

handwerk. magazin

05 / 2017

für unternehmerischen Erfolg



**Händler
haften für ihre
Produkte!**

Gewährleistung entschärft!*

***Ab 2018 ändert sich das Gewährleistungsrecht:** Was Sie jetzt über die Reform dieses Gesetzes wissen müssen (Analyse ab Seite 16).

Betriebshaftpflicht
Versicherer bieten
bessere Konditionen

ISO 9001 Update
Wie Sie Risiken
gezielt managen

Nebenjobs
Wenn Mitarbeiter
Konkurrenten werden



Hart arbeiten und
trotzdem gut aussehen.

WIR MANAGEN DAS



Gewährleistungsrecht
So viele Handwerksunternehmer und Selbstständige engagieren sich für eine gerechte Gewährleistung.

→ **22.834**

Jetzt ist die **REFORM** da. Doch nicht alle **PROBLEME** sind gelöst

Gewährleistungsrecht. Es gab in den letzten Jahren unterschiedliche Versuche, das Problem eines ungerechten Gewährleistungsrechts zu lösen: So ließen einige Betriebe etwa eigene Haftungsausschlussklauseln entwickeln und ihre Kunden unterschreiben. Rechtlich verbesserte das die Situation der Handwerksunternehmer allerdings kaum. Zumindest nicht bei Endverbraucherkunden.

Aus einigen Fachverbänden heraus entwickelte sich die Initiative „Mit einer Stimme – Fairplay für das Handwerk“, die heute rund 22.834 eingetragene Unterstützer verzeichnet. Auch der ZDH ließ keine Gelegenheit ungenutzt, auf dieses Problem hinzuweisen. Mal lauter, mal leiser, mal sachlich, mal emotional. Steter Tropfen höhlt den Stein. Denn, in einem Satz gesagt, ganz klar: Produktmängel und die daraus resultierenden Kosten dürfen nicht zu Ihren Lasten gehen.

Nun wird das Gewährleistungsrecht zum 01. Januar reformiert und damit – wie unser Redakteur Ramón Kadel zu Recht schreibt – eine der gefährlichsten Fallen für Handwerksunternehmen beseitigt. Leider nicht ganz ohne Fallstricke, wie er in seiner Analyse (ab Seite 16) berichtet. Der Kampf um ein für Sie gerechtes Gewährleistungsrecht geht also weiter.

Geldwäsche. Im Juni wird ein Gesetz verabschiedet, das im Rahmen der Geldwäscheprävention Ihre Dokumentationspflichten verschärft. So müssen Sie bei höheren Barzahlungen künftig nicht nur die Identität des Vertragspartners sowie dessen Überbringer oder Bote ermitteln, sondern auch ein Konzept entwickeln, wie Sie und Ihre Mitarbeiter die Vorgaben umsetzen. Ab Seite 66 haben wir aufgelistet, was da auf Sie zukommt.

Eine informative Lektüre wünscht



Olaf Deininger, Chefredakteur



 **Deutsche
Ambulantversicherung**

Hält Deutschland gesund und fit

Die Deutsche Ambulantversicherung unseres Partners Münchener Verein bietet den perfekten Schutz für Ihre Gesundheit und sichert Ihnen alle Vorteile eines Privatpatienten.

Wählen Sie, was Ihnen wichtig ist:

- Vorsorge & Prävention
- Sehhilfen & Hilfsmittel
- Krebs-Soforthilfe
- Naturheilmedizin & heilende Hände

Schnell und unkompliziert per Online-Abschluss



Weitere Infos:
www.muenchener-verein.de



münchenener verein
partner der versorgungswerke
Handwerk. In besten Händen.

INHALT

handwerk magazin
05 / 2017



26 FERTIGT E-TRANSPORTER: F. GAERTNER



42 FASTEN: MUSLIME IM ARBEITSALLTAG



52 GUT VERSICHERT: A. BOLSINGER

MARKT & CHANCEN

- 24 **BRANCHENCHECK**
Analyse Fleischerhandwerk: Mehr Gesamtumsatz mit weniger Betrieben
- 26 **INTERVIEW**
Florian Gaertner, Geschäftsführer des Start-ups emovum, baut Elektrotransporter
- 30 **MELDUNGEN**
Berufsbildungsbericht / Imagekampagne / Elektrohandwerke / Wirtschaftsforschungsinstitute / Amazon / Zulieferkatalog

BETRIEB & MANAGEMENT

- 32 **BERUFSAUSBILDUNG**
Digitalisierung: Wie aus Lehrlingen AZUBIS 4.0 werden
- 38 **RISIKOMANAGEMENT**
Qualitätssicherung: Zur neuen ISO-Norm gehört jetzt auch Risikomanagement
- 42 **RAMADAN**
Report: Fasten im Arbeitsalltag ist eigentlich ganz einfach
- 46 **BERUFSKLEIDUNG**
Marktübersicht: Die neuen Modelle für den Sommer
- 50 **MELDUNGEN**
Abonnent des Monats / Soziale Netzwerke / Mitarbeiter / Ausbildungs-Ass / Online-Shop

FINANZEN & VERSICHERUNGEN

- 52 **BETRIEBSHAFTPFLICHT**
Tarifvergleich: Die besten Angebote für Unternehmer
- 56 **FINANZIERUNG**
Sale-and-lease-back: So funktioniert die Leasing-Variante
- 58 **UNTERNEHMERFRAUEN**
Seminare: Betriebswirtschaft von Frau zu Frau
- 60 **MELDUNGEN**
Crowdfunding / Kreditkosten / Betriebsrenten / Immobilienpreise / Anlegertipp



TITELTHEMA

- 16 **GEWÄHRLEISTUNGSRECHT**
Gesetzreform: Neue Hoffnung bei Haftung



Spezial: Forderungen professionell managen



62 PRÜFT NEBENJOBS: S. WUNSCH (RE.)

STEUERN & RECHT

62 NEBENBESCHÄFTIGUNG

Rechtslage: Was Firmenchefs bei Mitarbeitern erlauben müssen

66 GELDWÄSCHEGESETZ

Checkliste: Dokumentationspflichten für Handwerksunternehmen verschärft

70 ELEKTROFAHRRÄDER

Dienstfahrzeuge: Was steuerlich und rechtlich zu beachten ist

72 MELDUNGEN

Kündigungsfristen / Tariflohn / Urlaubsanspruch / Erbschaftsteuer / Grunderwerbsteuer

STANDARDS

- 3 EDITORIAL
- 6 ONLINE EXKLUSIV
- 8 BETRIEB DES MONATS
- 9 TRENDS
- 74 PRIVAT
- 77 HISTORISCHER HANDWERKER
- 78 AKTIONEN
- 79 DIALOG
- 80 VERBÄNDE
- 81 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



www.handwerk.inter.de

Betriebshaftpflichtversicherung

Sie verstehen Ihr Handwerk - wir auch!

Die Betriebshaftpflichtversicherung ist ein „Muss“ für Sie als Unternehmer. Auszug aus dem Leistungskatalog:

- aktive Werklohnklage
- Schlüsselschäden
- erweiterte Produkthaftung
- leistungsstarke Privathaftpflichtversicherung inkl. Halten und Hüten von Hunden

Neugierig?

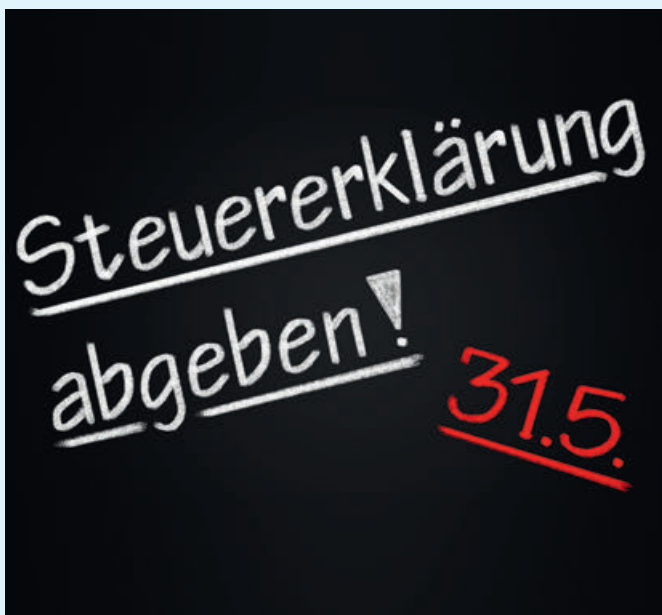
Informieren Sie sich im Internet: www.handwerk.inter.de.

Oder rufen Sie uns an:

0621 427 - 3009



INTER Versicherungsgruppe
Handwerker Service



STEUERERKLÄRUNG 2016

Langsam sollten Sie sich beeilen: Am 31. Mai 2017 endet die Abgabefrist für die Einkommensteuererklärung 2016. Welche Steueränderungen auf Sie warten und wie Sie Ihre Steuerlast mindern können. handwerk-magazin.de/steuererklaerung

GRUNDFREIBETRAG Der Grundfreibetrag des Einkommens wurde zum 1. Januar 2016 von 8.472 auf 8.652 Euro angehoben. Zusätzlich werden die Eckwerte des Steuertarifs um 1,48 Prozent angehoben.

LOHNSTEUER-ERMÄSSIGUNG Der Steuerzahler kann seit dem 1. Oktober 2015 im Antrag auf Lohnsteuer-Ermäßigung 2016 erstmals beantragen, dass der beim Lohnsteuerabzug zu berücksichtigende Freibetrag für zwei Jahre gelten soll, also für die Kalenderjahre 2016 und 2017.

ALTERSVORSORGEAUFWENDUNGEN Der Höchstbetrag steigt 2016 auf 22.767 Euro bei Ledigen und 45.534 Euro bei Verheirateten. Von diesem Höchstbetrag sind 2016 aber maximal 82 Prozent steuerlich wirksam.



WICHTIGE Themenseiten

handwerk-magazin.de/themen



GELDANLAGE Wohin mit dem Ersparten bei Null-Zinspolitik oder gar Negativzinsen? Hier finden Sie Tipps von erfahrenen Finanzexperten und alles Wichtige rund um Ihre Geldanlage. handwerk-magazin.de/geldanlage



ARBEITSSCHUTZ Für gesundheitsfreundliche und sichere Arbeitsplätze zu sorgen gehört zu den wichtigsten Chefaufgaben. Nicht nur, weil der Ausfall eines Mitarbeiters viel Geld kostet. handwerk-magazin.de/arbeitsschutz



DIENSTWAGEN Ein privat mitgenutzter Firmenwagen ist chic und praktisch, kann aber zur Steuerfalle werden, wenn das Finanzamt den Privatvorteil zu hoch ansetzt. handwerk-magazin.de/dienstwagen



NEUESTE Downloads

handwerk-magazin.de/download



TELEFONLEITFADEN Die Anleitung erklärt Chefs und Mitarbeitern, wie sich mit professionellem Verhalten am Telefon eine gute Beziehung zum Kunden auf- und ausbauen lässt. handwerk-magazin.de/telefonleitfaden



EEG 2017 Was ändert sich mit dem neuen EEG? Antworten auf diese und weitere Fragen finden Sie in der Übersicht des BMWi zum Thema Erneuerbare-Energien-Gesetz. handwerk-magazin.de/eeg_2017



FLOTTENMANAGEMENT Das Whitepaper von TomTom Telematics bietet Ihnen einen umfangreichen Lösungskatalog für mehr Zeit mit Ihren Kunden und weniger Zeit auf der Straße. handwerk-magazin.de/tomtom

NEWSletter



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



RECHT&STEUERN Kostenlos und exklusiv: Einmal im Monat bekommen Sie als Abonnent von handwerk magazin Informationen zu Rechts- und Steuerthemen. Hier anmelden: handwerk-magazin.de/recht&steuern

Der Citan
Kastenwagen ab

99 € mtl.*

Der Vito
Kastenwagen ab

149 € mtl.*

Der Sprinter
Kastenwagen ab

199 € mtl.*

Transporter
TOP LEASING

Angebote nur für Gewerbetreibende

Ohne Anzahlung!



Abbildung enthält Sonderausstattungen.

Kleine Raten in jeder Größe.

Das Top Leasing für den Mercedes-Benz Citan, Vito oder Sprinter. Schon ab 99 € monatlich, ohne Anzahlung.

Wie groß Ihr Job auch ist, die Rate bleibt klein. Profitieren Sie von den Mercedes-Benz Transportern und unseren besonders günstigen Leasingraten – nur bis 30.06.2017.

Kraftstoffverbrauch innerorts/außerorts/kombiniert (l/100 km): Citan 4,7/4,2/4,3; Vito 7,8–7,7/5,4–5,3/6,3–6,2; Sprinter 11,0–10,8/7,1–6,9/8,6–8,4. CO₂-Emissionen kombiniert (g/km): 112/164–162/224–219.

*Ein Leasingbeispiel der Mercedes-Benz Leasing GmbH, Siemensstraße 7, 70469 Stuttgart, für Citan 108 CDI Kastenwagen/Vito 109 CDI Kastenwagen/Sprinter 211 CDI Kastenwagen nur für gewerbliche Einzelkunden: Kaufpreis ab Werk 12.990 €/18.490 €/20.990 €, Leasing-Sonderzahlung 0,00 €, Laufzeit 48 Monate, Gesamtleistung 40.000 km, mtl. Gesamtrate 99,00 €/149,00 €/199,00 €. Alle Preise gelten zzgl. der gesetzlich gültigen Umsatzsteuer. Das Leasingangebot ist gültig bis 30.06.2017. Weitere Informationen zu den Konditionen und zum Abschluss eines Leasingvertrages erhalten Sie von den Mercedes-Benz Vertriebspartnern.

Mercedes-Benz

Vans. Born to run.



Anbieter: Daimler AG, Mercedesstraße 137, 70327 Stuttgart



Störtebeker: Die norddeutsche Braumanufaktur beschäftigt derzeit zehn Brauer und sechs Braumeister.

Es muss nicht immer **PILS** sein

2016 war das erfolgreichste Jahr in der Unternehmensgeschichte der Störtebeker Braumanufaktur: neue Spezialitäten, Erweiterung der Produktion und Eröffnung der Gastronomie in der Elbphilharmonie.

Das vergangene Jahr war ein echter Marathon für alle Mitarbeiter. Und wir sind erfolgreich durchs Ziel gegangen“, sagt Jürgen Nordmann, Inhaber der Störtebeker Braumanufaktur in Stralsund. Das Unternehmen schloss 2016 zahlreiche Projekte ab: Erweiterung des Gärkellers, Ausbau des Sudhauses, Eröffnung der Gastronomie in der Hamburger Elbphilharmonie, neues Etikettendesign und die Einführung neuer Brauspezialitäten.

Den Erfolg der norddeutschen Braumanufaktur mit 120 Mitarbeitern, davon zehn Brauer und sechs Braumeister, belegen auch die Absatzzahlen: 180.000 Hektoliter Störtebeker Gerstensaft füllte das Unternehmen im vergangenen Jahr ab. 2015 waren es noch 140.000 Hektoliter. „Unser Konzept, handwerklich gebraute Biere in großer Sortenvielfalt anzubieten, geht auf. Insgesamt bieten wir 17 verschiedene Brauspezialitäten sowie wechselnde saisonale Biere an“, erläutert Nordmann den Absatzrekord.

Satte Steigerungsraten erzielte Störtebeker 2016 mit bio-zertifizierten Getränken und alkoholfreien



Bieren, einzelne Produkte legten hier um 40 Prozent zu. „Der allgemeine Trend im Lebensmittel- und Getränkemarkt zu hochwertigen und ökologischen Produkten ist deutlich zu erkennen“, erklärt Nordmann die gestiegene Nachfrage.

Zusätzlichen Rückenwind für die Bekanntheit der Marke und das Image der Störtebeker Braumanufaktur verspricht sich Nordmann von der neu eröffneten Gastronomie in der Hamburger Elbphilharmonie. „Bier wurde in der Gastronomie sehr lange stiefmütterlich behandelt, obwohl es als charakterstarker kulinarischer Begleiter viel Potenzial hat. Und das wollen wir mit der Störtebeker Gastronomie in dem Konzerthaus Elbphilharmonie den Gästen auch zeigen“, so Nordmann.

coh



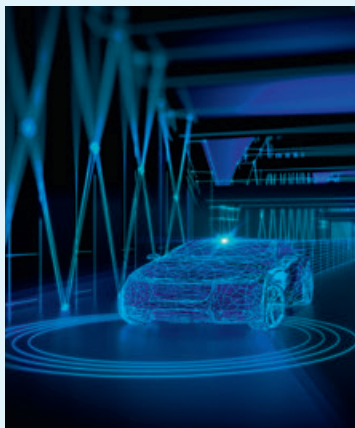
Gesammelte Trendporträts Wie andere Unternehmer aktuelle Trends für sich nutzen: handwerk-magazin.de/trendportraet

TRENDS DES MONATS

AUTONOMES FAHREN

MISSTRAUEN bleibt groß

Selbstfahrende Autos, Busse oder Bahnen werden in zehn bis 20 Jahren Realität sein. In dieser Vorhersage sind sich die Deutschen laut einer repräsentativen Emnid-Umfrage mit den Mobilitätsforschern des Fraunhofer-Instituts IESE Kaiserslautern einig. Auch den Nutzen, den die digitale Technik für eher wenig mobile Bevölkerungsgruppen hat, betrachten Bürger und Experten ähnlich positiv. Und doch zeigt sich beim Thema Straßenverkehr ein gespaltenes Verhältnis der Deutschen zur Digitalisierung. Auch wenn das automatisierte Fahren Vorteile bietet, betrachtet es die große Mehrheit sehr skeptisch. Zwei Drittel der Befragten sagen in der Umfrage, sie stünden der Technik des autonomen Fahrens grundsätzlich misstrauisch gegenüber. Begeisterung signalisiert hingegen nur etwa jeder Vierte. Dementsprechend können sich 61 Prozent auch nicht vorstellen, ein selbstfahrendes Auto zu nutzen.



Selbstfahrende Autos werden wohl erst in zehn bis 20 Jahren Realität.

rm



In besonderen Fällen ist die gemeinsame Veranlagung trotz Trennung weiterhin möglich.

STEUERERKLÄRUNG VON EhePAAREN

Verheiratet bleiben trotz TRENNUNG

Immer mehr Eheleute entscheiden sich dafür, zwar als Paar zusammenzubleiben, aber dennoch zwei Haushalte in unmittelbarer Nähe zu führen. Eine Scheidung ist nicht geplant. Man fährt zusammen in Urlaub, trifft sich abends sowie am Wochenende und geht zusammen aus. Jeder hält aber seine eigene Wohnung. In einem Fall vor dem Finanzgericht Münster (Az.: 7 K 2441/15 E) zog die Ehefrau aus, weil ihr ihre pflegebedürftige Schwiegermutter, die ebenfalls in der Immobilie wohnte, das Leben schwer machte. Die Richter konnten den Auszug nachvollziehen und gewährten dem Paar weiter die gemeinsame Veranlagung. Allerdings wohl auch deshalb, weil die Eheleute bald wieder zusammen in ein Haus ziehen wollten. Folgen: Falls Ehepaare trotz räumlicher Trennung weiterhin emotional verbunden bleiben und besondere Gründe für den Auszug eines Partners vorliegen, können sie eine gemeinsame Veranlagung anstreben. Wichtig ist es, den Finanzbeamten die Situation darzulegen und die Entscheidungen gut zu begründen.

emn

Meine Branche: speziell.

Meine kaufmännischen Prozesse:

individuell.

Mit Software von DATEV.



Wenn es um Ihre Branche geht, dann sind Sie Experte. Auch für Ihre Lohn- und Gehaltsabrechnung oder für die Finanzbuchführung gibt es ausgewiesene Spezialisten: Ihr Steuerberater und die kaufmännische Software von DATEV gestalten individuelle Unternehmensprozesse einfach und zuverlässig.

Mehr Infos unter 0800 1001116
oder auf www.datev.de/meinebranche



Zukunft gestalten. Gemeinsam.



Cornelia Hefer
Redakteurin handwerk magazin

Des Einen Freud, des Anderen Leid!

Das Handwerk jubelt und blickt auf ein wirtschaftliches Rekordjahr 2016 zurück. Gerade die Bau- und Ausbaugewerke sind derzeit gefragt. 94 Prozent der Betriebe gaben in einer Umfrage des ZDH an, dass die Geschäfte gut laufen. Ein Ende des Booms ist nicht in Sicht. Der Grund liegt auf der Hand: Die Verbraucher investieren in Ausbau, Verschönerung und Energieeffizienz der eigenen vier Wände. Schöner Wohnen, statt die Ersparnisse für Nullzinsen bei der Bank zu parken.

Die Kehrseite der Medaille: Die Kunden im Norden und Süden der Republik klagen, dass sie für Renovierungsaufträge teilweise zwischen sieben und zehn Wochen auf einen Handwerker warten müssten (siehe dazu auch Presseschau Seite 12). Positiv fürs Handwerk: Die Auftragsreichweite hat sich gegenüber dem Vorjahr noch einmal um vier Tage auf knapp 52 Tage erhöht. Das heißt, bis die aktuellen Aufträge abgearbeitet sind, ist der Betrieb mehr als sieben Wochen ausgelastet. Langfristig wird sich das positiv auf die Preisgestaltung der Betriebe auswirken.

Die aktuelle Entwicklung zeigt aber auch Schattenseiten im Handwerk: Viele Baubetriebe können offene Stellen nicht besetzen und kämpfen mit Personalnot. Auch das führt zu Engpässen in der Terminplanung beim Kunden. **coh**

GRÜNDUNGEN

TALFAHRT hält weiter an

Bei den Existenzgründungen in Deutschland gibt es laut Analyse des Bonner „Instituts für Mittelstandsforschung“ (IfM) keinen Hinweis auf eine Trendwende: Die Zahl der Neugründungen sank 2016 wiederum leicht um 2,7 Prozent. Fortgesetzt hat sich zudem die gegensätzliche Entwicklung zwischen den Gründungen im gewerblichen Bereich und den freiberuflichen Gründungen: Während 2016 rund 282.400 Personen mit einer gewerblichen Existenzgründung starteten – das waren 5,4 Prozent weniger als 2015 –, stieg die Anzahl der neuen selbstständigen Freiberufler um 5.500 auf 88.800 Personen, das entspricht einem Anstieg von 6,6 Prozent. „Bei den Existenzgründungen im gewerblichen Bereich sehen wir, dass sich die generell gute Arbeitsmarktlage weiterhin auswirkt: Qualifizierte Erwerbstätige finden offenkundig weiterhin



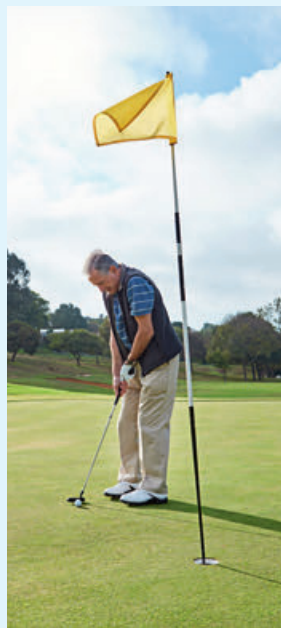
Keine Trendwende in Sicht: Gründungen in Deutschland sind weiter rückläufig.

ausreichend attraktive Beschäftigungsmöglichkeiten“, kommentiert Rosemarie Kay, stellvertretende Geschäftsführerin des IfM Bonn, die Entwicklung. **me**

58%



der Deutschen zahlen gerne mehr für hochwertige Küchengeräte. Dieser Trend trifft auch für Möbel (56 Prozent) und für Unterhaltungstechnik (53 Prozent) zu, zeigt eine aktuelle Umfrage des Forsa-Instituts.



Frührentner können bis zu 6.300 Euro ohne Kürzung hinzuverdienen.

FLEXIRENTE

Mehr **SPIELRÄUME** für Vorruhestand

Die Flexirente liegt im Trend und wird für viele Mitarbeiter von Handwerksunternehmen immer attraktiver – auch durch aktuelle Maßnahmen der Politik: Verschiedene Neuerungen des am 1. Januar 2017 in Kraft getretenen Gesetzes werden bereits umgesetzt. Beispielsweise wirken sich die Arbeitgeberbeiträge in die gesetzliche Rentenkasse bei einem Frührentner, der als 450-Euro-Jobber tätig ist, jetzt rentenerhöhend aus. Das gilt so lange, bis der Senior-Mitarbeiter die Regelaltersgrenze erreicht hat. Außerdem können ab 1. Juli 2017 Frührentner mit Altersvollrente mehr dazuverdienen. Bisher wird die Rente gekürzt, wenn der Mitarbeiter mehr als 450 Euro im Monat kassiert. Künftig gilt hier eine Jahreshöhe von 6.300 Euro. Sind die Einkünfte höher, werden 40 Prozent davon auf die Rente angerechnet. **emn**

»DIE SCHERE ist wie ein tolles Auto für einen Mann«

Eine Schere von der Stange kommt für Susan Matz nicht infrage. Ihr Lieblingswerkzeug ist keine Massenware, sondern eine Einzelanfertigung. Das Unikat ließ sich die selbstständige Friseurmeisterin aus Nürnberg von dem japanischen Hersteller Mizutani passend für ihre Arbeitshand anfertigen. Das Besondere: Die Schere ist ergonomisch mit einem flexiblen Daumenauge für Linkshänder. Die Belastung für die Hand ist dann deutlich geringer. „Ich habe Mizutani auf der Nürnberger Messe besucht. Der Mitarbeiter hat dann meine Hand vermessen. Und die Schere haben sie in Japan speziell für mich angefertigt“, erklärt die Unternehmerin stolz. Kosten für das High-End-Modell: 1.000 Euro. Den Preis sei die Schere auf jeden Fall wert, wie die 33-Jährige betont. „Das ist Top-Qualität und entspricht meiner Philosophie. Ich biete meinen Kunden ja auch individuelle Top-Leistung und keine Fließbandarbeit.“ Zehn Jahre hält dieses Lieblingswerkzeug, wenn es nicht auf den Boden fällt. Und Susan Matz hat sich bereits entschieden: Auch ihre nächste Schere wird wieder „made in Japan“ sein.



Friseurmeisterin Susan Matz setzt auf ein Unikat „made in Japan“.

coh

Foto: Stephan Minix



FUSO – Eine Marke im Daimler-Konzern

Der Spezialist fürs Grobe. Der Canter 4x4 scheut sich nicht davor, seine Reifen schmutzig zu machen. Und das, dank des zuschaltbaren Allradantriebs, auf jedem Terrain. Ob auf Schnee und Eis oder auf Schlamm und Schotter – der Canter ist immer einsatzbereit. Ausgestattet mit

einem robusten Leiterrahmen und vielfältigen Aufbau Lösungen, ist er ein Allrounder durch und durch. Und bei allem Tatendrang ist er auch noch sehr sparsam unterwegs. Eben ein Allrad-Leicht-Lkw, der alles kann – und offizielles Mitglied der Canter Truck Force.

Mehr unter: www.fuso-trucks.de

Anbieter: Daimler AG, Mercedesstr. 137, 70327 Stuttgart



»Zinserhöhungen der EZB sind aber frühestens 2018 zu erwarten.«

Marco Bargel, Chefvolkswirt der Postbank, zu den Folgen der gestiegenen Inflation und den eventuellen Maßnahmen der Europäischen Zentralbank (EZB).



Den Streetscooter können auch Handwerker kaufen.

ELEKTROTRANSPORTER

POST baut Auto auch für andere

Die Deutsche Post macht den Autobauern Konkurrenz. Die Produktion des Elektrolieferwagens Streetscooter der Post soll noch in diesem Jahr verdoppelt werden. Dafür wird in Nordrhein-Westfalen eine zweite Fabrik für den Streetscooter gebaut, die noch dieses Jahr starten soll. Die Post hatte bereits angekündigt, ihre Elektrolieferwagen auch an Dritte zu verkaufen. Verträge seien unterschiftsreif, sagte ein Sprecher. Der Verkauf starte ab sofort. Der Preis für den Streetscooter soll bei 32.000 Euro beginnen. Der Aufbau kann nach individuellen Bedürfnissen konfiguriert werden. Das Fahrzeug hat einen Frontantrieb, ein zulässiges Gesamtgewicht von 2.080 Kilogramm und eine Gesamtzuladung von 710 Kilogramm. Das Nutzvolumen des Kofferaufbaus beträgt 4,3 Kubikmeter. Die Lithium-Ionen-Batterien mit einer Kapazität von 20,4 Kilowattstunden ermöglichen Reichweiten von circa 80 Kilometern. Die Post hat nach eigenen Angaben einige Hundert Werkstätten zertifiziert, die den Streetscooter warten können. **rm**

TECHNOLOGIE-TRENDS

Abheben für JEDERMANN

LEICHTER FLIEGEN Der Elektromotor zieht in das Propellerflugzeug und in den Helicopter ein: Auf der Luftfahrtmesse Aero in Friedrichshafen zeigten rund ein Dutzend Aussteller erste funktionsfähige Prototypen von fliegenden Personenbeförderungs-Lösungen, die von Elektromotoren angetrieben werden (Bild: „Whisper“ des Herstellers EAC). eac-whisper.com

LEICHTER BAUEN Hersteller Handtmann Elteka entwickelte mit „Hicompelt“ einen neuen Verbundwerkstoff mit Carbon- oder Glasfasergelegen. Dünnpflüssiges Gusspolyamid PA 6C und hochwertiges PA 12C Lauamid als Matrixwerkstoff ermöglichen einen besonders hohen Faservolumenanteil von bis zu 65 Prozent. Mit diesen beiden Thermoplasten werden Carbonfaser-, Glasfaser- oder auch Mischgelege infiltriert und endkonturnah hergestellt. Der neue Verbundwerkstoff, der auf der



diesjährigen Hannover Messe vorgestellt wird, ermöglicht stabilen Leichtbau. www.handtmann.de

LEICHTER LAUFEN Adidas stellte nun den Prototyp eines Marathonschuhs aus Spinnfaser vor. Der Schuh soll rund 15 Prozent leichter und kaum teurer werden als bisherige Top-Produkte. Hergestellt wird die Faser namens Biosteel von AMSilk in Planegg bei München. „Wir verwenden ein mit gentechnisch veränderten Bakterien hergestelltes Spinnenseideprotein, das auf der europäischen Gartenkreuzspinne basiert“, sagt AMSilk-Gründer Thomas Scheibel, Professor für Biotechnologie an der Uni Bayreuth. www.adidas.de

PRESSESCHAU: DAS HANDWERK IN DEN MEDIEN

»Handwerk BOOMT, Kunden warten«

Handelsblatt **NACHFOLGE: SCHLECHTE KARTEN FÜR FLEISCHER-HANDWERK**
15. April 2017 – Bundesweit ist die Zahl der Betriebe laut aktuellem Geschäftsbericht des Fleischer-Verbandes von 17.600 im Jahr 2005 auf 13.100 im Jahr 2015 zurückgegangen, während der durchschnittliche Umsatz pro Betrieb von 870.000 auf 1.231.000 Euro stieg. Die Zahl der Mitarbeiter reduzierte sich von 160.000 um 20.000.

