweiligen Produkten der Unternehmen bescheinigt, positive Testnoten erhalten zu haben. Obwohl sich das als GmbH geführte Institut darauf beschränkt, Kundenbewertungen aus dem Internet per Algorithmus zu gewichten und zusammenzufassen, wurde in Bezug auf diese Zusammenfassung mit der Behauptung geworben, das Unternehmen treffe „Feststellungen zur Qualität“. **me**

MESSEN 2019

Förderung für ENERGIE zugesagt

Im nächsten Jahr können deutsche Unternehmen aus dem Energiesektor wieder Unterstützung bei ihrer Messebeteiligung im Ausland erhalten. Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie fördert im Jahr 2019 im Rahmen der Exportinitiative „Energie“ deutsche Aussteller finanziell und organisatorisch auf zehn Auslandsmessen mit Schwerpunkt „klimafreundliche Energielösungen“. Unterstützt werden Veranstaltungen in Brasilien, Mexiko, USA, den Vereinigten Arabischen Emiraten, Indien und erstmals auch Vietnam. **me**



Versicherungen gegen Hacker-Angriffe setzen ein aktuelles IT-Sicherheitskonzept im Betrieb voraus.

PROBLEMZONE: Cyber-Schutz für Handwerker

Versicherer trommeln für günstige Cyber-Policen. Aber viele haben Haken und Ösen. Doch ohne umfassendes IT-Sicherheitskonzept dürften viele Handwerker mit dem neuen Versicherungsschutz auf wackeligen Füßen stehen.

Autor **Uwe Schmidt-Kasperek**



Cybercrime, DDOS-Attacken, Viren, Erpressungssoftware – die Liste der digitalen Gefahren wird ständig länger. Mehr als die Hälfte der Unternehmen in Deutschland sind in den vergangenen Jahren Opfer von Wirtschaftsspionage, Sabotage oder Datendiebstahl geworden. Das belegte eine 2017 veröffentlichte Studie des Digitalverbands Bitkom. Experten schätzen, dass die Opfer in drei von vier Fällen Mittelständler und kleine Firmen sind. „Wenn der Handwerker nicht mehr an seine Computerdaten kommt, steht heute auch bei ihm der Betrieb fast sofort still“, sagt Sten Musfeld vom Cyberrisk-Team der R+V Versicherung. Es könnten kaum noch Material geordert oder wichtige Kundendaten abgerufen werden. Oft, wenn ein Virus schon länger im System wütet, sei auch ein externes Back-up befallen.

DREIMAL STAND ALLES STILL

Das galt zum Glück nicht für die Firma Hubert Mayer (Name von der Redaktion geändert) aus der Nähe von Mannheim, obwohl sie gleich dreimal Opfer einer Datenattacke wurde. „In allen Fällen stand plötzlich auf den Bildschirmen eine Geldforderung eines Erpressers“, so Handwerksmeister Mayer. Für den Elektriker, der gleichzeitig ein Fachgeschäft führt, stand jedes Mal die Welt still. „Nichts ging mehr im Betrieb. Die Kundendaten für die Reparaturaufträge waren weg. Im Geschäft konnten wir keine Kreditkarten mehr annehmen, weil das System mit der Kasse gekoppelt ist“, erinnert sich Mayer.

Dreimal rief er die IT-Firma Zebes aus Heddesheim zu Hilfe. „Jedes Mal war die Ursache eine neue Trickmail, die ein Mitarbeiter geöffnet hatte“, sagt Zebes-Chef Kristian Mansfeld. Entfernung und Rückeinspielung der Daten aus dem Back-up dauerten in den ersten zwei Fällen jeweils rund fünf Stunden. Erst nach dem zweiten Fall war der Handwerker bereit, in eine Verbesserung des Systems zu investieren. Beim dritten Fall ging dann alles ganz flugs. Grund: Auf Anra-

ten von Zebes war das Back-up von der Wochenendsicherung auf einen minütlich greifenden Schutz umgestellt worden. Rund 10.000 Euro musste der Handwerksbetrieb insgesamt an Kosten für die Wiederherstellung zahlen. Doch Kosten und Einnahmeverluste beim Betriebsausfall wären höher gewesen.

SCHUTZ SCHEINBAR BILLIG

Eine Cyber-Versicherung hätte alle Schäden getragen. Betriebe können dann auf Kosten der Assekuranzen Spezialfirmen anfordern, die das IT-System wieder in Gang setzen und Viren ausmerzen. Kosten bis zu 300.000 Euro können abgesichert werden. Versicherbar sind Eigenschäden, also die Kosten für die Wiederherstellung von Daten und Programmen nach einem Cyber-Angriff, der Ersatz von Ertragsausfällen oder Mehrkosten sowie die Verluste von Geld und Waren nach einem Computerbetrug. Üblich sind Jahresprämien von 500 bis 1.500 Euro.

Doch in den Schutz zu kommen ist nicht so ganz einfach. „Versicherungen sind nicht unproblematisch. Sie verlangen meist auch von Handwerkern, einen mehrseitigen Fragebogen auszufüllen, in dem der Kunde angeben muss, welche IT-Sicherheitsmaßnahmen er aktuell durchführt“, sagt Experte Mansfeld. Die Anforderungen gehen vom ständigen Passwortwechsel über den Einsatz einer Firewall bis hin zu einem regelmäßigen Back-up (siehe Kasten links). Mansfeld: „Da werden dann Fragen mit Begriffen benutzt, die hat noch nie ein Handwerker gehört, wenn er nicht gerade ein IT-Spezialist ist.“

VIELE KENNEN IT-RISIKEN NICHT

Viele Mittelständler sind daher auf Unterstützung in der IT angewiesen. Das ist auf jeden Fall notwendig, wenn überprüft werden soll, ob die Sicherheitsmaßnahme, zum Beispiel das Back-up, auch wirklich funktioniert oder die Antivirensoftware regelmäßig ihre Updates einspielt. Wird der Fragebogen des Versicherers falsch beantwortet, hat der Handwerker später im Ernstfall ein Problem. Dann kann es sein, dass er eben nicht die vom Versicherer verlangte Firewall hatte. Der Versicherer hat schon hier die Möglichkeit, wegen eines Verstoßes im Antrag, die Zahlung gänzlich zu verweigern.

Tatsächlich untersuchen nur wenige Mittelständler ihre IT-Risiken systematisch. Das hat die VdS Schadenverhü- ➤

Checkliste Auflagen für Abschluss der Versicherung

Ohne diese Punkte gibt es keinen Versicherungsschutz: Die in der Tabelle auf der nächsten Seite verglichenen Versicherungen verlangen diese Voraussetzungen hinsichtlich der IT-Sicherheit für den Abschluss einer Police.

Alle Versicherer: Abgestuftes Rechtekonzept mit administrativen Kennungen ausschließlich für IT-Verantwortliche; Firewallstrukturen an allen Netzübergängen zu externen Netzen; regelmäßige Datensicherung auf separierten Systemen oder Datenträgern; Virenschutz auf allen Servern und Systemen mit aktuellen Virensignaturen; täglich Datensicherungen auf separierten Systemen oder Datenträgern; Verschlüsselung aller mobilen Geräte, einschließlich Laptops, Tablets, Smartphones und Memorysticks.

Nur R+V: Die Systeme müssen einzelne Nutzer- und Befugnisebenen unterscheiden. Hierzu sind individuelle Zugänge für alle Nutzer erforderlich, die mit ausreichend komplexen Passwörtern gesichert werden. Administrative Zugänge sind ausschließlich Administratoren und ausschließlich zur Erledigung administrativer Tätigkeiten vorbehalten. Die Systeme müssen mit einem zusätzlichen geeigneten Schutz gegen unberechtigten Zugriff ausgerüstet sein, wenn diese einem erhöhten Risiko ausgesetzt sind. Ein erhöhtes Risiko besteht bei Geräten, die über das Internet erreichbar oder im mobilen Einsatz sind; über einen geeigneten Schutz gegen Schadsoftware verfügen, der automatisch auf dem aktuellen Stand gehalten wird; einem Patch-Management-Verfahren unterliegen, das eine zeitnahe Installation von relevanten Sicherheitspatches sicherstellt. Systeme und Anwendungen mit bekannten Sicherheitslücken dürfen nicht ohne zusätzliche Maßnahmen zur Absicherung eingesetzt werden; die Systeme müssen einem mindestens wöchentlichen Sicherungsprozess unterliegen, wobei die Sicherungsdienste physisch getrennt aufbewahrt werden, um sicherzustellen, dass im Versicherungsfall auf Originale und Duplikate nicht gleichzeitig zugegriffen oder diese manipuliert oder zerstört werden können. Der Versicherungsnehmer hat eine ordnungsgemäße Funktion des Sicherungs- und Wiederherstellungsprozesses durch regelmäßige Prüfung nach einem festgelegten Turnus sicherzustellen.

Nur NW Assekuranzmakler ProRisk: In allen Informations- und Kommunikations-Systemen müssen Anti-Viren-Programme und Firewalls regelmäßig aktualisiert werden.

Produktvergleich Cyber-Schutz für einen Bäckereibetrieb

Der Vergleich der Cyberpolicen von ausgewählten berufsständischen und angelsächsischen Anbietern zeigt die große Bandbreite der Leistungen, aber

auch der einzelnen Prämien. Handwerksunternehmer sollten die Chance nutzen, mit der Versicherung ihre IT auf den neuesten Stand zu bringen.

VERSICHERER 1) Quelle: Gewerbeversicherung.de; 2) Quelle: Angaben der Versicherer; 3) Risikoträger ist Tokio Marine Kiln	HISCOX ¹	MARKEL ¹	AIG ¹	SIGNAL-IDUNA ²	R+V ²	NW ASSEKURANZMAKLER PRORISK ^{2,3}
JAHRESPRÄMIE IN EURO Gewünschter Schutz: Cyber- und Daten- Eigenschaden, Cyber-Betriebsunterbrechung etc.	1.279,25	697,54	724,71	915,97 inkl. Perseus	680,00	690,00
VERSICHERUNGSSUMME	250.000	100.000	300.000	100.000	25.000	250.000
SELBSTBETEILIGUNG	5.000	1.000	5.000	500	250	1.000
VERSICHERUNGSSCHUTZ bei Ansprüchen Dritter						
SCHADENSERSATZANSPRÜCHE aufgrund der Weiterverbreitung von Computerviren an Dritte	ja	ja	ja	ja	ja	ja
SCHADENSERSATZANSPRÜCHE aufgrund von Persönlichkeitsrechtsverl. nach einem Hacker-Angriff	ja	nein	ja	ja	ja	ja
SCHADENSERSATZANSPRÜCHE aufgrund eines Verstoßes gegen Geheimhaltungspflichten	ja	ja	ja	ja	ja	ja
SCHADENSERSATZANSPRÜCHE aufgrund eines Verstoßes gegen den Datenschutz	ja	ja	ja	ja	ja	ja
VERSICHERUNGSLEISTUNGEN für Eigenschäden						
SCHÄDEN durch Bedienfehler von Mitarbeitern	nein	ja	ja	ja	ja	ja
CYBER-ERTRAGSAUSFALL	ja	ja	ja	ja	ja	ja
DATENWIEDERHERSTELLUNGSKOSTEN	ja	ja	ja	ja	ja	ja
KOSTEN WIEDERBESCHAFFUNG phys. Datenträger	nein	ja	ja	nein	zum Teil	zum Teil
MITVERSICHERUNG von ungezielten Angriffen	ja	ja	ja	ja	ja	ja
CYBER-ERPRESSUNG	ja	ja	ja	ja	ja	ja
BEAUFTRAGUNG externer Computer-Forensik-Analysten	ja	ja	ja	ja	ja	ja
WIEDERHERSTELLUNG der IT-Systeme	ja	ja	ja	ja	ja	ja
NACHMELDUNGSFRIST nach Vertragsbeendigung	5 Jahre	5 Jahre	5 Jahre	5 Jahre	3 Jahre	60 Tage
SERVICELEISTUNGEN						
SICHERHEITSVERBESSERUNGEN	ja	nein	nein	nein	ja	nein
PRÄVENTIVE KRISENBERATUNG	ja	ja	nein	ja	ja	nein
WELTWEITER VERSICHERUNGSSCHUTZ	ja	ja	ja	ja	ja	ja
KOSTEN FÜR KRISENMANAGEMENT und PR-Maßnahmen nach einem Hackerangriff	ja	ja	ja	ja	ja	ja

Methodik Diese Kriterien wurden angelegt

Anhand dieser Kriterien wurde der Produktvergleich bei Gewerbeversicherung.de sowie direkt bei den Versicherern recherchiert und erstellt.

Angaben für Vergleich: Cyber-Versicherung Backwarenhandel; Datum der Betriebsgründung 01.01.2000; Versicherungsbeginn 01.09.2018; Jahresumsatz 1,5 Millionen Euro

Versicherungsumfang: Schutz gegen Cyber-Eigenschaden und Daten- Eigenschaden (Grunddeckung), Cyber-Betriebsunterbrechung, Cyber-Erpressung, Cyber-Haftpflicht, Risikoprofil: keine Umsätze und Leistungen direkt in USA und Kanada; keine rechtlich selbstständige Tochtergesellschaft außerhalb des europäischen Wirtschaftsraums; keine Arbeit mit Kreditkartendaten; kein produzierendes Gewerbe (Fertigungsmaschinen); nicht tätig in folgenden Bereichen: Franchise-Nehmer, Franchise-Geber, Onlineshops, Direktmarketing, staatliche Einrichtungen, mobile Applikationen, Internetplattform, Finanzdienstleistung, Vermögensverwaltung, Rating Agentur, Datensammlung/-speicherung, Pornografie, Glücksspiel, Inkassodienstleistung, Zahlungsabwicklung, Callcenter.

Vorschäden: In den letzten fünf Jahren bestand keine gleichartige Versicherung; in den letzten fünf Jahren gab es keinen – auch unversicherten – Schaden; es wurde keine Klage durch eine Aufsichtsbehörde, staatliche Stelle oder Verwaltungsbehörde eingeleitet oder Auskünfte angefordert.

tung GmbH aus Köln festgestellt. Dafür wurden die anonymen Angaben von 2.000 Unternehmen ausgewertet, die bis Februar 2017 den VdS-Quick-Check (vds-quick-check.de) genutzt haben. Der kostenlose Schnelltest soll vor allem mittelständischen Firmen eine ehrliche Selbsteinschätzung der IT-Sicherheit ermöglichen. Die aktuelle Auswertung zeigt, dass 46 Prozent der Unternehmen im Bereich des Cloud-Computing noch nicht sicher aufgestellt sind.