Frankfurter Allgemeine **AUS MEISTERHAND – ODER LIEBER DOCH NICHT?**
FAZ.NET 20. April 2017 – Nach Angaben des ZDH werden heute 95 Prozent aller Handwerks-Azubis in den 41 Gewerken mit Meisterpflicht ausgebildet. Die Ausbildungsleistung in den freigegebenen Handwerksberufen ist dagegen deutlich gesunken. Mit ein Grund ist, dass es seit der Liberalisierung viele Solo-Selbständige in diesen Branchen gibt.

Augsburger Allgemeine **DAS HANDWERK BOOMT- UND KUNDEN MÜSSEN WARTEN**
20. April 2017 – Bis zu 13 Wochen im Voraus sind sie ausgebucht. Das steht im aktuellen Konjunkturbarometer der Landesvereinigung der Bauwirtschaft Bayern. Holger Seit, Sprecher der Vereinigung, sagt: „Wir machen diese Erhebung seit 2004, und das ist der absolute Höchstwert.“

Passauer Neue Presse **IN PASSAU KANN'S EIN BISSERL LÄNGER DAUERN**
20. April 2017 – Für das Handwerk läuft es: Nicht nur die gute Auftragslage, auch der Mangel an Fachkräften ist schuld an der Auslastung der Unternehmen. Für den Kunden kann das mitunter längere Wartezeiten bedeuten – gerade in den Branchen, die immer noch mit der Beseitigung von Hochwasserschäden beschäftigt sind.

» Unser Rezept ist schnell erklärt:
weniger Energiekosten, mehr Erfolg.
Mit einer KfW-Förderung für Unternehmer,
die auf Energieeffizienz setzen.

Machen Sie Ihren Betrieb energieeffizient und zukunftsfähig – mit günstigen Krediten und Tilgungszuschüssen der KfW. Ob Produktionsanlage, Lichttechnik oder Neubau: Nutzen Sie die energieeffiziente Modernisierung Ihres Betriebs, um nachhaltig wettbewerbsfähig zu bleiben. Je mehr Energie Sie sparen, desto höher die staatliche Förderung. Mehr Informationen bei Ihrem Finanzierungspartner* oder unter: kfw.de/energieeffizienz

Energieeffizient modernisieren ab 1 % eff. p.a.**

Bank aus Verantwortung

KFW

* Finanzierungspartner sind Geschäftsbanken, Sparkassen, Genossenschaftsbanken und Direktbanken.

** Bei einer Energieeinsparung von mindestens 30% (Premiumstandard) gelten für einen Kredit über 500.000 EUR zur Modernisierung von Produktionsanlagen in der Preisklasse B folgende Konditionen: 1,40% Sollzins p. a. und 1,41% Effektivzins p. a. bei 10 Jahren Laufzeit, 2 tilgungsfreien Anlaufjahren und 10-jähriger Zinsbindung. Für einen Kredit über 3 Mio. EUR für einen Neubau zum KfW-Effizienzhaus 55 gelten in der Preisklasse B identische Konditionen. Zusätzlich wird der Rückzahlungsbetrag durch einen Tilgungszuschuss von bis zu 5% des Zusagebetrages (maximal 50 EUR je Quadratmeter) gemindert (Stand 09.02.2017).

DIE INFLATION ist zurück

Da sind sie, die von Mario Draghi, Chef der Europäischen Zentralbank (EZB), gewünschten zwei Prozent: Steigende Energie- und Lebensmittelpreise trieben die Inflation in Deutschland erstmals seit viereinhalb Jahren über die Marke von zwei Prozent. Im Februar kosteten Waren und Dienstleistungen 2,2 Prozent mehr als ein Jahr zuvor. „Eine solch hohe Inflationsrate wurde zuletzt im August 2012 gemessen“, teilte das Statistische Bundesamt dazu mit. **coh**

1.408



Brauereien gab es Ende 2016 in Deutschland, der höchste Stand seit der Wiedervereinigung. Grund: der Trend zu aromaintensiveren Craft-Bieren.

FORDERUNGSVERKAUF

Akzeptanz von Factoring STEIGT

Die Umsätze der Mitglieder des Deutschen Factoring-Verbandes stiegen 2016 erneut um 3,77 Prozent auf jetzt 216,8 Milliarden Euro an. Über 27.250 Kunden nutzen aktuell die Finanzierungsalternative Factoring, ein Plus von 33,8 Prozent. Die aktuellen Umsatzgrößen



Metall- und Maschinenbaubetriebe liegen beim Factoring vorne.

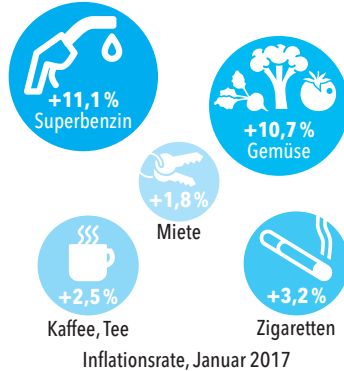
verdeutlichen die zunehmende Nutzung von Factoringlösungen im Mittelstand: Von der Anzahl der Factoring-Kunden werden zwischenzeitlich fast 91 Prozent im typischen KMU-Segment bis zu zehn Millionen Euro Factoring-Umsatz bedient. Diese über 90 Prozent der Kunden repräsentierten 2016 knapp 60 Prozent des gesamten Factoring-Volumens (ein Plus von fast 15 Prozent gegenüber 2015). In den Top-5-Factoring-Schwerpunktbranchen gab es wenig Bewegung: Es dominieren weiterhin Handels- und Handelsvermittlung, Herstellung von Metallerzeugnissen/Maschinenbau, Dienstleistungen, Fahrzeugbau und das Ernährungsgewerbe. **coh**

Die Preise **STEIGEN**

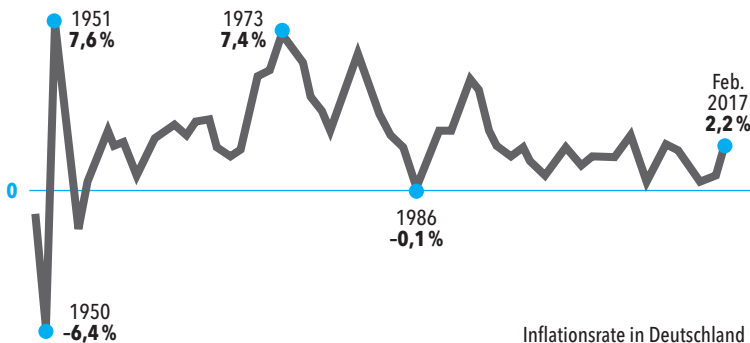
2,2 PROZENT

beträgt die aktuelle Inflationsrate in Deutschland. Das ist der höchste Wert seit August 2012.

Was zuletzt **TEURER** wurde

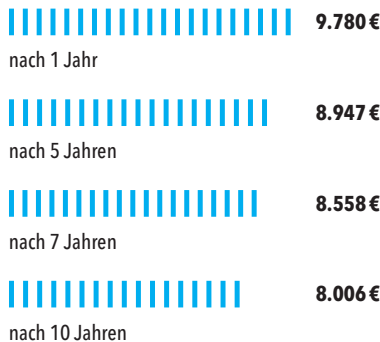


Die **INFLATION** in Deutschland



Das bleibt vom **GELD**

Das wird aus **10.000 Euro** (ohne Verzinsung), wenn die Inflationsrate bei 2,2% bleibt:



Quellen: Destatis; FAZ-Archiv, F.A.S.

Die deutsche **ANGST**

Umfrage: „Was macht Ihnen große Sorgen?“



Um die Absicherung Ihres Betriebes sollte sich jemand kümmern, der Ihre Branche kennt.



Reden Sie jetzt mit einem von unseren AXA Branchenexperten in Ihrer Nähe. Persönlich und auf Augenhöhe.

Eine Firmenversicherung von AXA schützt Ihren Betrieb gegen alle relevanten Risiken. Ihr geschulter Experte von AXA mit Branchen-Know-how und langer Erfahrung weiß genau, welchen Schutz Ihr Betrieb tatsächlich benötigt. Im Schadenfall kümmert er sich direkt vor Ort um eine unbürokratische, schnelle Schadenregulierung. Ein flächendeckendes Netz aus AXA Experten in ganz Deutschland garantiert kurze Wege und schnelle Hilfe. Informieren Sie sich bei einem AXA Experten in Ihrer Nachbarschaft: www.axa.de/branchen



Mehr Informationen erhalten Sie:
■ bei Ihrem persönlichen Betreuer
■ auf www.axa.de/branchen

Maßstäbe / neu definiert



Neue Hoffnung bei **HAFTUNG**

Mit der Reform des Gewährleistungsrechts wird zum 1. Januar 2018 eine der gefährlichsten Fallen für Handwerksunternehmen geschlossen. Leider nicht ganz ohne Fallstricke. Das ändert sich für Sie durch die neue Gesetzeslage.

Autor **Ramón Kadel** Fotografen **Tim Wegner, Antonio Bello**

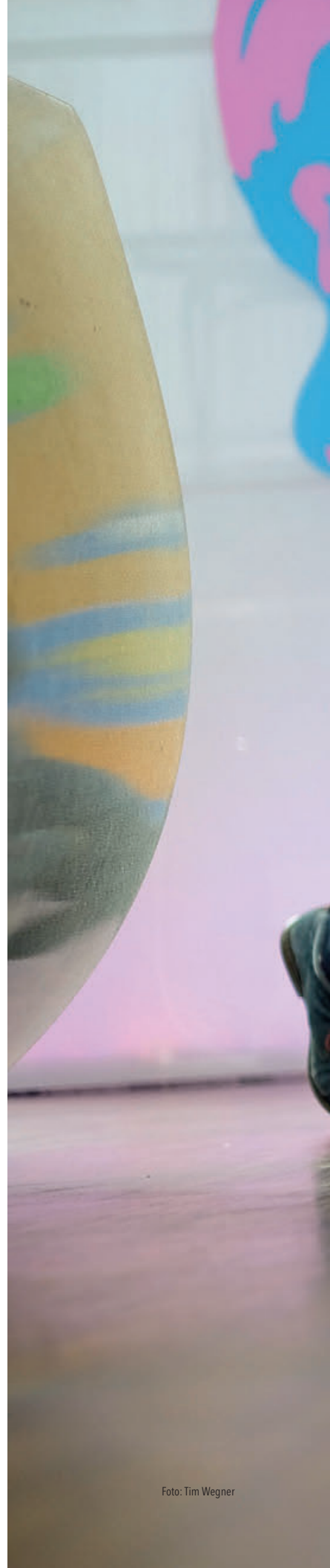
„Ich war kurz davor, über Selbstmord nachzudenken, und hätte jeden verstanden, der sich in einer solchen Situation umbringt.“ Glasermeister Volker Odenbach dreht mit viel Kraft die letzte Schraube in den reparierten Rollläden und steigt von der Leiter. Noch vor ein paar Jahren wäre ein Reparaturauftrag in dieser Größenordnung für den Fensterbauer nicht erwähnenswert gewesen, jetzt ist er Alltag. Aktuell macht Odenbach mit Reparaturen von Fenstern, Rollläden und Beschlägen etwa 210.000 Euro Umsatz im Jahr. „Für einen alten Mann nicht schlecht“, grinst der 63-Jährige gequält. „Aber nichts im Vergleich zur Situation, bevor mir das Gewährleistungsrecht einen Strick gedreht hat.“

18.426



bestätigte Unterstützer wie Schreinermeister Udo Herrmann aus Bürgstadt kämpfen in der Initiative „Mit einer Stimme“ gegen die Haftungsfallen im Gewährleistungsrecht. Mit dem Bundestagsbeschluss vom 9. März 2017 haben sie ihr Ziel weitestgehend erreicht.

Wir schreiben das Jahr 2014: Der Fensterbaubetrieb aus Landau in der Pfalz erhält von einem Künstler den anspruchsvollen Auftrag über eine neue Fensterfront für sein Atelier. Die Stahlfenster sollen aus Lärmschutzgründen aus Dreifach-Isolierglas bestehen und wiegen dementsprechend 160 Kilogramm pro Scheibe. Odenbach mietet sich einen Spezialkran >





»Das Vertrauen der Kunden ist mir das höchste Gut. Ein Schadensfall durch fehlerhaftes Material ist daher nicht gerade angenehm.«

Udo Herrmann, Schreinermeister aus Bürgstadt in Unterfranken.

für 1.600 Euro. Den Auftrag für das Material im Wert von ca. 25.000 Euro gibt er einem regionalen Handelshaus, das sich damit an einen französischen Hersteller in Straßburg wendet. Einige Wochen nach Einbau der Fensterfront dann die böse Überraschung: „An fast allen Fenstern war Rost zu sehen“, erinnert sich der Inhaber des Ein-Mann-Unternehmens. „Ich schaltete daher sofort einen Sachverständigen zur Oberflächenanalyse ein.“ Das Ergebnis: Keine Verzinkung am Profil und eine Grundierung mit deutlich zu ge-

ringer Schichtdicke – alle Fenster müssen ausgetauscht werden. Der Händler bot dem Handwerksunternehmer daraufhin eine Entschädigung in Höhe von 4.000 Euro. „Almosen, mehr nicht“, kommentiert Odenbach das Angebot seines Lieferanten. „Neben den 18.000 Euro Kosten nur für die Fenster kamen bei dem Auftrag unter anderem durch den Spezialkran noch etwa 7.000 Euro Montagekosten und ungefähr genauso viel an Materialkosten hinzu.“ Dazu kommen die späteren Anwaltskosten von knapp

5.000 Euro. „Für einen Großbetrieb sind solche doppelten Aufwendungen durch den Aus- und Wiedereinbau der Fenster vielleicht verkraftbar. Für kleine Betriebe ist das aber ein Haufen Geld“, betont der Fensterbauer. „Dazu bin ich durch diese Mehrkosten aus der Kreditwürdigkeit gefallen – ohne die Hilfe meines Bruders und eines Kunden, der keine Sicherheiten verlangte, wäre ich jetzt am Ende.“

BISHER HAFTET DER LIEFERANT NUR FÜR MATERIAL

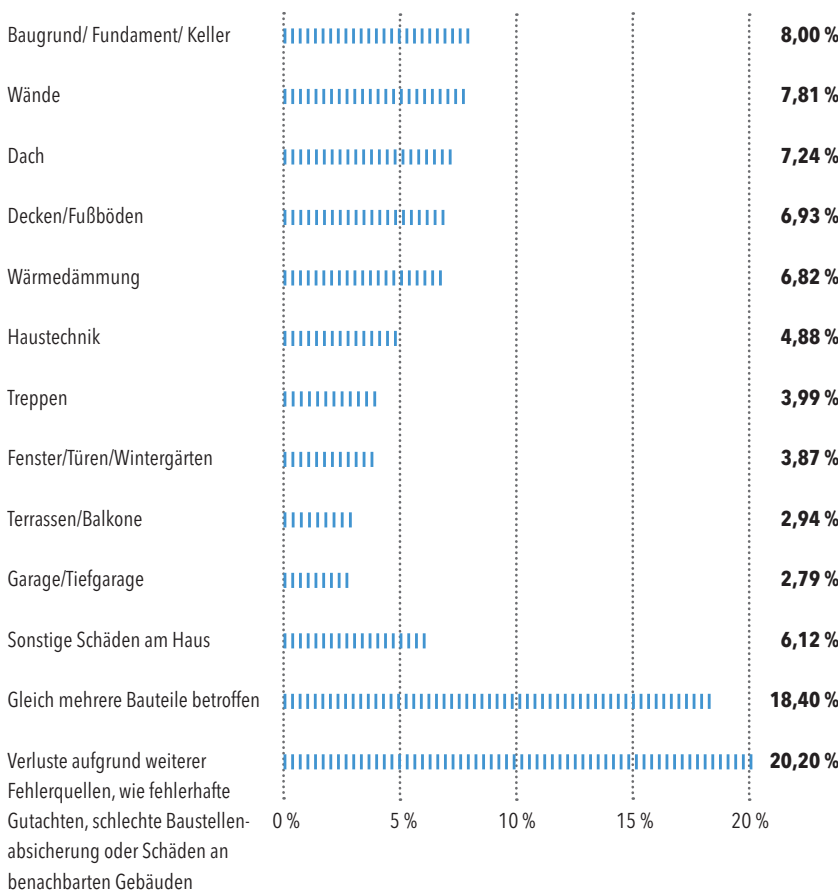
Volker Odenbach ist Opfer einer Gesetzgebung, die sich am 9. März 2017 mit der Verabschiedung des Gesetzes zur Reform des Gewährleistungs- und Bauvertragsrechts durch den Deutschen Bundestag entscheidend geändert hat. Bis zum Inkrafttreten der Reformen am 1. Januar 2018 haftet der Lieferant bei defektem Material wie zum Beispiel unverzinkten Profilen am Fenster ausschließlich für die mangelhafte Ware; die in der Regel deutlich höheren Kosten für den Aus- und Wiedereinbau des Materials trägt der Handwerksunternehmer. „Die noch geltende Gesetzeslage ist gegenüber dem Handwerk eine schreiende Ungerechtigkeit. Es kann nicht sein, dass die Betriebe auf ihren Kosten sitzen bleiben“, sagt Dr. Philipp Mesenburg, Rechtsanwalt und Justiziar beim Zentralverband Deutsches Baugewerbe (ZDB). „Die Arbeitskosten in der Bauwirtschaft übersteigen in der Praxis regelmäßig deutlich die Materialkosten; häufig um das Dreifache. Dazu müssen die Handwerker meist auch den Gutachter zahlen und etwaige Prozesskosten übernehmen. Umso mehr bin ich erleichtert, dass Händler durch das neue Gesetz erstmalig in der Haftung sind.“

Kernpunkt der Reform ist, dass das Handwerk ab 2018 einen sogenannten Aufwendungsanspruch gegen Händler und Lieferanten geltend machen kann: Diese müssen also nicht nur das fehlerhafte Material ersetzen, sondern auch die daraus resultierenden Aus- und Wiedereinbaukosten übernehmen. „Der Handel soll dann wiederum seine Aufwendungen beim Hersteller einfordern“, führt der 44-Jährige weiter aus. Wichtig sind dabei laut Mesenburg folgende zwei Details: Erstens wird mit dem neuen Gesetz der „Einbau im technischen Sinne“ weiter ausgelegt; also neben dem „Einbau“ auch die „Anbringung“ von Material abgedeckt (zum Beispiel Farbe oder die Anbringung einer Dachrinne am Haus). Zweitens ist

Schadenstellen: Hier treten am Bau die meisten Mängel auf

Durch die Reform des Gewährleistungsrechts können zum 1. Januar 2018 viele Handwerksunternehmen erst einmal aufatmen – auch wenn die AGB-Problematik noch nicht abschließend

geklärt ist. Die folgende Statistik zeigt, welche Bereiche am Bau von Mängeln besonders betroffen sind und bei den Baubeteiligten die größten finanziellen Verluste verursachen.



Insgesamt wurden 4.837 (= 100 %) abgeschlossene und in Bearbeitung befindliche Schäden untersucht; Quelle: Institut für Bauforschung e.V. (IFB), 19.02.2015

Einfach erklärt: Gewährleistung oder Garantie?

Ändert sich durch das reformierte Gewährleistungsrecht auch etwas bei vereinbarten Garantien? Nein! Hier erfahren Sie den

Unterschied zwischen einer Gewährleistung und einer Garantie, die im Sprachgebrauch häufig als gleichbedeutend angesehen werden.



Gewährleistung. Das Mängelrecht oder die Gewährleistung schützt Endverbraucher vor unliebsamen Folgen einer nicht richtig ausgeführten Arbeit oder eines nicht wie versprochen funktionsfähigen Produktes oder Materials. Nach zwei Jahren erlischt der Anspruch des Kunden.

Achtung: Bei Bauwerken gilt eine fünfjährige Verjährungsfrist. Als Bauwerk gilt alles, was fest mit dem Grund und Boden oder einem darauf errichteten Gebäude verbunden ist, also zum Beispiel eine Heizungsanlage oder ein Fertighaus.



Garantie. Garantien sind freiwillige Leistungsversprechen von Unternehmen, die sich auch auf nur einzelne Teile des Kauf- oder Werkvertrags beziehen können. Im Unterschied zur Gewährleistung sind sie nicht gesetzlich vorgeschrieben. Betriebe können Garantien weitgehend frei gestalten, das Mängelrecht wird dabei aber nicht außer Kraft gesetzt.



»Die noch geltende Gesetzeslage ist gegenüber dem Handwerk eine schreiende Ungerechtigkeit.«

Dr. Philipp Mesenburg, Rechtsanwalt und Justiziar beim Zentralverband Deutsches Baugewerbe (ZDB).

das ursprünglich geplante „Selbstvornahmerecht“ des Händlers gestrichen worden. Daher können Handwerksbetriebe den Aus- und Wiedereinbau selbst durchführen. „Der Händler kann also nicht einfach eine billigere Fremdfirma beauftragen, die womöglich noch das letzte bisschen Vertrauen der Kunden zerstört“, betont der Hauptabteilungsleiter Recht des ZDB.

„MIT EINER STIMME“ KÄMPFT FÜR NEUES GEWÄHRLEISTUNGSRECHT

Um Vertrauen geht es auch Udo Herrmann. Der Inhaber eines Innenausbauetriebs mit zehn Mitarbeitern wurde von der alten Gesetzeslage ebenfalls hart getroffen. „Das Vertrauen der Kunden ist mir das höchste Gut. Ein Schadensfall in der Wohnung ist daher nicht gerade angenehm. Wenn dazu noch existenzbedrohende Kosten durch das alte Gewährleistungsrecht kommen, bekommt man nachts kein Auge zu. Zumindest ging das mir so“, erinnert sich der Schreinermeister. Der 49-Jährige verlegte bei einem Kunden 250 Quadratmeter dreischichtige Landhausdielen mit einem Warenwert von 38.000 Euro. Nach der ersten Heizperiode dann der Schock: Durch eine herstellerbedingt nicht ausreichende Verleimung lösten sich die Decklamellen, und ein kompletter Austausch des Bodens sowie der bereits eingebauten Küche wurde nötig. Drei Mitarbeiter wären zwei Monate mit dem Aus- und Wiedereinbau des Parketts beschäftigt gewesen, hätte sich Herrmann nicht mit dem Kunden außergerichtlich auf einen Preisnachlass geeinigt. Insgesamt wären die Kosten für den Hand-

werksbetrieb bei kaum zumutbaren 250.000 Euro gelegen, die bei einem Jahresumsatz von 1,1 Millionen Euro mehr als deutlich zu Buche schlagen würden. „Ein solcher Fall kann die Arbeit von drei Jahren kaputt machen. Dazu komme ich noch mal auf das Vertrauen zurück: Ein Mangel wird von den Kunden immer uns Handwerkern angelastet, niemals den Herstellern oder Lieferanten. Das kann man mit Geld sowieso nicht aufwiegen“, betont der Parkettspezialist. „Deshalb engagiere ich mich jetzt bereits seit sieben Jahren in der Aktion ‚Mit einer Stimme‘ gegen diese Ungerechtigkeit.“ Die Initiative fordert die Politik seit mehreren Jahren zur Änderung des Gewährleistungsrechts auf. Gesicht der Aktion ist Udo Herrmann, der u.a. in einem YouTube-Video für die Anliegen der Handwerker eintritt.

„Die Initiative ‚Mit einer Stimme‘ gründete sich aufgrund des BGH-Urteils vom 15. Juli 2008 (Az.: VIII ZR 211/07), mit dem eine für Handwerker existenziell bedrohliche Regelung bei bereits eingebauten Produktmängeln offenkundig wurde“, so Thomas Böhmler, Geschäftsführer der Böhmler Einrichtungshaus GmbH und Mitbegründer der Initiative. „Wichtig ist für uns jetzt, dass ab dem 1. Januar 2018 Handwerksbetriebe vor solchen Haftungs-fällen geschützt werden – das werten wir auch als Erfolg unserer Initiative.“

FALLSTRICK AGB-FESTIGKEIT

ZDB-Rechtsanwalt Mesenburg kippt allerdings Wasser in den Wein der Initiative. „Leider muss ich die Freude der Handwerker ein wenig trüben. Neben viel Licht birgt das neue Gesetz auch ein wenig Schatten.“ Der seit 13 Jahren für den ZDB tätige Jurist verweist auf die nicht verbotene Möglichkeit des Haftungsausschlusses für Lieferanten durch Allgemeine Geschäftsbedingungen. „Solche AGBs sind die Fallstricke im neuen Gesetz. Wenn sich die Händler auf § 439 Abs. 3 BGB beziehen, können sie ihre Pflicht zum Aufwendungsersatz aufgrund von zu hohen Kosten ausschließen“, erklärt Mesenburg. „Handwerksunternehmer sollten daher gegen solche AGBs klagen – der Gesetzgeber hat diese Möglichkeit bewusst offen gelassen. Ich rechne >

»Für kleine Betriebe
waren die Kosten
durch das alte
Gewährleistungsrecht
kaum verkraftbar.«

Volker Odenbach, Glasermeister aus Landau in der Pfalz.





Vorsicht Falle: Fallstrick Allgemeine Geschäftsbedingungen

Handwerker haften nicht mehr für die Fehler Dritter. Sind Lieferanten oder Hersteller für fehlerhaftes Material verantwortlich, müssen diese ab 1. Januar 2018 auch die Kosten für den Aus- und Wiedereinbau tragen. Wirklich? Nicht ganz - leider ist das nur die halbe Wahrheit. Für Lieferanten besteht die Möglichkeit, eine Haftung über AGBs auszuschließen. So sollten Sie darauf reagieren.



Problem. Nach neuer Gesetzeslage haben Händler und Lieferanten nach § 439 Abs. 3 BGB die Möglichkeit, einen Haftungsausschluss in ihre AGBs einzubauen.



Empfehlung. Handwerksunternehmer sollten gegen solche AGBs klagen. Der Gesetzgeber hat diese Möglichkeit bewusst offen gelassen, um Gerichten die Möglichkeit zu geben, den Ausschluss des Aufwendungsersatzanspruchs in AGBs für unwirksam erklären zu können.



Argument. Für den Verbraucherkauf sind AGBs zugunsten des „mächtigeren“ Händlers heute schon ausgeschlossen. Der Handelskauf des in einer solchen Konstellation ebenfalls benachteiligten Handwerkers würde also von den Gerichten mit dem Verbraucherkauf gleichgesetzt werden.



Prognose. Es ist noch nicht ganz klar, ob Lieferanten und Händler tatsächlich versuchen werden, über ihre AGBs einen Haftungsausschluss zu erreichen. Sollte das passieren, können die nachfolgenden Gerichtsverfahren bis zu einer endgültigen Entscheidung des BGH gut und gerne fünf Jahre andauern. Klagende Handwerksunternehmer brauchen also einen langen Atem.

damit, dass die Gerichte den Ausschluss des Aufwendungsersatzanspruchs in AGBs regelmäßig für unwirksam erklären und somit den Handwerkern Recht geben. Diese Prozesse können sich allerdings bis zu einem finalen Urteil des BGH gut und gerne fünf Jahre hinziehen.“

Hauptargument für die Handwerker bei diesen Verfahren ist der Vergleich mit dem Verbraucherkauf, bei dem solche AGBs schon heute ausgeschlossen sind. Kauft beispielsweise ein Kunde Parkett im Baumarkt und überlässt es dann dem Handwerker zum Einbau, muss der Händler nach aktuell gültiger Rechtslage das Material bei mangelhafter Qualität ersetzen und die Aus- und Einbaukosten tragen. Grund: „Der Vorteil des in der Regel marktmächtigeren Lieferanten gegenüber dem Verbraucher erzeugt ein >

Rechtslage: So ändert die Mängelhaftungsreform die Praxis

Am 9. März 2017 wurde im Bundestag das „Gesetz zur Reform des Bauvertragsrechts und zur Änderung der kaufrechtlichen Mängelhaftung“ verabschiedet. Es bringt wichtige Neuerungen für die Gewährleistung bei mangelhaften Baustoffen. Der renommierte Baurechtsexperte Dr. Olaf Hofmann erklärt die Rechtslage mit einer „Vorher-Nachher“-Übersicht.

Experte Hofmann, u.a. Lehrbeauftragter a.D. für Baurecht an der Universität der Bundeswehr München und ehemaliger Hauptgeschäftsführer der bayerischen Baugewerbeverbände, wählt für seinen Vergleich der alten mit der neuen Gesetzeslage folgendes Beispiel: „Die vom Baustofflieferanten an den Unternehmer gelieferten Fliesen sind mangelhaft. Allerdings zeigt sich der Mangel leider erst nach Einbau ...“

VORHER – ALTES GEWÄHRLEISTUNGSRECHT

Rechtslage bis zum 31. Dezember 2017

Der Handwerksunternehmer hat gegen den Lieferanten grundsätzlich nur Anspruch auf Lieferung mangelfreier Fliesen. Die in der Regel deutlich höheren Kosten für den Ausbau der mangelhaften Fliesen und den Wiedereinbau der mangelfreien Fliesen muss er aber selbst tragen (BGH vom 2.4.2014 – Baurechts-Report 2014, S. 13). Dies deshalb, weil den Lieferanten, der die Ware vom Hersteller bezieht, kein Verschulden trifft – es sei denn, er hätte die Mängel selbst erkennen können (§ 377 HGB), was in der Regel nicht der Fall ist. Anders verhält es sich, wenn der Besteller ein „Verbraucher“ ist, also eine Person, die – kurz gefasst – den Vertrag nicht zu gewerblichen Zwecken abschließt (§ 13 BGB). Er kann vom Verkäufer im Gegensatz zum Handwerksunternehmer auch den Ersatz der Aus- und Wiedereinbaukosten verlangen. (BGH vom 21.12.2011 – Baurechts-Report 2012, S. 45).

NACHHER – NEUES GEWÄHRLEISTUNGSRECHT

Rechtslage ab dem 1. Januar 2018

Der § 439 BGB wurde neu gefasst. Nun hat auch der Unternehmer erstmals einen gesetzlichen Anspruch auf Ersatz der Aus- und Einbaukosten, wird also mit dem Verbraucher gleichgestellt.

Diese Frage ist noch offen

Nicht geklärt ist die Frage, ob der in der Regel marktmächtigere Lieferant diese neue Rechtslage mithilfe seiner Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGBs) zu seinen Gunsten ändern wird – also weiterhin festlegt, im Falle von Mängeln lediglich mangelfreies Material nachliefern zu müssen. Diese Frage wird durch die Gerichte zu entscheiden sein. Mit großer Wahrscheinlichkeit ist davon auszugehen, dass die Richter eine solche Klausel für unwirksam erklären werden (§ 307 Abs. 2 Nr.1 BGB). Das wird aber letztendlich durch Baufachanwälte und durch den BGH geklärt.

Ungleichgewicht, das Gerichte AGBs zum Nachteil der Kunden ausschließen lässt. Der Gesetzgeber erwartet jetzt, dass diese Wertung im Falle der Handwerksbetriebe auch auf den B2B-Bereich übertragen wird“, so der Rechtsanwalt. Im Klartext: Der Handelskauf des Handwerkers wird mit dem Verbraucherkauf gleichgesetzt. „Mit einer Stimme“-Sprecher Thomas Böhmler sieht in der umstrittenen AGB-Festigkeit eine „rechtlich sehr komplexe Regelungsmaterie“. Die nun gefundene Lösung ermögliche aber flexible Entscheidungen der Gerichte. „Sollte durch die Rechtsprechung über AGBs die Möglichkeit bestehen, die Aus- und Wiedereinbaukosten auf das Handwerk zu verlagern, wird die Initiative wieder politisch aktiv“, verspricht Böhmler.

Eine weniger komplizierte Lösung der AGB-Streitfrage erhofft sich Udo Herrmann. „Ich glaube nicht, dass die Lieferanten versuchen, das neue Gewährleistungsrecht durch das Hintertürchen AGBs zu umgehen. Vielmehr glaube ich an die Vernunft der Händler. Mein Lieferant wird das jedenfalls nicht versuchen – davon bin ich überzeugt“, betont der Schreinermeister aus dem unterfränkischen Bürgstadt. „Und wenn er es doch versucht, ist er für mich gestorben. Ich rufe daher alle Kammern, Verbände und Innungen dazu auf, eine rote Liste anzufertigen, auf der Lieferanten und Händler landen, die AGBs gegen uns Handwerker einführen. Über diesen Weg können die schwarzen Schafe vielleicht ohne lange Gerichtsverfahren dazu bewegt werden, einzulenken.“ Auch



»Sollte über AGBs die Möglichkeit bestehen, die Aus- und Wiedereinbaukosten auf das Handwerk zu verlagern, wird die Initiative wieder politisch aktiv.«

Thomas Böhmler, Geschäftsführer der Böhmler Einrichtungshaus GmbH und Mitbegründer der Initiative „Mit einer Stimme“.

die Initiative „Mit einer Stimme“ könne in diese Richtung aktiv werden. „Mir geht es um ein partnerschaftliches Verhältnis zu den Lieferanten, nicht um Rechthaberei“, fasst Herrmann zusammen. „Daher ist der Weg der roten Liste für mich die beste Lösung für die AGB-Problematik.“

handwerk magazin wird ab Januar 2018 natürlich intensiv beobachten, wie sich das Thema AGBs im Gewährleistungsrecht weiter entwickelt.

hm

ramon.kadel@handwerk-magazin.de



Ihre Anleitung im Schadensfall

Wie Sie Schritt für Schritt richtig reagieren, wenn der Schadensfall eintritt, zeigt Ihnen unsere Anleitung unter:

www.handwerk-magazin.de/schadensfall



Volkswagen für Selbstständige.

Unser Programm
für Ihren
Erfolg.



Kommt Ihrem Geschäft entgegen:

- Attraktiver Preisvorteil¹
- Günstige Leasingrate²
- Komfortable Mobilitätsmodule²

Professional Class
Volkswagen für Selbstständige



Volkswagen

¹ Professional Class ist ein Angebot für alle Selbstständigen. Einzelheiten zur jeweils erforderlichen Legitimation erfahren Sie bei Ihrem teilnehmenden Volkswagen Partner. ² Ein Angebot der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorner Str. 57, 38112 Braunschweig, für gewerbliche Einzelabnehmer mit Ausnahme von Sonderkunden für ausgewählte Modelle. Bonität vorausgesetzt. Abbildung zeigt Sonderausstattungen gegen Mehrpreis.

MEHR UMSATZ mit weniger Betrieben

Die Fleischerbranche ist im Umbruch. Innovative Betriebe, meist in den größeren Städten, feiern Erfolge, gleichzeitig schließen immer mehr Betriebe, oft auf dem Land.

Autor **Reinhold Mulatz**

Branchentrends Fleischerhandwerk

Fleischer-Imbiss gewinnt durch To-go-Trend Der steigende Trend zur Außer-Haus-Verpflegung wird getrieben von der positiven Entwicklung der Gemeinschaftsverpflegung in der Betriebsgastronomie und Vollverpflegung an Ganztagschulen. Fleischer-Fachgeschäfte profitieren von dem wachsenden Anteil der Unterwegs-Verpflegung und dem To-go-Geschäft mit klassischen Mahlzeiten aus der heißen Theke sowie dem Grill- und Burgertrend.

Mobile Verkaufsstellen nehmen zu

Insgesamt sind in Deutschland rund 5.000 Verkaufsfahrzeuge oder Verkaufsanhänger von Fleischer-Fachgeschäften im Einsatz. Davon bedienen 4.000 Verkaufsmobile regelmäßig Wochenmärkte, etwa 1.000 Verkaufsfahrzeuge sind im Tourendienst unterwegs.

Liefergeschäft breiter aufgestellt

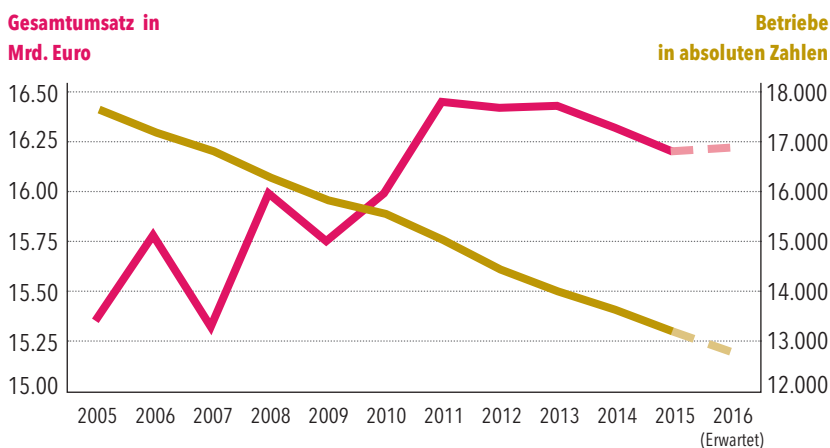
Das Geschäft mit Lieferungen von Waren aus Fleischer-Fachgeschäften hat immer mehr Facetten. Mehr als jeder zweite Betrieb beliefert mit seinen Produkten Großverbraucher, das sind Einrichtungen zur Gemeinschaftsverpflegung, wie Anstalten, Kantinen oder Gaststätten und Hotels. Von knapp 16 Prozent der Betriebe gehen Warenlieferungen an den Lebensmittel Einzelhandel.

Hauslieferungen und Online-Shops

Gut jedes fünfte Fleischer-Fachgeschäft bietet einen Lieferdienst für Bestellungen nach Hause, meist von Privatkunden, und mehr als jeder Zehnte betreibt einen Online-Shop.

UMSATZ UND BETRIEBE IM FLEISCHERHANDWERK

12.797 eigenständige Meisterbetriebe gab es Ende 2016 im Fleischerhandwerk, dazu kommen 8.532 weitere Verkaufsstellen, die neben den Stammgeschäften als Filialen betrieben werden. Der Gesamtumsatz der Branche ist im letzten Jahr leicht gestiegen, 2015 lag er bei 16,2 Milliarden Euro.



FLEISCHVERZEHR

Pro Kopf der Bevölkerung wurden 2015 insgesamt 60 Kilogramm Fleisch verzehrt. Allerdings: Während die gesamte Fleischproduktion 2015 sogar den bisherigen Rekordwert aus dem Jahr 2011 übertraf, pendelte der Inlandsverbrauch an Fleisch zurück auf den Stand vor einem Jahrzehnt. Spitzenreiter bleibt Schweinefleisch.

Schweinefleisch	37,3 kg
Geflügel	11,7 kg
Rind- und Kalbfleisch	9,2 kg
sonstiges Fleisch	1,0 kg
Schaf- und Ziegenfleisch	0,6 kg
Innereien	0,2 kg
Pferdefleisch	0,0 kg

Auf der einen Seite hippe Fleischer, die ihr Handwerk in selbst organisierten Dinnerclubs zelebrieren, neue Fleisch- und Wurstkreationen erfinden, digital vernetzt sind und die gläserne Fleischerei propagieren. Auf der anderen Seite Betriebe, die dem Druck der Supermärkte nicht standhalten oder mangels Nachfolger und Fachkräften aufgeben.

Das sind zwei gegenläufige Trends, die die Lage im deutschen Fleischerhandwerk veranschaulichen. Die gegensätzliche Entwicklung spiegelt sich auch in den Branchenzahlen wider: Die Zahl der Betriebe geht zurück, aber der Gesamtumsatz steigt.

Der durchschnittliche Jahresumsatz pro Betrieb liegt heute bei über 1,2 Millionen Euro. 2001 waren es nur 890.000 Euro. Und die Betriebe werden zudem größer. 1970 hatte ein durchschnittlicher Betrieb 5,9 Beschäftigte, 2015 waren es 10,9 Beschäftigte.

NEUE MÄRKTE

Die Quellen des Umsatzwachstums sind vor allem neue Märkte und Dienstleistungen, die die handwerklichen

Fleischer-Fachgeschäfte erschlossen haben. Dazu zählen: Imbiss und „Heiße Theke“, Partyservice und zunehmend auch der Online-Handel. Ein weiterer wichtiger Faktor ist der mobile Verkauf auf Wochenmärkten oder in ländlichen Regionen, der sogenannte Tourendienst, der die Versorgungslücken schließen soll.

MAGERE BETRIEBSERGEBNISSE

Der Deutsche Fleischer-Verband veröffentlichte in diesem Jahr einen bundesweiten Betriebskostenvergleich auf Basis von Zahlen von 2015. Die erzielten Betriebsergebnisse der teilnehmenden Betriebe sind 2015 gegenüber 2014 nur leicht gestiegen. Bei zunehmender Umsatzgröße weisen die Ergebnisse sogar eine sinkende Tendenz auf.

Laut Betriebskostenvergleich erzielten Fleischerbetriebe der Umsatzgrößenklasse bis 300.000 Euro ein Betriebsergebnis von durchschnittlich 22.395 Euro (13,7 Prozent), Betriebe, die mehr als 1,5 Millionen Euro im Jahr umsetzen, kamen auf ein durchschnittliches Betriebsergebnis von 285.459 Euro (6,4 Prozent). Die niedrigen Ein-

kaufspreise im Jahr 2015 wurden überwiegend durch gestiegene Personalkosten wieder egalisiert.

PROBLEM PERSONALMANGEL

Weiter kritisch ist die Personalsituation bei den Fleischern. So gab es 2015 bundesweit mit 3.173 Azubis 6,3 Prozent weniger als im Jahr davor. Bei Fleischereifachverkäufer/-innen waren es sogar 8,5 Prozent weniger. Auch die Zahl der Meisterprüfungen geht zurück: 2015 machten 395 den Meister, 2010 waren es noch 510 Fleischer.

In Zukunft werden die Fleischer neben der Konkurrenz mit den Supermärkten auch den Onlinehändler Amazon beobachten müssen. „Amazon Fresh“ will demnächst auch leicht verderbliche Ware wie Lebensmittel an die Haustür bringen. **hm**

reinhold.mulatz@handwerk-magazin.de

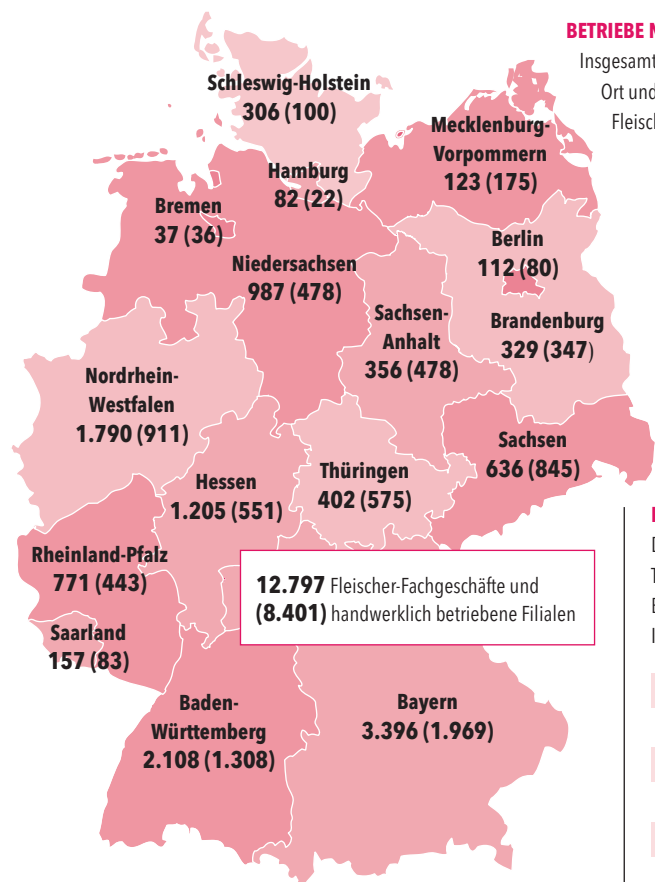


Mehr Branchen im Check.

Fakten zu den wichtigsten Branchen: handwerk-magazin.de/branchen-check

BETRIEBE NACH BUNDESLÄNDERN

Insgesamt bietet das Fleischerhandwerk seinen Kunden rund 22.000 feste Einkaufsstätten vor Ort und ist damit die zahlenmäßig größte Anbietergruppe von Fleisch und selbst produzierten Fleischerzeugnissen. Die Landkarte zeigt: Im Süden gibt es deutlich mehr Betriebe.



1,2

Millionen Euro beträgt der durchschnittliche Jahresumsatz pro Betrieb

BETRIEBSKOSTENVERGLEICH

Der Deutsche Fleischer-Verband hat aktuell einen Betriebskostenvergleich veröffentlicht. In der Tabelle unten sind wichtige Leistungskennziffern genannt. Die Zahlen gelten für folgende Betriebsgrößenklassen: I = Jahresumsätze bis 300.000 Euro, II = 300.001 bis 500.000 Euro, III = 500.001 bis 750.000 Euro, IV = 750.001 bis 1,5 Mio. Euro, V = über 1,5 Mio. Euro.

Leistung pro Jahr in Euro	I	II	III	IV	V
Umsatz je Beschäftigtem	51.862	60.776	61.843	63.708	75.414
Umsatz je VK-Beschäftigtem	79.313	75.525	80.712	78.052	80.126
Umsatz je qm. Verk.-Fläche	-	11.687	8.732	9.182	9.429
Umsatz je lfd. Meter Theke	-	46.517	57.772	74.852	68.895
Verkaufsleistung pro Stunde	-	69,92	58,64	55,00	58,28

»Schnellladen in
einer Viertelstunde
ist technisch kein
Problem.«

Florian Gaertner entwickelt in seinem Unternehmen
emovum auch Ladeinfrastruktur.



»ELEKTRISCH fahren lohnt sich für Handwerker«

Florian Gaertner, Geschäftsführer des Start-ups emovum GmbH in Hamburg, baut Elektrotransporter. Handwerksbetriebe zählen zu seinen wichtigen Kunden.

Interview **Reinhold Mulatz** Fotograf **Jörg Brockstedt**

Hamburg Rahlstedt, im Gewerbegebiet steht der Gebäudekomplex der Wulf Gaertner Autoparts AG. Das Unternehmen hat weltweit rund 1.000 Mitarbeiter und gehört mit der Herstellung und dem Vertrieb von Autoersatzteilen zu den weltweit erfolgreichsten Unternehmen in diesem Segment. Die Firma emovum ist eine 100-prozentige Tochter. Geschäftsführer Florian Gaertner empfängt uns in den Geschäftsräumen auf dem Dach des Firmengebäudes. emovum baut mit 20 Mitarbeitern Fiat-Ducato-Transporter mit Dieselmotor zu Elektrofahrzeugen um. Die Nachfrage ist groß – auch aus dem Handwerk.

Wann glauben Sie werden auf unseren Straßen mehr Elektroautos fahren als Fahrzeuge mit Verbrennungsmotor?

Florian Gaertner: Ich schätze, so 2035 wird es mehr Elektroautos geben als Verbrenner. Die Autoindustrie hat ja jetzt angekündigt, dass sie spätestens 2020 auch verstärkt mit Elektrotransportern auf die Straße kommen möchte.

emovum baut Fahrzeuge auch für Handwerker. Welche Verbindung hat

Vita Florian Gaertner

Nach dem Studium der Betriebswirtschaftslehre im In- und Ausland mit dem Schwerpunkt Business Development arbeitete Florian Gaertner zunächst für NGOs und leistete Stiftungsarbeit. Neben seiner Greentech-Expertise bringt Gaertner Automotive-Erfahrung aus der Wulf Gaertner Autoparts AG mit. In der 2015 neu gegründeten emovum GmbH wurde er zum kaufmännischen Geschäftsführer berufen. Florian Gaertner ist ein Nachkomme des Firmengründers von Wulf Gaertner Autoparts.

Ihr Unternehmen mit dem Handwerk?

Handwerker sind ideale E-Auto-Kunden, denn sie fahren meist weniger als 200 Kilometer am Tag. Dazu kommt, dass es immer mehr Betriebe gibt, zum Beispiel im Bäckerhandwerk, die ihr ökologisches Image auch über ein Elektrofahrzeug im Fuhrpark transportieren wollen.

emovum baut Fiat Ducatos zum Elektrotransporter um. Es kommt also ein Serienfahrzeug mit Dieselmotor in Ihre Werkstatt, und Sie bauen dann

einen Elektromotor und diverse Komponenten ein. Ganz ehrlich, lohnt sich so ein Aufwand?

Die Vorgehensweise hat mehrere Gründe. Wir wollen zum Beispiel nicht die ganze Karosserie selbst fertigen, was nötig wäre, wenn wir ein eigenes Fahrzeug produzieren würden. Dann bauen wir ja nicht nur Neufahrzeuge um, sondern auch Gebrauchtransporter. Da gibt es gar keine andere Möglichkeit, als den Verbrennungsmotor auszubauen.

Was machen Sie mit den ausgebauten Motoren?

Verkaufen, da gibt es zum Beispiel auch die Möglichkeit, die Motoren zum Blockheizkraftwerk umzufunktionieren.

Wie ist die Nachfrage, wie viel Fahrzeuge haben Sie schon verkauft?

Elektrotransporter in einer mittleren zweistelligen Zahl haben wir schon verkauft, unser Basismodell kostet rund 69.000 Euro. Wir verhandeln gerade mit Interessenten aus dem Ausland, bei denen es in diesem Jahr um 80 Fahrzeuge geht. Wir bekommen viele Anfragen aus dem Handwerk, aber auch von Um- ➤



Kann ein Handwerksbetrieb Elektromobilität heute wirtschaftlich nutzen? Mithilfe regionaler und bundesweiter Förderprogramme hat ein Handwerker bei der Anschaffung eines Elektroautos keine wesentlich höheren Kosten als bei einem Diesel oder Benziner. Und wenn ein Handwerksbetrieb ziemlich genau weiß, wieviel Kilometer er mit dem Transporter unterwegs ist, kann er den Akku entsprechend auswählen und damit auch Geld sparen. Oder er rüstet einfach ein Fahrzeug aus seinem Fuhrpark um, das ist auch preiswerter als eine Neuanschaffung. Wenn er selbst Solarstrom produziert, ist es noch attraktiver.

Also lohnt sich für Handwerker elektrisch fahren schon heute?

Auf jeden Fall. Zum Beispiel gibt es in Hamburg Förderprojekte für Wirtschaftsflotten und kommunale Flotten, bei denen es einen Zuschuss von 40 Prozent auf die Investitionsmehrkosten für ein Elektrofahrzeug gibt. Auch andere Länder bieten attraktive Förderungen an.

Werden die geplanten Fahrverbote der Elektromobilität einen Schub geben?

Mit Sicherheit, allerdings kann ich mir nicht vorstellen, dass es sehr schnell zu Fahrverboten in Städten kommen wird. Allein der Lieferverkehr fährt doch zu fast 100 Prozent mit Dieseltransportern. Ich fände es natürlich gut, schließlich haben immer mehr Städte eklatante Probleme, und die Bürger wollen sich das auch immer weniger gefallen lassen. Aber bisher war die Autolobby immer noch stark genug, so etwas zu verhindern.

Wo liegt der Trend bei Ladestationen?

Eindeutig beim Schnellladen. 80 Prozent in einer Viertelstunde sind technisch heute schon kein Problem mehr. Natürlich brauchen wir mehr Ladestationen, deshalb ist es gut, dass die Bundesregierung das jetzt stärker fördert. Wir bauen mit und bieten dieses Jahr eine selbst entwickelte Schnellladestation an, die auch gefördert wird. **hm**

reinhold.mulatz@handwerk-magazin.de



Alles rund um die Elektromobilität

Das Angebot an Elektrofahrzeugen wächst. Es kann sich lohnen, mit Elektromobilen zum Kunden zu fahren. www.handwerk-magazin.de/elektrofahrzeuge



rüstern, die Sonderbauten fertigen, da geht es um Stückzahlen um die 20.000.

Was machen Sie, wenn Fiat mit einem eigenen E-Transporter kommt?

Unsere Nische werden dann individuelle Umbauten sein, was wir jetzt auch schon machen, denn Fiat wird vermutlich nur einen Standard-Kastenwagen anbieten, aber wir sind flexibler.

Warum bieten die Automobilhersteller selbst kaum Elektrotransporter an?

Eigentlich wäre es das Naheliegendste gewesen, E-Transporter zu bauen, denn die sind im Nahverkehr unterwegs. Aber die Automobilindustrie hat kein wirkliches Interesse, sie haben lange Jahre erfolgreich Autos mit Verbrennungsmotoren verkauft. Warum soll man das alles ändern? Zudem ist an Elektrofahrzeugen im After-sales-Geschäft nicht so viel zu verdienen, denn es fällt kein hoher Wartungsaufwand an. Das macht es für die Hersteller unattraktiv.

»Drohende Fahrverbote in den Städten sind für uns natürlich bestes Marketing.«

Florian Gaertner, Geschäftsführer der emovum GmbH, und Sina-Franziska Kozielski, Leiterin Business Development bei emovum, im Gespräch mit *handwerk magazin*.

Wachstum braucht mehr als Ratschläge. Gute Beratung.



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 Wachstum? Erfahren Sie alles, was
Sie wissen müssen. Jetzt auf vr.de/mittelstand oder
vor Ort in einer unserer über 12.200 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.

BERUFSBILDUNGSBERICHT 2017

MEHR NEUE AZUBIS, aber viele offene Stellen

In den Betrieben des Handwerks wurden 2016 knapp 142.000 Ausbildungsverträge neu abgeschlossen. Die Neuvertragszahlen sind damit das zweite Jahr in Folge leicht gestiegen – gegen den Gesamttrend. Diese Zahlen wurden im Berufsbildungsbericht 2017 vorgestellt. Trotzdem konnten im Handwerk im vergangenen Jahr rund 14.000 Ausbildungsstellen nicht besetzt werden. Damit liegt der Anteil der unbesetzten Ausbildungsstellen am gesamten betrieblichen Angebot im Handwerk mit 9,4 Prozent deutlich über jenem für die Gesamtwirtschaft (8,0 %). Gerade kleinere Betriebe haben zunehmend Probleme, Nachwuchs zu finden. Ausbildungsstellen im Lebensmittelhandwerk (Fleischer 33 % unbesetzte Stellen, Bäcker 24 %), aber auch Klempner (26 %), Beton- und Stahlbetonbauer (23 %), Gerüstbauer (23 %) und Gebäudereiniger (21,8 %) lassen sich schwer besetzen. Gut aufgestellt ist das Handwerk beim Thema Integration: 2016 befanden sich knapp 4.600 junge Menschen aus den acht häufigsten Asylzugangsländern in einer Ausbildung im Handwerk.

rm



Im Handwerk sind mehr Lehrstellen unbesetzt als in anderen Wirtschaftsbereichen.



Das kostenlose Informationsangebot der Handwerkskampagne erscheint fünfmal im Jahr.

IMAGEKAMPAGNE

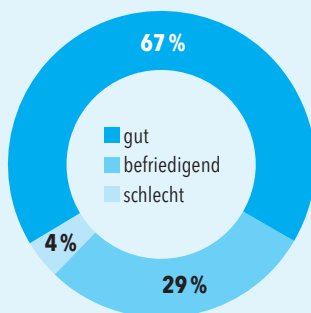
Unterstützung für BETRIEBE

Seit 2010 läuft die Imagekampagne „Das Handwerk. Die Wirtschaftsmacht von nebenan.“ Hauptziel war und ist, um Nachwuchs für das Handwerk zu werben. Jetzt soll es für Betriebe noch einfacher werden, die Kampagnenmaterialien selbst einzusetzen und von der Imagekampagne direkt zu profitieren. Seit April 2017 erscheint regelmäßig der E-Mail-Newsletter „Infos für Betriebe“. Dort finden Firmenchefs alltags-taugliche Tipps zu Digitalthemen, Praxisbeispiele anderer Betriebe und Anregungen für kostengünstige, effektive Eigenwerbung mithilfe der Imagekampagne. Daneben werden die geplanten Kampagnenaktionen vorgestellt, bei denen Betriebe aktiv mitmachen können. Weitere Infos: handwerk.de.

rm

»Meine Arbeitszeit ist nicht wertvoller als die der Lehrlinge. Die halten mir den Rücken frei, kreativ zu sein.«

Jule Kürschner, Tischlermeisterin, führt gemeinsam mit Christina Pech, ebenfalls Tischlermeisterin, das Unternehmen Tischleria GmbH, ein reiner Frauenbetrieb in Berlin. Ausbildung hat dort einen hohen Wert.



Die aktuelle Geschäftslage sehen 96 Prozent der vom ZVEH befragten Betriebe positiv. Quelle: ZVEH-Konjunkturumfrage Frühjahr 2017

ELEKTROHANDWERKE

LAGE SO GUT wie nie zuvor

Die konjunkturelle Stimmung in den elektro- und informationstechnischen Handwerken ist deutschlandweit so gut wie nie zuvor. Laut aktueller Frühjahrsumfrage des Zentralverbands der Deutschen Elektro- und Informationstechnischen Handwerke (ZVEH) beurteilen 96 Prozent der befragten E-Handwerksunternehmen ihre Situation positiv.

Den größten Umsatz erwirtschaften die Betriebe mit Projekten in der Energie- und Gebäudetechnik. Deren Anteil liegt bei 66,5 Prozent. Mit vergleichsweise großem Abstand folgen dahinter die Informations- und Telekommunikationstechnik (9,9 Prozent) sowie die Automatisierungstechnik (4,9 Prozent). Die meisten Aufträge erhalten die Betriebe von privaten Auftraggebern und der gewerblichen Wirtschaft (jeweils 37 Prozent).

rm

AMAZON

Brot und Fleisch DIREKT INS HAUS

Onlinehändler Amazon steigt ins Geschäft mit frischen Nahrungsmitteln ein und arbeitet hier auch mit Handwerksbetrieben zusammen. Produkte wie Obst und Gemüse, Fleisch, Molkereierzeugnisse, Brot und Backwaren sollen in einer Stunde oder im wählbaren 2-Stunden-Fenster über „Amazon Prime Now“ geliefert werden. Prime-Mitglieder kaufen über Browser oder Prime Now-App direkt in den Filialen der Händler ein. Zu diesen zählt auch die Münchner Traditionsbäckerei Rischart. „Uns hat an der Idee gefallen, dass Prime Now mit regionalen Partnern zusammenarbeitet“, erklärt Magnus Müller-Rischart. Der Online-Vertrieb werde von den Kunden gut angenommen. **rm**



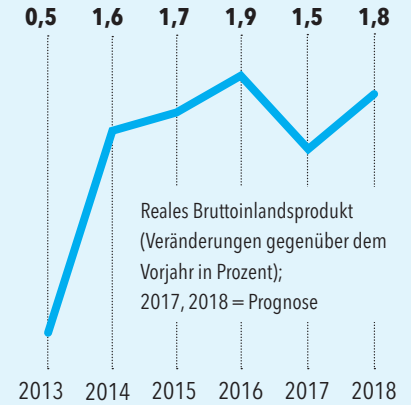
Amazon vertreibt mit seinem neuen Dienst Prime Now auch handwerkliche Produkte.