VORSORGE IST VORAUSSETZUNG

Doch nur wer umfassend technische Vorsorge betreibt und seine Cyber-Bedrohung minimiert, hat überhaupt eine Chance, eine Police zu bekommen (siehe Kasten auf Seite 55). „Handwerksunternehmen sollten sich technisch und organisatorisch in der IT-Sicherheit beraten lassen und dann prüfen, ob und wie das Restrisiko versichert werden kann“, sagt Achim Fischer-Erdsiek vom Versicherungsmakler NW Assekuranzmakler ProRisk aus Hannover. Der Diplom-Ökonom ist Mitglied des Vorstandes des Bundesverbandes Deutscher Versicherungsmakler (BDVM). Sein Unternehmen hat sich auf Cyber-schutz spezialisiert. Und ist derzeit recht unzufrieden mit dem Angebot für Handwerker durch deutsche Assekuranzen. „Die Anbieter von Allianz, HDI, R+V oder Signal-Iduna nutzen in der Regel für den Schutz von gewerblichen Kleinbetrieben die Musterbedingungen des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV), kurz AVB Cyber, genannt“,

erläutert der Versicherungsmakler. „Der dort verwendete Begriff der Gefährerhöhung stellt mittelständische Unternehmen und Handwerker im IT-Bereich in der Praxis vor unlösbare Probleme“, glaubt Fischer-Erdsiek. „Daher besteht die Gefahr, dass im Schadensfall der Handwerksbetrieb seine Sicherheit nicht auf dem Stand der Technik hatte und die Assekuranz den Schaden ablehnt.“ Das sieht auch IT-Experte Mansfeld so: „Hier gibt es gefährlichen Auslegungsspielraum für die Assekuranzen.“

Klar, dass Windows-XP-Systeme nicht mehr eingesetzt werden sollten, weil es keine Sicherheitsupdates mehr gibt. Aber muss der Handwerker jedes Jahr seine IT vollkommen erneuern? Experten warnen davor, dass sich wegen problematischer Klauseln Versicherungsschutz am Ende als Mogelpackung entpuppt. Unterdessen verkaufen viele Versicherer ihren Cyber-schutz auch am Bankschalter, wo möglicherweise wenig Beratung stattfindet.

GEFÄHRERHÖHUNG VERMEIDEN

Die Kreishandwerkerschaft Osnabrück setzt beispielsweise auf ein klassisches deutsches Cyber-Schutzkonzept der Signal-Iduna. Der berufsständische Versicherer hat gemeinsam mit dem Start-up Perseus Technologies ein „Digitales Schutzschild“ für kleine und mittelgroße Betriebe entwickelt. „Es ist eine Kombination aus Vorsorge und Absicherung“, so die Signal-Iduna. Notfalls würden die Kosten bei Betriebsausfällen übernommen, ebenso wie Sachschäden und Ansprüche

von Dritten. Hier bleibt Makler Fischer-Erdsiek skeptisch. „Auch die gut gemeinten und richtigerweise eingesetzten Assistenz-Leistungen helfen im Schadensfall leider nicht, wenn mit Verweis auf Gefährerhöhung der Schaden abgelehnt werden kann.“

Zwar wollen sich die Versicherer im Schadensfall kulant zeigen. Doch Fischer-Erdsiek, der Vorstand des Bundesverbandes Deutscher Versicherungsmakler (BDVM) ist, weiß aus Berichten vieler Kollegen, dass gerade sogenannte Obliegenheitsverletzungen in der Schadenregulierung einen immer größeren Stellenwert einnehmen.

ZERTIFIZIERUNG LOHNT

Der Versicherungsmakler NW Assekuranzmakler ProRisk hat daher für Handwerker spezielle Cyber-Schutz-Bedingungen ausgehandelt. „Auf Basis dieser Bedingungen müssen Handwerker lediglich ein gängiges Virenschutzprogramm und eine Firewall nachweisen, um eine Cyber-Police zu erhalten“, sagt Fischer-Erdsiek. Hier gebe es keine „offene Hintertür“ für die Schadenablehnung. Das gelte auch für andere ausländische Anbieter wie Hiscox, AIG oder Markel. Zudem haben Handwerker bei diesen Versicherern einen 24-stündigen Hotline-Schutz. Bei der Pro-Risk-Police läuft die Notrettung über die Crawford & Company Deutschland. Der Dienstleister hat sich verpflichtet innerhalb von 1,5 Stunden mit den Maßnahmen zur Abwehr des Cyber-Krisenfalls zu beginnen.

Zur Absicherung des Versicherungsschutzes können sich größere Handwerksbetriebe nach der VdS 3473 oder der ISO-Norm 27001 zertifizieren lassen. „Mit dem sogenannten IT-Sicherheits-Grundschutz des Bundesamtes für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) oder der extra für KMU geschaffenen Richtlinie der VdS, kann man schlechte Klauseln, wie die Gefährerhöhung, bei einigen Versicherern wegverhandeln“, so Experte Fischer-Erdsiek. **hm**

olaf.deiningner@handwerk-magazin.de



IT-Sicherheitslücken stoppen

Wo lauern Gefahren? Wie können Sie Viren, Malware und Phishingattacken abwehren? Die Antworten gibt's hier: handwerk-magazin.de/it-sicherheit



IMMOBILIEN

LBS erwartet weiteren PREISANSTIEG

Das Nachfragewachstum auf dem deutschen Wohnungsmarkt hat nach einer aktuellen Erhebung der Landesbausparkassen (LBS) im Vergleich zum Vorjahr nichts an Dynamik eingebüßt. Gleichzeitig schrumpft das Angebot im Bestand, der Neubau kommt nicht schnell genug hinterher. Das ist das Ergebnis der LBS-Analyse „Markt für Wohnimmobilien 2018“. „Unsere Experten rechnen deshalb mit einem Preisanstieg von vier bis sieben Prozent bis zum Jahresende“, sagt Verbandsdirektor Axel Guthmann. Die unverändert hohe Nachfrage nach Wohnimmobilien werde

derzeit nicht nur von Selbstnutzern, sondern vor allem von Kapitalanlegern gespeist. Das Angebot könne damit erkennbar nicht Schritt halten. Erst wenn die in den letzten Jahren bereits genehmigten Wohnungen auch tatsächlich gebaut seien, dürften sich die Preise beruhigen. Die Basis der Untersuchung ist eine jährliche Umfrage bei LBS und den Sparkassen in 402 Land- und Stadtkreisen. Erfasst werden damit für rund 960 Städte die aktuellen Preise für freistehende Einfamilienhäuser, Reihenhäuser, Eigentumswohnungen und Bauland.



pp Um vier bis sieben Prozent könnten Wohnimmobilien teurer werden.

Finanzspiegel für Unternehmer

Firmendarlehen nach Bonität / Sicherheiten

Betriebsinvestitionen	von	1,79 %
	bis	3,99 %
Kontokorrent	von	7,99 %
	bis	9,75 %

Verzugszins - BGB, VOB

Verbraucher	4,12 %
Unternehmer	8,12 %

Baugeld¹ - Effektivzins²

	10 J.	15 J.
Degussa Bank	1,52 %	1,98 %
Commerzbank	1,63 %	2,04 %
Deutsche Bank	1,68 %	2,24 %

Festgeld³ - 10.000 Euro

	6 Mon.	12 Mon.
Oyak Anker Bank	0,25 %	0,35 %
pbbdirekt	0,10 %	0,25 %
BMW Bank	0,05 %	0,15 %

Tagesgeld³

	5.000 €	50.000 €
Oyak Anker Bank	0,30 %	0,30 %
BMW Bank	0,10 %	0,10 %
ProCredit Bank	0,10 %	0,10 %

1) Kreditnehmer ist Selbstständiger, 2) Kaufpreis 250.000 Euro, Kredit 175.000 Euro = 70 % Beleihung, 3) Konditionen für Selbstständige. Es wurden nur Banken mit deutscher Einlagensicherung ausgewählt; Quelle: FMH-Finanzberatung (fmh.de); Stand: 15.06.2018

171

→ **Mrd. Euro**
 beträgt die Summe nachhaltiger Geldanlagen in Deutschland, ein neuer Rekordwert.

RENTENVERSICHERUNG

ONLINE-TOOL ermöglicht Blick in die Zukunft



Der „Rentenminister“ macht Planspiele möglich.

Der Versichererverband GDV und die Prognos AG haben im Zusammenhang mit dem Zusammentritt der Rentenkommission und der geplanten Reformvorschläge einen Online-Rechner vorgestellt, der einen Blick in die Zukunft der gesetzlichen Rentenversicherung ermöglicht. Jeder Interessierte kann mithilfe dieses „Rentenministers“ an den zentralen Stellschrauben Beitragssatz, Rentenniveau und Renteneintrittsalter drehen und die Auswirkungen seiner Entscheidungen bis 2060 beobachten. Das Tool ist auf Basis des geltenden Rechts Anfang 2018 erstellt worden und unter <https://rentenminister.gdv.de> zugänglich. Der Rechner solle ein Gefühl dafür geben, wer welche finanziellen Lasten bei Reformvorschlägen tragen müsste.

pp

RENTENINFORMATION

JEDER FÜNFTE versteht sie nicht

Nur zwei von drei Berufstätigen (65 Prozent) helfen die Renteninformationen der Gesetzlichen Rentenversicherung dabei, die Höhe ihrer späteren Rente einzuschätzen. Jeder Fünfte (21 Prozent) hält die Information für unverständlich. Das zeigt eine Untersuchung von Fidelity International unter 1.000 Berufstätigen, durchgeführt von Kantar Emnid. Mehr als jeder zweite Berufstätige (55 Prozent) hält es für sehr wichtig oder wichtig, einen Online-Zugang zu einem System zu haben, das die individuellen Altersvorsorgeeinkünfte aus allen drei Säulen (gesetzliche, private und betriebliche Rente) komplett abbildet. Am wichtigsten ist mit Abstand eine verständliche Sprache der Renteninformation, ergibt die Studie weiterhin. 94 Prozent halten dies für sehr wichtig oder wichtig. Beispielrechnungen dagegen finden nur 69 Prozent der Befragten sehr wichtig oder wichtig.

pp

DEUTSCHE BÖRSE

Regeländerung für INDIZES



Die Trennung nach den Segmenten Technologie und Klassik wird bei der Deutschen Börse aufgehoben.

Die Regeländerungen für die Indizes MDAX, SDAX und TecDAX der Deutschen Börse sind beschlossene Sache: Künftig wird die Trennung nach den Segmenten Technologie und Klassik aufgehoben. Somit können auch Unternehmen des Technologie-Segments in MDAX oder SDAX aufgenommen werden. Außerdem können DAX-Unternehmen, die den Technologie-Sektoren zugeordnet sind, auch in den TecDAX-Index aufgenommen werden. Zudem werden die Indizes MDAX und SDAX vergrößert: Die Zahl der Werte im Mittelstands-Index steigt von 50 auf 60; im SDAX von 50 auf 70. Der TecDAX wird weiterhin aus 30 Unternehmen bestehen. Mit der Erhöhung der Werte soll laut der Deutschen Börse in erster Linie die Repräsentativität der Indizes sowie weiterhin die hohe Liquidität und Handelbarkeit sichergestellt werden.

pp

Foto: Deutsche Börse AG

Thomas Graber

MeTime –

eine Philosophie für mehr Lebensqualität



**Zeitmanagement
Stressbewältigung
Burn-out-Prävention**

Denn: Alles, was hilft, die Batterien aufzutanken, macht fit und glücklich! MeTime – Zeit für mich!

MeTime – eine Philosophie für mehr Lebensqualität

Bestell-Nr. 1547.01 | Softcover
17,0 x 24,0 cm | 84 Seiten

17,90 €



+49 8247 354-300

www.holzmann-medienshop.de

 **HOLZMANN . MEDIEN**

3S Massiv-Halle
ab 24.970 €
+ MwSt.

Neu!
la-Schall-
und Wärme-
schutz



Katalog: 3IS Selbstbau OT · 37081 Göttingen
Maschmühlenweg 99 · Web: www.3s-gewerbebau.de
Fax 0551-38 39 038 · Tel: 0551-38 39 00

Geschäfts-/Immobilien Probleme?
25 Jahre Erfahrung, Erstgespräch frei
www.wirtschaftskanzlei-ewm.com

Anzeigenschluss
für die Ausgabe 8 / 1.8.2018
ist am 6. Juli 2018

NEUE WERKSTATT?

www.werkstatt-bauen.de

GESUNDHEIT IST EIN MENSCHENRECHT

Deshalb hilft **ÄRZTE OHNE GRENZEN** in rund 60 Ländern Menschen in Not – ungeachtet ihrer Hautfarbe, Religion oder politischen Überzeugung.

HELFEN SIE MIT!

www.aerzte-ohne-grenzen.de
Spendenkonto • Bank für Sozialwirtschaft
IBAN: DE72 3702 0500 0009 7097 00
BIC: BFSWDE33XXX





»Mir ist Qualifi-
zierung sehr
wichtig. Auch
weil ich mich
damit bei den
Kunden profilie-
ren kann. Fürs
Finanzamt sam-
mele ich akri-
bisch die betref-
fenden Belege.«

Moritz Weber, Uhrmacher und Goldschmied
bei „Gold und Zeit Weber“ in Bonn.



FORTBILDUNGS- HILFE vom Fiskus

Meisterprüfung, Sprachkurs oder Lehrgang: Die Aufwendungen für Weiterbildungen sind steuerlich absetzbar – sogar wenn betriebliches und privates Interesse miteinander kombiniert sind. So holen Sie fiskalisch beim lebenslangen Lernen das **Optimale** heraus.

Autorin **Eva Neuthinger** Fotograf **Markus Feger**

M

Moritz Weber will sich weiterentwickeln. Stehen bleiben ist für den 25-jährigen Uhrmacher und Goldschmied keine Option. Er plant den Schritt in die Selbstständigkeit. „Zwar brauche ich dazu keinen Meisterbrief, weil wir in unseren Gewerken keine Pflicht dazu haben. Aber mir ist die Qualifizierung sehr wichtig, auch weil ich mich damit bei den Kunden profilieren kann“, erklärt Weber. Deshalb hat er in diesem Frühjahr eine Weiterbildung zum Goldschmiedemeister absolviert. Die Meisterprüfung im Uhrmacherhandwerk folgt im Herbst. Momentan ist Moritz Weber bei der Goldschmiede- und Uhrenwerkstatt „Gold und Zeit Weber“ in Bonn beschäftigt, die seine Eltern Georg und Elke Weber führen. Das Meisterhandwerk hat in der Familie Traditi- >

Schnellcheck

Das akzeptiert das Finanzamt bei Fortbildungen

Belege sammeln und dokumentieren lohnt sich für Handwerksunternehmer: Denn die Aufwendungen für Fortbildungen sind absetzbar. Damit Sie nichts vergessen, hier eine Liste der wichtigsten steuerlich relevanten Ausgaben:



Reisekosten

- # mit dem eigenen Pkw sind die tatsächlich gefahrenen Kilometer à 30 Cent absetzbar, Hin- und Rückweg ansetzen.
- # Flugtickets, Bahn- oder Busfahrten und Taxikosten zur Lehrstätte



Verpflegungspauschalen

- # 24 Euro für einen ganzen Kalendertag
- # 12 Euro für den An- und Abreisetag bei auswärtiger Übernachtung
- # 2 Euro bei Abwesenheit von Zuhause von mehr als 8 und weniger als 24 Stunden.



Übernachtung

am Tagungsort



Unfallkosten



Schadenskosten

, falls auf der Wegstrecke zwischen Heimat- und Weiterbildungsort ein Unfall passiert oder falls das Auto beim Parken beschädigt wird.



Arbeitsmittel

wie Computer, Drucker & Co.



Lehrbücher

, Studien- oder Fachliteratur



Büromaterial

wie Papier und Bleistift



Einrichtung

wie Schreibtisch, Stuhl, Bücherregal



Zinsen

für Weiterbildungsdarlehen



Seminargebühren

, Studiengebühren und Kursgebühren



»Bei Sprachkursen im Ausland, womöglich in einem Touristenzentrum, zeigt sich das Finanzamt natürlich kritisch.«

on. Seine Eltern sind beide Uhrmacher- und Goldschmiedemeister, auch seine Schwester und sein Schwager haben ihren Meister gemacht. „Weiterbildung gehört für uns zum Beruf und auch zum Geschäft. Wir wollen unseren Kunden beste Leistungen bieten, und dies können wir ihnen mit dem Meistertitel auch dokumentieren“, sagt der Junior. Deshalb nehmen alle im Team auch öfters an Lehrgängen teil, wie etwa einem Kurs zum Diamantengutachter. „Natürlich fahren wir auch zu Messen, um uns über aktuelle Marktentwicklungen und Trends zu informieren“, erklärt Weber.

Die Fortbildungen kosten viel Geld. „Die Gebühren für den Meisterkurs, die Fahrten von Bonn zum Lehrgang in Idar-Oberstein und die Übernachtungen dort in der Jugendherberge summieren sich alles in allem auf mehrere Tausend Euro“, sagt Weber. Seinen Meisterkurs konnte er wegen seiner guten Ergebnisse in der Gesellenprüfung mit einem Stipendium der Handwerkskammer finanzieren. Doch kommt es ihm gut zupass, wenn sich bei höheren Aufwendungen das Finanzamt an der Weiterqualifizierung beteiligt. Weber sammelt akribisch Belege.

BETRIBSAUSGABEN ODER WERBUNGSKOSTEN?

Prinzipiell sind Aufwendungen für vorwiegend betrieblich veranlasste Fortbildungen als Betriebsausgaben absetzbar oder, wenn sie von einem Arbeitnehmer getragen werden, in der privaten Einkommensteuererklärung als Werbungskosten geltend zu machen. „Um die betrieblichen Belange nachzuweisen, sind aber alle Belege, Teilnahmebestätigungen oder Zeugnisse gut aufzubewahren“, empfiehlt Uwe Rauhöft, Geschäftsführer des Bundesverbands Lohnsteuerhilfevereine in Berlin. Als Aufwendungen lassen

Franz Plankermann, Steuerberater in Düsseldorf und erster Vorsitzender des Steuerberaterverbandes Düsseldorf.

sich die Gebühren, die Fahrtkosten und die Kosten für die auswärtige Unterkunft sowie Pauschalen für Verpflegung für eine Zeit von bis zu drei Monaten ansetzen. „Genauso bringen die Aufwendungen für Lehrmaterialien oder Arbeitsmittel eine Steuerersparnis“, so Rauhöft.

Eine Besonderheit ist beim Meisterstück zu beachten. Faustregel: Die Kosten können komplett steuerlich geltend gemacht werden, wenn sich die Arbeit später nicht mehr verwenden lässt – falls sie also weder privat noch betrieblich nutzbar ist. Andernfalls darf sie nur anteilig angesetzt werden. Relevant ist hier der Zeitraum von der Fertigstellung bis zur Präsentation bei der Kammer. Das kann sogar zu fast skurrilen Konstellationen führen: Ein Schreiner hat beispielsweise einen Schrank mit einem Materialwert von 1.560 Euro angefertigt. Die Abschreibungsfrist beträgt 13 Jahre, also 120 Euro

im Jahr. Er hat sein Meisterstück im März fertiggestellt, im Mai war seine Prüfung. Er darf anteilig drei Monate, also insgesamt 30 Euro, dafür steuerlich geltend machen. Den Schrank stellt er in sein Schlafzimmer.

ANGEHÖRIGE NICHT BEVORZUGEN

Besonderheiten sind auch zu beachten, falls die Weiterbildung eines Familienmitglieds über die Firma laufen soll. Entscheidend für das Finanzamt: Einzelne Mitarbeiter oder Angehörige dürfen nicht bevorzugt werden. In kleineren Betrieben

Beispielrechnung

So rechnet der Fiskus bei Wochenend-Weiterbildungen

Der Handwerksunternehmer nimmt über das Wochenende an einer technischen Fortbildung teil. Die Kursgebühren betragen 500 Euro, er übernachtet zweimal für insgesamt 300 Euro im Hotel. Frühstück ist inklusive. Mittagessen erhält er jeweils auf der Fortbildung. Zum Tagungsort fährt er mit seinem Firmenfahrzeug. Am Freitagabend um 17 Uhr geht es los bis Sonntag um 20 Uhr. So bewertet der Fiskus die Weiterbildung:

Kursgebühren	500 €
Übernachtung	300 €
- 2 x Frühstück à 4,80 Euro	= 290,40 €
Verpflegungspauschale: 2 Tage à 24 Euro	= 48 €
- 2 x Mittagessen à 9,60 Euro	= 19,20 €

Steuerlich akzeptiert als Betriebsausgabe insgesamt: 819,20 €



»Um betriebliche Belange nachzuweisen, sind alle Belege, Teilnahmebestätigungen oder Zeugnisse gut aufzubewahren.«

Uwe Rauhöft, Geschäftsführer des Bundesverbands Lohnsteuerhilfevereine in Berlin.

ist die Vorgabe vergleichsweise einfach zu erfüllen. Wer etwa nur mit zwei Gesellen und dem eigenen Nachwuchs zusammenarbeitet, bietet den Mitarbeitern zum Beispiel eine Weiterbildung zum Betriebswirt des Handwerks an. Lehnen diese ab, weil diese Maßnahme für sie überhaupt nicht interessant ist, sind die Voraussetzungen für das Finanzamt erfüllt. Die Weiterbildung des Juniors ist als Betriebsausgabe absetzbar. „Damit kann der Unternehmer mitunter aufgrund von höheren Steuersätzen und geminderter Gewerbesteuer, aber auch wegen der Vorsteuerabzugsberechtigung einen besseren Effekt erzielen, als wenn Sohn oder Tochter die Kosten in ihrer Einkommensteuererklärung als Werbungskosten angeben“, ergänzt Franz Plankermann, Steuerberater in Düsseldorf und erster Vorsitzender des Steuerberaterverbandes Düsseldorf.

VORWIEGEND PRIVATES ODER BERUFLICHES INTERESSE?

Egal wer die Aufwendungen geltend macht: Entscheidend ist immer, dass die Fortbildung vorwiegend im betrieblichen oder im beruflichen Interesse liegt. Bei einer Weiterbildung zum Meister ist das klar. Anders kann dies bei Sprachkursen im Ausland, womöglich in einem Touristenzentrum, aussehen. „Hier zeigt sich das Finanzamt natürlich kritisch“, sagt Plankermann. Der Fiskus geht im Zweifel immer davon aus, dass die private Nutzung der Fremdsprache im Fokus steht. Dazu ausgewählte Beispiele:

Ein Sprachkurs für Anfänger: Englisch als Weltsprache gehört längst zur Allgemeinbildung. Der Bundesfinanzhof hat aber entschieden, dass sich auch ein Grundkurs steuerlich geltend machen lässt, wenn für die Tätigkeit im Betrieb gute Fremdsprachenkenntnisse gefragt sind. Der Lehrgang wird dann als notwen-

diger Einstiegskurs gewertet. **Ein Lehrgang im Ausland:** Das Finanzamt hat nichts dagegen, Arbeit und Vergnügen miteinander zu verbinden und die Sprache im Land zu lernen. Das gilt auf jeden Fall, wenn der Kurs in einem EU-Land oder in Island, Liechtenstein, Norwegen oder der Schweiz absolviert wird. Da liegt es nahe, den Sommerurlaub anzuschließen. „In diesen Fällen kommt das sogenannte Aufteilungsgebot zum Zuge“, sagt Plankermann. Die Kosten für Flug und Übernachtung trägt der Steuerzahler anteilig dem privaten Vergnügen selbst.

Beispiel: Angenommen der Handwerkschef und seine Ehefrau fliegen gemeinsam zwei Wochen nach Malta. In den ersten sieben Tagen nehmen sie Vollzeit an einem Englisch-Lehrgang teil. In der restlichen Zeit liegen sie am Strand. Dann akzeptiert das Finanzamt die Hälfte der Flugkosten als Werbungskosten oder

als Betriebsausgaben, ebenso die Aufwendungen für die Übernachtung plus Verpflegungspauschalen für die erste Woche. Die Gebühren für den qualifizierten Sprachkurs sind voll absetzbar. Die zweite Woche ist ausschließlich privat veranlasst und damit selbst zu bezahlen. Das Finanzamt beteiligt sich nicht (siehe Beispielrechnung, Seite 62). Wichtig: „Der betriebliche oder der berufliche Anteil dürfen zeitlich nicht zu gering ausfallen“, warnt Experte Plankermann. Das Finanzamt definiert eine Grenze von mindestens zehn Prozent für den betrieblichen oder den beruflichen Part. Macht der zeitliche Anteil des Lehrgangs weniger aus, überwiegt für den Fiskus das private Interesse. Im Gegenzug akzeptiert das Finanzamt sämtliche Kosten der Reise, sobald der berufliche Anteil mehr als 90 Prozent erreicht.

Wichtig: Der Sprachkurs sollte nicht nur allgemeine Themen behandeln. „Wenn der Unternehmer sich beispielsweise ein neues Geschäftsfeld im Ausland erschließen will und der Kurs Business-Sprache vermittelt, gibt es in der Regel keine Probleme mit dem Fiskus“, sagt Plankermann. Handelt es sich dagegen um einen Lehrgang für jedermann mit Kulturprogramm oder Ausflügen, sieht das anders aus. In diesen Fällen interpretiert der Fiskus die ganze Reise insgesamt als privat veranlasst. Der Steuerzahler kann nichts absetzen. **hm**

ramon.kadel@handwerk-magazin.de



Lebenslanges Lernen

Im Handwerk gibt es viele Fortbildungsangebote für alle Branchen.

Einen Überblick finden Sie hier:

handwerk-magazin.de/weiterbildung





Achtung: Nur eine dauerhafte, durch den Beruf begründete, räumliche Trennung der Ehepartner bedeutet eine doppelte Haushaltsführung. Kürzere Aufenthalte gelten als Auswärtstätigkeit.

IM DUO Steuern sparen

Wenn Paare oder Singles berufsbedingt zwei Wohnungen halten, beteiligt sich der Fiskus **grundsätzlich** an den Kosten. Doch die Finanzämter zeigen sich hier oft streng – und immer wieder kommt es zur Klage. In diesen Fällen profitieren Sie von der doppelten Haushaltsführung.

Autorin **Eva Neuthinger**

Tägliches Pendeln kostet Zeit, Geld und Nerven. Ein Steuerzahler in Baden-Württemberg wollte das vermeiden und nahm sich eine kleine Bleibe am Arbeitsort. Diese lag sechs Kilometer vom Betrieb entfernt und 36 Kilometer entfernt von seinem Haus, in dem er mit seiner Familie lebte. Für die Wohnung und seine Verpflegungsaufwendungen setzte er rund 15.000 Euro in seiner Steuererklärung an. Das Finanzamt winkte ab, ebenso der Bundesfinanzhof (Az.: VI R 31/16).

Die obersten Finanzrichter sahen das so: Der Weg zwischen der Familienwohnung und der Arbeitsstätte war selbst bei

einem langen Stau in der Regel noch in weniger als einer Stunde Fahrtzeit zu erreichen – gerade in Ballungsgebieten durchaus üblich und zumutbar, wie auch andere Urteile des BFH bestätigen. Interessant dabei: Das Bundesfinanzministerium seinerseits hat in einem Schreiben festgelegt, dass nicht die Fahrtzeit das Kriterium sein sollte, sondern die Ersparnis bei der Wegstrecke. „Wenn hier die Hälfte der Kilometer eingespart wird, segnet das Schreiben den Steuerabzug für eine doppelte Haushaltsführung ab“, erklärt Markus Schmetz, Steuerberater mit Kanzlei in Düsseldorf. Er beschäftigt sich mit dem

Thema intensiv, berät in Sachen doppelte Haushaltsführung zahlreiche Mandanten und hat auch auf seiner Internetseite dazu wichtige Details veröffentlicht.

HOHE HÜRDEN FÜR STEUERABZUG

Die Finanzrichter zeigen sich in dieser aktuellen Entscheidung aus dem Jahr 2018 also streng. Wann sich die Aufwendungen für einen zweiten Wohnsitz absetzen lassen, führt immer wieder zu Streit zwischen dem Fiskus und dem Steuerzahler. Und das aus gutem Grund: Denn es geht, wie auch der Fall des Steuerzahlers in Baden-Württemberg zeigt, um viel Geld. Die

Kosten für die doppelte Haushaltsführung summieren sich jedes Jahr auf mehrere Tausend Euro – oft schon allein durch die Miete, ebenso aufgrund der Fahrtkosten am Wochenende bis hin zur Einrichtung des Zweitwohnsitzes oder Verpflegungsmehraufwendungen. Der Fiskus aber setzt die Hürden für den Steuerabzug hoch an. Die Vorgaben sind kompliziert, sie sind nicht immer eindeutig auf die jeweilige Situation anzuwenden. Für Handwerksunternehmer ist es deshalb wichtig, hier die aktuellen Urteile und Regelungen im Blick zu behalten. Selbst wenn sie selbst nur einen Haushalt führen. Oft lassen sich die Aufwendungen auch vom Junior mit erstem Hausstand bei den Eltern absetzen, wenn er als designierter Nachfolger zum Beispiel in einer anderen Stadt bei einem befreundeten Betrieb arbeitet.