WIRTSCHAFTSFORSCHUNGSINSTITUTE

1,8 PROZENT im nächsten Jahr

Wie die führenden Wirtschaftsforschungsinstitute in ihrer Frühjahrsprognose mitteilten, erwarten sie für das laufende Jahr ein Wachstum von 1,5 Prozent. Im kommenden Jahr soll das Plus auf 1,8 Prozent steigen. Das Wachstum stützt sich dem Gutachten zufolge weiterhin vor allem auf den privaten Konsum, auch wenn dieser weniger stark zulege als zuvor. Die Arbeitslosenquote dürfte nach Einschätzung der Wirtschaftsforscher von 6,1 Prozent 2016 auf 5,7 Prozent im laufenden Jahr sinken, bevor sie 2018 auf 5,4 Prozent abnimmt. Die Inflation zieht deutlich an und soll 2017 der Prognose zufolge 1,8 Prozent erreichen, nachdem sie im vergangenen Jahr bei nur 0,5 Prozent gelegen hatte. **rm**

Wachstum in Deutschland setzt sich fort



ZULIEFERKATALOG

EINTRAG bringt neue Kunden

Der neue Zulieferkatalog des Deutschen Handwerks ist im Internet verfügbar. Mehr als 3.000 Unternehmen, vorwiegend aus dem Metall- und Elektrogewerbe, sind dort gelistet. Durch das kostenfreie Angebot können Unternehmen des Handwerks ihre Absatzchancen steigern und mit dem Katalogeintrag

neue Abnehmerkreise erschließen. Durch das neue Design wurde das Erstellen eines Unternehmenseintrags vereinfacht. Der Zulieferkatalog wird von allen Handwerkskammern und von den Bundes- und Landesverbänden des Metallhandwerks unterstützt. Infos unter: www.zulieferkatalog.de **rm**

Foto: Amazon; Chart: Handwerk magazin, Quellen: Statistisches Bundesamt, 2017 und 2018 Prognose der Wirtschaftsforschungsinstitute

ISUZU

MEIN **D-MAX**
10 JAHRE GELAUFEN
2 BANDSCHEIBENVORFÄLLE
10 KM GELÄNDER GESCHWEISST
ZEIT FÜR NEUE
HERAUSFORDERUNGEN!



WAS IMMER DU
BEWEGEN WILLST
DER NEUE
D-MAX

ISUZU-SALES.DE

3,5
TONNEN
ANHÄNGE
LAST*

EURO
6
OHNE SCR
(HARNSTOFF)

D-MAX Verbrauch (innerorts/außerorts/kombiniert): 7,3–9,3/5,6–6,9/6,2–7,8 l/100 km
CO₂-Emission (innerorts/außerorts/kombiniert): 192–245/146–182/163–205 g/km (nach RL 715/2007/EG)
*modellabhängig / Symbolfoto



»Unsere
Azubis
erhalten
ein zusätzliches
Hightech-
Zeugnis.«

Zahntechnikermeisterin Sabine Weck (rechts)
schult ihren Nachwuchs in CAD/CAM-Techniken.

Wie aus Lehrlingen AZUBIS 4.0 werden



SERIE

Handwerk 2025
#1 - Wie Betriebe
ihre Azubis digital
fit machen
#2 - Wie Azubis
ihre Chefs digital fit
machen

Vom Betrieb gesponsertes E-Learning oder das Smartphone für den Wissensaustausch. Wie Handwerksbetriebe ihre Auszubildenden digital fit machen, lesen Sie hier. In der nächsten Folge zeigen wir, wie Firmenchefs von digital versierten Azubis lernen können.

Autorin **Julia Leendertse**

F

Für die beiden Auszubildenden Leon Küsell und Laya Clemens liegen Gegenwart und Zukunft des Zahntechnikerhandwerks nur wenige Meter voneinander entfernt. Ihre Chefin, Zahntechnikermeisterin Sabine Weck aus Solingen, bringt ihren Nachwuchskräften in ihrem klassischen Dentallabor bei, Brücken, Kronen und Implantatarbeiten von Hand zu fertigen. Sobald sie jedoch das zweite Lehrjahr absolviert haben, sponsert die Chefin von insgesamt 26 Mitarbeitern ihren Lehrlingen zusätzlich zur regulären Ausbildung noch ein eigens dafür konzipiertes Training in ihrer „Zahnwerk Frästechnik GmbH“ gleich nebenan.

„Bereits vor zehn Jahren haben wir in die CAD/CAM-Technik investiert“, so Weck. „Dank unseres Maschinenparks können wir heute neben den ganz normalen handwerklichen Aufträgen für Zahnärzte und Patienten rund 200 Dentallabore und Praxislabore aus ganz Europa mit hochpräzisem, vollautomatisch gefertigtem Zahnersatz aus Hightech-Keramiken, Metallen und Kunststoffen beliefern.“

Dass in der offiziellen Ausbildungsordnung viele ihrer Lehrinhalte bis heute nicht ausdrücklich verankert sind, ficht Weck nicht an: „Unsere Azubis erhalten für ihr Engagement von uns ein gesondertes, zusätzliches Hightech-Zeugnis“,

sagt Weck. So seien sie für die digitalen Herausforderungen der Arbeitswelt 4.0 bestens gerüstet.

NEUE QUALITÄT DES FORTSCHRITTS

Wie die gesamte Wirtschaft, so befindet sich besonders auch die Berufsausbildung im Umbruch. Wahr ist: Technologischer Fortschritt hat es schon immer gegeben, und das Handwerk hat mit der dualen Ausbildung stets mit neuen Qualifizierungsmaßnahmen auf den Wandel reagiert. Wahr ist aber auch: Diesmal hat der Anpassungsbedarf durch die Digitalisierung eine andere Qualität.

„Die Leistungsfähigkeit von Computern und Maschinen ist so sprunghaft gestiegen, dass sich das Arbeitsumfeld der Menschen und die Anforderungen, die an sie gestellt werden, über alle Berufsbilder hinweg zum Teil grundlegend verändern“, konstatiert Friedrich Hubert Esser, Präsident des Bundesinstituts für Berufsbildung (BIBB) in Bonn, das in Deutschland maßgeblich die Weiterentwicklung des Berufsbildungssystems betreibt. Um herauszufinden, was ganz konkret in der Qualifizierung aller 328 dualen Ausbildungsberufe angepackt werden muss, analysiert das BIBB derzeit stellvertretend eine Reihe von Berufsbildern aus allen Wirtschaftsbereichen. In den nächsten anderthalb Jahren werden die Ergebnisse Schritt für Schritt vorgestellt.

Eines weiß Esser jedoch schon heute: „Mit jedem Technologiesprung bewegt sich der Mensch in nicht wenigen Berufen weiter weg vom konkreten Umgang mit dem Produkt, den an seiner Stelle Maschinen übernehmen.“ Die Konsequenz: Basiswissen darüber, wie IT-Systeme aufgebaut sind, wie man gängige Programme installiert, für Datensicherheit sorgt, vor allem aber, wie man Prozesse plant und managt, würde damit zum verbindlichen Bildungsstandard, der in den nächsten Jahren in die Ausbildungsordnungen aller Berufe einfließen müsse, fordert Esser.

ÜBERBETRIEBLICHE AUSBILDUNG

„Eine wichtige Brückenfunktion für den Wissenstransfer in Sachen Digitalisierung wird den überbetrieblichen Bildungsstätten (ÜBS) und Kompetenzzentren des Handwerks zukommen“, sagt Walter Pirk, der beim Heinz-Piest-Ins- ➤

Checkliste: So machen Betriebe ihre Azubis digital fit

Lukas Wieberg ist in der HWK Koblenz Experte für die Digitalisierung von Unternehmensprozessen. Die HWK Koblenz ist ein „Kompetenz-

zentrum Digitales Handwerk“. Für handwerk magazin hat er eine Checkliste erstellt, wie Betriebe ihre Azubis digital fit machen können.

1 Digitales Lernen ermöglichen. E-Learning ersetzt das Fachbuch. Viele überbetriebliche Bildungsstätten, Fachverbände und Innungen bieten ausbildungsbegleitende E-Learning-Programme für fachlich-technisches Wissen an. Betriebe, die in PCs und in Schulungssoftware investieren, trimmen ihre Azubis auf eigenständiges Lernen.

2 Smartphone & Tablet nutzen. Statt ein generelles Smartphone-Verbot zu erlassen, nutzen immer mehr Betriebe mobile Endgeräte zur Einsatzplanung und Zeiterfassung. Per WhatsApp tauschen sich Ausbilder und Azubi auch über Entfernungen hinweg über Arbeitsinhalte aus. Der Azubi kann per Smartphone sein Ausbildungsheft führen und seine Dokumentationspflichten zeitnah und exakt erfüllen.

3 Intuitive statt hierarchische Kommunikation fördern. Mit der Digitalisierung steigt nicht nur der Vernetzungsgrad von Maschinen und Anlagen, auch die Kommunikation im Verbund mit anderen Gewerken, Auftraggebern, Zulieferern und Kunden wird netzwerkartiger. Statt auf Vorgaben des Chefs zu warten, sollten auch Azubis schon lernen, innerhalb ihrer Grenzen selbstständig und situationsgerecht Entscheidungen zu treffen und sich in der Kunst der intuitiven Kommunikation innerhalb von Netzwerken zu üben.

4 Azubis in digitale Geschäftsmodelle einbinden. Die meisten Handwerksbetriebe passen ihr Portfolio schrittweise an die neuen Herausforderungen an. Statt digital vorangeschrittene Geschäftsmodelle zum reinen Einsatzgebiet von gestandenen Mitarbeitern zu erklären, lohnt es sich, auch die Azubis an diese neuen Inhalte früh heranzuführen. Das signalisiert, dass der Betrieb ambitionierten Nachwuchskräften etwas bieten möchte.

5 Besuche auf Fachveranstaltungen und Messen ermöglichen. Betriebe, die ihren Azubis den Besuch von Fachveranstaltungen und Messen ermöglichen, damit sie sich über moderne Technologien informieren können, sind eher selten. Gerade ehrgeizige Nachwuchstalente werden so ein Engagement jedoch zu schätzen wissen.

Quelle: Kompetenzzentrum Digitales Handwerk, Handwerkskammer Koblenz

Branchenüberblick: Die digitalen Herausforderungen

Johanna Erlbacher von der HWK für Oberfranken begleitet Unternehmen beim Einsatz neuer Produktions- und Automatisierungstechnologien. Die Projektleiterin des Kompetenzzentrums

Digitales Handwerk hat für handwerk magazin die digitalen Herausforderungen zusammengestellt, vor denen die wichtigsten Handwerksbranchen in der Ausbildung stehen.

BRANCHE	GRAD DER BETROFFENHEIT	NEUE AUSBILDUNGSINHALTE
BÄCKER/KONDITOR BÄCKEREIFACH- VERKÄUFER	mittel	Programmieren/Vernetzen/Bedienen von Waagen, Öfen, Teigmaschinen, Kassensystemen, Lebensmitteldruck
ELEKTRONIKER	hoch	Programmieren/Einrichten/Vernetzen von BUS-Systemen zum Datentransfer (Industrie 4.0/ Smart Home); Internettelefonie, ALL-IP; Schaltpläne per CAD erstellen
FEINMECHANIKER	hoch	3D-Druck, Lasersintern, Bauteilfertigung per schichtweisem Auftragen von Kunststoffen; Programmieren/Bedienen von Hybridmaschinen, alternative Werkstoffe; Messtechnik für Qualitätsmanagement
FRISEURE	gering	Bedienen/Datenauslesen von Kassensystemen, Einbindung Terminkalender
INSTALLATEUR- UND HEIZUNGSBAUER	hoch	Vernetzung verschiedener Systeme; Smart Home, Einbindung Gebäudeautomatisierung; Fernwartung von Heizsystemen
KFZ-MECHATRONIKER	hoch	Bremsassistent, Einparkhilfe, Spur- und Fernlichtassistent sind Vorstufe des autonomen Fahrens, Diagnose/Reparatur der Systeme mit Diagnose-Geräten; neue Mess- und Steuer-Technik per Kamera, Radar, Infrarot; BUS-Systeme zur Datenübertragung; Elektrofahrzeuge
MALER UND LACKIERER	gering	Farbtonerkennungsgeräte; Raum-Visualisierung mit Tablet; elektr. Zeiterfassung per Smartphone
METALLBAUER	hoch	Zahl der Werkstoffe nimmt zu, Verbundwerkstoffe; Schließtechnik wie Augenscanner, Chipkarten erfordert Schnittstelle zu Elektronik; neue Verfahren (Wasserstrahlschneiden, Plasma- und Lasertechnik)
SCHREINER	mittel	Einrichten/Programmieren/Bedienen von CNC-Maschinen, Umgang mit CAD; 3D-Druck zur Planung und Visualisierung
ZIMMERER	mittel	Abbundmaschinen, CAD-Planungs-Software, CNC-Bearbeitungszentren z. B. Fünf-Achs-Fräsen; Gebäudeaufmaß

Quelle: Johanna Erlbacher, HWK Oberfranken

titut für Handwerkstechnik an der Leibniz Universität Hannover das Thema Handwerk Digital vorantreibt. Die ÜBS seien der Garant dafür, dass auch Auszubildende, deren Lehrbetriebe digital noch nicht so weit vorangeschritten sind, die neuen Kompetenzen erwerben können, so Pirk. Deshalb wird dort massiv in Technik und Know-how sowie in digitale Lehrmedien wie Smartboards – das sind digitale Tafeln, die mit dem Computer verbunden sind –, Tablets und Laptops investiert.

„Die Digitalisierung wird abhängig von Branche (siehe Tabelle links), Region und Kundenkreis eines Betriebs in höchst unterschiedlichem Tempo zu Umstellungen im Geschäftsmodell, in der Entwicklung neuer Produkte und Dienstleistungen sowie zu Veränderungen in den Verwaltungsprozessen und in der Kommunikation mit den Kunden, Geschäftspartnern sowie den eigenen Mitarbeitern führen“, erklärt Pirk. Dabei reicht die Bandbreite vom Friseurbetrieb in der City, der an seine Kunden schon heute via Internet Termine vergibt, über den Salon auf dem Lande, der auch noch in zehn Jahren ohne elektronischen Terminplaner auskommt, bis hin zur hoch technisierten Feinmechanikerwerkstatt, die Bauteile dank 3D-Druck fertigt.

OFFEN SEIN FÜR HIGHTECH

Solch ein Vorreiterbetrieb ist die Firma GEWO Feinmechanik im bayerischen Hörlkofen bei Erding. Das 300-Mann-Unternehmen verfügt über einen hochmodernen Maschinenpark, der es dem Familienunternehmen ermöglicht, äußerst präzise gefertigte Bauteile an Kunden wie Siemens, MAN und Zeiss zu liefern. „Wollen Betriebe ihre Azubis digital fit machen, müssen sie erst einmal selbst offen für neue Technologien sein“, sagt GEWO-Ausbildungsleiter Robert Haller (siehe auch Kasten „So machen Betriebe ihre Azubis digital fit“).

GEWO sponsert seinem Nachwuchs betriebsinternes E-Learning, führt die angehenden Fachkräfte auch jenseits des offiziellen Lehrplans an neue digitale Techniken heran und plant, demnächst gemeinsam mit den Digital Natives das Smartphone als Plattform für den Aufbau einer zentralen Betriebsdatenbank zu nutzen. „Mittlerweile gibt es Daten- >

SIE KÜMMERN SICH UMS BUSINESS, WIR UNS UMS DRUCKEN

BRILLANTER FARBDRUCK MIT SMARTEM TINTEN-LIEFERSERVICE.

HP OfficeJet Pro 6970
+ HP Instant Ink
1 Jahr kostenfrei drucken



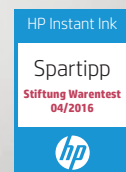
Sichern Sie sich diese smarte Lösung **bis zum 31. Mai 2017** im Aktionspaket. Registrieren* Sie sich für bis zu 300 Seiten im Monat und drucken Sie nach 12 Monaten für 9,99 € pro Monat einfach weiter.

Immer versorgt. Laufend anpassbar. Monatlich kündbar.

hp.com/de/aktionspaket



keep reinventing



*12 Probemonate inklusive (aktivieren Sie HP Instant Ink während der Druckerinstallation, um die 12 Probemonate zu starten.) Registrierung bei HP Instant Ink muss innerhalb 7 Tagen erfolgen, nachdem der Drucker nach der von HP empfohlenen Vorgehensweise (beschrieben in der mit dem Drucker gelieferten Anleitung) mit den mitgelieferten HP Instant Ink ready Tintenpatronen installiert wurde. Erfordert einen kompatiblen Drucker, die Erstellung eines HP Connected sowie Instant Ink Kontos, eine gültige Kreditkarte oder Lastschriftverfahren, eine E-Mail-Adresse sowie eine Internetverbindung zum Drucker. Die Probemonate starten ab Registrierungsdatum und berechtigen zum Druck der Anzahl an Seiten im Monat je nach ausgewähltem HP Instant Ink Tarif. Während der Gültigkeitsdauer des Promotionsangebots werden dem Kunden am Ende jedes Abrechnungszeitraums die Kosten für zusätzliche Seiten in Rechnung gestellt, da diese nicht enthalten sind. Sofern der Service nicht während der Gültigkeitsdauer der Promotion online unter hpinstantink.de gekündigt wird, wird danach Ihre Kreditkarte bzw. Ihr Konto (per Lastschrift) je nach gewähltem Tarif mit der monatlichen Gebühr und Kosten für zusätzliche Seiten belastet. Pro Drucker kann ein Angebot eingelöst werden. Eine Barauszahlung des Angebots ist nicht möglich. Zusätzlichen Informationen erhalten Sie während der Online-Registrierung oder unter hpinstantink.de. Solange Vorrat reicht. Irrtümer vorbehalten.



»Wir führen unsere Azubis auch jenseits des offiziellen Lehrplans an neue Techniken heran.«

Robert Haller (Vierter v. l.), Ausbildungsleiter bei GEWO Feinmechanik, bietet zum Beispiel betriebsinternes E-Learning an.

banktechnologien, mit deren Hilfe jeder Mitarbeiter Informationen, wie zum Beispiel gerade frisch erstellte Programmierdaten für die automatische Fertigung eines ganz bestimmten Bauteils, via Smartphone in einer zentralen Datenbank hinterlegen kann, zu der alle Kollegen Zugriff haben“, so Haller.

Für Manfred Zentgraf, Leiter der gewerblichen Ausbildung beim Autohaus Robert Kunzmann in Aschaffenburg, ist es selbstverständlich, „dass das alte Ausbildungsheft aus Papier stufenweise auf ein elektronisches Ausbildungsheft umgestellt wird“. Für seine Auszubildenden im Bereich Kfz-Mechatronik hat er im Herbst 2016 in Softwarelizenzen für das Online-Portal Autofachmann Digital investiert. Über die E-Learning-Plattform haben die Azubis Zugang zu multimedialen Schulungslehrgängen rund um die Themen Elektrik und Elektronik.

„Im Selbstlernverfahren können sie das in der Berufsschule und im Betrieb Gelernte über interaktive Übungen am Rechner vertiefen“, so Zentgraf. Als Ausbilder hat er Zugang zu den Lern- und Testergebnissen. Schon bald sollen auch die handschriftlichen Berichte zum Ausbildungsnachweis digital geführt werden. „Darauf freue ich mich. Denn mal ehrlich: Die Handschrift einiger Azubis war sowieso immer schlecht lesbar. Zukünftig haben wir damit keine Probleme mehr“, ist sich Ausbilder Zentgraf sicher. **hm**

reinhold.mulatz@handwerk-magazin.de



Alles rund um die Ausbildung

Tipps zur Lehrlingsuche und -auswahl, Fördermöglichkeiten und die überbetrieblichen Ausbildungsstätten: www.handwerk-magazin.de/ausbildung

1100 GLAS-
ELEMENTE

8000 t
DACH

1761 STAHL-
BETONPFÄHLE

VON EXPERTEN
VERSICHERT

VHV ///
VERSICHERUNGEN

DIE ELBPHILHARMONIE IN

UND TÄGLICH GRÜSST DAS RISIKO

DIE VHV SCHÜTZT BAUBETRIEBE VOR RIESIGEN RISIKEN

Auf einer Baustelle kann jeden Tag Unvorhergesehenes passieren – mit unabsehbaren Folgen für Ihren Baubetrieb. Schon kleine Fehler können zu hohen Schadensersatzansprüchen führen, welche die Existenz Ihres Unternehmens gefährden. Als Bauspezialversicherer schützt die VHV Sie vor diesem unkalkulierbaren Risiko – mit dem besten Haftpflichtschutz für Bauunternehmen. Für eine schnelle und unkomplizierte Schadensregulierung stehen Ihnen kompetente Experten zur Seite. **Mehr Informationen erhalten Sie unter 0180.22 32 100* oder vhv-bauexperten.de**

* Festpreis 6 Cent pro Anruf, aus Mobilfunknetzen höchstens 42 Cent pro Minute.

Die QUALITÄT sicher im Griff

Klare Abläufe, weniger Fehler und ein Qualitätsnachweis für die Kunden: Für den Aufbau eines zertifizierten Managementsystems gibt es gute Gründe. Nach neuer ISO-Norm gehört jetzt auch ein Risikomanagement dazu.

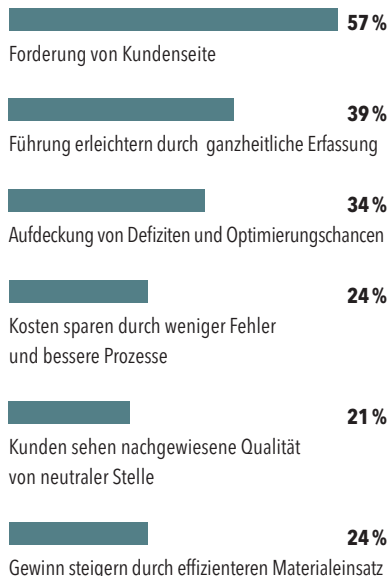
Autor **Stefan Bottler** Fotograf **Jens Nieth**

Bestattungshäuser bieten viele Dienstleistungen: Sie kleiden den Verstorbenen ein und betten ihn in einen Sarg, geben dessen Angehörigen Empfehlungen für eine würdevolle Beerdigung, holen Urkunden beim Standesamt ab, überführen den Sarg zum Friedhof und organisieren die Trauerfeier. Genau 22 Prozesse hat Daniel Niemeyer vom gleichnamigen Bestattungshaus in Nordhorn ermittelt. Seit 2008 lässt der Bestattermeister, der das 1953 gegründete Familienunternehmen mit seinem Vater Jan Niemeyer leitet, diese alle drei Jahre nach DIN ISO 9001 zertifizieren. Jeder Prozess wird im Qualitätshandbuch genau beschrieben. „Im Beratungsgespräch mit den Angehörigen muss der Mitarbeiter nach einer trauerpsychologischen Eröffnung vorgeschriebene Punkte über Organisation und Ablauf der Beerdigung ansprechen, Preise für die einzelnen Bestattungsformen nennen, einen verbindlichen Kostenvoranschlag machen und jeden Sonderwunsch protokollieren“, erklärt Niemeyer.

Das klingt auf den ersten Blick fast schon nach übertriebener Bürokratie,

Warum sich Betriebe **zertifizieren** lassen

Kundenwünsche erfüllen und Kosten sparen sind die Hauptmotive für die Einführung eines Managementsystems.



Quelle: Studie vom VDI Zentrum Ressourceneffizienz, Berlin 2017

dient aber nach Aussage des Juniorchefs vor allem einem Ziel: „Wir wollen keine Fehler machen.“ Schließlich können schon kleinste Ungenauigkeiten wie etwa die falsche Blumensorte am Grab für den Kunden absolut gravierend sein. Erschwerend kommt hinzu, dass Niemeyer und sein Team keine Chance haben, die Situation zu wiederholen, das übliche System der Nachbesserung greift in der Bestatterbranche nicht. Also setzt der Betrieb alles daran, die Prozesse so perfekt wie möglich zu gestalten, gerade bereitet das aus 13 Mitarbeitern bestehende Team die dritte Zertifizierung vor.

RISIKEN IN ZAHLEN AUSDRÜCKEN

Ein Routinevorgang wird diese mit Sicherheit nicht. Weil die Qualitätsnorm 2015 nochmals überarbeitet worden ist, müssen die Niedersachsen für jeden Prozess Risiken identifizieren, deren Eintrittswahrscheinlichkeit und Tragweite abschätzen und Präventivmaßnahmen ausarbeiten. „Die Ergebnisse sollen zeigen, wie wir im Wettbewerb tatsächlich positioniert sind“, sieht Niemeyer die Zu-



»Wir dürfen keine Fehler machen, da es bei uns keine Chance zur Nachbesserung mehr gibt.«

Bestattermeister Daniel Niemeyer lässt seinen Betrieb regelmäßig zertifizieren, um die Qualität immer weiter zu optimieren.

satzarbeit als eine Chance. Jetzt checken seine Mitarbeiter, ob die Werkstatt den Anforderungen der neuen Betriebssicherheitsverordnung entspricht, was Experten für eine zwingende Voraussetzung zur Erfüllung der DIN ISO 9001:2015 halten (siehe Checkliste Seite 40). Als nächster Prozess steht der Transport eines Sargs inklusive Heben und Tragen auf

dem Prüfstand. „Vor allem in mehrgeschossigen Häusern mit schmalen Treppen können Mitarbeiter sich Rücken- und Bandscheibenschäden zuziehen und müssen besonders geschult werden“, zieht Niemeyer eine Zwischenbilanz.

KUNDEN FORDERN QUALITÄTSLABEL

Wohl keine Norm ist so verbreitet wie die DIN ISO 9001. Weltweit haben sich seit der Einführung 1994 rund 1,2 Millionen Betriebe und Organisationen, darunter mindestens 60.000 in Deutschland, nach dieser Vorgabe zertifizieren lassen. Die Norm ist mehrfach überarbeitet worden, seit der jüngsten Version vom Herbst 2015 gehört ein Risikomanagement zum Pflichtprogramm.

Ottmar Schreiber, der mit seinem Beratungsunternehmen „Qualitätswerkstatt“ in Gensingen seit 2007 zahlreiche Handwerksbetriebe auf dem Weg zum Qualitäts- und Umweltmanagement begleitet hat, spricht gar von einer völlig neuen Anforderung. „Jedes Unternehmen ist angehalten, einen systematischen Umgang mit den Chancen und Ri-

siken seiner Geschäftsprozesse zu pflegen“, erklärt der vom RKW Mainz anerkannte Qualitäts- und Umweltmanagementsystemberater. Alle Betriebe, die bis Herbst 2015 noch nach der Vorgängernorm DIN ISO 9001:2008 zertifiziert wurden, müssen nun bis spätestens zum Herbst 2018 zusätzlich ein betriebliches Risikomanagement aufbauen.

Wer sich jetzt erstmals für eine Zertifizierung entscheidet, muss seinen Betrieb so vorbereiten, dass auch dessen Umgang mit allen denkbaren Gefährdungen die Audits besteht. Trotz der erhöhten Anforderungen ermuntert Claus Engler, Produktmanager Risikomanagement des TÜV Süd in München, jeden Betrieb, der bislang auf das Qualitätslabel verzichtet hat, diese Entscheidung zu überdenken. „Die Zeiten, in denen ein Unternehmen mit einer Zertifizierung nur Geschäftskunden beeindruckte, sind vorbei“, sagt der Experte, „heute arbeiten immer mehr Verbraucher in zertifizierten Betrieben und machen deshalb ihre Kaufentscheidungen auch von dieser Norm abhängig.“ >

Checkliste Risiken im Betrieb gezielt aufspüren

Nach der neuen DIN ISO 9001:2015 müssen zertifizierungswillige Betriebe spätestens bis zum Herbst 2018 neben dem Qualitäts- auch

ein Risikomanagement bei der Zertifizierung nachweisen. Die Checkliste zeigt, mit welchen Inhalten sich der Unternehmer befassen muss.

✓ 1. Gefahrenquellen identifizieren

Als Risiko definiert die DIN ISO 9001:2015 „Auswirkungen von Ungewissheit auf erwartbare Ereignisse“. Das Spektrum reicht von Staus auf Kundentouren über Streiks bei Lieferanten bis hin zu fehlerhaften Betriebskalkulationen oder Unfällen in der Werkstatt. Ermitteln Sie für jeden Prozess, welche Risiken drohen, wie häufig diese bislang eingetreten sind und welche Gegenmaßnahmen wirken.

✓ 2. Arbeitssicherheit integrieren

Prüfen Sie in jedem Fall, ob Ihr Unternehmen bereits alle Vorschriften der neuen Betriebssicherheitsverordnung (BetrSichV) vom Juli 2015 einhält. Denn diese Verordnung verpflichtet dazu, betriebliche Gefahren zu analysieren und in deren Verhinderung zu investieren. Eine „Fachkraft für Arbeitssicherheit“ soll die Durchführung von Schutzmaßnahmen kontrollieren und für funktionsfähige Schutzeinrichtungen und Ausrüstungen sorgen. Wer diese Vorschriften schon jetzt komplett einhält, sollte auch kein Problem mit der Umsetzung der DIN ISO 9001:2015 haben.

✓ 3. Innovationen bewerten

Ein weiterer Schwerpunkt des Risikomanagements sind neue Geschäftsfelder. Erklären Sie im Handbuch, welche Chancen diese Ihrem Unternehmen eröffnen, und stellen Sie klar, dass ein eventuelles Scheitern der neuen Idee nicht auch die anderen Geschäftsfelder in Mitleidenschaft ziehen wird.

✓ 4. Auswirkungen neuer Gesetze prüfen

Weitere Risiken können mit Gesetzen, Vorschriften und behördlichen Anordnungen schnell identifiziert werden. Außerdem geben die Anforderungen von Kunden an die Qualität von Produkten und Dienstleistungen klare Hinweise. Häufig haben diese bereits in Gesprächen und Verhandlungen mehr als deutlich gesagt, welche Beeinträchtigungen sie hinnehmen und welche nicht.

✓ 5. Maßnahmenplan verabschieden

Je wahrscheinlicher ein Risiko eintreten kann und je gravierender die Folgen sind, desto wichtiger sind naturgemäß die Gegenmaßnahmen. Das Spektrum reicht von betrieblichen Anweisungen über Weiterbildungen bis hin zu zusätzlichen Audits. Auch durch veränderte Verantwortlichkeiten oder die Anwerbung zusätzlicher Lieferanten lassen sich Risiken – wie etwa Lieferengpässe – minimieren.