LEBENSMITTELPUNKT ZÄHLT

Pendler müssen gegenüber dem Finanzamt immer nachweisen, wo sich ihr Lebensmittelpunkt befindet. Das kann schon richtig schwierig sein. „Normalerweise ist der Lebensmittelpunkt dort zu finden, wo die persönlichen Bindungen am engsten sind“, sagt Experte Schmetz.

Heißt: Der erste Wohnsitz ist jener, der gemeinsam mit der Hauptbezugsperson – also dem Partner – bewohnt wird. Ehepaare müssen einen solchen benennen, wenn sie in unterschiedlichen Städten wohnen und arbeiten. So entschied es das Bundesverwaltungsgericht (Az.: 1 C 25.98). Wichtig: Der Pendler muss sich hier in der Regel mindestens sechsmal im Jahr blicken lassen bzw. dort hinfahren, um die Aufwendungen für eine doppelte Haushaltsführung geltend zu machen.

BEI SINGLES LOHNT SICH HEIMWEH

Wie aber sieht es bei Singles aus? Bei ihnen geht das Finanzamt erst einmal davon aus, dass sie nur einen Wohnsitz halten – und zwar da, wo sie arbeiten. Hier sind dann auch die Lebensinteressen. Allein stehende aber fühlen sich häufig der Heimat verbunden. Oft kommt zum Beispiel der Junior am Wochenende nach Hause, wenn er beispielsweise im weiteren Umkreis extern praktische Erfahrung sammelt. Er behält seine Freunde, den Kontakt zum Sportverein.

Das weiß der Fiskus. Deshalb zählen in solchen Fällen andere Kriterien. Zum Beispiel die Anzahl der Heimfahrten:



»Der Lebensmittelpunkt ist dort zu finden, wo die persönlichen Bindungen am engsten sind.«

Markus Schmetz, Steuerberater mit Kanzlei in Düsseldorf.

Eigener Hausstand Diese Nachweise zählen

Ohne einen eigenen Hausstand akzeptiert das Finanzamt keine Kosten der doppelten Haushaltsführung. Alleinstehende sollten daher nachweisen können, dass sie nicht einfach nur bei ihren Eltern am Wochenende wie ein Gast Unterschlupf finden.

Kriterien:

Klar ist die Sache, wenn eine abgeschlossene Wohnung am Hauptwohnsitz vorhanden ist. Wenn sie nicht deutlich kleiner ist als jene am Arbeitsort, akzeptiert der Fiskus den ersten Wohnsitz.

Urteile:

- # **Die Wohnung muss keine eigene Küche haben:** Mit Mikrowelle und Kühlschrank lässt es sich auskommen. Genauso reicht es laut Urteil des Bundesfinanzhofs aus, wenn der Herd vom Nachbarn mitbenutzt werden darf (Az.: VIII R 13/08).
- # **Sanitäreinrichtungen** dürfen auch außerhalb der eigenen vier Wände liegen, laut BFH sogar auf dem Flur – mitbenutzt von anderen (Az.: VI R 82/02).
- # **Kellerräume reichen nicht:** Wenn in der Wohnung der Eltern nur Kellerräume zur Verfügung stehen und am Arbeitsort womöglich eine richtig gute Wohnung, dann handelt es sich laut Urteil des Finanzgerichts München nicht um eine doppelte Haushaltsführung (Az.: 7 K 2308/07).
- # **Wohngemeinschaft mit den Eltern:** Der Nachwuchs lebt immer länger im „Hotel Mama“. Wenn er gleich nach der Schule studiert, ist er in der Regel auch noch eher in den Familienhaushalt eingegliedert. Falls er bereits in seinen eigenen vier Wänden gelebt hat, führt er für den Fiskus eine eigene Wohnung:
 - wenn er wieder bei seinen Eltern einzieht und einen abgetrennten eigenen Bereich hat.
 - wenn er seine Eltern in deren Haus pflegt.
 - wenn er womöglich das Haus übernimmt und die Eltern hier noch das Nießbrauchsrecht behalten.

Wenn der Single mindestens zweimal im Monat pendelt, ist das Indiz dafür, dass der Lebensmittelpunkt bleibt. „In der Einkommensteuererklärung sollten dann mindestens 24 Heimfahrten im Jahr geltend gemacht werden“, sagt Wolfgang Wawro, Steuerberater in Berlin, Pressesprecher des Steuerberaterverbandes Berlin-Brandenburg und Mitglied im Beirat der Steuerberaterkammer Berlin. Als Beleg für regelmäßige Wochenendfahrten legen die Pendler detaillierte Aufstellungen über die Fahrtzeiten, Zugtickets, Tankquittungen oder Inspektionsrechnungen vor.

NACHWEISE SAMMELN

Singles sollten dem Fiskus überdies zeigen, dass sie enge persönliche Beziehungen am Erstwohnsitz pflegen. Um soziale und kulturelle Kontakte zu dokumentieren, sind Barabhebungen am Heimatort, Arztbesuche oder Einladungen zu Feiern gefragt. Vorteilhaft ist auch die Mitgliedschaft im Verein, um den Lebensmittelpunkt zu untermauern. „Es bleibt einem nichts anderes übrig, als den Fiskaldienern ein wenig Einblick ins Privatleben zu gewähren und zu offenbaren, was wo passiert“, sagt Wawro. Einladungen oder die Bescheinigung über Vereinszugehörigkeiten bewahrt der >

Steuerzahler also als Beleg auf. Misstrauisch reagieren Finanzbeamte, wenn Singles ihren Erstwohnsitz unter einem Dach mit Familie oder Freunden haben. „Sie sollten dann zweifelsfrei nachweisen, dass sie dort einen eigenen Hausstand unterhalten“, so Wawro. Nach einem Urteil des Bundesfinanzhofs (Az.: VI B 38/14) geht das sogar mit Zeugenaussagen. Wichtig: Die Zweitwohnung sollte nicht größer und komfortabler sein als die Erstwohnung. Dann geht der Fiskus davon aus, dass der Lebensmittelpunkt verlegt wurde. Wenn der Sohn im Haus der Eltern ein 30-Quadratmeter-Apartment unterhält und am Arbeitsort eine Wohnung von 60 Quadratmetern, lässt sich keine doppelte Haushaltsführung mehr geltend machen – egal, wie sich die Umstände gestalten.

FISKUS AKZEPTIERT „HOTEL MAMA“

Singles im mittleren Alter, die bei ihren Eltern wohnen, haben es einfacher. Nach einem BFH-Urteil (Az.: VI R 76/13) handelt es sich um doppelte Haushaltsführung, wenn sie am Arbeitsort eine wenig komfortable Bleibe haben. Die Richter gehen davon aus, dass die Kinder an der Haushaltsführung ihrer Eltern stark engagiert sind, womöglich sogar in puncto Pflege. An den Haushaltskosten seines ersten Wohnsitzes muss sich der Pendler beteiligen – möglichst mit mindestens zehn Prozent der regelmäßigen, laufenden Kosten für Miete, Nebenkosten oder den Aufwendungen für die Lebensmittel. Wer weniger zahlt, kann als Ausgleich etwa einen gemeinsamen Urlaub oder das Auto finanzieren.

WERMUTSTROPFEN ZWEITWOHNSITZSTEUER

Seit Anfang 2014 sind aber die Unterkunftskosten des Zweitwohnsitzes nur noch bis monatlich 1.000 Euro absetzbar. Dazu zählen bei einer Mietwohnung auch die Betriebs-, die Renovierungs-, die Reinigungskosten oder die Rundfunkgebühren. Wer eine Eigentumswohnung am Arbeitsort besitzt, kann die Finanzierungskosten und die Gebäudeabschreibung absetzen. Weiterhin akzeptiert der Fiskus jede Woche eine Heimfahrt, außerdem Fahrtkosten zu Beginn und zum Ende der doppelten Haushaltsführung sowie die Umzugskosten oder Verpflegungsmehraufwendungen für maximal drei Monate. Im Einzelnen: An den An- und Abreisetagen sowie bei einer Abwesenheit von der Hauptwohnung von mehr als acht Stunden können Sie zwölf Euro, bei einer Abwesenheit von mehr als 24 Stunden sogar 24 Euro geltend machen. Zudem beteiligt sich der Fiskus an Familienheimfahrten mit 30 Cent pro Entfernungskilometer und akzeptiert Einrichtungs- oder Anschaffungskosten für beruflich genutztes IT-Equipment. Absetzbar sind auch die Maklerkosten – sie zählen zu den Umzugskosten, so der BFH (Az.: VI R 7/13). Das ist gut so: Denn somit lassen sie sich voll und ganz als Werbungskosten steuerlich geltend machen und mindern nicht die monatliche Grenze von 1.000 Euro.

Der große Wermutstropfen der doppelten Haushaltsführung: Viele Städte und Gemeinden kassieren eine Zweit-



»Als Nachweis für den Lebensmittelpunkt in der Heimat sollten mindestens 24 Heimfahrten im Jahr geltend gemacht werden.«

Wolfgang Wawro, Steuerberater, Pressesprecher des Steuerberaterverbandes Berlin-Brandenburg und Mitglied im Beirat der Steuerberaterkammer Berlin.

wohnungssteuer – zum Beispiel München mit zehn Prozent der Nettomiete, in gleicher Höhe Düsseldorf, Köln oder Bonn. In Berlin sind fünf Prozent fällig. Die Steuer lässt sich auch als Werbungskosten steuerlich geltend machen. Daran kommen Ledige nicht vorbei. Das Bundesverfassungsgericht hat aber eine Zweitwohnungssteuer für Eheleute gekippt. Sie ist verfassungswidrig – aber nur dann, wenn der Partner aus beruflichen oder betrieblichen Gründen einen Nebenwohnsitz hält (Az.: 1 BvR 1232/00 und 1 BvR 2627/03). Wer also wie einst der Philosoph Jean-Paul Sartre und die Schriftstellerin Simone de Beauvoir als Lebensform getrennte Wohnungen wählt, geht beim Fiskus leer aus. **hm** ramon.kadel@handwerk-magazin.de

Vergleich Doppelter Haushalt und Auswärtstätigkeit

Eine doppelte Haushaltsführung ist auf Dauer angelegt. Wenn Sie nur für einen großen Auftrag oder für ständig wechseln- de Aufträge eine zweite Bleibe an einem anderen Ort brauchen, handelt es sich um eine Auswärtstätigkeit.

Doppelte Haushaltsführung:

- # **Mietkosten** Von unbegrenzter Dauer bis maximal 1.000 Euro im Monat absetzbar.
- # **Fahrtkosten** Von unbegrenzter Dauer eine Heimfahrt in der Woche mit der Pauschale von 30 Cent je Entfernungskilometer absetzbar. Nur die erste Hinfahrt und die Rückfahrt nach Aufgabe der Wohnung dürfen als Dienstreise abgerechnet werden. Also: 30 Cent pro gefahrenen Kilometer.
- # **Verpflegungspauschale** Für drei Monate absetzbar, kompletter Tag 24 Euro; acht bis 24 Stunden zwölf Euro.

Auswärtstätigkeit:

- # **Mietkosten** Kosten für bis zu 48 Monate unbegrenzt absetzbar, danach nur noch in Höhe von bis zu 1.000 Euro im Monat.
- # **Fahrtkosten** Alle Strecken und Fahrten laufen über die üblichen Reisepauschalen.
- # **Verpflegungspauschaltäge** Für drei Monate absetzbar, kompletter Tag 24 Euro; acht bis 24 Stunden zwölf Euro.



Steuern sparen mit Strategie

Ein Überblick über die aktuellen Steuerthemen ist der Grundstein für den passenden Plan zum Steuern sparen: handwerk-magazin.de/steuerstrategien

JAHRESABO

12 x handwerk magazin UND 3 MONATE KICKER GRATIS



handwerk
magazin

JAHRESABO mit
PRÄMIE sichern

Lassen Sie sich 'handwerk magazin' jeden Monat bequem nach Hause liefern und profitieren Sie zusätzlich von den geldwerten Steuertipps unseres Newsletters 'handwerk magazin - Steuertipp', der exklusiv für Sie als Abonnent von unserem handwerk erfahrenen Experten erstellt wird.

Nutzen Sie den Preisvorteil gegenüber dem Einzelkauf (zzt. für 12 Ausgaben

99,90 € statt 103,20 €)

und sichern Sie sich Ihre Prämie.

www.handwerk-magazin.de/shop Telefon: +49 8247 354-143 Fax: +49 8247 354-170

Ja, ich will von 'handwerk magazin' profitieren. Bitte senden Sie mir ab sofort regelmäßig (12-mal im Jahr) 'handwerk magazin' zum Jahresbezugspreis von zzt. 99,90 € inkl. MwSt. frei Haus (Ausland EU 114,30 Euro, solange der Vorrat reicht.) und den monatlichen Abonnenten-Newsletter 'handwerk magazin-Steuertipp'. Als Begrüßungsgeschenk bekomme ich das Miniabo „kicker“.

Diese Bestellung gilt zunächst für ein Jahr; sie verlängert sich automatisch um jeweils ein weiteres Jahr, wenn ich nicht spätestens vier Wochen vor Ende des laufenden Bezugsjahres schriftlich kündige. Angebot gilt für EU, solange der Vorrat reicht. Vertrauensgarantie: Ich kann diese Bestellung innerhalb von 14 Tagen schriftlich widerrufen bei 'handwerk magazin', Kunden-Service, Postfach 1342, 86816 Bad Wörishofen.

ABONNIEREN

Vorname / Name:	
Straße / Nr.:	
PLZ / Ort:	
Telefon / Handy:	Geburtsdag (TT.MM.JJJJ):
E-Mail:	

BEZAHLEN

Ich bezahle bequem per Bankeinzug. Ich erwarte Ihre Rechnung.

Geldinstitut:	
IBAN:	
BIC:	
Datum / Unterschrift des neuen Lesers:	

Rechnung korrigieren **ERLAUBT**

Sie haben eine falsch ausgestellte Rechnung bekommen und der Vorsteuerabzug ist deshalb futsch? **Keine Panik!** Der Bundesfinanzhof hat entschieden, dass Sie die falsche Rechnung noch einmal korrigieren können.

Autor **Ramón Kadel**

DIE FRAGE

Bei einer Betriebsprüfung stellt sich heraus, dass eine Rechnung fehlerhaft ausgestellt war. Darf der Unternehmer jetzt dennoch den Vorsteuerabzug in Anspruch nehmen? Und muss er die Nachzahlung akzeptieren, die pro Jahr mit sechs Prozent verzinst wird?

DAS SAGT DER STEUERBERATER

Fehlerhafte Rechnungen sind ein echtes Problem. Die Unternehmer gehen grundsätzlich davon aus, dass sie ordnungsgemäß Buch führen. Trotzdem tauchen bei Betriebsprüfungen gelegentlich fehlerhafte Rechnungen auf. Eine korrigierte Rechnung zu bekommen bedeutet zusätzlichen Aufwand, und leider hat oft das Finanzamt obendrein schon heftig kassiert.

Wie das in der Vergangenheit lief, dazu ein Beispiel: Für eine Netto-Rechnung über 10.000 Euro macht der Unternehmer 1.900 Euro Vorsteuer geltend. War diese Rechnung fehlerhaft, muss er die Rechnung korrigieren lassen, um sich den Vorsteuerabzug zu sichern. Die Korrektur wurde früher jedoch erst mit dem neuen Korrekturdatum anerkannt. Der Wermutstropfen: Der zu früh geltend gemachte Vorsteuerabzug wurde jedes Jahr mit sechs Prozent verzinst. Erfolgte die Rückforderung des Vorsteu-



DER EXPERTE

André Rogge ist Steuerberater bei Ecovis in Dresden und leitet seine Kanzlei seit 2001. Mit fehlerhaft ausgestellten Rechnungen wird er regelmäßig nach Betriebsprüfungen konfrontiert.

erbetrags durch das Finanzamt beispielsweise im März 2017 und stammt die fehlerhafte Rechnung aus 2014, kostet das den Unternehmer ärgerliche 100 Euro.

Das hat sich aber geändert: Der Bundesfinanzhof (BFH) stellte sich beim Thema fehlerhafte Rechnung auf die Seite der Unternehmer. In einem 2016 verhandelten Fall hatte ein Zahntechniker einen Beratervertrag geschlossen. Dem Finanzamt war die auf den Rechnungen beschriebene Leistung „Beratervertrag“ zu ungenau. Es strich den Vorsteuerabzug. Der Zahntechniker bekam eine korrigierte Rechnung. Nach alter Denkweise stand ihm nun zwar der Vorsteuerabzug zu, jedoch erst, nachdem er die korrigierte Rechnung erhalten hatte. Das sah der BFH anders (Az.: V R 26/15). Er verfügte, dass die Berichtigung auf den Zeitpunkt zurückwirkt, zu dem die Rechnung ursprünglich ausgestellt wurde. Die ärgerlichen Zinsen entfallen damit ebenfalls. **hm**

ramon.kadel@handwerk-magazin.de



Steuern sparen mit Strategie. Steuerspartipps von Steuerberatern, Branchenexperten und der Redaktion finden Sie hier: handwerk-magazin.de/steuerstrategien



Der Sieger 2017: Andreas Stemberg baute mit seiner Solar- und Gebäudetechnik-Firma Stemberg aus Lage die durch Wirbelsturm zerstörte Wasser- und Stromversorgung im Dorf Cambine in Mosambik wieder auf.

GEWINNEN SIE DEN GOLDENEN BULLI

Sind Sie sozial engagiert?

REINKLICKEN, BEWERBEN UND 1 BULLI GEWINNEN!

WWW.DER-GOLDENE-BULLI-2018.DE

Haben Sie die Sanierung einer Kita, Senioreneinrichtung oder eines Vereinsheims vorangetrieben? Initiieren Sie Aktionen und sammeln dabei Spenden für Bedürftige? Verbessern Sie mit Ihrem sozialen Engagement nachhaltig die Lebenssituation Bedürftiger und motivieren Kollegen zum Mitmachen? Dann sind Sie genau der richtige Bewerber für den GOLDENEN BULLI 2018!

DER GOLDENE BULLI 2018

powered by



Nutzfahrzeuge



+++ DSGVO-NEWTICKER +++

ABMAHN- SCHONFRIST, Facebook und WhatsApp

+++ CDU/CSU-Bundestagsfraktion plant Abmahn-Schonfrist +++

Als Reaktion auf die befürchtete Abmahnwelle hat die CDU/CSU-Bundestagsfraktion einen Vorstoß unternommen, um Unternehmen vor Abmahnungen im Zusammenhang mit der DSGVO zu schützen. Angedacht ist eine Schonfrist von zwölf Monaten, bevor kostenpflichtige Abmahnungen zulässig sind. Das entsprechende Gesetz soll noch vor der parlamentarischen Sommerpause verabschiedet werden.

+++ Facebook-Fanseiten sind für Daten- schutz mitverantwortlich +++

Betreiber von Facebook-Fanseiten sind zusammen mit Facebook für den Schutz von Nutzerdaten verantwortlich. Das entschied der EuGH nach einem jahrelangen Rechtsstreit zwischen Datenschützern und der IHK Wirtschaftsakademie Schleswig-Holstein. Die Folge: Gemäß Artikel 26 DSGVO Absatz 3 können betroffene Personen ihre Rechte gegenüber jedem einzelnen der Verantwortlichen geltend machen. Trotzdem hat der EuGH damit noch nicht entschieden, dass Fanseiten generell gegen Datenschutzrecht verstoßen – diese weitreichende Entscheidung obliegt nun dem Bundesverwaltungsgericht in Leipzig. Bis zu einem Urteil können aber noch viele Monate vergehen.

+++ Eltern müssen Datenschutzpflichten übernehmen +++

Eltern müssen dafür Sorge tragen, dass Personen, die im Smartphone ihres Kindes als Kontakte gespeichert sind, schriftlich ihre Zustimmung gegeben haben. Dazu haben sie einmal monatlich mit ihrem Kind ein Gespräch über die Smartphone-Verwendung zu führen. Das hat aktuell das Amtsgericht Bad Hersfeld im Fall eines 11-jährigen Jungen entschieden (Az.: F 120/17 EASO). Da WhatsApp als Reaktion auf die DSGVO aber offiziell das Mindestalter für die Nutzung auf 16 Jahre hochgesetzt hat, ist die Relevanz des Urteils für die Praxis fraglich.

MELDUNGEN

MITARBEITER-WERBUNG AUF FACEBOOK

Wettbewerbswidrige SCHLEICHWERBUNG?



Ein Facebook-Nutzerprofil ist nur privat, wenn es für Personen mit einer „Nähebeziehung“ zugänglich ist.

Je zufriedener die Mitarbeiter, desto positiver die Äußerungen in der Öffentlichkeit über ihren Arbeitgeber. Viele Unternehmen haben den Wert dieser charmannten Art der Außen-darstellung längst erkannt und setzen sie strategisch bei ihren Social-Media-Aktivitäten ein. Experten der ARAG Versicherung warnen allerdings aktuell vor rechtlichen Stolperfallen: Der Gesetzgeber erkennt ein Nutzerprofil auf Facebook nur dann als privat an, wenn es für Personen zugänglich ist, zu denen der Profilhhaber eine sogenannte Nähebeziehung hat. Diese Nähebeziehung kann zu Familienmitgliedern bestehen, aber auch zu einer begrenzten Zahl von Kollegen aus der

Firma. Hunderte von Facebook-Freunden hingegen oder Inhalte, die öffentlich oder für Freunde von Freunden sichtbar sind, werden rechtlich als nicht rein persönlich eingestuft. Ein Kommentar, der dem Betrieb nutzt, kann so juristisch schnell zur wettbewerbswidrigen Schleichwerbung werden, die unter Umständen eine Abmahnung nach sich zieht. Ob vom Arbeitgeber motiviert oder nicht – Unternehmen haften in diesen Fällen laut § 8 Absatz 2 Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb (UWG) für Rechtsfehler ihrer Mitarbeiter mit. Entgegenwirken könne man lediglich durch anschauliche und verständliche Anleitungen über den Umgang mit sozialen Medien. **rak**

MUSIK HÖREN VERBOTEN

Radio AUS am Arbeitsplatz!

Für Laune und Kreativität der Mitarbeiter kann Musik durchaus hilfreich sein, ein generelles Recht auf ein Radio am Arbeitsplatz leitet sich daraus aber nicht ab. So sieht es zumindest Barbara Reinhard, Fachanwältin für Arbeitsrecht und Mitglied der Arbeitsgemeinschaft Arbeitsrecht im Deutschen Anwaltverein. „Ich schulde meinem Arbeitgeber laut Gesetz und Vertrag ‚bestes Bemühen‘ – und davon kann nicht die Rede sein, wenn ich durch Musik abgelenkt oder für Kollegen nicht ansprechbar bin“, so die Expertin. Allerdings gibt es für Beschäftigte ein Hintertürchen: „Wenn der Arbeitgeber die Nutzung mitbekommt und nicht einschreitet, duldet er sie.“ Eine stillschweigende Erlaubnis ist die Folge. Die könne aber vom Arbeitgeber jederzeit per Arbeitsanweisung widerrufen werden. Eine Mail reicht aus. Ausnahmen sind höchstens dann denkbar, wenn der Betrieb die Erlaubnis zum Musikhören ausdrücklich im Vorhinein gibt, also beispielsweise schon im Bewerbungsgespräch. **rak**

MIETVERTRAG

TEILKÜNDIGUNGEN erlaubt

Beinhaltet ein Mietvertrag mehrere Mietobjekte, wie beispielsweise eine Garage oder einen Keller, so kann dieser normalerweise nur komplett gekündigt werden. In Ausnahmefällen ist aber auch eine Teilkündigung möglich, das zeigt ein aktuelles Urteil des Landgerichts Bamberg (Az.: 3 S 56/16), auf das die Arbeitsgemeinschaft Mietrecht und Immobilien des Deutschen Anwaltvereins hinweist. Im konkreten Fall mietete ein Mieter einen Carport an, der nach Fertigstellung der Garage gegen diese getauscht werden sollte. In der Zwischenzeit ging die komplette Immobilie samt Garage und Carport allerdings an einen neuen Eigentümer über, der den Garagenmietvertrag kündigte. Zu Recht: Die Richter gaben dem neuen Immobilienbesitzer Recht, da die Garage laut Mietvertrag angemietet wurde, soweit dies „möglich sei“. Dem Mieter sei bei Vertragsschluss bewusst gewesen, dass er vielleicht keine Garage bekommen würde – und es beim Carport bleibt.

rak



Wechselt eine Immobilie den Besitzer, kann ein Mietvertrag auch teilweise gekündigt werden.

970 EURO



musste ein Fahrzeughalter gemäß Urteil des Amtsgerichts Frankfurt am Main zahlen, da er durch Falschparken eine Straßenbahn blockierte (Az.: 32 C 3586/16 (72)). Die Kosten ergaben sich aus den Taxikosten, die für die 50 Meter „Schienenersatzverkehr“ angefallen waren. Merke: Niemals beim Ausladen die Schienen blockieren!

IMMOBILIENVERKAUF

Unwissenheit **SCHÜTZT** vor Haftung



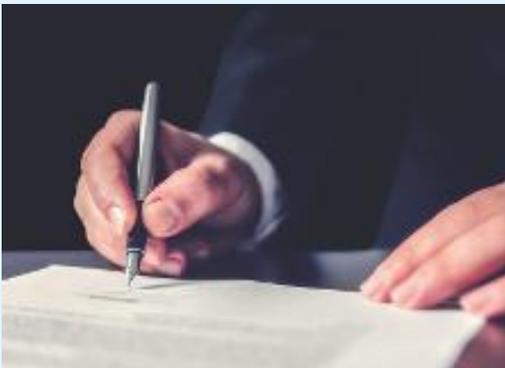
Ein Haftungsfall liegt nur vor, wenn der Verkäufer der Immobilie vorsätzlich täuscht.

Verkäufer einer Immobilie können nicht für Mängel haftbar gemacht werden, die sie nicht kennen. Das hat das Oberlandesgericht Düsseldorf bestätigt. Konkret ging es in dem Beschluss um die Frage, welche Prüfungspflichten den Erben eines Hauses beim Verkauf treffen. „Die Antwort ist: keine. Es handelt sich bei der Aussage, versteckte Mängel seien nicht bekannt, nicht um eine Versicherung ‚ins Blaue hinein‘, wenn doch Mängel vorliegen. Will heißen: Ein Haftungsfall liegt nur dann vor, wenn der Verkäufer vorsätzlich getäuscht hat“, sagt der Mönchengladbacher Rechtsanwalt Tim Banerjee (Banerjee & Kollegen), der das Urteil erstritten

hat. 2013 hatte eine Erbengemeinschaft das Haus der Eltern veräußert. Dort war es zu Feuchtigkeitsschäden nach einem durch die Versicherung regulierten Wasserschaden gekommen, sodass die Erwerber die Erbengemeinschaft dafür haftbar machen wollten. Das OLG hat daraufhin festgestellt, dass Arglist ausscheidet und damit der wirksam vereinbarte Ausschluss der Sachmängelhaftung greife. **pp**

EUROPÄISCHES NACHLASSZEUGNIS

FORMBLATT benutzen



Notarielle Urkunden eignen sich nicht für ein Nachlasszeugnis.

Seit 2017 kann innerhalb der EU ein Nachlasszeugnis für Erbschaften im europäischen Ausland beantragt werden. Hierfür sollte allerdings immer das dafür vorgesehene Formblatt benutzt werden. Das geht aus einem aktuellen Urteil des Oberlandesgerichts Köln hervor (Az.: 2 Wx 276/17). Im vorausgegangen Fall war eine deutsche Staatsangehörige kinderlos und verwitwet verstorben – mit einem großen Vermögen in Italien und der Schweiz. Die testamentarischen Erben beantragten daraufhin mittels einer notariellen Urkunde ein europäisches Nachlasszeugnis. Ohne Erfolg: Das zuständige Nachlassgericht (Amtsgericht Köln) wies den Antrag zurück, da die Antragsteller nicht das vorgesehene Formblatt benutzt hatten. Auch das Oberlandesgericht fällte keine Entscheidung für die Antragsteller und übergab den Fall jetzt an den Europäischen Gerichtshof in Luxemburg. Bis die Luxemburger Richter ein endgültiges Urteil gesprochen haben, rät die Arbeitsgemeinschaft Erbrecht des Deutschen Anwaltvereins daher, unbedingt das Formblatt zu benutzen.

rak



STEUERN & RECHT-NEWSLETTER

Kostenlose Rechts- und Steuertipps für Handwerksunternehmer per E-Mail; exklusiv für Abonnenten: handwerk-magazin.de/steuern&recht

WO ICH HIN WILL





André Dietrich: Ich möchte kein Star werden, doch perspektivisch wünsche ich mir, dass mein Youtube-Kanal irgendwann Geld abwirft.