Eine Einschätzung, die laut Umfrage des VDI Zentrums für Ressourceneffizienz in Berlin auch immer mehr Betriebe zum Anlass für die Einführung eines Managementsystems nehmen. So gaben 57 Prozent der Unternehmen bis 50 Mitarbeiter an, die Zertifizierung auf Wunsch der Kunden vorgenommen zu haben. Mehr als ein Drittel der befragten Firmenchefs sieht darin zudem ein wichtiges Instrument, die Führung zu erleichtern sowie Defizite und Optimierungsmöglichkeiten aufzudecken (siehe Chart Seite 38). Als größte Herausforderung sehen 45 Prozent der Unternehmer den zusätzlichen administrativen Aufwand im betrieblichen Alltag, für 28 Prozent sind die mit der Einführung verbundenen Kosten ein echtes Hemmnis.

Schließlich schlagen nicht nur die reinen Zertifizierungskosten mit ein paar Tausend Euro zu Buche, sondern gerade

bei der ersten Zertifizierung brauchen die meisten Unternehmen einen externen Berater. Denn die von der internationalen Standardisierungsorganisation ISO in Genf entwickelten Qualitätsnormen berücksichtigen keinerlei branchenspezifische Besonderheiten, sodass die Betriebe bei der Interpretation und Umsetzung der Norm auf die Unterstützung erfahrener Praktiker angewiesen sind.

Ein Aufwand, der sich nach Einschätzung von Bestatter Niemeyer auch für einen Betrieb seiner Größenordnung durchaus lohnt. Schließlich konnten die Niedersachsen inzwischen viele Prozesse effektiver und einfacher gestalten. „Wir schicken jedem Kunden seit unserer ersten Zertifizierung alle Auftragsunterlagen per E-Mail oder per Post zu und verhindern so Fehler“, erklärt der Bestattermeister. Um die neuen Anforderungen der DIN ISO 9001:2015 zu erfüllen, sieht Daniel



»Der systematische Umgang mit Risiken ist für viele Chefs eine neue Herausforderung.«

Ottmar Schreiber, anerkannter Qualitätsberater und Experte für Handwerksbetriebe.

Niemeyer das vom Bundesverband Deutscher Bestatter in Düsseldorf und dem TÜV Rheinland entwickelte Markenzeichen als wertvolle Basis. „Leider gibt es in unserer Branche schwarze Schafe, die vom Bundesverband definierten Qualitätsvorgaben erleichtern die Abgrenzung.“

Bei der Umsetzung im Betrieb nutzt Qualitätsprofi Niemeyer den Spielraum aus, den die Norm durchaus vorsieht und zulässt. So reicht es etwa, wenn nur ein Mitarbeiter einen Lehrgang besucht und anschließend das Gelernte an seine Kollegen im Betrieb weitergibt. Manchmal kommt auch ein externer Experte ins Unternehmen, der alle Mitarbeiter auf einmal instruiert. Daniel Niemeyer: „Wir qualifizieren unser Personal ohne unnötige Arbeitszeitverluste.“

hm
kerstin.meier@handwerk-magazin.de



Gesundheit und Arbeitsschutz

Für gesundheitsfreundliche und sichere Arbeitsplätze zu sorgen, gehört zu den wichtigsten Chefaufgaben:

www.handwerk-magazin.de/arbeitschutz







VODAFONE GIGAKOMBI BUSINESS

MEINE SCHNELLSTE

KOMBI

Mit 4G | LTE Max und Kabel-Glasfaserpower – für schnelles Netz im Büro und unterwegs. Mit dem flexiblen „Digitalen Werkzeugkasten“, z. B. einer festen IP-Adresse, machen Sie Ihr Unternehmen bereit für die Digitalisierung.

Werden Sie zum Ready Business:
vodafone.de/businesskombi

-  Kabel-Glasfaser mit bis zu 400 Mbit/s²
-  4G | LTE Max mit bis zu 375 Mbit/s³
-  DE-Allnet- und Euro-Flat⁴
-  Digitaler Werkzeugkasten



Jetzt wechseln:

42⁹⁰ €¹ mtl.

Ab dem 13. Monat 67,90 € mtl.
zzgl. MwSt.

¹Gesamtpreis ergibt sich bei gleichzeitiger Buchung der Produkte Red Internet-&-Phone-Business 400 Cable mit fester IP-Adresse und Vodafone Red Business S+. In den ersten 12 Mon. sowie ab dem 13. Mon. gibt's einen Kombi-Rabatt von mtl. 23,44 € auf Ihre Internet-&-Phone-Rechnung. Der Rabatt wird bei Neuabschluss eines Red Internet-&-Phone-Business-Anschlusses und Kombination mit einem Vodafone Red Business S+ Mobilfunktarif gewährt. Entfällt eins der beiden Produkte oder wechseln Sie in einen nicht berechtigten Tarif, entfällt der Rabatt. Buchbar nur für Geschäftskunden. Red Internet-&-Phone-Business 400 Cable: 19,99 €/Mon., ab dem 13. Mon. 44,99 €/Mon. Bereitstellungsentgelt einmalig 33,60 €. Sicherheitspaket für 5 Rechner; in den ersten 2 Mon. gratis, ab dem 3. Mon. 4,19 €/Mon.; jederzeit mit 4-Wochen-Frist in Textform kündbar. In einigen Städten und Regionen der Ausbaugelände von Vodafone Kabel Deutschland in 13 Bundesländern mit modernisiertem Hausnetz verfügbar. Weitere Städte folgen. Bitte prüfen Sie, ob Sie die Produkte von Vodafone Kabel Deutschland in Ihrem Objekt nutzen können. Gültig nur für Neukunden. Anbieter: Vodafone Kabel Deutschland GmbH, Beta-Str. 6-8, 85774 Unterföhring. Vodafone Red Business S+: mtl. Paketpreis 32,95 €, Inklusivleistungen: Telefon- u. SMS-Flat in alle dt. Netze und in 36 europäische Länder. Datenvolumen: 2 GB/Mon. Alle weiteren Konditionen inkl. der Länderliste gemäß Preisliste für die Vodafone Red Business+ Tarife. Anbieter: Vodafone GmbH, Ferdinand-Braun-Platz 1, D-40549 Düsseldorf. Für beide beworbenen Produkte gilt: Mindestlaufzeit 24 Mon. Alle Preise netto zzgl. MwSt. Verlängerung um jeweils 12 Mon., wenn nicht 12 Wochen bzw. beim Mobilfunkprodukt 3 Mon. vor Laufzeitende in Textform gekündigt wurde. Weitere Infos und Preise jetzt in Ihrem Vodafone Shop oder auf vodafone.de ²Vodafone Kabel Deutschland liefert Produkte in 13 Bundesländern über ein Netz aus Koaxial- und Glasfaser aus. Weitere Verfügbarkeitsangaben siehe Fußnote 1. ³375 Mbit/s sind für den Download an 22 Standorten in Deutschland bei optimalen Bedingungen verfügbar. Tatsächlich verfügbare Bandbreite abhängig von der Vodafone Mobilfunkversorgung an Ihrem Standort sowie von der verwendeten Hardware. ⁴Flatrate aus dem Festnetz für Telefonie ins deutsche Festnetz, die deutschen Mobilfunk-Netze sowie ins Festnetz von 25 europäischen Ländern. Länderliste unter www.vodafone.de, Sonderrufnummern ausgenommen. Call-by-Call und Preselection nicht verfügbar. Vodafone GmbH · Ferdinand-Braun-Platz 1 · 40549 Düsseldorf · vodafone.de 03/17

Vodafone
Power to you



Fasten im Arbeitsalltag? »EIGENTLICH GANZ EINFACH«

Im Mai beginnt der Fastenmonat Ramadan. Was tun, wenn muslimische Mitarbeiter den Fastenmonat Ramadan praktizieren wollen? Auszubildende und Ausbilder berichten über ihre Erfahrungen und geben Tipps, wie Sie sich und Ihren Betrieb darauf vorbereiten.

Autorin **Anouschka Wasner** Fotograf **Peter Jülich**

A photograph showing four young men sitting on a wall made of light-colored bricks. They are in a workshop or construction site, with stacks of wood and other materials visible in the background. The man in the foreground is wearing a white t-shirt with 'ALCA' on it and red overalls. The other three men are wearing red work clothes. A yellow hard hat is on the wall to the left.

»Ich finde es
klasse, wenn
ich Kollegen
habe, die mir
dann helfen.«

Bahir Abdullahi Mohammed (vorne),
Azubi im ersten Ausbildungsjahr als
Straßenbauer bei der Firma Wilhelm
Schütz in Weilburg.



Vulkan Subasi hat schon als Kind gefastet. Keine vier Wochen am Stück, aber so gut es eben ging. Heute ist der 23-jährige Kurde auszubildender Straßenbauer im zweiten Lehrjahr und will versuchen, auch während des anstehenden Ramadan zu fasten. Der beginnt in diesem Jahr am 27. Mai und endet am 24. Juni.

Subasi ist einer der geschätzt zwei Millionen Muslime in Deutschland, die während der 30 Tage des muslimischen Fastenmonats ausschließlich nach Einbruch der Dunkelheit und vor Anbruch des Tages essen und trinken.

2017 fällt der Ramadan – der Fastenmonat verschiebt sich jedes Jahr – in die Zeit der Sommersonnenwende. Das bedeutet: lange Tage, kurze Nächte. Zum Hunger und Durst kommt also noch Müdigkeit.

Fasten wirkt sich auf die Leistungsfähigkeit aus. So steigt beispielsweise die Zahl von Verkehrsunfällen in überwiegend muslimischen Ländern während der Fastenzeit an. „Es fällt mir dann schwerer, mich zu konzentrieren, manchmal habe ich Kopfweg und es geht mir einfach nicht so gut“, erklärt Subasi. Dabei ist er ein topfitter und disziplinierter junger Mann, der Bodybuilding macht, Fußball spielt und vor der Ausbildung sein Fachabitur durchgezogen hat.

GLEICHBEHANDLUNG GEWÄHRLEISTEN

Wie stark sich das Fasten tatsächlich im Arbeitsalltag auswirkt, hängt von den körperlichen und kognitiven Anforderungen einerseits und der individuellen Leistungs- und Einsatzfähigkeit andererseits ab. Dem Arbeitgeber kommt der Job zu, diese beiden Faktoren aufeinander einzustellen.

Dazu können Maßnahmen ins Auge gefasst werden wie zum Beispiel spezielle Urlaubs- oder Arbeitszeitregelungen, die Umverteilung von Arbeiten unter sicherheitsrelevanten Gesichtspunkten sowie die Bitte an die Kollegen, den Mitarbeiter

»In der Fastenzeit fällt es mir schwerer, mich zu konzentrieren. Oft habe ich Kopfweg.«

Volkan Subasi (23 Jahre) stammt aus Kurdistan und ist auszubildender Straßenbauer im zweiten Lehrjahr.

in diesem Zeitraum gegebenenfalls zu entlasten (siehe Kasten auf der nächsten Seite). Um der Gleichbehandlung willen sollten „Sonder“-Regelungen möglichst allen Mitarbeitern zugänglich sein.

Dabei bringt jedes Gewerk andere Herausforderungen für den Fastenden mit sich: In den Bau-Gewerken liegt die Schwierigkeit vor allem im harten körperlichen Einsatz, Bäcker kämpfen dagegen mit dem ständigen Umgang mit Essen, profitieren allerdings von der Nacharbeit. Berufe mit Kundenkontakt wie etwa Friseure oder Schneider können eine Prüfung für die Fastenden sein, wenn sich durch das Fasten die Aufmerksamkeit nach innen wendet oder sie mit zeitweiser Gereiztheit kämpfen.

Auch bestimmte Eigenschaften des Betriebes können es leichter oder schwerer machen: Wer in einer größeren Abteilung bzw. Kolonne arbeitet, kann eher durch eine Umverteilung der Aufgaben entlastet werden, schwerer ist es dagegen in kleineren Betrieben. Und Betriebe mit Schnittstellen zu anderen Gewerken sowie solche, die mit zeitlicher Präzision liefern müssen, können Gefahr laufen, Leistungseinbußen einzelner Mitarbeiter nicht rechtzeitig ausbügeln zu können.

NICHT AUSNUTZEN LASSEN

Auch deswegen ist es so wichtig, die Kollegen des Fastenden einzubeziehen – zumal gerade junge Muslime betonen, wie wichtig ihnen die respektierende Haltung ihrer Kollegen ist. Dass man als Vorgesetzter oder Chef Verständnis und Achtung hat vor dem Tun des Fastenden, lässt sich in direkten Gesprächen vermitteln. Genauso, wie auch die wichtigen Grenzen, die der Arbeitsalltag setzt. In der Praxis scheinen Grenzen aber grundsätzlich selbstverständlich. „Wenn meine Arbeit ernsthaft leidet und mein Chef mit mir unzufrieden ist, dann würde ich aufhören zu fasten“, sagt Volkan Subasi. Sein Ausbilder Manfred Kram, Maurermeister, Beton- und >





Gruppendiskussion Unsere Autorin Anouschka Wasner diskutierte mit Auszubildenden und Ausbildern im Ausbildungszentrum der Bau-Innung Limburg/Weilburg über die Herausforderung Fastenzeit.

Checkliste Flexibel sein

So sollten Sie sich innerbetrieblich auf den Ramadan vorbereiten, wenn Sie einen hohen Anteil muslimischer Mitarbeiter haben.

- # **Erkundigen Sie sich** aktiv und mit zeitlichem Vorlauf, wer von Ihren Mitarbeitern fasten möchte.
- # **Berücksichtigen Sie** den Ramadan und das Fest am Ende des Ramadan bei der Urlaubsplanung. Bieten Sie möglicherweise unbezahlten Urlaub an.
- # **Berücksichtigen Sie** den Ramadan bei der Schichtenteilung. Ziel ist, dass den Mitarbeitern möglichst viel Zeit zum Essen und Schlafen bleibt.
- # **Prüfen Sie** Versetzungsmöglichkeiten weg von sicherheitsrelevanten Arbeiten.
- # **Zeigen Sie Verständnis** und Akzeptanz. Ziehen Sie nötigenfalls Grenzen. Es kann wichtig sein, sich offen zu diesem Sachverhalt zu äußern, sodass alle Mitarbeiter den offiziellen Umgang damit kennen.
- # **Informieren Sie Kollegen** und natürlich Vorgesetzte, ggf. den Betriebsrat und den Betriebsarzt. Wahren Sie dabei die Privatsphäre des Fastenden.
- # **Versuchen Sie**, alle flexiblen Regelungen, die Sie zugunsten der Fastenden installieren, auch für Nicht-Fastende anzubieten.

Stahlbetonbaumeister und Ausbilder im Ausbildungszentrum der Bau-Innung Limburg/Weilburg, kann diese Haltung für die meisten Auszubildenden bestätigen.

Dabei finden sich natürlich vom Bauhandwerk bis zur Schneiderei überall junge Leute, die auch mal versuchen, das Fasten als Legitimation für mehr Pausen oder sonstige Sonderbehandlung zu instrumentalisieren. Aber in der Regel wissen die fastenden Lehrlinge, dass Arbeit und auch Gesundheit vorgehen, erklärt auch Elisabeth Schuld-Baumgartner, ausbildende Schneidermeisterin im Jugendhilfzentrum Johannesstift in Wiesbaden.

FASTEN IST NICHT PFLICHT

Wobei auch zum Beispiel die vier somalischen auszubildenden Straßenbauer der Firma Wilhelm Schütz, die erst seit drei Jahren in Deutschland sind, betonen, dass der Koran das Fasten bei schwerer Arbeit nicht vorschreibt. „Es ist eigentlich ganz einfach: Wenn du kannst, sagt der Koran, musst du fasten. Wenn du nicht kannst, musst du nicht fasten“, sagt der 28-jährige Mohammed Yusuf Nur, im ersten Ausbildungsjahr als Straßenbauer. „Das kannst nur du selbst beurteilen. Was ich nicht gut fände, wäre, wenn mein Chef sagt, dass ich nicht fasten darf, obwohl ich glaube, dass mir das keine Probleme bereitet.“

Ob es besser ist, wenn es auch nicht-fastende Kollegen in seiner Kolonne gibt, die ihn unterstützen können? „Das ist für mich nicht entscheidend. Ich habe genug Übung“, sagt Mohammed. Das sieht sein Freund Bahir Abdullahi Mohammed, 30 Jahre, anders: „Ich finde es klasse, wenn ich Kollegen habe, die mir dann helfen!“

Und was ist mit den Gebetspausen? Auch hier gilt: Hat ein Gläubiger die Möglichkeit, alle Vorschriften zu beachten, schreibt der Koran vor, dass er genau das tut. Hat man aber keine Zeit oder kein Wasser für die rituelle Waschung oder keinen Gebetsteppich – dann muss man es eben anders tun, sagt der Koran. Um mit Mohammed Yusuf Nur zu sprechen: „Eigentlich ist alles ganz einfach.“ **hm** olaf.deininger@handwerk-magazin.de



Themenseite Ramadan

Welche Gewerke tun sich leichter, welche tun sich schwerer mit dem Ramadan? Weitere Tipps finden Sie hier: www.handwerk-magazin.de/ramadan

5 Fragen zum Arbeitsrecht

Diese arbeitsrechtlichen Vorschriften gelten für Arbeitgeber und Arbeitnehmer während des Fastenmonats Ramadan.

1. Kann der Arbeitgeber dem Mitarbeiter das Fasten verbieten?

● Sofern das Verhalten eines Mitarbeiters auf einer ernsthaften inneren Glaubensüberzeugung basiert, ist es durch das Grundgesetz, GG § 4, geschützt. Der Mitarbeiter muss den Arbeitgeber allerdings über seine Motivation informiert haben.

2. Welche Handlungsmöglichkeit hat ein Arbeitgeber gegenüber einem fastenden Mitarbeiter?

● Ist der Mitarbeiter durch das Fasten so in seiner Leistungsfähigkeit beeinträchtigt, dass er oder der Betrieb Schaden nehmen kann (Blick auf Arbeitssicherheit!), sind Sie als Betriebsinhaber zunächst verpflichtet zu prüfen, ob der Mitarbeiter vorübergehend in eine andere Funktion versetzt werden kann.

3. Kann dem Arbeitnehmer gekündigt werden, wenn er seine vertraglichen Pflichten nicht erfüllen kann?

Eine verhaltensbedingte Kündigung darf nur wegen „steuerbarem Verhalten“ ausgesprochen werden. Verhalten, das auf einer inneren Glaubensüberzeugung beruht, gilt nicht in diesem Sinne als steuerbar. Werden die vertraglichen Pflichten nicht erfüllt und ist eine Versetzung nicht machbar, käme theoretisch nur eine personenbedingte Kündigung infrage, da das Problem in der Person begründet liegt. Ein Arbeitsgericht würde hier aber wahrscheinlich die Frage nach der Prognose stellen, die für eine solche Kündigung negativ sein muss – der Ramadan ist aber nach einigen Wochen wieder vorbei.

4. Kann der Mitarbeiter bei nicht zufriedenstellender Leistung abgemahnt werden?

Eine Abmahnung in diesem Fall empfiehlt sich nicht, da Abmahnungen die explizite Zielsetzung einer Verhaltensänderung enthalten – diese darf aber, da der Glaube geschützt ist, gar nicht verlangt werden.

5. Was tun, wenn sich gar kein Arrangement finden lässt?

● Eine konstruktive Lösung für den Betrieb, der mit dem Leistungseinbruch eines Mitarbeiters nicht klarkommt, kann in der Freistellung liegen. Da keine Krankheit vorliegt, muss der Betroffene in dieser Zeit nicht bezahlt werden (analog zu unbezahltem Urlaub). Egal welche Maßnahmen ein Unternehmen hinsichtlich Schichtenteilung, Pausenregelungen und Urlaubsplanung ergreift, gelten von Seiten der gesetzlichen Unfallversicherung während des Ramadan dieselben rechtlichen Grundlagen wie sonst auch.



Überblick ist einfach.



sparkasse.de

Weil die Sparkasse individuelle Lösungen für einen effizienten Zahlungsverkehr im In- und Ausland bietet.

Wenn's um Geld geht



JETZT WIRD'S BUNT- die neuen Modelle 2017

Klassisch-seriös oder cooler Fashionlook?
Noch nie war das Angebot an Berufsklei-
dung so vielfältig wie in diesem Sommer.
Im Trend: frische Farben und Streifen.

Autorin **Kerstin Meier**

KÜBLER

Mit insgesamt elf angebotenen Farbstellungen will Kübler bei der Activiq-Linie sowohl Firmenfarben als auch persönliche Vorlieben optimal abdecken. Die mit einem Flächengewicht von 270 g/m² sehr leichte, aus Mischgewebe bestehende Latzhose soll auch bei höheren Temperaturen angenehm zu tragen sein. Damen und Herren können zwischen insgesamt fünf verschiedenen Hosenmodellen wählen, die es jeweils in einem sehr breiten Größenspektrum gibt.



BETRIEB & MANAGEMENT



ENGELBERT STRAUSS

Fast zu schade für die Arbeit: Die Tolosa Modelle (ganz oben) im Origami-Look bringen nicht nur Farbe auf die Baustelle, sondern schützen mit Aluminiumkappe sowie rutsch- und hitzebeständiger Gummisohle zudem nach S1P. Abgerundet wird das Sommer-Outfit mit leichten Baumwollshirts aus der Kollektion e.s. motion stripe, die es in vielen Farben zum Kombinieren gibt. Dazu passt der Modehit des Sommers: Shorts in Streifenoptik, ebenfalls erhältlich in mehreren Farbkombinationen. Schuhe, Shirts und Shorts gibt es für Damen und Herren.

Fotos: Hersteller



dbl service
Miettextilien



Und wann mieten Sie Ihre Berufskleidung?

Mietberufskleidung von DBL.
Wir beschaffen, holen, bringen und pflegen Ihre Berufskleidung. Individuell, pünktlich und zuverlässig. Testen Sie unser Angebot. Rufen Sie an unter +49 800 310 311 0.



DBL – Deutsche Berufskleider-Leasing GmbH
Albert-Einstein-Str. 30 | 90513 Zimndorf
info@dbl.de | www.dbl.de

MEWA

Für den Wechsel zwischen Innen- und Außentätigkeit hat MEWA die Kollektion Dynamic um eine Outdoor-Jacke erweitert. Die Softshelljacken weisen Kälte und Nässe ab, bieten aber laut MEWA durch ihr geringes Gewicht und die hohe Flexibilität des Stoffes einen hohen Tragekomfort. Dazu tragen auch Details wie Stehkragen, Kinnschutz, geräumige Taschen sowie eine Taschenbodenverstärkung bei. Erhältlich als Damen- und Herrenversion.



BARDUSCH

Die in Kooperation mit Kübler entwickelte Produktlinie „Pulsschlag Pro“ wurde speziell für den Mietservice entwickelt. Die Kleidungsstücke aus reißfestem und schmutzabweisendem Rib-Stop-Gewebe sind an besonders beanspruchten Stellen wie Knien und Ellenbogen mit Cordura verstärkt, elastische Einsätze an Bund, Arm und Rücken sollen für gute Bewegungsfreiheit sorgen. Die mit Reflexstreifen versehenen Jacken und Hosen gibt es ausschließlich als Herrenmodelle. ➤





DBL

Die in acht Farbvarianten erhältlichen Sommershorts „Icon Two“ von Fristads Kansas können über DBL auch im Mietservice bezogen werden. Die Shorts im Polyester-Baumwollmix haben einen halbhohen Bund und sind mit zahlreichen Extrataschen für Handy (mit Klettverschluss), Zollstock (mit Cordura-Verstärkung), Stifte und sonstiges Zubehör ausgestattet. Erhältlich nur in der Herrenvariante.

EKASTU



Da bei heißen Temperaturen jedes Gramm am Körper stört, hat Ekastu mit der „Coolux“ eine ultraleichte, im Windkanal optimierte Schutzbrille im Carina-Klein-Design entwickelt. Das Unisex-Modell in Sportoptik hat einen anpassungsfähigen Nasensteg sowie Schutzbügel aus Zweikomponenten-Material. Die Scheiben sind entspiegelt, kratzfest und bieten einen UV400-Schutz.



HAIX



Der für das Handwerk konzipierte S3-Schuh „Black Eagle Safety 40“ ist ab Mai 2017 in zwei neuen Farbstellungen erhältlich. Die Goretex-Membran hält ergiebigen Sommerregen stand, sorgt jedoch durch eine hohe Atmungsaktivität auch bei trockenen Bedingungen für ein angenehmes Tragegefühl. Den im Fersenbereich mit PU-Schaum gedämpften Schuh gibt es nur als Herrenmodell.

WEITBLICK

Die aus Weste sowie Bundhose oder Bermuda bestehende Kollektion „Mycore Force Air“ von Weitblick ist in insgesamt acht Farbstellungen erhältlich. Die Kleidungsstücke bestehen aus robustem Mischgewebe mit verstärkenden Cordura-Einsätzen und bieten Stauraum für die Arbeitsutensilien. Kombinierbar mit Jacken aus der „Mycore Force“-Kollektion, auf Wunsch mit Firmenlogo und Mitarbeitername.



Schick, funktional, sicher und haltbar

Die Anforderungen an Berufskleidung im Handwerk sind vielfältig. Die Themenseite gibt Tipps zur Auswahl: www.handwerk-magazin.de/berufskleidung

ELTEN



Der speziell für schmalere Damenfüße konzipierte S1-Schuh „Mila Easy ESD S1“ aus Mikrofaser und Meshmaterial ist mit Stahlkappen, einem atmungsaktiven Innenfutter und einer rutschhemmenden Laufsohle ausgestattet. Dank der Zertifizierung nach DGUV-Regel 112-191 ist der Schuh auch für Frauen mit orthopädischen Problemen geeignet, die etwa im Alltag Einlagen tragen müssen.

BOCO

Bei der Entwicklung der neuen Verbandskleidung für die SHK-Branche hat Boco eng mit den Betrieben zusammengearbeitet. Die mit geräumigen Taschen ausgestatteten Hosen, Jacken und Westen lassen sich je nach Geschmack mit Polohemden, Sweatshirts und Softshelljacke kombinieren. Die mit dem Innungslogo versehene Kleidung kann ausschließlich von Innungsbetrieben im Mietservice bezogen werden.

KOMBIABO

ZWÖLF GEDRUCKTE UND DIGITALE AUSGABEN



handwerk
magazin

Alle Ausgaben als **HEFT** und **DIGITAL** erhalten

Mit der App von 'handwerk magazin' haben Sie alle Informationen für eine erfolgreiche Betriebsführung schon drei Tage vor dem Erscheinungstermin der Print-Ausgabe auf Ihrem Tablet. Bleiben Sie auf dem Laufenden – wo und wann Sie wollen – mit der handwerk magazin App!

12 gedruckte und 12 digitale Ausgaben

für nur **109,50 €**

Dazu erhalten Sie Ihre Wunsch-Prämie.



»Die Themen und Tipps sind
geldwert. Bei uns liest das Heft
die gesamte Belegschaft.

Heinz Tretter, Geschäftsführer KristallTurm® GmbH & Co. KG

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

Ja, ich möchte 'handwerk magazin', das Wirtschaftsmagazin für unternehmerischen Erfolg kennenlernen. 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. Ja, ich will von 'handwerk magazin' im Kombiabo (Print + App) profitieren. Bitte senden Sie mir ab sofort regelmäßig (12-mal im Jahr die Printversion) 'handwerk magazin' zum Jahresbezugspreis von zzt. 106,10 € (Inland) inkl. MwSt. frei Haus. Vertrauensgarantie: Ich kann diese Bestellung innerhalb von 14 Tagen schriftlich widerrufen bei 'handwerk magazin', **Kunden-Service, Postfach 1342, 86816 Bad Wörishofen.**

Wunschprämie: Multimedia-Reiseset Digitaler Fotorahmen Bluetooth Lautsprecher

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:	

DER ABONNENT DES MONATS

Prima Ideen für die gesamte **FAMILIE**

Vom einfachen Bügelservice seiner Urgroßmutter hat sich Bernhard Aschenbrenner weit entfernt. Heute sorgen in seiner Münchner Wäscherei 50 Mitarbeiter an der modernen Mangelstraße, der Frotteelegemaschine und den Finishern für kurze Durchlaufzeiten der zwölf Tonnen Wäsche täglich. Computerarbeitsplätze, Barcodes und Chip-Technologie sind im Betrieb eingezogen, den der Textilreinigermeister mit seinem Vater führt. Die dritte Generation übergibt in Ruhe an den 36-Jährigen, der seine Lehre als bayerischer Landessieger und Zweitbesten bundesweit beendete. „Ich weiß, wovon ich spreche, wenn ich zum Kunden fahre“, sagt Aschenbrenner. Während er im Betrieb für fast alles zuständig ist, befüllt er zu Hause am liebsten seinen Smoker – mit Spare ribs oder Wildgulasch. Die Zeit im Garten mit Frau und Kindern genießt er. *handwerk magazin* liest die Familie seit 1988 – gute Anstöße findet sie darin immer.

Petra Nickisch-Kohnke

Bernhard Aschenbrenner,
Textilreinigermeister in München.