Der größte YOUTUBE-KANAL für Malerwissen

Protokoll **Petra Nickisch-Kohnke** Fotograf **Gunnar Geller**

Alles fing damit an, dass ich bei einem anderen YouTuber gesehen habe, wie er etwas völlig Falsches über Schimmelpilzsanierung in Privaträumen gezeigt hat. Da habe ich mir nur gedacht: Wie kann man sich vor die Kamera stellen und so einen Blödsinn erzählen? Wenn jetzt eine schwangere Frau weiterhin in einem schimmelverseuchten Raum schläft, nur weil ihr Mann alles aus dem Video geglaubt und nachgemacht hat? Das geht nicht. Das muss doch richtiggestellt werden.

Also habe ich selbst damit angefangen, Videos zu drehen, und meinen Youtube-Kanal Maler-Vlog eingerichtet. Ich möchte alles so einfach wie möglich erklären, Anfänger, Azubis und Hobbyheimwerker online an die Hand nehmen. Das macht mir Spaß. In einem Kommentar unter einem Video stand einmal „Könnte mein Lehrmeister nicht so sein wie du?“ So was freut mich.

Mein Hauptziel mit Maler-Vlog ist es, der größte Youtube-Kanal zu werden, der

Maler-Wissen vermittelt. Künftig möchte ich noch mehr Begriffe erklären. Was bedeutet etwa ‚kalter Fluß‘, was sind

Durumere? Ich lerne dabei selbst immer wieder dazu. Dadurch kann ich auch meine Kunden im Betrieb besser beraten. Außerdem bin ich noch bei Instagram und betreue zwei Facebook-Gruppen. Meine Vision ist, ein großes Internetportfolio aufzubauen, in dem jeder Hilfe und Ideen findet.

Alles über den Videodreh musste ich mir selbst beibringen. Am Anfang, vor etwa einem Jahr, war ich noch ziemlich unprofessionell, aber ich schneide auch heute nicht alles raus, wenn ich mich mal ver spreche. Das höchste Gut ist, dass man authentisch bleibt. Ich möchte ja auch kein Star werden. Perspektivisch wünsche ich mir trotzdem, dass der Youtube-Kanal irgendwann Geld abwirft und zum zweiten Standbein wird, das noch funktioniert, wenn mir die körperliche Arbeit zu anstrengend wird.

olaf.deininge@handwerk-magazin.de

Steckbrief

Name

André Dietrich

Beruf

Maler und Lackierer

Betrieb

Seit 18 Jahren betreibt der 48-Jährige einen Einmannbetrieb in Hamburg.

Seinen Youtube-Kanal Maler-Vlog sieht er perspektivisch als zweites Standbein.

Websites

maler-vlog.de

malerer-dietrich.de



Handwerker privat

Firmenchef André Dietrich im Bewegtbild:

handwerk-magazin.de/malenvlog

HANS BECK, Playmobil-Erfinder

Schon als Zehnjähriger bastelte er Spielzeug für seine Geschwister. Meist kleine Figuren.

Geboren ist er 1929 in Greiz in Thüringen. Seine dort begonnene Lehre als Tischler beendete er nach der Flucht 1948 aus der Sowjetischen Besatzungszone in einem Betrieb in Bamberg. 1958 stellte ihn die Spielzeugfirma „Geobra Brandstätter“ in Zirndorf bei Nürnberg als Entwickler ein. 1971/72 wurde er zum Entwicklungsleiter befördert und bekam den Auftrag, ein Spielzeug zu entwickeln, mit dem das Unternehmen erfolgreich am Markt sein würde. Beck hatte sofort eine Idee: kleine Spielzeugfiguren aus Kunststoff fürs Kinderzimmer: Bauarbeiter, Ritter, Indianer. Das Neue daran: bewegliche Arme und

Beine; Hände, die kleine Gegenstände halten können; Gesicht mit Kindchenschema; in der Größe passend für Kinderhände. Für die Nürnberger Spielwarenmesse 1974 baute er einen Mustersatz. „Klicky“ hießen die Figuren zunächst, machten aber dann unter Playmobil Karriere. Die Figuren trafen den Geschmack: Im Herbst 1974 setzte die Firma bereits drei Millionen D-Mark damit um, nur wenige Jahre später wurde sie der umsatzstärkste deutsche Spielwarenhersteller. 2009 starb Beck in Markdorf am Bodensee. Seine Todesanzeige zierte eine Playmobil-Ritterfigur.

olaf.deiningner@handwerk-magazin.de



Gute Figur: Anstatt Spielzeugautos zu entwickeln, wie sein Chef es forderte, erfand Hans Beck die 7,5 Zentimeter große Playmobil-Figur.



Historische Persönlichkeiten

Noch mehr historische Handwerker-Kollegen, die Sie kennen sollten: handwerk-magazin.de/historisch



Neuerscheinung



Arbeitsrecht leicht gemacht!

Der Ratgeber zeigt Ihnen,

- welche Rechte und Pflichten von der Begründung bis zur Beendigung des Arbeitsverhältnisses bestehen,
- auf was Sie im Rahmen des Arbeitsverhältnisses achten müssen und
- wie Sie dadurch zeit- und kostenintensive arbeitsgerichtliche Auseinandersetzungen vermeiden können.

Zahlreiche Fallbeispiele und wichtige Entscheidungen aus der Rechtsprechung machen den Ratgeber zu einem unverzichtbaren Hilfsmittel bei der täglichen Personalarbeit.

Arbeitsrecht für Handwerksbetriebe in Frage und Antwort

Bestell-Nr. 1553.01 | Softcover
17 x 24 cm | 120 Seiten

20,00 €

Jetzt versandkostenfrei bestellen: www.holzmann-medienshop.de



KUNDEN-BEWERTUNGSPORTALE: ANBIETER MIT AUFNEHMEN

Zur Berichterstattung über Kundenbewertungsportale im Gründerheft und in unserer April-Ausgabe.

„In der Übersicht der Bewertungsplattformen in Ihrem Beitrag „Sechs, setzen!“ der Gründer-Ausgabe 01/2018 fehlt unsere Plattform werkenntdenbesten.de. Genau wie Proven Experts bieten wir eine Metasuche für Online-Bewertungen und zeigen mittlerweile über 70 Millionen Rezensionen deutscher Anbieter. Es wäre prima, wenn Sie uns bei der

nächsten Veröffentlichung zum Thema auch berücksichtigen würden.“

**11880 Solutions AG,
Anja Meyer – Public Relations,
82152 Martinsried**

Antwort der Redaktion:

Liebe Frau Meyer, bei der Darstellung und Charakterisierung der Meta-Portale haben wir uns von der Überlegung leiten lassen, welches Portal in seiner Positionierung die größte Relevanz für Handwerksbetriebe hat. Ihre Positionierung nehmen wir mit starkem Fokus auf Ärzte, Restaurants etc. hier als nicht ganz so relevant wahr. Gerne beobachten wir allerdings Ihre Entwicklung hinsichtlich Handwerk weiter. Da wir bei Bewertungsportalen eine sehr starke Dynamik sehen, beobachten wir den Markt permanent weiter.

ZIELGRUPPEN IM HANDWERK MIT SINUS-MILLIEUS BESCHREIBEN

Zum Thema „Targeting“ im Rahmen der Serie „New Marketing“ in der März-Ausgabe.

„Mit großem Interesse bin ich auf Ihren Artikel „Mit Targeting dem Kunden auf der Spur“ gestoßen. Ich bin

Associate Director am Sinus-Institut, dessen Zielgruppentypologie Sinus-Milieus auch in Ihrem Artikel erwähnt wird. Leider wird der Kern unseres Modells in Ihrem Artikel nicht ganz korrekt wiedergegeben. Ganz wie Wolfgang Bscheid sind wir der Meinung, dass Zielgruppen nicht nur nach soziodemographischen Kriterien gestaltet werden sollen. Daher hat das Sinus-Institut schon vor über 40 Jahren die Sinus-Milieus entwickelt und aktualisiert diese ständig. Die Sinus-Milieus fassen Menschen in „Gruppen Gleichgesinnter“ zusammen – anhand ihrer sozialen Lage und ganz entscheidend anhand ihres Lebensstils und ihrer Lebensauffassung. Diese Grundorientie-

rung hat entscheidenden Einfluss auf Interessen, Kaufgewohnheiten und -verhalten sowie die Ansprache. Dies haben wir in mehreren hunderten Studien zu den unterschiedlichsten Themen und Märkten gezeigt.“

**Sinus Institut,
Jan Hecht – Associate Director,
69115 Heidelberg**

Antwort der Redaktion:

Lieber Herr Hecht, vielen Dank für Ihren Kommentar. Doch leider müssen wir Ihnen sagen, dass wir keinen Einfluss darauf nehmen können und möchten, wie unser Interviewpartner Wolfgang Bscheid, Geschäftsführer der Service-Plan-Tochter Mediascale, die Sinus-Milieus bewertet. Wenn Herr Bscheid auf Basis seiner Erfahrung als Marketer und Werber zu einer kritischen Einschätzung von Sinus kommt, so hat er Gründe dafür, die wir akzeptieren. Wir sehen selbst einen immer hybrider werdenden Verbraucher, der immer schwerer mit den üblichen Typologien zu fassen ist. Deshalb können wir Ihre Kritik, wir hätten den Kern des Modells nicht richtig wiedergegeben, so nicht gelten lassen.



LESERBRIEFE

Die Redaktion behält sich vor, Leserbriefe gekürzt in der jeweiligen Ausgabe und auch elektronisch zu veröffentlichen.

Wenn Sie an handwerk magazin schreiben, geben Sie bitte immer Ihren Namen, das jeweilige Unternehmen und den Ort an.

redaktion@handwerk-magazin.de



Twitter

Folgen Sie uns auf Twitter und Sie erhalten täglich Neuigkeiten aus dem Wirtschaftsbereich Handwerk – schnell und kompakt.

twitter.com/handwerkmagazin



Instagram

Wir sehen uns auf Instagram: immer die neuesten Fotos und schönsten Protagonisten.

instagram.com/handwerkmagazin



Diskutieren Sie mit in der Facebook-Gruppe von handwerk magazin.

Sie haben spontan eine Frage zur Betriebsführung und brauchen eine schnelle Einschätzung? Dann werden Sie Teil unserer Facebook-Gruppe. Irgendein Mitglied ist sicher online und kann schnell eine Info posten. Auf unserer Facebook-Seite wurden diesen Monat fleißig Erfahrungen mit Instagram gepostet.



AKTIONEN



Dieses Jahr findet der Bundeskongress der Junioren des Handwerks im romantischen Schwäbisch Hall statt. Neben Kunsthalle, Würth-Museum und einer Nachtwächterführung steht auch wieder die Verleihung unseres Preises „Top Gründer im Handwerk“ auf dem Programm. Gute Gründe also für einen Besuch der mittelalterlichen Stadt in Baden-Württemberg.

Neben dem umfangreichen Kulturprogramm steht natürlich die Mitgliederversammlung des Bundesverbands und des Landesverbands Baden-Württemberg im Mittelpunkt der Veranstaltung. Gastgeber für den Bundeskongress ist der Ortsverband Hohenlohe.

LETZTE CHANCE FÜR BEWERBUNGEN

TOP-GRÜNDER-PREISVERLEIHUNG und JUNIOREN-KONGRESS

Dazu verleiht handwerk magazin gemeinsam mit den Sponsoren Würth und Signal Iduna den Preis „Top Gründer im Handwerk 2018“, der innovative und zukunftsweisende Unternehmenskonzepte im Handwerk auszeichnet.

Das Programm:

5.10. Preisverleihung Top Gründer im Handwerk
6.10. Mitgliederversammlung, Kulturprogramm
Details: handwerk-magazin.de/juniorenbundeskongress

Werden Sie Top Gründer

Noch haben Sie eine Chance, denn handwerk magazin sucht auch 2018 die besten Gründer und Nachfolger aus dem Handwerk. Bewerben lohnt sich, denn es gibt insgesamt 17.000 Euro Preisgeld zu gewinnen. Aber beeilen Sie sich, denn die Bewerbungsfrist endet am 9. Juli.

Wer kann sich bewerben?

Neugründer und Nachfolger aus allen Gewerken des Handwerks. Die Gründung darf nicht länger als fünf Jahre zurückliegen, und die Gründerin/der Gründer muss mindestens ein Jahr mit dem Unternehmen am Markt sein beziehungsweise die Verantwortung tragen. Unter allen Teilnehmern verlosen wir eine Traumreise nach Mallorca!

Wer wählt die Sieger?

Unabhängige Experten aus Handwerk, Verbänden und Unternehmen werten die Bewerbungen aus.

Wie kann ich teilnehmen?

Bewerbungsunterlagen und Infos gibt es auf: handwerk-magazin.de/topgruender2018

Bewerbungsschluss: 9. Juli 2018



DER GOLDENE BULLI 2018

Preis für SOZIALES ENGAGEMENT

Zum dritten Mal verleiht Volkswagen Nutzfahrzeuge den Preis „Der Goldene Bulli“ – eine Auszeichnung für Handwerksbetriebe, die sich sozial engagieren. Der Goldene Bulli ist eine Gemeinschaftsaktion von Volkswagen Nutzfahrzeuge, handwerk magazin, Deutsche Handwerks Zeitung, Deutsches Handwerksblatt und Norddeutsches Handwerk. Der Gewinner bekommt als Preis einen neuen VW T6 Transporter. Bewerben können sich in die Handwerksrolle



Finalist im letzten Jahr: Ralf Heibrok organisierte eine Radtour und sammelte Geld für krebskranke Kinder.

eingetragene Unternehmen, die sich sozial engagieren, sei es im kleinen Rahmen in ihrer Region oder auch über die Grenzen hinweg. Eine Fachjury wählt den Gewinner. Bewerbungsschluss ist der 15. August 2018. Gute Ideen gibt es im Handwerk reichlich. Unter

den Finalisten im letzten Jahr war zum Beispiel Ralf Heibrok aus Schloss Holte-Stukenbrock. Seine Aktion: Bei der Glückstour fahren Schornsteinfeger durch Deutschland und sammeln Geld für krebskranke Kinder. Alle Infos auf: der-goldene-bulli-2018.de



SPONSORING

TRIKOTAKTION + Jahresabo

Sind Sie auf der Suche nach einer guten Marketing-Idee? Sponsern Sie mit Ihrem Betrieb doch die Jugendmannschaft oder den Fußballverein in Ihrer Region! handwerk magazin unterstützt Sie dabei. Bei der Trikotaktion von handwerk magazin bekommen Sie: Eine komplette Adidas-Trikot-Ausstattung mit Beflockung + ein Jahresabo von handwerk magazin für nur 479 Euro inkl. MwSt. statt 899 Euro (für Abonnenten von handwerk magazin nur 459 Euro inkl. MwSt.).

Machen Sie es einfach wie Dachdeckermeister Karl-Heinz Schwarzbach und die Fußballer der Mannschaft von FC Reutlingen. Sie werden von dem Reutlinger Dachdecker-Unternehmen (siehe Foto) unterstützt und tragen das Firmenlogo auf dem Trikot. Der Familienbetrieb besteht seit 1983. Alle Infos unter: handwerk-magazin.de/trikots

HM PRAXIS

WHATSAPP erfolgreich im Betrieb nutzen

Wie lässt sich WhatsApp am effektivsten im Betrieb nutzen? Wie funktioniert WhatsApp Business? Lohnt sich das für mein Unternehmen? Fragen, die handwerk-magazin-Experte Michael Elbs ausführlich in einem unserer hm Praxis-Seminare beantwortet. Melden Sie sich jetzt an! Die Seminare sind aufgliedert in zwei Themengebiete: **# 1. Chancen und Möglichkeiten, # 2. Realisierung und Einsatz** Informiert wird auch, wie Handwerksbetriebe trotz der neuen EU-Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) WhatsApp verwenden können. Der im Anschluss an den Vortrag von Michael Elbs stattfindende Workshop hilft Ihnen, WhatsApp mit niedrigem rechtlichem Risiko und hoher Effizienz in der internen und externen Firmenkommunikation einzusetzen.

Termine: 15.8. in Hamburg-Stellingen; 20. 8. von 13 bis 17 Uhr im Haus des Handwerks (ZDH) in Berlin;

Kosten: Abonnenten von handwerk magazin zahlen einen Vorteilspreis von 89 Euro, die regulären Seminargebühren betragen 99 Euro. Mitarbeiter der jeweiligen Veranstaltungsorte erhalten freien Eintritt.

Anmeldung: handwerk-magazin.de/hmpraxis-whatsapp

WEITERE AKTIONEN

AUSBILDUNGS-ASS Der Wettbewerb Ausbildungs-Ass geht 2018 in eine neue Runde. Gewürdigt wird das Engagement von Unternehmen und Initiativen, deren besonderes Augenmerk auf der Qualität und Quantität von Ausbildungsaktivitäten liegt. Es gibt insgesamt 15.000 Euro zu gewinnen. Veranstaltet wird das Ausbildungs-Ass von den Wirtschaftsunioren Deutschland, den Junioren des Handwerks und der INTER Versicherungsgruppe. handwerk magazin ist Medienpartner. Die Bewerbungsfrist endet am 31. Juli 2018. Infos und Bewerbung: ausbildungsass.de

KOLUMNE „ENDLICH ALLES IM LOT“ In der handwerk-magazin-Kolumne „Endlich alles im Lot! Mehr Freiraum und Erfolg durch bessere Organisation“ gibt Udo Herrmann monatlich Tipps, wie Sie Ihren Betrieb besser organisieren

können. Der Schreinermeister und Erfolgstrainer greift dabei auf Lösungen und Hilfsmittel zurück, die er über Jahre hinweg gesammelt und optimiert hat.

handwerk-magazin.de/udoherrmann

WHATSAPP-KOLUMNE WhatsApp in Deutschland – Was ist WhatsApp, was sagt die Kristallkugel über WhatsApp, und brauchen wir überhaupt WhatsApp im Handwerk? Mit diesen und ähnlichen Fragen beschäftigt sich Michael Elbs in der WhatsApp-Kolumne von handwerk magazin.

handwerk-magazin.de/michaelelbs

DSGVO-SEMINAR Mit Stichtag 25. Mai 2018 ist die Übergangsfrist für die EU-Datenschutzgrundverordnung abgelaufen. Trotzdem besteht bei vielen Betrieben noch Nachholbedarf. Wie Sie Ihr Unternehmen nachträglich noch fit für die DSGVO

machen, verrät Ihnen unsere Datenschutzexpertin Anna Rehfeldt im „hm-Praxis“-Seminar.

Termin: 2. Juli 2018 von 13 bis 17 Uhr

Ort: Haus des Handwerks (ZDH) in Berlin
Kosten: 89 Euro für Abonnenten von handwerk magazin, die regulären Seminargebühren betragen 99 Euro.

handwerk-magazin.de/hmpraxis-dsgvo

MITARBEITERGEWINNUNG IM HANDWERK Die Mitarbeitergewinnung kann nur mit einer guten Strategie funktionieren. Das zeigt Jörg Mosler, Autor des Buches „Die Fachkräfte Formel“, in einem Tages-Seminar.

Termine: 3.11. in Augsburg, 10.11. in Osnabrück, 17.11. in Köln, 24.11. in Leipzig.

Infos und Anmeldung:

handwerk-magazin.de/hmpraxis-mitarbeitergewinnung

Handwerksverbände

Save the date

Was Sie im Kalender vormerken sollten: **Wichtige Termine der Handwerksverbände im Überblick.**

Ländertreffen

Bundesverband:

Fachgespräch mit ZDH,
23. / 24.07.

Niedersachsen:

Sommermeeting
Landesverband Hannover, 17.08.

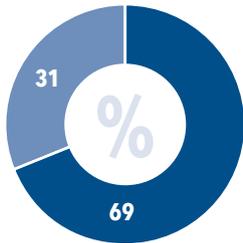
Niedersachsen:

UFH-IKK Forum Soltau,
30.08. bis 2.09.

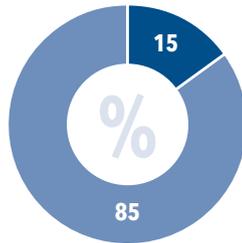


Analyse Das System ist gefangen in alten Geschlechterklischees

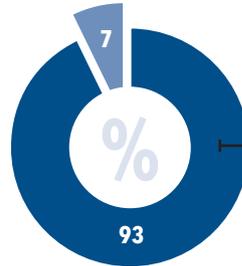
Ein verheerendes Zeugnis stellen die rund 200 Unternehmerfrauen, die sich an unserer aktuellen Online-Umfrage beteiligt haben, unserem Schulsystem aus: Kaum geschlechterneutrale Ausbildung, zu wenig Praxis- und Berufsorientierung.



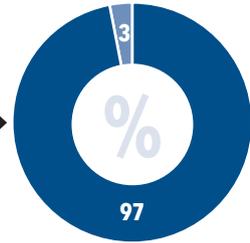
Sind Sie der Meinung, dass bereits in der Schule die klassischen Rollenklischees für die Berufswahl angelegt werden?



Sind Sie der Meinung, dass unsere Lehrkräfte in passender Weise ausgebildet sind, um Schülerinnen und Schülern berufliche und akademische Bildung gleichwertig und geschlechterneutral näherzubringen?



Sind Sie der Meinung, dass in jeder Schulform verbindlich eine Berufsorientierung stattfinden muss?



Falls Sie bei der vorigen Frage mit „Ja“ geantwortet haben: Sind Sie der Meinung, dass mindestens eine berufsorientierende Maßnahme in einem dualen Ausbildungsberuf erfolgen sollte?

■ Ja ■ Nein

Stand: Juni 2018; Quelle: UFH-Umfrage in Kooperation mit handwerk magazin

SCHULE von gestern

Lehrpläne und didaktische Konzepte müssen dringend der Realität und den Anforderungen der Wirtschaft angepasst werden. Das ergab unsere aktuelle Umfrage unter Unternehmerfrauen.

Autor **Olaf Deininger**

Mit einem so eindeutigen Votum hätten wir wirklich nicht gerechnet: Rund 70 Prozent der etwa 200 Teilnehmerinnen an unserer vierteljährlich stattfindenden Online-Umfrage unter den Unternehmerfrauen im Handwerk sind der Meinung, dass die klassischen und überholten geschlechtsspezifischen Rollenklischees bereits in der Schule angelegt werden. Offenbar existiert dort noch die alte Zweiteilung in Männerberuf und Frauenberuf.

Noch eindeutiger wird die Einschätzung, wenn es um die Frage geht, ob die Lehrkräfte eigentlich in passender Weise dazu ausgebildet sind, die Rollenklischees hinter sich zu lassen. Die Antwort: Über

80 Prozent der Unternehmerfrauen sagen Nein. Und zwar sowohl im Hinblick auf geschlechtsspezifische Aspekte als auch bei Fragen der beruflichen oder der akademischen Ausbildung.

LÖSUNG BERUFSORIENTIERUNG

Doch wie könnten Lösungen für diese Probleme aussehen? Beinahe alle befragten Frauen (93 Prozent) sind der Ansicht, dass in allen Schulformen verbindlich eine Berufsorientierung stattfinden muss. In Gesprächen zu diesem Thema stellte sich immer wieder heraus, dass viele Schüler überhaupt keine Vorstellung vom Arbeitsleben haben – und zwar sowohl bei fachlichen Aspekten als auch

zu Dingen des Arbeitsalltags. Etwa die Frage: Wie fühlt es sich an, den ganzen Tag zu arbeiten?

Damit in der Schule nicht nur der Fokus auf die akademische Ausbildung gelegt wird, schließlich sind die Lehrer selbst Akademiker, fordern die Unternehmerfrauen, dass mindestens eine berufsorientierende Maßnahme in einem dualen Ausbildungsberuf erfolgen sollte. **hm**



Die UFH-Seite auf handwerk-magazin.de

Alle aktuellen Aktivitäten der Unternehmerfrauen im Handwerk (wie z. B. unsere Umfrage) finden Sie hier: handwerk-magazin.de/ufh

JAHRESABO

12 AUSGABEN UND EIN ORIGINAL DFB HEIMTRIKOT

handwerk
magazin



JAHRESABO mit
PRÄMIE sichern

Lassen Sie sich 'handwerk magazin' jeden Monat bequem nach Hause liefern und profitieren Sie zusätzlich von den geldwerten Steuertipps unseres Newsletters 'handwerk magazin - Steuertipp', der exklusiv für Sie als Abonnent von unserem handwerk erfahrenen Experten erstellt wird.

Nutzen Sie den Preisvorteil gegenüber dem Einzelkauf (zzt. für 12 Ausgaben

99,90 € statt 103,20 €)

und sichern Sie sich eine Prämie Ihrer Wahl.

Das Trikot präsentiert sich mit einem modernen, aber traditionsreichen Design, das an die glorreichen Titelgewinne der Mannschaft erinnert. Das Trikot trägt das Mannschaftslogo links auf der Brust und sorgt mit climacool® Belüftung und offenporigem Mesh am Rücken für ein angenehm kühles Tragegefühl.

www.handwerk-magazin.de/shop Telefon: +49 8247 354-143 Fax: +49 8247 354-170

Ja, ich will von 'handwerk magazin' profitieren. Bitte senden Sie mir ab sofort regelmäßig (12-mal im Jahr) 'handwerk magazin' zum Jahresbezugspreis von zzt. 99,90 € inkl. MwSt. frei Haus (Ausland EU 114,30 Euro, solange der Vorrat reicht.) und den monatlichen Abonnenten-Newsletter 'handwerk magazin - Steuertipp'. Als Begrüßungsgeschenk bekomme ich die von mir gewählte Prämie. Diese Bestellung gilt zunächst für ein Jahr; sie verlängert sich automatisch um jeweils ein weiteres Jahr, wenn ich nicht spätestens vier Wochen vor Ende des laufenden Bezugsjahres schriftlich kündige. Angebot gilt für EU, solange der Vorrat reicht. Vertrauensgarantie: Ich kann diese Bestellung innerhalb von 14 Tagen schriftlich widerrufen bei 'handwerk magazin', **Kunden-Service, Postfach 1342, 86816 Bad Wörishofen.**

Wunschprämie: ADIDAS HERREN DFB HEIMTRIKOT EM ADIDAS DAMEN DFB HEIMTRIKOT EM

ABONNIEREN	Vorname / Name:	
	Straße / Nr.:	
	PLZ / Ort:	
	Telefon / Handy:	Geburtsstag (TT.MM.JJJJ):
	E-Mail:	

BEZAHLEN	<input type="radio"/> Ich bezahle bequem per Bankeinzug. <input type="radio"/> Ich erwarte Ihre Rechnung.	
	Geldinstitut:	
	IBAN:	
	BIC:	
	Datum / Unterschrift des neuen Lesers:	

IMPRESSUM

SERVICE-HOTLINES:

Abonnements: 08247/354143

abo@holzmann-medien.de

Redaktion: 089/898261-0

redaktion@handwerk-magazin.de

Anzeigen: 08247/354194

anzdzhm@holzmann-medien.de

handwerk magazin ist das einzige bundesweit erscheinende, branchenübergreifende Wirtschaftsmagazin für Unternehmer aus dem Handwerk.

www.handwerk-magazin.de

HERAUSGEBER: Alexander Holzmann, alexander.holzmann@holzmann-medien.de

CHEFREDAKTEUR: Olaf Deininger (od), verantwortlich für den Inhalt im Sinne des Presserechts; Robert-Koch-Str. 1, 82152 Planegg, Telefon: 089/898261-11, Fax: 089/898261-33, olaf.deininger@handwerk-magazin.de

ART DIRECTION: Daniel Bognár, Telefon: 089/898261-17, layout@handwerk-magazin.de

CHEF VOM DIENST: Print: Reinhold Mulatz (rm) (-12), reinhold.mulatz@handwerk-magazin.de; Online: Ramón Kadel (rak) (-20), ramon.kadel@handwerk-magazin.de

REDAKTION: Kerstin Meier (me) (-13), kerstin.meier@handwerk-magazin.de

REDAKTIONSANSCHRIFT: handwerk magazin, Robert-Koch-Straße 1, 82152 Planegg

REDAKTIONSASSISTENZ: Ulrike Bartel, Telefon: 089/898261-10; redaktion@handwerk-magazin.de

MITARBEIT: Lionel Bassett (Layout)

PRODUKTMANAGEMENT: Manuela Bertram, Telefon: 089/898261-14, manuela.bertram@holzmann-medien.de

VERLAGSLEITUNG ANZEIGEN/VERTRIEB/MARKETING: Jan Peter Kruse, jan-peter.kruse@holzmann-medien.de