SOZIALE NETZWERKE

Feedback treibt **INNOVATIONEN**

Wenn es Unternehmen gelingt, aktiv Feedback von den Nutzern in sozialen Netzwerken einzuholen, profitieren sie davon durch die Verbesserung und Weiterentwicklung ihrer Produkte und Dienstleistungen. Dabei sind es vor allem die negativen Kommentare, die Innovationen vorantreiben. Zu diesen Ergebnissen kommt eine aktuelle Studie des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) in Mannheim. Die Auswertung der Erhebung bei knapp 3.000 Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes und des Dienstleistungssektors in Deutschland zeigt, dass soziale Netzwerke für Unternehmen den wichtigsten Kanal sozialer Medien darstellen. Rund 21 Prozent der

Unternehmen haben ein Facebook-Profil; dabei weisen Branchen mit Nähe zum Endkunden wie etwa Einzelhändler eine vergleichsweise hohe Präsenz auf Facebook auf. Allerdings genügt es nach den Erkenntnissen der ZEW-Forscher nicht, lediglich in einem sozialen Netzwerk wie Facebook präsent zu sein. Entscheidend für den mit einem Feedback verbundenen Innovationserfolg ist vielmehr, sich aktiv um die Nutzer zu bemühen. „Unternehmen sollten negatives Feedback als Chance sehen, Produkte und Leistungen zu verbessern oder neue zu entwickeln“, sagt Irene Bertschek, Leiterin des ZEW-Forschungsbereichs „Informations- und Kommunikationstechnologien“. **me**

MITARBEITER

RICHTIG Auswählen

Den passenden Mitarbeiter für eine bestimmte Aufgabe zu finden ist alles andere als Glücksache. In seinem Buch „Praxistraining Einstellungsinterviews“ (29,95 Euro, 166 Seiten, Schäffer Poeschl 2016) erklärt Diplom-Psychologe Wolfgang Jetter, wie Unternehmen ihre Trefferquote bei der Bewerberauswahl konsequent verbessern können. Dreh- und Angelpunkt dafür ist laut Jetter ein gut vorbereitetes und systematisch geführtes Einstellungsinterview. Dazu gibt es im Buch einen sehr detaillierten, mit Lernvideos gestützten Fahrplan. Lesenswert für alle, die bei der Bewerberauswahl Bauchgefühl und System professionell kombinieren wollen. **me**



WETTBEWERB

GESUCHT: Deutschlands beste Ausbilder

Bei dem zum 21. Mal ausgeschriebenem Wettbewerb „Ausbildungs-Ass“ wird überdurchschnittliches und kreatives Engagement für die Auszubildenden mit 15.000 Euro Preisgeld belohnt. Vergeben wird der Preis in den drei Kategorien „Industrie, Handel, Dienstleistungen“, „Handwerk“ sowie „Ausbildungsinitiativen“. Gesucht werden vor allem Betriebe, die in der Ausbildung neue Wege gehen, benachteiligten Jugendlichen eine Chance geben oder besonders begabte Talente intensiv fördern. Schirmherrin des Wettbewerbs ist die Bundesministerin für Wirtschaft und Energie, Brigitte Zypries. *handwerk magazin* und „Der Handel“ sind offizielle Medienpartner. Bewerbungen sind noch bis 31. Juli 2017 möglich. Alle Infos unter ausbildungsass.de **me**



Die Preisträger freuen sich über die Auszeichnung ihrer Ausbildungskonzepte.

7,3%

betrug in den ersten drei Monaten 2017 der Preisrückgang bei den Energierohstoffen. Wie das Hamburger Weltwirtschaftsinstitut meldet, sind die Preise im März deutlich eingebrochen.

ONLINE-SHOP

Pflege ist CHEFSACHE

Wie eine Umfrage des Kölner Instituts für Handelsforschung (IfH) zeigt, kümmert sich in 57 Prozent der deutschen Klein- und Mittelbetriebe der Chef selbst um die Pflege des Online-Shops. Jeder vierte Unternehmer betraut einen Angestellten mit dieser Aufgabe, neun Prozent der Betriebe haben eine professionelle Agentur für die Shop-Pflege engagiert. Erstaunlich ist nach den Erkenntnissen der IfH-Forscher, dass immerhin sieben Prozent der Befragten auf eine regelmäßige Aktualisierung ihres Shops verzichten. Gegenüber 2015 ist der Anteil der Shop-Pflege-Muffel sogar um vier Prozent gestiegen. Angesichts der stetig fortschreitenden Digitalisierung in allen Bereichen der Wirtschaft bezeichnen die Kölner Experten diese Entwicklung als „bemerkenswert“. **me**

Foto: Thomas Rosenthal



Sie verstehen
Ihr Handwerk? Wir auch.


Wir von Fristads Kansas Deutschland sind der Meinung, dass Funktionalität und Design Hand in Hand gehen müssen. Daher kombinieren wir bei der Produktentwicklung innovative Stoffe und Designs mit bewährten ergonomischen Schnitten – für maximale Bewegungsfreiheit, höchsten Tragekomfort und zuverlässigen Schutz bei jeder Witterung. Und zwar so lange, bis selbst unsere härtesten Kritiker überzeugt sind: Echte Profis, die da draußen tagtäglich ihr Bestes geben.

www.fristadskansas.de

FRISTADS®

KANSAS®

PREMIUM WORKWEAR

A man with dark hair, wearing a blue long-sleeved shirt, stands outdoors with his arms crossed. He is holding two rolled-up blueprints. The background shows a building with a window and a balcony. The text is overlaid on the right side of the image.

»Ich arbeite nur
mit Betrieben,
die ich gut kenne,
und die auch
ausreichend
versichert sind.«

Andreas Bolsinger: Der gelernte Maurermeister startete 2017 als Generalübernehmer für schlüsselfertiges Bauen in die Selbstständigkeit.

RISIKOSCHUTZ mit attraktiven Rabatten abschließen

Die Versicherungen richten ihre Betriebshaftpflichtpolicen neu aus. Handwerker und Nachfolger profitieren dabei von besseren Konditionen, höherer Deckung und speziellen Rabatten.

Autorin **Carla Fritz** Fotografin **Micha Wolfson**

A

Anfang des Jahres startete Maurermeister Andreas Bolsinger als Generalübernehmer für schlüsselfertiges Bauen in die Selbstständigkeit. Die Bolsinger Bau GmbH in Neuler, Baden-Württemberg, plant und verkauft Ein- und Zweifamilienhäuser. Den ersten Auftrag hatte der 32-Jährige schon nach zwei Wochen in der Tasche. Über die Notwendigkeit eines Betriebshaftpflichtschutzes musste den Jungunternehmer niemand mehr aufklären. Das war oft genug Thema in den verschiedenen Ausbildungslehrgängen, die Bolsinger vor seiner Selbstständigkeit absolviert hat: zum Meister, kaufmännischen Fachwirt und Energieberater. Auch durch seine Arbeit im elterlichen Baubetrieb war ihm klar, dass „eine Betriebshaftpflichtpolice unverzichtbar ist“. Die Details und Konditionen waren dann Gegenstand mehrerer Beratungsrunden mit dem Vermittler der Signal Iduna. >

Checkliste: Betriebshaftpflicht

Handwerksunternehmer sollten bei Vertragsabschluss auf einen lückenlosen Versicherungs-

schutz, ausreichende Deckungssummen und das Kleingedruckte achten.

✓ **Prämie.** Sie orientiert sich bei großen Betrieben am Umsatz, sonst meist an der Mitarbeiterzahl oder der Lohn- und Gehaltssumme (LGS), und richtet sich nach der Art der Tätigkeit.

✓ **Sublimits.** Sie begrenzen die Deckungssumme für spezielle Schäden. Neuere Verträge enthalten weniger Sublimits. Der Versicherungsschutz reicht dann auch bei Bearbeitungsschäden bis zur Regeldeckungssumme des Vertrags.

✓ **Betriebsbeschreibung.** Sie ist für die Versicherungsgesellschaft eine Risikobeschreibung und muss zur Beitragsfindung so präzise wie möglich sein – mit allen handwerks-/betriebstypischen Tätigkeiten im Innen- und Außenbereich. Spätere Änderungen müssen dem Versicherer zügig mitgeteilt werden.

✓ **Bearbeitungsschäden.** Mit mindestens 100.000 Euro absichern. Wer nur für gewerbliche Kunden arbeitet, braucht einen höheren Schutz als Handwerker, die nur für Privathaushalte tätig sind.

✓ **Vorsorgedeckung.** Neu hinzukommende betriebsuntypische Risiken sind damit bis zur jährlichen Risikoabfrage des Versicherers vorläufig in einer bestimmten Höhe mit abgedeckt.

✓ **Allmählichkeitsschäden.** Schäden, die durch allmähliche Einwirkung von Rauch, Ruß, Dampf oder Feuchtigkeit entstehen. Sie sind in neueren Policen mitversichert, in vielen älteren Verträgen jedoch nicht. Wichtig ist dieser Schutz insbesondere für Installationsbetriebe.

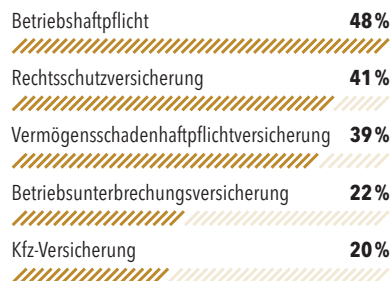
✓ **Deckungssummen.** Grundsommen von zwei bis drei Millionen Euro für Personen- und Sachschäden nicht unterschreiten. Bei größeren Aufträgen lässt sich die Summe projektgebunden aufstocken (**Exzedentenversicherung**). Wichtig: Handwerksunternehmer, die viel beim Kunden arbeiten, haben immer ein größeres Haftpflichtrisiko.

✓ **Mietsachschäden.** Üblicherweise bezieht sich das Kleingedruckte in der betrieblichen Haftpflicht hier nur auf Immobilien. Sollen auch bewegliche Güter – wie eine geliebte Spezialmaschine für einen Einzelauftrag – mitversichert werden, muss das extra bei der Versicherung beantragt werden.

Die Betriebshaftpflichtversicherung springt ein, wenn durch Schuld der Firma und ihrer Mitarbeiter andere zu Schaden kommen. „Alles, was zur gesetzlichen Haftung des Betriebes führt, ist über diese Versicherung abgedeckt“, erklärt Werner Fütterer, Sachverständiger für Versicherungen. Der Experte handelte für große Fachverbände bereits Rahmenverträge für die Haftpflicht-Police aus.

Aktuell richten die Gesellschaften ihr Angebot verstärkt auf die Anforderungen von kleinen und mittleren Unternehmen aus. So hat der Münchener Verein sein Deckungskonzept zur Betriebshaftpflicht überarbeitet und sichert jetzt Energieberatung und Erstellung von Energiepässen bis zu 200.000 Euro ab. Andere, wie Gothaer und Zurich, bestätigten auf Anfrage von handwerk magazin, dass sie ihre Tarifmodelle derzeit aktualisieren.

Welche Betriebsversicherungen sind im Schadensfall am wichtigsten?



Methodik:

So haben wir die Tarife ermittelt

Betriebshaftpflichtversicherungen werden individuell berechnet. Entscheidend ist das Gewerk, bei größeren Betrieben der Umsatz, sonst die Mitarbeiterzahl oder die Lohn- und Gehaltssumme. handwerk magazin gab den Anbietern daher einen Beispielkunden mit Deckungssummen vor. Die Versicherungen haben entsprechend dazu die individuellen Tarife kalkuliert – inklusive möglicher Rabatte für Handwerker oder Nachfolger.

KUNDEN PROFITIEREN

Von dieser Zielgruppenoptimierung im Versicherungsmarkt profitieren die Betriebe: Neukundenrabatte sind für die Anbieter wieder ein Thema, neben den gängigen Nachlässen für Nachfolger. Aktuell zahlt der Nachfolger eines Tischlerbetriebs für seine Betriebshaftpflicht zwischen rund 200 und knapp 700 Euro im Jahr. Bei etablierten Betrieben liegt die Prämie dagegen zwischen 670 und rund 2.750 Euro (siehe dazu Tabelle unten).

Die typischen Baustellenschäden wie angebohrte Wasser- oder Elektroleitungen können Bolsingers Firma nicht passieren. Hier verteilt sich das Risiko durch die Auftragsvergabe an Subunternehmer auf viele Schultern. Als Generalübernehmer ist Bolsinger zugleich Bauleiter und damit verantwortlich für alles, was auf der

Die besten Tarife für Unternehmer

Beispielkunde: So viel kostet eine Betriebshaftpflichtversicherung für einen Tischlereibetrieb mit einer jährlichen Bruttolohn- und Gehaltssumme (LGS) von 200.000 Euro einschließlich Rabatte bei folgender Deckung: drei

Millionen Euro Personen- und Sachschäden – mit Bearbeitungsschäden und Mietsachschäden bis jeweils drei Millionen Euro.



VERSICHERER	PRÄMIE ¹	DECKUNG	ZUSÄTZLICHE RABATTE	ENDPRÄMIE ¹
INTER VERSICHERUNG	1.169,41 Euro ² , Selbstbehalt (SB): 150 Euro	Plus Mietsachschäden an gemieteten selbstfahrenden Arbeitsmaschinen, Gabelstaplern sowie nicht selbstfahrenden Arbeitsmaschinen und -geräten bis 250.000 Euro. Inkl. aktiver Werklohnklage.	10 % Meisternachlass, bis 30 % Vorlaufnachslass ³ , 10 % Versorgungswerk, 5 % Kostennachlass, 5 % für 3-Jahresvertrag	664,85 Euro
MÜNCHENER VEREIN	2.334,78 Euro	Umwelthaftpflicht-Regress bis 3 Mio. Euro. Nachbesserungsbegleitschäden bis 60.000 Euro.	10 % für 3-Jahresvertrag, 12 % Innungsnachslass, 3 % Meisternachslass, 25 % guter Vorschiedenverlauf, Selbstbehalt (SB): 1.200 Euro	986,52 Euro
SIGNAL IDUNA	2.816,73 Euro, SB: 250 Euro ⁴	Umwelthaftpflicht-Versicherung bis 3 Mio. Euro. Nachbesserungsbegleitschäden bis 250.000 Euro.	10 % für 3-Jahresvertrag, 15 % Innungsnachslass, 25 % Qualitätsmanagement, SB: 1.000 Euro ⁴	1.444,36 Euro
VHV	3.117,80 Euro	3 Mio. Euro für Personenschäden sowie 3 Mio. Euro für Sachschäden. Inkl. Mietsachschäden; Mietsachschäden an Arbeitsmaschinen, Arbeitsgeräten u. sonstigen Kfz bis 150.000 Euro, an sonstigen beweglichen Sachen bis 300.000 Euro.	SB: 1.000 Euro	2.153,90 Euro
CONTINENTALE	3.593,80 Euro, SB: 250 Euro für Sach- und Vermögensschäden	Mietsachschäden: einschließlich beweglicher Sachen bis 100.000 Euro.	10 % Bündelnachslass, SB: 1.000 Euro	2.749,26 Euro

1) Jahresbeitrag inkl. Versicherungssteuer 19 %, 2) Beitrag gilt bei 800.000 Euro Jahresumsatz (4-fache LGS), 3) Vorschiedenhistorie, 4) dynamischer Selbstbehalt (SB), abhängig vom Schadenverlauf, Stand: März 2017, Quelle: eigene Recherche

Die besten Tarife für **Nachfolger**

Beispielkunde: So viel kostet eine Betriebshaftpflichtversicherung für einen Tischlereibetrieb mit einer jährlichen Bruttolohn- und Gehaltssumme (LGS) von 50.000 Euro einschließlich Nachfolgerabatt bei folgender Deckung:

drei Millionen Euro Personen- und Sachschäden - dabei mindestens 100.000 Euro Bearbeitungsschäden und 100.000 Euro Mietsachschäden (Sublimits).



VERSICHERER	PRÄMIE ¹	DECKUNG	ZUSÄTZLICHE RABATTE	ENDPRÄMIE ¹
MÜNCHENER VEREIN	Prämie ¹ : 396,91 Euro ohne Selbstbehalt (SB) inkl. 20% Nachfolgernachlass für die ersten zwei Jahre, im 3. Jahr 10%	Bearbeitungsschäden bis 100.000 Euro. Mietsachschäden bis 3 Mio. Euro.	10% für 3-Jahresvertrag 12% Innungsnachlass, 3% Meisternachlass, SB: 1.200 Euro	203,29 Euro
SIGNAL IDUNA	462,49 Euro, SB: 250 Euro ²	Bearbeitungsschäden bis 100.000 Euro. Mietsachschäden bis 500.000 Euro.	10% für 3-Jahresvertrag, 15% Innungsnachlass, 25% für Qualitätsmanagement, SB: 1.000 Euro ²	227,43 Euro
INTER VERSICHERUNG	377,11 Euro ³ , SB: 150 Euro	Bearbeitungs- und Mietsachschäden bis jeweils 3 Mio. Euro.	10% Meisternachlass, 10% Versorgungswerk, 5% für 3-Jahresvertrag	290,24 Euro
VHV	779,45 Euro	3 Mio. Euro für Personenschäden. 3 Mio. Euro für Sachschäden. Bearbeitungs- und Mietsachschäden bis jeweils 3 Mio. Euro.	SB: 1.000 Euro	538,48 Euro
CONTINENTALE	898,45 Euro, SB: 250 Euro für Sach- u. Vermögensschäden	Bearbeitungs- und Mietsachschäden bis jeweils 3 Mio. Euro	10% Bündelnachlass, SB: 1.000 Euro	687,31 Euro

1) inkl. Versicherungssteuer 19 %, 2) dynamischer Selbstbehalt (SB), abhängig vom Schadenverlauf, 3) Beitrag gilt bis 199.000 Euro Jahresumsatz (Mindestprämie); Stand: März 2017, Quelle: eigene Recherche

Baustelle geschieht. „Als Bauleiter muss ich dafür sorgen, dass nichts passiert. Wenn etwas schief läuft, und die Schuldfrage lässt sich nicht klären, bleibt es an mir hängen“, erläutert der Alleinunternehmer. „Der Hauptauftragnehmer muss für die Fehler des Subunternehmers gegenüber seinem Auftragnehmer geradestehen, selbst wenn ihn keine Schuld trifft“, erklärt Versicherungsexperte Fütterer die Rechtslage.

SUBUNTERNEHMER IN DER PFLICHT

Das Gesetz sagt dazu sinngemäß: Wer sich zur Erfüllung seiner Verpflichtung Dritter bedient, haftet auch ohne eigenes Verschulden. Er kann diese Verantwortung auf niemanden abwälzen und auch nicht beschränken. Daneben bleibt aber auch der Subunternehmer zum Schadenersatz verpflichtet.

Gerade in den Anfangsjahren nach der Gründung sind Handwerker als Einmannbetrieb häufig als Subunternehmer im Einsatz. Wenn eine Firma Subunternehmer einsetzt, hat sie hierfür in der Haftpflichtversicherung grundsätzlich Schutz. Diese Absicherung war Maurermeister Bolsinger besonders wichtig. Wenn die Versicherung des Hauptunter-

nehmers zunächst zahlt, ist das kein Freibrief für den Subunternehmer. Hat dieser den Schaden verschuldet, nimmt ihn die Versicherung in Regress. „Subunternehmer sollten selbst ausreichend versichert sein“, rät Fütterer.

Jede Handwerksfirma sollte darauf achten, dass ihre Subunternehmer neben fachlicher Qualifikation auch über einen ausreichenden Versicherungsschutz verfügen. Denn es könnte auch sein, dass die Betriebshaftpflichtversicherung des Subunternehmers nicht ausreicht. „Wir sind auf dem Land. Ich arbeite nur mit Firmen zusammen, wenn ich den Inhaber persönlich kenne. Und ich beauftrage niemanden, der keine Betriebshaftpflichtversicherung hat“, sagt Bolsinger. Das müsse der Subunternehmer bei Vertragsabschluss nachweisen.

DECKUNG MUSS STIMMEN

„Der Hauptauftragnehmer ist gut beraten, wenn er sich die Haftpflichtpolice seines Subunternehmers zeigen lässt – und eine Kopie davon zu seinen Akten legt“, bestätigt Fütterer. „Oder er verlangt direkt vom Versicherer eine sogenannte Deckungsbestätigung einschließlich der versicherten Summen.“

Generell richtet sich die Versicherungssumme nach den Aufträgen. Ist die Firma regelmäßig für Privatleute tätig, dürften die üblichen Deckungssummen von drei Millionen für Personen- und Sachschäden in der betrieblichen Haftpflichtversicherung ausreichen, so die Erfahrung des Haftpflichtexperten. Wird die Firma aber im Auftrag einer vorgeschalteten Firma an einem gewerblichen Großobjekt tätig, sollte sie sich jeweils auftragsbezogen höher versichern. Man kann für einen bestimmten Auftrag zeitlich befristet Deckungssummen hinzukaufen. Das ist die sogenannte Exzedentenlösung (siehe Checkliste, Seite 53).

Wichtig für Baugewerke ist außerdem die ausreichend hohe Absicherung von Bearbeitungsschäden – am besten in Höhe der vollen Deckungssumme. „Hier sollte man keine Sublimits akzeptieren“, so Versicherungsexperte Fütterer. **hm** cornelia.hefer@handwerk-magazin.de



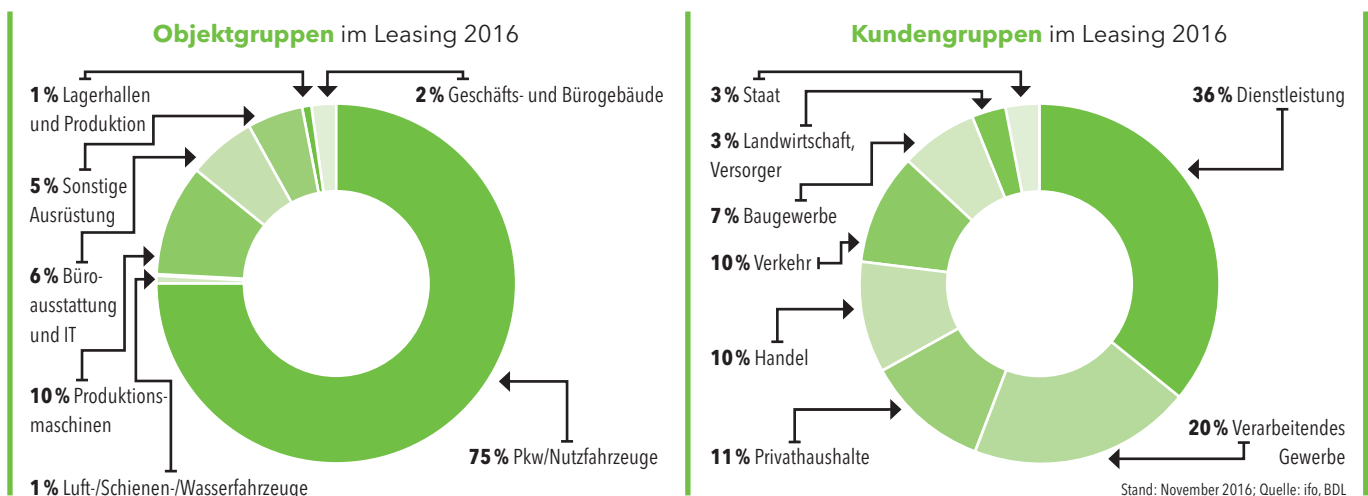
Themenseite Betriebshaftpflicht

Noch mehr Wissenswertes zum Thema unter: www.handwerk-magazin.de/betriebshaftpflicht

BETRIEBSKAPITAL besser managen

Produktionsmaschine oder Betriebsgebäude kaufen, verkaufen und dann zurückleasen: Bei Unternehmern kommt Sale-and-lease-back gut an. Wie diese Leasing-Variante funktioniert und was Sie dazu wissen sollten.

Autorin **Cornelia Hefer**



Nachfolgeplanung oder Erweiterungsinvestition: Handwerksunternehmer brauchen für bestimmte Projekte schnell und unkompliziert Kapital. Viele Firmenchefs kontaktieren für eine anstehende Finanzierung zuerst ihre Hausbank – auch weil Kredite immer noch historisch günstig sind. Doch klassische Fremddarlehen belasten die Bilanz und verschlechtern oft das Rating und die Bonität. Alternativ zur Fremdkapitalfinanzierung bietet sich ein spezielles Modell auch für Handwerksbetriebe an: Sale-and-lease-back.

Jedes Jahr erzielen die Deutschen Leasing-Gesellschaften einen Umsatz von 3,5 Milliarden Euro mit dieser Leasing-

Variante. Beim Sale-and-lease-back-Vertrag kauft die Leasing-Gesellschaft das jeweilige Leasing-Objekt wie Maschinen oder Betriebsgebäude vom künftigen Leasing-Nehmer und verleast es diesem anschließend wieder zurück. Dadurch erzielt der Unternehmer einen Liquiditätszufluss, verbessert seine Bilanzkennzahlen und optimiert so die Bilanzstruktur des Betriebs. handwerk magazin erklärt im Folgenden, wie Sale-and-lease-back für Unternehmer funktioniert.

#WAS BIETET SALE-AND-LEASE-BACK DEM UNTERNEHMEN?

Das Unternehmen profitiert auf einen Schlag: von einer enormen Liquidität, die

Bilanz wird entlastet, und das verbessert das Rating bei den Banken. Eine bessere Ratingnote führt dazu, dass auch Folge- oder Anschlussfinanzierungen für das Unternehmen günstiger werden.

#WAS IST DAS BESONDERE AN DIESER LEASING-VARIANTE?

Beim Sale-and-lease-back handelt es sich um eine spezielle Form des klassischen Leasings. Der Unterschied: Die Leasing-Gesellschaft kauft das Objekt nicht direkt vom Hersteller, sondern gleich vom Unternehmer. Und so funktioniert das Modell: Beim Sale-and-lease-back wird der Leasing-Geber neuer Eigentümer des jeweiligen Objektes. Er aktiviert das Wirt-

schaftsgut somit in seiner Bilanz. Die Maschine, das Firmenfahrzeug oder die Hard- und Software bleiben aber im Besitz des Leasing-Nehmers. Das Unternehmen kann sie weiter betrieblich einsetzen und damit arbeiten.

#HAT DAS LEASING-MODELL AUCH STEUERLICHE VORTEILE?

Statt Zinsen und Tilgung für einen Kredit zahlt der Handwerksbetrieb künftig eine Leasing-Gebühr, die das Unternehmen dann als Betriebsausgabe steuerlich geltend machen kann.

Das Finanzamt stellt besondere Anforderungen an die Leasing-Verträge, wie bei allen Leasing-Verträgen üblich. Die Gesellschaften kennen aber die Vorgaben des Fiskus und halten diese ein. Handwerksunternehmer können den Vertrag aber vorab von ihrem Steuerberater prüfen lassen. Wichtig ist, dass der Handwerksbetrieb das Wirtschaftsgut noch nicht zu lange im Unternehmen nutzt. Es darf also nicht schon komplett abgeschrieben sein. Im Idealfall wird das Objekt noch vor Ende der halben Abschreibungsdauer transferiert.

Tipp: Durch den Verkauf an eine Leasing-Gesellschaft erzielt der Unternehmer einen bereits angesprochenen Liquiditätszufluss und das Eigenkapital erhöht sich. Der Unternehmer kann dann den Verkaufserlös alternativ in neue Anschaffungen investieren und damit Fremdkapitalzinsen sparen.

#WELCHE LEASING-OBJEKTE EIGNEN SICH FÜR SALE-AND-LEASE-BACK?

Offt verkaufen Unternehmen ihre Fahrzeuge, Produktionsmaschinen oder Immobilien. Wichtig: Bei immateriellen Wirtschaftsgütern wie Patenten, Lizenzen oder Marken wird es schwieriger, weil sich die Werte dieser Objekte zum Ende der Laufzeit schwer bemessen lassen. Im Schnitt beträgt die Leasing-Dauer zwischen 36 und 54 Monaten.

Der Unternehmer kann den Vertrag so gestalten, dass er am Ende der Laufzeit die Maschine, das Fahrzeug, die IT-Infrastruktur oder die Immobilie zu einem sogenannten „Fair Market Value“, also dem marktüblichen Vergleichswert, wieder zurückkaufen kann. Alternativ kann das Unternehmen das Objekt weiter leasen. Sale-and-lease-back unterscheidet sich hier nicht vom klassischen Leasing.

Sale-and-lease-back: Was Sie wissen sollten

Unternehmer, die Sale-and-lease-back in Erwägung ziehen, sollten sich vorher über die Vor- und Nachteile dieser Finanzierungsform informieren. Ein Überblick.

DIE VORTEILE

1. Der Leasing-Nehmer verbessert auf einen Schlag deutlich seine Liquidität, gleichzeitig kann er das Objekt weiterhin betrieblich nutzen.
2. Es bedarf, anders als beim Darlehen, keiner Sicherheiten.
3. Die Bilanzsumme verkürzt sich. Die Bonität verbessert sich, da eine höhere Eigenkapitalquote ausgewiesen wird. Die Innenfinanzierung wird gestärkt.
4. Die Aufwendungen sind planbar. Es handelt sich wie bei einer Miete um langfristige kalkulierbare Raten, die sich steuerlich geltend machen lassen. Die Leasingraten bleiben bei der Gewerbeertragssteuer anders als Dauerschuldzinsen außen vor.
5. Das Unternehmen verschafft sich mehr Unabhängigkeit von der Hausbank.
6. Im Idealfall hat der Firmenchef sein Kapital aus dem Verkauf innerhalb von wenigen Tagen, im Schnitt zwischen sechs und acht Wochen auf dem Konto.

DIE NACHTEILE

1. Der Leasing-Nehmer verpflichtet sich für eine feste Laufzeit. Ein Ausstieg von seiner Seite ist nicht möglich.
2. Wenn der Unternehmer in Zahlungsverzug gerät, darf die Gesellschaft den Vertrag kündigen. Bei einer Darlehensfinanzierung hat der Firmenchef allerdings ein ähnliches Risiko, falls er Zins und Tilgung nicht aufbringt.
3. Die Leasing-Beiträge liegen abhängig von der Bonität über den Kosten für einen Kredit. Die Aufwendungen für die Wertermittlung des Objektes fließen in den Leasing-Vertrag mit ein. Sale-and-lease-back-Finanzierungen bewegen sich im Bereich der Risikofinanzierung – kosten also oft ähnlich viel wie Mezzanine-Kapital oder Beteiligungen.
4. Der Verwaltungsaufwand bei Mietrückkauf ist für die Gesellschaften relativ hoch, entsprechend geht es meist um Investitionsgüter im Wert von mindestens einer Million Euro.

#WANN IST DIESE FINANZIERUNG IM HANDWERK SINNVOLL?

Diese Finanzierung bietet sich im Handwerk bei einer Nachfolgeplanung an. Der Kapitalbedarf erhöht sich für den Übernehmer oft, wenn er das Betriebsgebäude mitkaufen muss, sodass die Banken bei der Finanzierung nicht mehr mitspielen. Zwar könnte in diesen Fällen der Senior das Objekt einfach an den Nachfolger vermieten. Doch beinhaltet dies gleich hohe Risiken, falls er zum Beispiel stirbt. Die Erben könnten dann den bestehenden Mietvertrag kündigen und das Gebäude anschließend verkaufen.