VERLAG: Holzmann Medien GmbH & Co. KG, Gewerbestraße 2, 86825 Bad Wörishofen, Telefon: 08247/35401, Fax: 08247/354170, info@holzmann-medien.de, www.holzmann-medien.de, HR Amtsgericht Memmingen HRA 5059, USt-IdNr.: DE 129204092 Handelsregister Amtsgericht Memmingen HRA5059

VOLLHAFTER: Holzmann Verlag GmbH, Handelsregister Amtsgericht Memmingen HRB5009

ANZEIGENLEITUNG: Eva M. Hammer (verantwortlich), Holzmann Medien GmbH & Co. KG, Gewerbestraße 2, 86825 Bad Wörishofen, Telefon: 08247/354-177, Fax: 08247/354-4177, eva-maria.hammer@holzmann-medien.de

KEY ACCOUNT MANAGERIN: Sandra Ricanek, Telefon: 08247/354-202, Fax: 08247/354-4202, sandra.ricanek@holzmann-medien.de

ANZEIGENDISPOSITION: Karin Baumhauer, Telefon: 08247/354-194, Fax: 08247/354-4194, karin.baumhauer@holzmann-medien.de; zz. gilt Anzeigenpreisliste Nr. 29 vom 1. Januar 2018

VERTRIEBSLEITER: Dieter Kämpfle, Telefon: 08247/354-296, Fax: 08247/354-4296, dieter.kaempfle@holzmann-medien.de

VERTRIEB: DPV Vertriebsservice GmbH, Am Sandtorkai 74, 20457 Hamburg, dpv.de

KUNDEN-SERVICE: Margit Detemple, Telefon: 08247/354-143, margit.detemple@holzmann-medien.de; Sandra Mahlow, Telefon: 08247/354-189, sandra.mahlow@holzmann-medien.de; Fax für Produktmanagement, Kundenservice, Abonentenservice: 08247/354-170

DRUCK: Vogel Druck und Medienservice GmbH, 97204 Höchberg

handwerk magazin erscheint monatlich. Der Bezugspreis beträgt jährlich 99,90 Euro (inkl. MwSt. und Versand). Bei Bezug im Ausland beträgt der Bezugspreis jährlich 114,30 Euro (inkl. MwSt. und Versand, Übersee auf Anfrage). Die digitale App-Ausgabe kostet im Jahresabonnement 79,99 Euro, das KombiAbo Print/App 109,50 Euro (Inland). Das Einzelheft (empf. Preis) kostet 8,60 Euro plus Versandkosten. Bestellungen sind an den Verlag oder einschlägige Buchhandlungen zu richten. ISSN-Nr.: 0942-8976. Für Mitglieder der dem Bundesverband Junioren des Handwerks, dem Bundesverband der Betriebswirte des Handwerks und dem Bundesverband Unternehmerfrauen im Handwerk angeschlossenen Vereine gilt ein ermäßigter Jahresbezugspreis. Soweit die Vereine für ihre Mitglieder handwerk magazin beziehen, ist der Bezugspreis im Mitgliedsbeitrag enthalten. Für die Mitglieder des Fachverbandes Tischler Nord sowie des Bundesverbandes GIH ist der Bezugspreis im Mitgliedsbeitrag enthalten. Kündigungen sind jeweils zum Ende der laufenden Bezugszeit möglich. Die Kündigung ist spätestens einen Monat zuvor schriftlich an den Verlag zu richten. Der Verlag übernimmt keine Haftung für unverlangt eingereichte Manuskripte. Alle Rechte vorbehalten. Insbesondere dürfen Nachdruck, Vervielfältigungen jeder Art (auf Datenträger wie CD-ROM, DVD-ROM usw.), die Aufnahme in Onlinedienste und Internet nur nach vorheriger schriftlicher Zustimmung des Verlages erfolgen. Wenn Sie künftig unsere interessanten Informationen und Angebote nicht mehr erhalten möchten, können Sie bei uns der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke widersprechen. Teilen Sie uns dies bitte möglichst schriftlich unter Nennung Ihrer Adresse mit.

Verbreitete durchschnittliche Monatsauflage: 77.732 Exemplare (1/2018). Geprüft durch IWV, Informationsgesellschaft zur Feststellung der Verbreitung von Werbeträgern e.V.

© Holzmann Medien GmbH & Co. KG



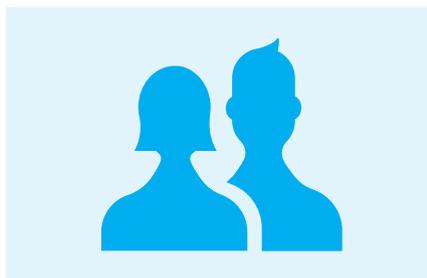
In der Holzmann Medien GmbH & Co. KG erscheinen außerdem die Objekte: Deutsche Handwerks Zeitung, boden wand decke, GFF – Zeitschrift für Glas Fenster Fassade Metall, sicht+sonnenschutz, EstrichTechnik&Fußbodenbau, Die Fleischerei, rationell reinigen, RWTextilservice, Health&Care Management.

VORSCHAU



JUNGE CHEFS berichten

#ACHSIESINDHIERDERCHEF. Längst nicht jeder Kollege und Kunde kann damit umgehen, wenn Handwerker früh Verantwortung übernehmen. 40 junge Chefs berichten, welche Vorurteile ihnen begegnen – und wie sie sich mit Fachkompetenz und Selbstbewusstsein durchsetzen.



BESTE Innovationen

TECHNOLOGIETRANSFER. handwerk magazin hat wieder drei Handwerksunternehmen für ihre erfolgreichen Erfindungen zusammen mit Wissenschaftlern ausgezeichnet. Wer 2018 den Seifriz-Preis gewonnen hat und welche Innovationen prämiert wurden.



Vorsichtig BAUEN

BETRIEBSIMMOBILIEN. Bevor Handwerksunternehmer eine neue Immobilie bauen, sollten sie gut überlegen, wie sie mit Blick auf das Finanzamt agieren. Der Fiskus kassiert schnell ab, wenn Regeln, etwa bei der Umsatzsteuer, nicht eingehalten werden. Das müssen Sie beachten.

Praxisratgeber für Handwerkprofis



Umberta Andrea Simonis
Mehr Erfolg im Umgang mit Kunden

Der Bestseller „Mehr Erfolg im Umgang mit Kunden“ ist ein praxisorientierter Ratgeber, mit dessen Hilfe der Handwerker zur Visitenkarte seines Unternehmens und in der Folge von seinen Kunden weiterempfohlen wird. Das Buch behandelt in 81 alphabetisch sortierten Stichworten die erfolgreiche Gestaltung der Beziehung zwischen Kunde und Handwerker. Konkret in der Situation der Montage, der Reparatur oder der Lieferung beim Kunden. Mit Körpersprache-Special „Mimik“ und zahlreichen Gewerk-Specials.

264 Seiten, Hardcover
24,80 €



Umberta Andrea Simonis
Sicher und sympathisch beim Kunden auftreten

Auf 92 Seiten und mit 65 authentischen Fotografien beschreibt und illustriert die Autorin, wie der Arbeitstag für Auszubildende im Kontakt mit Kunden, Kollegen und Chef gelingen kann, welche „Don'ts!“ es gibt und was besonders gut ankommt. Auch für Ausbilder und Chefs liefert der Ratgeber wertvolle Impulse für ein noch nachhaltigeres Fördern und erfolgreiches Weiterentwickeln der zukünftigen Leistungsträger im Handwerk.

92 Seiten, Softcover
17,80 €



Udo Herrmann
Von nichts kommt niemand

„Tausende von Lehrstellen bleiben im Handwerk unbesetzt.“ „Fachkräftemangel – das Handwerk braucht mehr junge Leute!“ Solche Meldungen sind nahezu täglich zu lesen. Welche Möglichkeiten haben Handwerksbetriebe, geeignete Stellenbewerber zu finden und wie begeistert man junge Menschen fürs Handwerk? Udo Herrmann gibt Antwort auf die Frage, wie im Handwerk talentierte Auszubildende gefunden und langfristig an das eigene Unternehmen gebunden werden.

180 Seiten, Hardcover
34,90 €



Udo Herrmann
Endlich alles im Lot

Die Neuerscheinung greift all jene Probleme und Herausforderungen auf, die im betrieblichen Alltag viel Zeit und Nerven kosten. Für jeden Bereich, zu jeder Herausforderung oder Frage gibt es verschiedene Leitfäden, Checklisten und Arbeitsanleitungen. Von der Formulierung der eigenen Firmenziele, einer durchdachten Lager- und Werkstattorganisation bis hin zur langfristigen Bindung Ihrer Mitarbeiter erhalten Sie praxiserprobte Hilfsmittel, um Ihren Betrieb klar zu strukturieren und hervorragend zu organisieren.

216 Seiten, Hardcover
34,90 €

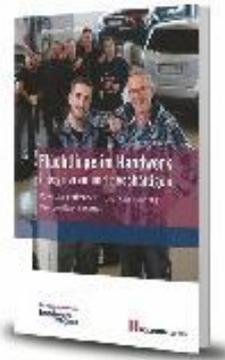


Mina Bettinghausen
Arbeitsrecht leicht gemacht!

Welche Rechte und Pflichten bestehen von der Begründung bis zur Beendigung des Arbeitsverhältnisses?

Auf was müssen Sie im Rahmen des Arbeitsverhältnisses achten und wie vermeiden Sie zeit- und kostenintensive arbeitsgerichtliche Auseinandersetzungen? Zahlreiche Fallbeispiele und wichtige Entscheidungen aus der Rechtsprechung machen den Ratgeber zu einem unverzichtbaren Hilfsmittel bei der täglichen Personalarbeit.

120 Seiten, Softcover
20,00 €



Anouschka Wasner
Flüchtlinge im Handwerk integrieren und beschäftigen

Ein unverzichtbarer Ratgeber, wenn es um die Integration und Beschäftigung geflüchteter Menschen geht: Mit zahlreichen Checklisten, Förderprogrammen sowie Anlauf- und Kontaktstellen, wertvollen Tipps und Hilfen zur Wahl geeigneter Bewerber und wichtigen Informationen und Anregungen zur Gestaltung des Beschäftigungsverhältnisses.

- Wann darf ein Flüchtling arbeiten oder eine Ausbildung machen?
- Welche Förderprogramme und welche Anlaufstellen gibt es?

144 Seiten, Softcover
19,90 €

www.holzmann-medienshop.de

AUSFAHRT



Schreinermeister Wilfried Nissing würde nur noch ein Elektrofahrzeug kaufen.

»Der ÖKO für den ÖKO«

Hyundai Ioniq Elektro.

Schreiner Wilfried Nissing setzt auf Ökologie. Deshalb überzeugt ihn auch Hyundai's Elektrolimousine – bis auf die Größe.

Einen elektronischen Gabelstapler nennt Schreinermeister Wilfried Nissing bereits sein Eigen. Und auch sein Hauptfahrzeug ist vollkommen emissionsfrei. Der 62-Jährige setzt im Alltag auf ein selbst gebautes Lastenrad – mit Holzrahmen versteht sich. „Mit dem bin ich schneller, günstiger und entspannter in Kölns Innenstadt unterwegs.“

In seiner Werkstatt im Kölner Süden baut Nissing Massivholzmöbel, Küchenarbeitsplatten oder Bauklötze aus regionalem Holz wie Eibe, Esche, Kirsche oder Buche. Seit 2006 garantiert der umweltbewusste Schreiner mit einem patentierten Logo, dass seine Produkte aus 100 Prozent in Köln gewachsenem Holz bestehen. Für die kurzen Wege brauche er keinen eigenen Transporter. Die Bäume lässt er sich aus dem circa sieben Kilometer entfernten Kölner Forst liefern. Lediglich ein etwas in die Jahre gekommener Dacia steht auf dem Werkstattgelände.

Den umweltfreundlichen Hyundai, der sogar mit Recycling- und Naturmaterialien im Innenraum glänzt, nimmt Nissing interessiert unter die Lupe.

Welchen ersten Eindruck haben Sie vom Hyundai Ioniq?

Die Limousine ist im Gegensatz zu den ersten Elektromodellen wirklich schön. Aber der Kofferraum wäre mir zu klein, beruflich wie privat. Auf die vielen Extras wie Freisprechanlage oder Sitzheizung könnte ich verzichten, den Strom sollte man sich in einem Elektrofahrzeug für die Reichweite aufsparen.

Wie ist das Fahrgefühl?

Der Ioniq hat für die Stadt eine tolle Größe. Und er ist so schön leise. Bei der Autobahnfahrt war ich überrascht, wie gut er anzieht. Ich könnte sogar noch in den Sportmodus wechseln. Ich kann mir gut vorstellen, mit dem Wagen auch lange Strecken zu fahren.

Würden Sie den Hyundai kaufen?

Wenn der Dacia mal den Geist aufgibt, dann kommt mir nur ein Elektrofahrzeug auf den Hof. Allerdings wäre das nicht der Ioniq. Für meine Bedürfnisse ist er einfach zu klein.

Carina Winter

reinhold.mulatz@handwerk-magazin.de

Das Unternehmen

Name: Schreinerei Feines in Holz

Geschäftsgebiet: Köln

Gründung: 2000

Mitarbeiter: 4

Der Testwagen

Modell: Hyundai Ioniq Elektro

Höchstgeschwindigkeit: 165 km/h

Leistung: 88 kW/120 PS

Reichweite: bis 280 Kilometer

CO₂-Emission: 0 g/km

Grundpreis: 33.300 Euro (inkl. MwSt.)



Gesammelte Autotests. Alle Tests auf einen Blick: handwerk-magazin.de/ausfahrt



Neue Wege in der
betrieblichen
Altersversorgung

Für Sie wird es einfacher.
Für Ihre Mitarbeiter **einfach besser.**

Die betriebliche Altersvorsorge geht neue Wege – und wir gehen mit! Im Rahmen des neuen Betriebsrentenstärkungsgesetzes haben wir unsere Vorsorgeprodukte für Sie noch besser gemacht. Die neue bAV der SIGNAL IDUNA bietet Ihnen ein umfassendes Leistungspaket, mit neuen passenden Produktlösungen und innovativen Prozessen. Jetzt mehr erfahren unter:

www.die-neue-bav.de

SIGNAL IDUNA 
gut zu wissen

It's now or never.

Wie werde ich zum Gewinner in der digitalen Welt?

Heute managen Sie Ihre komplette Buchhaltung smart, morgen Ihren ganzen Betrieb. **Träumen Sie groß. Planen Sie mittelfristig. Aber starten Sie gleich.**

www.lexware.de



LEXWARE

Einfach machen