Beim Sale-and-lease-back ist der Nachfolger auf der sicheren Seite. Der Alteigentümer erhält von der Gesellschaft den Kaufpreis. Diese vermietet die Immobilie dann an den Nachfolger. Er sichert sich das Ankaufsrecht für die Zeit nach Ablauf des Leasing-Vertrages. Die Deutsche Anlagen Leasing (DAL) bietet dieses Modell ab einem Gebäude- und Grundstückswert von rund 2,5 Millionen Euro an. Oft ist aber ein Sachverständigengutachten notwendig – wie auch bei anderen Immobilienfinanzierungen.

#WELCHE KOSTEN KOMMEN BEIM SALE-AND-LEASE-BACK AUF UNTERNEHMER ZU?

Die Kosten ergeben sich aus verschiedenen Faktoren. Wesentliche Bemessungsgrundlage der Leasing-Raten sind die Anschaffungskosten beziehungsweise die Herstellungskosten des Wirtschaftsgutes. Der Leasing-Geber kalkuliert im ersten Schritt den Verkehrswert des Objektes – etwa bei Immobilien mithilfe eines Gutachters. Zudem zählen die Vertragslaufzeit sowie die Bonität des Leasing-Nehmers, aber auch die zu erwartende Verkehrswertentwicklung des Objektes. Darüber hinaus orientiert sich die Höhe der Leasing-Gebühren am aktuellen Marktzins-Niveau für Fremdfinanzierungen. **hm**

cornelia.hefer@handwerk-magazin.de



Themenseite Leasing

Mehr Infos zum Thema alternative Finanzierung und Leasing finden Sie unter:

www.handwerk-magazin.de/leasing



Betriebswirtschaft von Frau zu Frau: Heike Czalaun bietet ihre Seminare heute bundesweit für Unternehmerinnen, Unternehmerfrauen und Gründerinnen an.

»JAMMERN ist keine Lösung«

In vielen Handwerksbetrieben managen **Frauen** die Buchhaltung. Oft ohne betriebswirtschaftliche Ausbildung. Heike Czalaun vermittelt diesen Frauen seit Jahren das notwendige Handwerkszeug.

Autorin **Cornelia Hefer**

Sie ist das, was die wenigsten Frauen von sich selbst behaupten würden: ein Zahlenmensch. Heike Czalaun kann mit Zahlen umgehen, versteht sie und weiß, welche wichtige Rolle sie im Betriebsalltag spielen. „Zahlen vermitteln Wissen über ein Unternehmen und sind ein wichtiges Steuerungsinstrument für die künftige Ausrichtung des Betriebs“, sagt die Diplom-Ökonomin und Wirtschaftsprüferin.

Seit 20 Jahren hält sie Vorträge zum Thema Controlling vor Vertretern von Verbänden, Innungen, Einkaufskooperationen und Unternehmern. Meistens saßen Männer in ihren Seminaren. Und das störte die Expertin mit der Zeit zunehmend. „In 80 Prozent der Handwerksbetriebe sind die Frauen, Ehepartnerinnen oder Freundinnen für die Finanzen und die Buchhaltung zuständig. Oft sind sie dafür aber nicht ausgebildet, und ihnen

fehlen die entsprechenden Werkzeuge für eine wirklich sinnvolle Unternehmenssteuerung“, stellt Heike Czalaun klar, die vor ihrer Selbstständigkeit lange als Wirtschaftsprüfungsassistentin in einer großen Wirtschaftsprüfungsagentur arbeitete.

Die Wissenslücke der Frauen zu schließen war und ist für Czalaun ein wichtiges Anliegen. In Spezialkursen mit dem Titel „Betriebswirtschaft von Frau



zu Frau“ sprach die Controllerin gezielt mitarbeitende Unternehmerfrauen, Unternehmerinnen und Gründerinnen an. Das ganze Projekt weitete sich zunehmend aus. Die Expertin bietet heute bundesweit ihre Seminare für Frauen an, schrieb ein Buch zu dem Thema mit dem Untertitel „Zahlen ohne Qualen“.

In ihren gut besuchten Seminaren trifft Czalaun heute auf drei verschiedene, weibliche Zielgruppen: „Zehn Prozent der Teilnehmerinnen sind junge Frauen, die gerade erst in einen Betrieb einsteigen, das ist die kommende Generation. 80 Prozent sind klassische Unternehmerinnen im Alter von 35 bis 50 Jahren, die meisten davon Quereinsteigerinnen. Und zehn Prozent sind die Übergeberinnen, die den Betrieb für eine saubere Nachfolge vorbereiten“, berichtet die Expertin.

Das größte Bewusstsein für die Baustellen im Betrieb sehe sie bei der jungen Generation. „Hier geht es auch darum, was mache ich eigentlich mit meinen Zahlen? Und wie komme ich von der reinen Buchhaltung zum Controlling, wie richte ich den Blick nach vorne?“, erklärt die Expertin. Mit diesen Fragen rennen die Teilnehmerinnen bei ihrer Seminarleiterin offene Türen ein. Denn genau das

Die größten Fallen für Unternehmer

Egal, wie groß und in welcher Branche der Betrieb tätig ist, egal, ob Dienstleister oder produzierendes Gewerbe: In erstaunlich vielen Firmen stößt Heike Czalaun auf die folgenden Fehler.

1 Mangelhafte Planung

In vielen Betrieben fehlt eine Finanz- und Liquiditätsplanung, die in die Zukunft gerichtet ist. Sie planen mit Vergangenheitswerten, kalkulieren die Kosten nicht für ihre künftigen Ziele und Projekte oder setzen die Finanzplanung zu niedrig an. Diese Planung ist aber die Basis für alle weiterführenden Instrumente und für eine richtige Stundensatz- oder Preisberechnung.

2 Umsatz ist nicht gleich Gewinn

Oft wird nur der Umsatz betrachtet: Er soll gesteigert werden, um jeden Preis. Das Ergebnis: viel Umsatz, aber mit einem Stundensatz, bei dem draufgezahlt wird. Aufträge dürfen aber nur zu Preisen oder Stundensätzen angenommen werden, bei denen auch die individuellen Kosten gedeckt sind. Sonst wird mehr gearbeitet für immer weniger Geld.

3 Fiskus unterschätzen

Für steuerliche Voraus- und Nachzahlungen werden keine ausreichenden Rücklagen eingepplant.

4 In die eigene Tasche lügen

Die mitarbeitende Ehefrau bekommt 460 Euro im Monat, obwohl sie ganztags arbeitet, die Darlehenstilgung wird nicht vollständig in den Stundensatz eingepplant, Zahlungen für die Altersvorsorge nicht eingerechnet: Wenn sich diese Faktoren nicht in der Kalkulation und im Stundensatz wiederfinden, wie soll dann das Überleben des Betriebs gesichert sein?

5 Kein Plan B

Kunden springen ab, neue Wettbewerber kommen auf den Markt, Mitarbeiter kündigen, Kunden zahlen die Rechnung nicht – auf plötzliche Veränderungen sind nur wenige Unternehmer vorbereitet.

6 Investitionen falsch einschätzen

Ohne Liquiditätsplanung, die sagt, wie die kommenden Monate aussehen werden, sind entscheidende Fragen nicht zu beantworten: Welche Art der Finanzierung ist die richtige für Investitionen? Kann man sich die gewünschte Maschine, das Werkzeug oder das Auto überhaupt leisten und wenn ja, wann?

sei der Knackpunkt. In vielen Handwerksbetrieben werde nicht kostendeckend gearbeitet, obwohl alle rund um die Uhr auf den Baustellen schuften. „Die Kalkulation, das Angebot für den Kunden erstellen, Stundensätze festlegen – dafür ist oft der Unternehmer und Handwerksmeister zuständig. Und hier liegt der Konflikt: Er ist oft von der Angst getrieben, Aufträge an Wettbewerber zu verlieren, und setzt dann die Preise zu niedrig an. Am Monatsende rechnet sich die ganze Arbeit dann nicht: Unterm Strich bleibt einfach zu wenig übrig“, erläutert Czalaun ihre Beobachtungen aus der Praxis.

BUCHHALTUNG ODER BWA

Auf der anderen Seite sei den Unternehmerfrauen, die die Buchhaltung betreuen, oft nicht bewusst, dass sie „damit den Schlüssel zur Unternehmenssteuerung und Ergebnisverbesserung in der Hand halten“, unterstreicht die Ökonomin. „Jammern hilft nicht weiter. Frauen stehen hier auch in der Verantwortung. Sie gestalten den finanziellen Erfolg des gemeinsamen Betriebs mit.“ Die Lösung liegt für Czalaun auf der Hand, auch wenn es oft ein beschwerlicher Weg für das Unternehmerpaar sei. „Frauen und Männer müssen gemeinsam jagen. Das heißt, ihr Wissen zusammenführen. Der Unternehmer ist dabei für das Angebot draußen beim Kunden zuständig. Die Unternehmerin kennt die internen Zahlen. Beide müssen dann den richtigen Preis finden, der langfristig das Überleben und den wirtschaftlichen Erfolg des Betriebs sichert“, erklärt die Finanzexpertin.

Dabei geht es Heike Czalaun nicht nur um die reine Existenzsicherung des jeweiligen Handwerksbetriebs. Nur ein Unternehmen, das vernünftig wirtschaftet, kann es sich leisten, faire Gehälter zu zahlen – auch an die mitarbeitende Partnerin. „Wenn die Frauen vernünftig bezahlt werden, sind sie auch über die Sozialversicherung abgesichert. Und sie sind in der Lage, privat fürs Alter vorzusorgen“, bringt Czalaun ihr Anliegen auf den Punkt. **hm**

cornelia.hefer@handwerk-magazin.de



Rund um die Unternehmerfrauen

Wichtige Termine, interessante Seminare, nützliche Tipps – alles, was Unternehmerfrauen wissen müssen: www.handwerk-magazin.de/unternehmerfrauen

MELDUNGEN

FÖRDERPROGRAMM MIKRO-CROWD

CROWDFUNDING trifft Förderkredit



Junge Gründer können jetzt Crowdfunding mit einem Förderkredit der L-Bank kombinieren.

Mit dem Programm Mikro-Crowd will die L-Bank, Förderbank für Baden-Württemberg, neue und etablierte Formen der Gründungsfinanzierung miteinander verzahnen. Baden-Württembergs Gründer mit kleinem Kapitalbedarf bekommen dabei nicht nur das notwendige Startkapital, sondern auch das vorbereitende Know-how durch ein ergänzendes Coaching durch qualifizierte Beratungsinstitutionen und einen Marktcheck in der Crowd.

Die Plattform für die Crowdfinanzierung stellt der L-Bank-Partner Startnext. Dort werden die Projekte nach einer Beratung durch die L-Bank und ihre Partner online platziert und vorgestellt. Nach positiver Prüfung der Idee startet die Crowdfunding-Phase, in der die Funding-Schwelle erreicht werden muss. Diese entspricht min-

destens 50 Prozent des Finanzierungsbedarfs. Wird das Fundingziel nicht erreicht, kommt keine Finanzierung zustande. Haben sich genügend Unterstützer gefunden, kann ergänzend ein Darlehen in Höhe von bis zu 50 Prozent, maximal 10.000 Euro, gewährt werden. Für ein Maximum an Flexibilität werden auch ein reines Crowdfunding und eine Mikrofinanzierung durch einen alleinstehenden Direktkredit angeboten. Die Laufzeit der Darlehen beträgt drei Jahre. Die Darlehen sind endfällig, die Zinszahlungen sind monatlich zu leisten. Zum Laufzeitende erfolgt eine automatische Vermittlung an die Hausbanken zur Anschlussfinanzierung mit dem Ziel, die folgenden Wachstumsschritte mit einer Hausbankbegleitung umzusetzen.

coh

KREDITNEUGESCHÄFT UND INVESTITIONEN

UNTERNEHMEN erwarten höhere Kreditkosten

Das von KfW-Research geschätzte Kreditneugeschäft mit Unternehmen und Selbstständigen hat im vierten Quartal 2016 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 2,6 Prozent zugelegt. Auch im ersten Halbjahr 2017 dürften die Zuwachsraten positiv ausfallen. Eine kräftige Erholung ist allerdings nicht zu erwarten, wie der aktuelle KfW-Kreditmarktausblick zeigt. Im Gegenteil: Der Rückenwind am Kreditmarkt dürfte bereits ab Jahresmitte wieder abflauen, kommt er doch von der Erwartung steigender Kreditkosten und nicht von

anziehenden Unternehmensinvestitionen, die eher rückläufig sind. Das ist auf die Erwartung der Firmen zurückzuführen, dass hierzulande mittelfristig die Kreditkosten steigen könnten. Unternehmen decken wohl ihren absehbaren Finanzierungsbedarf eher früher als später. Die Zinswende in den USA und die Spekulationen um eine geldpolitische Wende in der Eurozone dürften hier ihre Wirkung zeigen, vermuten die KfW-Experten.

coh



Investitionen in Maschinen und Erweiterung sind eher rückläufig.



Mitarbeiter kleinerer Unternehmen sollen stärker von Betriebsrenten profitieren.

BETRIEBLICHE ALTERSVORSORGE

Betriebsrenten VERBESSERN

Zur Stärkung der Betriebsrente hat die Bundesregierung „das Betriebsrentenstärkungsgesetz“ auf den Weg gebracht. Es soll die betriebliche Altersvorsorge (bAV) bei den Geringverdienern und in den kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) stärken. Trotz guter Ansätze: Die Arbeitgeber sind noch nicht überzeugt. Eine von der Longial GmbH unterstützte Umfrage zeigt deutlich: Es herrscht noch Verbesserungsbedarf.

Die Mehrheit der befragten Unternehmer ist der Ansicht, dass den Tarifvertragsparteien zum Beispiel der Zugang zu den KMU fehlt (42 Prozent) beziehungsweise gerade kleinere Unternehmen weiter die klassischen Durchführungswege wie Direktversicherungen für ihre Mitarbeiter wählen (25 Prozent). „Fast die Hälfte der Befragten glaubt, dass vom Betriebsrentenstärkungsgesetz nur die Besserverdiener profitieren“, ergänzt Michael Hoppstädter, Geschäftsführer der Longial GmbH.

coh



Berlin: Immobilien werden in der Hauptstadt teurer.

IMMOBILIEN

PREISE ziehen wieder an

Es ist noch keine Trendwende in Sicht: Wohnimmobilien in Deutschland werden weiter deutlich teurer. Die vier von Dr. Klein im Trendindikator Immobilienpreise (DTI) untersuchten Metropolregionen im Norden wie Hamburg oder Hannover und im Osten Deutschlands wie Berlin zeigen für das erste Quartal kontinuierliche Preissteigerungen. Ausnahme: Wohnungen in Dresden sind geringfügig günstiger als im vorigen Quartal, und Hannoveraner Häuser werden zwar teurer, aber nicht in dem Maße wie im Quartal zuvor. „Dennoch sollten sich Käufer nicht unter Druck setzen lassen – weder zeitlich noch finanziell“, so Rainer Wilke, Spezialist für Baufinanzierung bei Dr. Klein in Hannover. Er empfiehlt: „Es ist immer sinnvoll, sich professionelle Unterstützung zu holen, sei es für die bestmögliche Finanzierungslösung oder um den Wert der Immobilie einschätzen zu können.“ **coh**

50%



der Stadtbewohner machen sich Sorgen, dass Mietkosten und Eigenheimpreise weiter steigen, ermittelte die Deutsche Bank. Und es sieht aktuell so aus, als sei diese Sorge durchaus berechtigt (siehe Meldung links).

ANLEGERTIPP DES MONATS

Goldminen vor neuem Kursanstieg?

ANLASS

Goldminen-Aktien haben 2017 bereits bis zu 30 Prozent zugelegt. Wir glauben, dass diese Anlageklasse einen neuen, längerfristigen Aufwärtstrend begonnen hat, der Zugewinne von mehreren hundert Prozent möglich macht. Doch wer Goldminen anfasst, muss wissen, dass er es mit heißen Eisen zu tun hat!

ANLAGE

Es hat immer wieder solche Zugewinne gegeben. Der Unterschied: Im Frühjahr 2016 haben die Goldminen-Aktien ihren Abwärtstrend durchbrochen, der vier Jahre zuvor begonnen hatte. Von ihrem Tief im Januar 2016 gewannen sie bis August 100 (GDJ) oder 150 Prozent (GDJX) hinzu. Doch erst nach diesem fulminanten, für Goldminen aber nicht ungewöhnlichen Anstieg, stand fest, dass der andauernde Kursverfall zu Ende ist. Bis Dezember 2016 folgte dann eine idealtypische Korrektur, der sich nun der erwähnte Kursanstieg anschließt. Spätestens wenn die Fonds es über das August-Hoch schaffen, dürfte der Anstieg mächtig an Fahrt aufnehmen.

Bewertung: Rendite: ●●●●●● Sicherheit: ●●●●●●



Stephan Albrech,
Vorstand der Albrech & Cie
Vermögensverwaltung AG, Köln.

RAT

Goldminen stellen einen Hebel auf den Goldpreis dar. Anleger sollten Minenaktien ihrem Depot nur in kleinen Mengen beimischen – einen Anteil von maximal fünf Prozent. Suchen Sie nicht nach Einzelwerten, kaufen Sie besser den ganzen Sektor – am besten über einen Indexfonds.

Weitere Infos: www.albrech.com

Fotos: Friedberg/Fotolia, Albrech

JETZT ANMELDEN!

DAS HANDWERK
DIE WIRTSCHAFTSMACHT VON NEHMAL

ikk classic

Deutsche Handwerks Zeitung

handwerk
magazin

BOSCH
Technik fürs Leben

HANDWERKER CUP

16. SEPTEMBER 2017
NECKARPARK STUTTGART

WWW.HANDWERKERCUP.INFO

KONKURRENZ durch eigene Arbeitnehmer?

Ob ehrenamtliche Tätigkeit in der Innung, Trainer im Sportverein oder ein bezahlter Minijob nach Feierabend: Die Nebenjobs der Mitarbeiter sind ein **Dauerthema** für Handwerksbetriebe. Das müssen Chefs dulden.

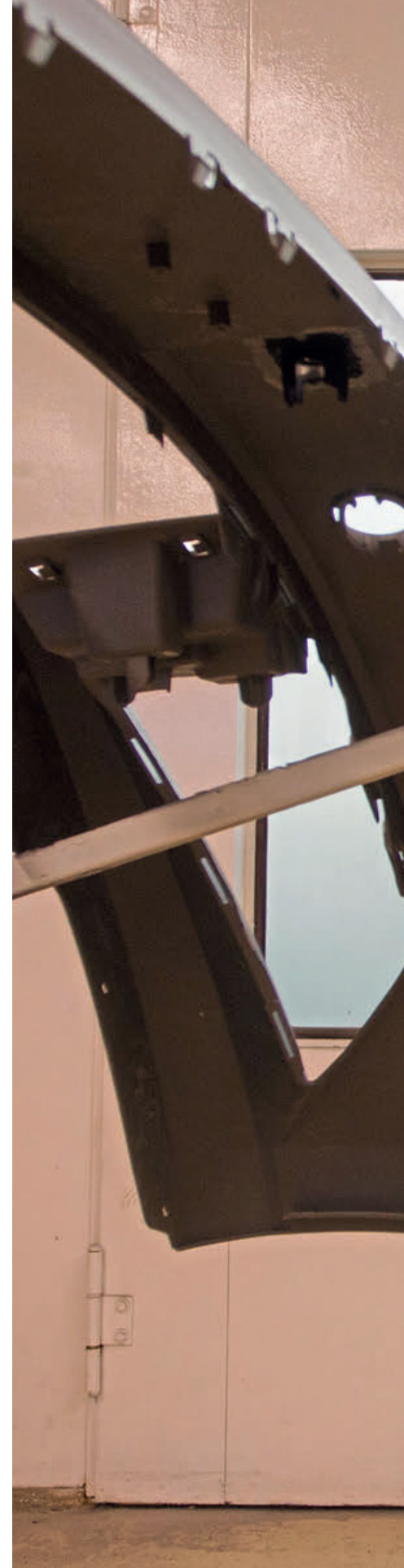
Autorin **Anna Rehfeldt** Fotograf **Fabian Zapatka**

T

tritt ein Mitarbeiter einen Nebenjob an, stellt sich für den Arbeitgeber oft die nicht immer einfache Frage: Muss ich das dulden? So ging es auch Sebastian Wunsch, Geschäftsführer der Autolackiererei Wunsch aus Fürstenwalde (Spree), als sein Mitarbeiter Marko Pannier an die Bürotür klopfte. „Mein Mitarbeiter trat ein und fragte, ob er einen Nebenjob anfangen kann“, erinnert sich Wunsch. „Ich war überrascht und wollte erst einmal exakt wissen, was er denn genau machen will. Schließlich möchte ich nicht, dass er sich übernimmt.“ Der seit 1999

im Betrieb beschäftigte Pannier interessierte sich für ein Ehrenamt. „Mein Mitarbeiter wollte im Gesellenprüfungsausschuss mitwirken. An sich eine gute Sache – aber es brachte mich auch dazu, verstärkt über Nebentätigkeiten nachzudenken“, sagt der 38-jährige Maler- und Lackierermeister. Wie Sebastian Wunsch kommen beim Thema Nebenjob viele Handwerksunternehmer in Deutschland ins Grübeln, zumal Arbeitnehmer nicht immer wie Marko Pannier nur ehrenamtlich tätig werden wollen.

Laut Statistischem Bundesamt hatten im Jahr 2015 in Deutschland etwa fünf Prozent aller Beschäftigten neben ihrer eigentlichen Hauptbeschäftigung mindestens einen Nebenjob. Das sind rund zwei Millionen Arbeitnehmer mit mindestens einem Zweitberuf. Im Vergleich zum Jahr 2011 ist das eine >



»Als mein Mitarbeiter fragte, ob er einen Nebenjob anfangen kann, wollte ich erst einmal exakt wissen, was er denn machen will.«

Sebastian Wunsch (re.), Geschäftsführer der Autolackiererei Wunsch in Fürstenwalde (Spree), zusammen mit seinem Mitarbeiter Marko Pannier.



Steigerung von knapp 15 Prozent. Was müssen Handwerksunternehmer dabei aber beachten – ist alles erlaubt, was der Arbeitnehmer an Nebentätigkeiten ausübt, oder gibt es Grenzen?

Um einschätzen zu können, was alles zulässig bzw. unzulässig ist, müssen Arbeitgeber in einem ersten Schritt zunächst klären, wann ein Nebenjob überhaupt vorliegt. Rechtlich wird unter einem Nebenjob jede Tätigkeit des Arbeitnehmers gefasst, die außerhalb der eigentlichen Hauptbeschäftigung ausgeübt wird. Ob das entgeltlich oder unentgeltlich erfolgt, ist unerheblich. Als Nebenjobs kommen somit folgende Tätigkeiten in Betracht: eine Festanstellung bei einem anderen Arbeitgeber, ein Zweitjob beim selben Hauptarbeitgeber, ein Nebenjob in Form einer selbstständigen Tätigkeit oder eben ehrenamtliche bzw. unentgeltliche Beschäftigungen (z. B. Übungsleiter im Sportverein, Deutschlehrer für Flüchtlinge oder Jugendgruppenleiter in einer kirchlichen Organisation). Nicht dazu zählen Tätigkeiten, die gemeinhin als „Nachbarschaftshilfe“ gelten. Solange solche freiwilligen Hilfen wie das Zusammenschrauben neuer Möbel beim Nachbarn nicht bezahlt werden oder regelmäßig stattfinden, sind sie als Freizeitaktivitäten zu werten. Alles, was darüber hinausgeht, ist im Grunde genommen ohnehin Schwarzarbeit – und somit illegal. Wann ist eine Nebenbeschäftigung nun aber zulässig oder nicht? Als Faustformel können sich Chefs zunächst Folgendes merken: Soweit im Arbeits- oder Tarifvertrag keine Regelungen zu Nebenjobs enthalten sind, steht dem Arbeitnehmer aufgrund seiner Berufsfreiheit aus Art. 12 des Grundgesetzes die Möglichkeit offen, jederzeit einen Nebenjob auszuüben. Allerdings gilt auch: Keine Regel ohne Ausnahme. Und die sind für Arbeitgeber besonders interessant.

NEBENJOB-VERBOT WEGEN VERSTOSS GEGEN ARBEITSSCHUTZVORSCHRIFTEN

Arbeitgeber können einen Nebenjob auch ohne ausdrückliche Regelung im Arbeits- oder Tarifvertrag immer dann verbieten, wenn durch den Nebenjob gegen Arbeitsschutzbestimmungen verstoßen wird. Hier kommen insbesondere Verstöße gegen das Arbeitszeitgesetz in Betracht. Beispiel: Der Arbeitnehmer ist Vollzeit bei seinem Arbeitgeber beschäftigt. Er arbeitet acht Stunden am Tag, wobei eine Fünf-Tage-Woche vereinbart



»Meinen In-nunungsbetrie-ben empfehle ich, in den Arbeitsvertrag unbedingt die Anzeigepflicht eines Neben-jobs aufzunehmen.«

Axel Dobrowolski, Geschäftsführer der Kreishandwerkerschaft Oder-Spree.

Checkliste Was ist ein Nebenjob?

Beisitzer im Prüfungsausschuss der Handwerksinnung, ehrenamtlicher Fußballtrainer oder Minijobber nach Feierabend. Wir klären Sie auf – diese Tätigkeiten gelten rechtlich als Nebenjob:

- Eine Anstellung** bei einem anderen Arbeitgeber (beispielsweise Aushilfe in einer Bar oder Sicherheitskraft in einer Disco).
- Ein Zweitjob** im selben Betrieb (z. B. wenn ein Mitarbeiter zusätzlich in einem Tochterunternehmen der Hauptfirma arbeitet).
- Ein Nebenjob** in Form einer selbstständigen Tätigkeit (ein Mitarbeiter betreibt z. B. parallel einen Onlineshop).
- Ehrenamtliche** und/ oder unentgeltliche Beschäftigungen (beispielsweise Übungsleiter oder Jugendbetreuer im Sportverein).

ist. Das ergibt eine Gesamtarbeitszeit von 40 Stunden in der Woche. Das Arbeitszeitgesetz geht hingegen von einer Sechstage-Woche aus und lässt somit 48 Stunden in der Woche zu. Das heißt für den Arbeitnehmer, er hat noch acht Stunden übrig für einen Nebenjob – arbeitet er länger, verstößt er gegen das Gesetz, und die Nebentätigkeit ist unzulässig. Es sind dabei aber zusätzlich die Ruhezeiten zu beachten. Denn nach Ende eines Arbeitstages müssen mindestens elf Stunden Ruhezeit liegen, bevor der neue Arbeitstag starten darf. Beginnt beispielsweise der Arbeitstag um 7.00 Uhr, ist spätestens um 20.00 Uhr des Vortages Schluss mit sämtlichen beruflichen Aktivitäten. Hierbei werden die Arbeitszeiten von mehreren Arbeitgebern addiert.

Tipp: Arbeitgeber sind verpflichtet, die Einhaltung der Höchstarbeitszeiten und der Ruhezeiten zu prüfen. Infolgedessen können sie auch einen Nebenjob verbieten, wenn hierdurch die gesetzlichen Vorgaben überschritten werden.

NEBENJOBS TROTZ KRANKSCHREIBUNG ERLAUBEN OFTMALS DIE KÜNDIGUNG

Im Falle einer Krankheit gilt die Krankenschreibung sowohl für den Haupt- als auch für den Nebenjob. Das heißt zugleich aber auch, dass dem Arbeitnehmer nicht alle Arbeiten verboten sind. Er darf allen Tätigkeiten nachgehen, die der Genesung nicht im Wege stehen. Umgekehrt hat er aber alles zu unterlassen, was einem schnellen Heilungsprozess entgegensteht. Bei Grippe ist beispielsweise körperlich schwere Arbeit grundsätzlich nicht gesundheitsförderlich. Bei psychischen Problemen kann hingegen die Beschäftigung unter Menschen sogar der Genesung dienen.

Tipp: Arbeitet der Mitarbeiter trotz Krankenschreibung wegen Rückenschmerzen nebenbei auf der Baustelle, können Arbeitgeber das nicht einfach nur verbieten. Auch eine Abmahnung oder Kündigung ist durchaus möglich.

NEBENJOBS IM URLAUB DÜRFEN ERHOLUNG NICHT GEFÄHRDEN

Bei Nebentätigkeiten im Urlaub gibt § 8 des Bundesurlaubsgesetzes klare Vorgaben: Ein Zweitjob zu Erwerbszwecken ist während des Urlaubs verboten, soweit dies dem Urlaubszweck widerspricht. „Urlaubszweck“ meint in diesem Sinne Erholung und Regeneration, um die Arbeitskräfte wieder aufzufrischen. Im Um-

Rechtslage Das müssen Chefs bei Nebenjobs dulden

Die Berufsfreiheit erlaubt gemäß Art. 12 des Grundgesetzes allen Arbeitnehmern in Deutschland die Ausübung von Nebenjobs. Chefs müssen sich aber trotzdem nicht alles

von ihren Mitarbeitern gefallen lassen. Hier eine kurze Übersicht, welche Zweittätigkeiten rechtlich erlaubt sind - und was Handwerksunternehmer verbieten können.



GESETZLICH ERLAUBTE NEBENTÄTIGKEITEN

Nebenjob am Wochenende

Bei einer Fünf-Tage-Woche können Mitarbeiter am Wochenende einen Nebenjob ausüben, vorausgesetzt die wöchentliche Höchstarbeitszeit wird eingehalten.

Nebenjob zur Gesundheitsförderung

Eine Krankschreibung schließt einen Nebenjob nicht aus, wenn dieser die Heilung fördert oder der Genesung nicht abträglich ist.

Nebenjob in anderen Gewerken

Tritt der Mitarbeiter nicht in Konkurrenz zum eigenen Arbeitgeber, kann in fremden Gewerken ein Nebenjob ausgeübt werden.



GRÜNDE FÜR EIN VERBOT DER NEBENTÄTIGKEIT

Verstöße gegen das Arbeitszeitgesetz

Mitarbeiter müssen die tägliche und wöchentliche Höchstarbeitszeit einhalten. Dazu darf die Ruhezeit von elf Stunden zwischen Ende und Beginn von beruflichen Tätigkeiten nicht unterschritten werden.

Nebenjob bei Krankheit

Wird durch die Ausübung einer Nebentätigkeit die Heilung verzögert, kann der Chef die Ausübung des Nebenjobs verbieten.

Konkurrenzjob des Arbeitnehmers

Während einer Beschäftigung im Betrieb darf der Arbeitnehmer nicht gleichzeitig für die Konkurrenz im eigenen Gewerk oder der eigenen Branche tätig sein. Das gilt im Speziellen auch dann, wenn sich der Mitarbeiter in derselben Branche selbstständig machen möchte.

kehrschluss heißt das: Die Ausübung eines Nebenjobs ist während des Urlaubs nur dann möglich, wenn der Erholungszweck dem nicht entgegensteht (z. B. ist das Tragen schwerer Zementsäcke der Erholung nicht förderlich, die Arbeit in einem Tierheim evtl. schon). Hier ist bei jedem Einzelfall genau zu prüfen, ob sich der Mitarbeiter in seinem Urlaub trotz Nebenjob wirklich erholen kann oder nicht. Achtung: Übt der Arbeitnehmer eine Wochenendarbeit aus, muss er diese während des Urlaubs nicht unterbrechen. Er muss also während des Urlaubs von der Hauptbeschäftigung nicht zugleich auch Urlaub vom Nebenjob nehmen. Voraussetzung ist aber, dass der Mitarbeiter den Urlaub nicht explizit für die Zweittätigkeit nimmt und die vorherige Ausübung des Wochenendjobs schon über einen längeren Zeitraum erfolgt.

ARBEITEN BEI DER KONKURRENZ IST AUSGESCHLOSSEN

Die für Handwerksunternehmer wohl bedeutendste Regelung ist das Verbot eines Nebenjobs bei Konkurrenzttätigkeit.

Hierbei kommen zwei Varianten infrage: Zum einen kann der Arbeitnehmer durch eine selbstständige Tätigkeit selbst zur Konkurrenz werden. Zum anderen kann er aber auch für ein Konkurrenzunternehmen als Arbeitnehmer beschäftigt sein. Im Grundsatz gilt für beide Varianten: Ein Arbeitnehmer darf während der Beschäftigung seinem Hauptarbeitgeber keine Konkurrenz machen. Das gilt im Falle einer Kündigung auch bis zum Ablauf der Kündigungsfrist. Das folgt aus den Loyalitätspflichten des Mitarbeiters, die unmittelbar mit dem Arbeitsverhältnis einhergehen, ohne dass jene ausdrücklich im Arbeitsvertrag genannt werden müssen. Im Vertragswerk enthalten sein sollte dagegen die Meldepflicht über einen Nebenjob: Ohne ausdrückliche Vereinbarung im Arbeits- oder Tarifvertrag besteht für den Arbeitnehmer gesetzlich keine Anzeigepflicht der Nebenbeschäftigung.

Tipp: Betriebsinhaber können und sollten durch eine effektive Vertragsgestaltung die Nebenbeschäftigung zu ihren Gunsten regeln und unbedingt auch

die Anzeigepflicht aufnehmen. Das bestätigt auch Axel Dobrowolski, Geschäftsführer der Kreishandwerkerschaft Oder-Spree und Experte für Tarif- und Arbeitsrechtsfragen. Er empfiehlt seinen Innungsbetrieben, folgende Regelung in die Arbeitsverträge mit aufzunehmen: „Sowohl entgeltliche selbstständige als auch abhängige Nebentätigkeiten bei einem anderen Arbeitgeber sind dem Arbeitgeber anzuzeigen. Sie bedürfen der vorherigen Zustimmung. Die Genehmigung ist durch den Arbeitgeber zu erteilen, wenn berechnete Interessen des Arbeitgebers dem nicht entgegenstehen.“

BERUFSFREIHEIT GILT NICHT GRENZENLOS

Die arbeitnehmerfreundliche Berufsfreiheit soll Mitarbeitern generell erlauben, Nebenjobs im gewissen Umfang auszuüben. So werden auch nebenberufliche, ehrenamtliche Engagements wie beispielsweise in der Lackiererei von Sebastian Wunsch ermöglicht, die der Handwerksbranche im Kampf gegen den Fachkräftemangel dienen. „Engagierte Mitarbeiter will ich schließlich fördern können“, bestätigt der Geschäftsführer, der Marko Pannier die ehrenamtliche Mitarbeit im Gesellenprüfungsausschuss mittlerweile genehmigt hat. „Ich habe ihm im Gespräch in meinem Büro gleich meine Hilfe zugesagt. Wenn es um die Sicherung des Fachkräftenachwuchses geht, ermögliche ich meinem Mitarbeiter ja gerne einen Nebenjob.“

Wird durch eine Zweittätigkeit allerdings gegen arbeitsvertragliche, tarifvertragliche oder gesetzliche Regelungen verstoßen, können Arbeitgeber den Nebenjob aber verbieten. Allein, um sich nicht selbst der Gefahr einer Haftung auszusetzen, sollten Chefs in solchen Fällen unbedingt über ein Verbot nachdenken. Und wichtig zum Schluss: Solange ein Arbeitsverhältnis besteht, müssen Arbeitgeber auf keinen Fall Konkurrenz durch eigene Mitarbeiter dulden.

ramon.kadel@handwerk-magazin.de

hm



Was Sie noch wissen müssen

Alles Wichtige rund ums Thema Arbeitsrecht für Handwerksunternehmer finden Sie auf unserer Themenseite:

www.handwerk-magazin.de/fts-arbeitsrecht



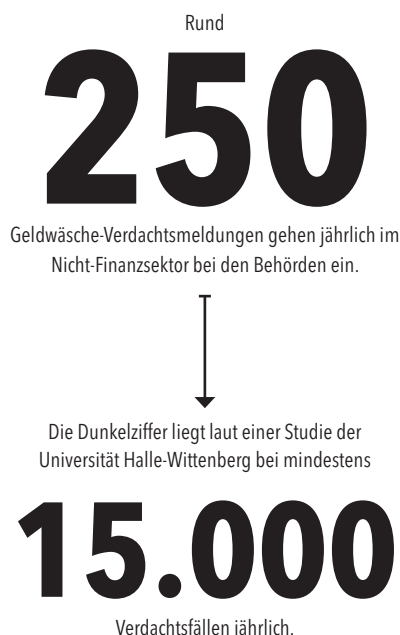
Ein reines GEWISSEN reicht nicht

Bis Juni wird ein Gesetz verabschiedet, das im Rahmen der Geldwäscheprävention die Dokumentationspflichten für Handwerksunternehmer verschärft – es drohen empfindliche Bußgelder. So sind Sie auf der sicheren Seite.

Autorin **Eva Neuthinger** Fotograf **Markus J. Feger**

Beim Autohaus Kuckartz mit Filialen in Aachen und Düren bezahlen manche Kunden ihren neuen Wagen bar. „Das ist natürlich nicht die Regel. Aber so ist es ihnen lieber als zu überweisen. Ware gegen Geld lautet deren Devise“, sagt Geschäftsführer Fritz Kuckartz. Damit hat der Firmenchef des Autohauses mit Kfz-Werkstatt und Lackiererei kein Problem. „Unsere Mitarbeiter sind geschult und wissen genau, welche Regeln sie bei Barverkäufen zu beachten haben“, erklärt Kuckartz. Das Unternehmen wurde bereits von Mitarbeitern der Bezirksregierung geprüft. „Sie haben uns bestätigt, dass wir alle rechtlichen Vorgaben zur Geldwäscheprävention richtig und vollständig einhalten.“ Das Autohaus hat dazu auch eine Mitarbeiterin zur Geldwäschebeauftragten ernannt. Sie ist beispielsweise Ansprechpartnerin, falls Kollegen im Verkauf Fragen haben.

Kfz-Händler, Juweliers, Bootsbauer oder Antiquitätenhändler bis hin zu Bauunternehmern: Zahlreiche Unternehmer



stehen vor dem Problem, bei hohen Bargeldzahlungen ihrer Kunden strenge Regeln einhalten zu müssen. Firmen sollen den Staat unterstützen, die Geldwäsche zu bekämpfen. Wer als betroffener Unternehmer nicht kooperiert, kann mit hohen Bußgeldern bestraft werden. Das ist nicht neu. Doch seit Februar dieses Jahres liegt ein bis 26. Juni 2017 zu realisierender Gesetzesentwurf vor, der für Unternehmer zwar formal einige Vereinfachungen bringt. Andererseits aber auch signalisiert, dass die Bundesregierung der Geldwäsche verstärkt den Kampf angesagt hat. „Wir brauchen schlagkräftige Instrumente im Kampf gegen Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung. Deshalb bringen wir jetzt die Umsetzung der Vierten EU-Geldwäscherichtlinie auf den Weg“, so Bundesminister der Finanzen Dr. Wolfgang Schäuble. Ein Anlass dazu waren zum einen Neuregelungen, die innerhalb der Europäischen Union realisiert werden müssen. Zum anderen aber hat die Bundesregierung die Notwendigkeit >



»Unsere Mitarbeiter wissen genau, welche Regeln sie bei Barverkäufen beachten müssen.«

Fritz Kuckartz, Geschäftsführer
Autohaus Kuckartz in Aachen.

erkannt: Die vom Bundesfinanzministerium im Jahr 2016 bei der Universität Halle-Wittenberg in Auftrag gegebene „Dunkelfeldstudie“ offenbart die derzeitigen Schwachstellen der Geldwäscheprävention. „Wir werden auch mit den Ländern darüber reden, wie wir die Bekämpfung von Geldwäsche im gewerblichen Bereich in unserer föderalen Ordnung effizienter organisieren können“, so das Bundesfinanzministerium. Die Gangart der Behörden dürfte also deutlich härter werden. „Es ist zu erwarten, dass zu umfangreicheren Kontrollen übergegangen wird, bei denen auch Bußgelder verhängt werden“, warnt Karin Christ von der bayerischen Aufsichtsbehörde für Geldwäsche im mittelfränkischen Ansbach.

GELDWÄSCHE FRÜHZEITIG ERKENNEN

Die Details stehen im Geldwäschegesetz. Betroffen aus dem Handwerk ist nur, wer mit Gütern handelt. Es geht hier nicht um Waren des täglichen Bedarfs, sondern stets um Luxuswaren wie teure Boote, Schmuck oder Kraftfahrzeuge. Allerdings sollten sich auch Handwerkschefs, die nicht diesem Gesetz unterliegen, mit den Methoden und Typologien der Geldwäsche befassen und sich schützen. „Unternehmer, die leichtfertig nicht erkennen, dass der Gegenstand aus einer rechtswidrigen Tat herrührt, können sich strafbar machen“, warnt Elisabeth Hirsch, nordrhein-westfälische Expertin für Geldwäscheprävention mit Sachgebiet „Aufsicht nach dem Geldwäschegesetz“ der Bezirksregierung Arnsberg. Das oberste Gebot lautet immer: „Kenne deinen Kunden“. Im Klar-

text heißt das: Handwerkschefs müssen ihre Geschäftsbeziehungen überwachen und interne Sicherungsmaßnahmen treffen, um Geldwäsche zu erkennen. Personal ist entsprechend einzuweisen, es sind klare Handlungsanweisungen gefragt. Die geplante Richtlinie sieht vor, dass Unternehmer diese Vorgaben erfüllen müssen, wenn sie Barzahlungen über mindestens 10.000 Euro annehmen oder selbst mit Scheinen ihren Einkauf in dieser Höhe tätigen. Bisher gelten spezielle Nachweispflichten erst ab 15.000 Euro.

Pflicht ist, die Daten des Kunden schriftlich in einem Dokumentationsbogen zu erfassen oder beispielweise den Pass bzw. den Personalausweis des Kunden zu kopieren und den Geschäftsvorgang zu dokumentieren. Die Unterlagen sind über fünf Jahre aufzubewahren. Ein Kunde kann den Vorgang nicht ablehnen – entweder er lässt das Kopieren seines Ausweises zu oder das Geschäft platzt. Nachzuhalten sind aber auch Geschäftsvorgänge unterhalb der Grenze von 10.000 Euro; falls der Kunde mindestens zweimal kurz hintereinander für viele Tausend Euro einkauft. Bei Auftraggebern, die häufig höhere Umsätze machen, sollte prinzipiell eine Identifizierung erfolgen und dokumentiert werden.

ABMAHNUNG ODER BUSSGELD

Bei einem Verstoß riskieren Unternehmer mindestens eine Abmahnung oder ein Bußgeld. Das kann schon passieren, falls sie zwar die Kundenidentifizierungen vornehmen, aber beispielsweise vergessen, die Rückseite des Ausweises zu archivie-



»Wir brauchen schlagkräftige Instrumente im Kampf gegen Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung.«

Dr. Wolfgang Schäuble, Bundesminister der Finanzen.

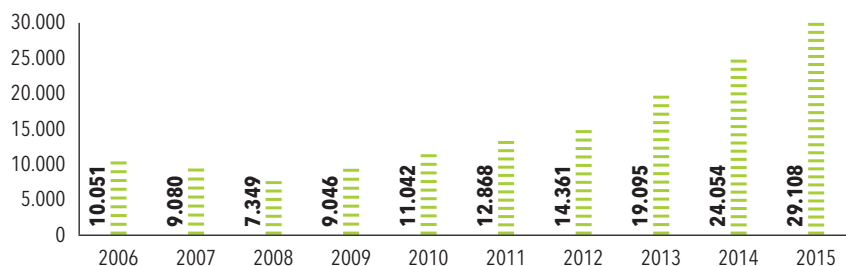
ren, oder wenn die Kopien am Ende nicht lesbar sind. Bislang hatten die Aufsichtsbehörden oft von Bußgeldern abgesehen, weil es ihnen primär darum ging, für das Problem zu sensibilisieren. „Die Erfahrungen aus den bisher durchgeführten Kontrollen zeigen, dass sich viele Unternehmer nicht mit ihren Pflichten nach dem Geldwäschegesetz auseinandergesetzt haben und sie nicht beachten“, erklärt Martin Roderfeld, Hauptdezernent der Bezirksregierung Arnsberg. Mit dem neuen Gesetz werden Bußgelder deshalb jetzt schneller eingesetzt und erheblich erhöht – auf bis zu eine Million Euro.

Besonders unangenehm: Vorgesehen ist auch eine sogenannte „Prangervorschrift“. Die jeweilige Aufsichtsbehörde kann ein Bußgeldverfahren im Internet veröffentlichen. „Das dürfte für die Firmen zu einem erheblichen Imageverlust führen“, warnt Andreas Glotz, Rechtsanwalt und Geschäftsführer des Beratungsunternehmens Deutsche Gesellschaft für Geldwäscheprävention in Köln. Glotz berät seit vielen Jahren Hand-

Entwicklung Anzahl der Verdachtsmeldungen

Seit dem Jahr 2009 steigt die Gesamtzahl der Verdachtsmeldungen auf Geldwäsche jährlich

um mindestens zwölf Prozent, in der Regel aber um mehr als 20 Prozent an.



Quelle: Jahresbericht Bundeskriminalamt 2015, erschienen November 2016

werksunternehmen bei der Geldwäscheprävention und erläutert die rechtlichen Details dazu bei zahlreichen Seminaren. Er gibt noch einen weiteren Hinweis: „Bei einem höheren Bußgeld erfolgt ein Eintrag ins Gewerbezentralregister. Solche Dokumente müssen bei Verhandlungen über Händler- oder Finanzierungsverträge vorgelegt werden. Eintragungen sind hier sicherlich nicht förderlich.“

Die Mitarbeiter der Behörden kündigen sich immer vorher an. „Kontrollen können vor Ort oder schriftlich erfolgen“, erklärt Christ von der Regierung Mittelfranken. Eine Prüfung kommt in der Regel ohne besonderen Anlass – es sei denn, es gibt Hinweise, etwa der Finanzbehörden. Die Firma sollte darlegen können, dass sie angemessene Vorsichtsmaß-



»Existiert kein Konzept, gehen die Behörden schnell davon aus, dass im Betrieb keine Geldwäsche-Prävention stattfindet.«

Andreas Glotz, Rechtsanwalt und Geschäftsführer des Beratungsunternehmens Deutsche Gesellschaft für Geldwäscheprävention in Köln.

Checkliste So verhalten Sie sich richtig

Handwerksunternehmer, die mit hochwertigen Gütern handeln, wie beispielsweise Bootsbauer, kommen bei hohen Barzahlungen ihrer Kunden öfter in Bedrängnis. Auch Bauunternehmer haben bestimmte Pflichten bei großen Beträgen. Was die Behörden erwarten:

Prävention. Das Unternehmen muss betriebliche Maßnahmen ergreifen; wie etwa die verantwortlichen Mitarbeiter schulen (beispielsweise Verkäufer, Kassenspersonal oder die Mitarbeiter der Buchhaltung). Es ist zudem eine Risikoanalyse anzufertigen. Hier sind die Kunden, die Art der angebotenen Produkte, die Bargeldakzeptanz über der Identifizierungsschwelle und die Organisationsstruktur zu bewerten.

Dokumentation. Sobald Bargeld von mehr als 15.000 Euro bzw. künftig 10.000 Euro angenommen wird, sind der Vertragspartner sowie die für ihn auftretende Person zu identifizieren. Darunter fallen etwa Boten oder Bevollmächtigte. Vom Kunden sind der Reisepass oder der Personalausweis im Original vorzulegen. Ein Führerschein reicht nicht aus. Der Ausweis muss gültig sein. Wichtig ist es, die Person und das Bild im Ausweis miteinander zu vergleichen. Der Rat der Europäischen Union hat unter www.prado.consilium.europa.eu ein Online-Register über europäische Identitätsdokumente und deren Echtheitsmerkmale veröffentlicht. Dort kann man nachsehen, wie ein Dokument im Original aussieht und welche Sicherheitsmerkmale es haben muss.

Verdachtsmeldung. Eine Verdachtsmeldung ist beim Bundeskriminalamt, Zentralstelle für Verdachtsmeldungen, sowie der zuständigen Strafverfolgungsbehörde im jeweiligen Bundesland einzureichen.

Das sollte passieren, wenn

- # die Art des Geschäfts nicht zum Kunden und dessen vermuteten wirtschaftlichen Verhältnissen passt
- # der Kunde ohne nachvollziehbaren Grund weitestgehend den persönlichen Kontakt mit dem Unternehmen vermeidet
- # der Kunde anonym bleiben will oder versucht, seine wahre Identität zu verschleiern
- # der Kunde keinen Ausweis oder Pass vorlegt und dies nicht nachvollziehbar erklärt
- # der Auftraggeber ungenaue oder offensichtlich falsche Angaben macht
- # der Schwellenwert bei Einzeltransaktionen offensichtlich unterschritten wird, um eine Identifizierung zu vermeiden
- # Zahlungsverpflichtungen durch Dritte erfüllt werden („Strohmanngeschäfte“)

nahmen eingeführt hat. „Existiert in einem verpflichteten Betrieb kein Konzept, gehen die Behörden schnell davon aus, dass hier auch keine Prävention stattfindet“, warnt Glotz.

Damit ist noch nicht Schluss. Jeder nach dem Geldwäschegesetz Verpflichtete Unternehmer muss dem Bundeskriminalamt sowie dem zuständigen Landeskriminalamt melden, wenn der Verdacht der Geldwäsche oder der Terrorismusfinanzierung besteht (siehe Checkliste). Rund 250 Meldungen vonseiten der Wirtschaft gehen jedes Jahr bei den Behörden ein. Die Dunkelziffer ist hoch. Die Experten der Universität Halle-Wittenberg gehen in ihrer Studie von mindestens 15.000 Verdachtsfällen jährlich aus. „Im Nicht-Finanzsektor ergibt sich daher eine erhebliche Diskrepanz zwischen tatsächlichen Verdachtsanzeigen und geschätzten Verdachtsfällen“, so das Bundesfinanzministerium. Verstöße gegen die Meldepflicht können gravierende Folgen haben, wenn eine konkrete Geldwäsche-

tat, eine Beihilfe oder sogar eine Mittäterschaft nachgewiesen werden können. Dann drohen Freiheitsstrafen von drei bis zu fünf Jahren. Als Handwerksunternehmer sollte man wissen: „In Deutschland gibt es kein Unternehmensstrafrecht. Daher richtet sich eine Verurteilung immer gegen die gesetzlichen Vertreter der Firma“, so Glotz. Fritz Kuckartz hat damit kein Problem. Beim Autohaus wird Prävention ernst genommen. „Unser bürokratischer Aufwand hält sich insgesamt auch sehr in Grenzen. Barzahlungen in so hohen Beträgen sind ja nun nicht üblich“, so der Firmenchef. **hm**

ramon.kadel@handwerk-magazin.de



Mehr zum Thema Geldwäsche

Schätzungen zufolge werden in Deutschland pro Jahr zwischen 29 und 57 Mrd. Euro Schwarzgeld gewaschen: www.handwerk-magazin.de/geldwaesche





Biker unter STROM

Elektrofahrräder liegen im Trend. Ende 2016 waren etwa drei Millionen Pedelecs und E-Bikes auf deutschen Straßen unterwegs – Tendenz steigend. Das sollten Sie beim Stromradeln rechtlich und steuerlich beachten.

Autor **Ramón Kadel**

Ein Pedelec (Pedal Electric Cycle) unterstützt den Radler nur, wenn er selbst in die Pedale tritt – ein E-Bike fährt hingegen auch selbst. Ein kleiner Unterschied mit großer Wirkung: Je nachdem, wie stark Motorleistung und Geschwindigkeit sind, ist Ihr Rad nämlich ein Fahrrad oder ein Kraftfahrzeug. Das hat erhebliche Konsequenzen – bei der Führerscheinpflicht, Helmpflicht, zulässigen Höchstgeschwindigkeiten und Promillegrenzen. Am besten fahren Sie laut Rechtsexperten der ARAG Versicherung sowohl mit Pedelec als auch mit dem E-Bike auf der Straße. Falls vorhanden, müssen Sie mit dem Pedelec allerdings Radwege benutzen. Zumindest dann, wenn Sie das bekannte Schild mit weißem Radler auf blauem Grund sehen. Einschränkungen gibt es für die schnell-

len Räder: Mit Ihrem E-Bike dürfen Sie beispielsweise innerstädtische Radwege nicht befahren, auch nicht mit ausgeschaltetem Motor oder leerem Akku. Ausnahme sind Radwege, die ausdrücklich für Mofas oder E-Bikes freigegeben sind. Sie erkennen dies am Zusatzschild „Mofa frei“ oder an dem Anfang 2017 eingeführten Zusatzschild „E-Bikes frei“. *handwerk* magazin wünscht schon einmal freie Fahrt! **hm**

ramon.kadel@handwerk-magazin.de



Wichtiges zum Fuhrpark

Nicht nur etwas für Freunde von Elektromotoren und Bikes. Alles zum Thema Firmenfahrzeuge gibt es hier: www.handwerk-magazin.de/fuhrpark


E-Bikes Umweltbewusst
Steuern sparen


E-Bikes können Sie genauso als Geschäftsfahrzeug nutzen wie einen Firmenwagen – und somit von der Steuer absetzen.


Ein Unternehmer kann Geschäftsfahrzeuge und E-Bikes parallel besitzen. Das Zweirad ist ähnlich zu handhaben wie das Vierrad. So sieht es ein Erlass des Finanzministeriums Baden-Württemberg vor (Az.: 3 - S-233.4/187). Beim Bruttolistenpreis zählt die unverbindliche Preisempfehlung des Herstellers, Importeurs oder des Händlers inklusive Umsatzsteuer. Es wird immer auf volle 100 Euro abgerundet. Wie bei Firmenwagen gilt die sogenannte „Ein-Prozent-Methode“ für jede private Nutzung einschließlich der Fahrten zur Arbeit. Ein konventionelles Mountainbike wollte das Finanzgericht München dagegen nicht als Dienstfahrrad akzeptieren (8 K 810/11).


Checkliste So vermeiden Sie Verkehrssünden


Wenn Sie mit einem E-Bike im Straßenverkehr sicher und legal unterwegs sein wollen, müssen Sie einige Aspekte beachten, die bei einem normalen Drahtesel keine oder nur eine untergeordnete Rolle spielen.


 **Betriebserlaubnis einholen.** Kaufen Sie ein E-Bike, erhalten Sie die Allgemeine Betriebserlaubnis (wie beim Autokauf der Fahrzeugbrief). Diese brauchen Sie, um bei Ihrer Versicherung das Kennzeichen zu bekommen.

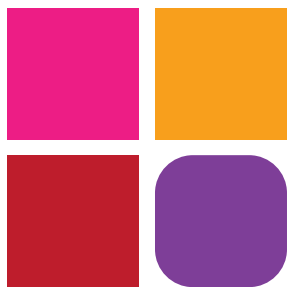
 **Bescheinigungen mitnehmen.** Wer ohne die Allgemeine Betriebserlaubnis und Versicherungskennzeichen fährt, begeht eine Ordnungswidrigkeit (Bußgeld 20 Euro).

 **Reifenprofil beachten.** Sowohl beim E-Bike als auch beim Pedelec gilt eine Mindestprofiltiefe der Reifen von einem Millimeter.

 **Promillegrenze einhalten.** Die absolute Fahruntüchtigkeit ist bei einem E-Bike genauso wie bei einem PKW bereits bei einer Blutalkoholkonzentration von 1,1 Promille erreicht.

 **Hände weg vom Handy.** Mobiles Telefonieren auf dem Pedelec kostet 25 Euro. Wer auf dem E-Bike erwischt wird, muss dagegen 60 Euro zahlen und bekommt einen Punkt in Flensburg.

 **Kein Tuning.** Wer sein E-Bike illegal schneller macht, begeht die Straftat „Fahren ohne Versicherungsschutz“, die mit Geldstrafe oder Freiheitsstrafe bis zu einem Jahr geahndet wird.



**UNTERNEHMER
FRAU**
IM HANDWERK 2017

**INSGESAMT
5.000 €
GEWINNEN!**

WIR SUCHEN FRAUEN IM HANDWERK MIT BISS!

Ohne Ihren Einsatz wäre der Betrieb weniger erfolgreich oder gar nicht existent? Darüber hinaus haben Sie sich – neben Ihren Verpflichtungen in Betrieb und Familie – durch gesellschaftliches oder politisches Engagement für das Handwerk eingesetzt?

Egal, ob Sie im Handwerksbetrieb Ihres Mannes, als Tochter oder Familienangehörige mitarbeitende Unternehmerfrau oder selbstständige Unternehmerin sind. Sie haben die Möglichkeit in zwei Kategorien zu gewinnen:

Mitarbeitende Unternehmerfrau

2.500 €

Preisgeld

Selbstständige Unternehmerin

2.500 €

Preisgeld

Jetzt informieren und bis zum 15.05.2017 bewerben unter:

www.handwerk-magazin.de/unternehmerfrau_2017

MELDUNGEN

KÜNDIGUNGSFRIST IN DER PROBEZEIT

Auf eindeutige FORMULIERUNG achten

Ist in einem vom Arbeitgeber vorformulierten Arbeitsvertrag in einer weiteren Klausel eine längere Kündigungsfrist festgelegt, ohne unmissverständlich deutlich zu machen, dass diese längere Frist erst nach dem Ende der Probezeit gelten soll, ist dies so zu verstehen, dass der Arbeitgeber schon während der Probezeit nur mit der vereinbarten, längeren Frist kündigen kann. Das geht aus einer Entscheidung des Bundesarbeitsgerichts hervor. Der Kläger des zugrunde liegenden Streitfalls war ab April 2014 als Flugbegleiter beschäftigt. Im Arbeitsvertrag waren unter „Beginn und Dauer des Arbeitsverhältnisses“ die ersten sechs Monate als Probezeit vereinbart. Ohne Bezugnahme darauf war ebenfalls im Arbeitsvertrag festgelegt, dass eine Kün-



Eine zweiwöchige Kündigungsfrist im Rahmen der Probezeit gilt nur bei eindeutiger Formulierung im Arbeitsvertrag.

digungsfrist von sechs Wochen bis Monatsende gilt. Der Kläger erhielt kurz darauf eine Kündigung mit Kündigungsfrist von lediglich zwei Wochen und bestand auf die sechswöchige Kündigungsfrist. Aus dem Vertrag ergebe sich nicht, dass innerhalb der ersten sechs Monate des Arbeitsverhältnisses eine kürzere Kündigungsfrist gelten sollte. Das Bundesarbeitsgericht bestätigte die Auffassung des Klägers, dass eine solche Vertragsgestaltung nicht erkennen lässt,

dass der Vereinbarung einer Probezeit eine Bedeutung für Kündigungsfristen zukommt. Nach Wortlaut und Systematik des Vertrags ist vielmehr allein die Bestimmung einer sechswöchigen Kündigungsfrist maßgeblich. Diese Frist gilt auch für Kündigungen in der vereinbarten Probezeit. Verhindern lässt sich ein so gearteter Streit durch eine im Arbeitsvertrag eindeutige Formulierung der zweiwöchigen Kündigungsfrist im Rahmen der Probezeit. **rak**

TARIFLOHN

ZEIT im eigenen Betrieb zählt mehr

Die „Freizügigkeit“ in der EU ist immer wieder Thema an deutschen Arbeitsgerichten: Aktuell gewichtete ein Chef die Berufserfahrung und die Beschäftigungsjahre eines Mitarbeiters im eigenen Unternehmen beim Tariflohn höher als die Beschäftigungsjahre eines Angestellten in anderen Betrieben. Daraufhin sah er sich mit einer Klage konfrontiert. Im Fall ging es konkret um eine Erzieherin, die ihre außerbetrieblichen Jahre bei ihrem Tariflohn berücksichtigt sehen wollte und ausschließlich in Deutschland gearbeitet hat. Nach einigen Instanzen gaben die Richter am Bundesgerichtshof (Urteil vom 23.02.2017 Az. 6 AZR 843/15) dem Arbeitgeber schließlich Recht. Sie urteilten, dass eine solche Regelung nicht gegen deutsches Recht und auch „nicht gegen die unionsrechtlichen Freizügigkeitsvorschriften“ der EU verstoße. Der Grund: Die Tätigkeit einer Erzieherin weise keinen hinreichenden Auslandsbezug auf, wenn sie nur in der Bundesrepublik Deutschland beschäftigt war und keine Qualifikationen in anderen Mitgliedsstaaten der EU erworben habe. **js**

36,5



Milliarden Euro beträgt laut aktuellen Zahlen des Statistischen Bundesamts das zusätzliche Steueraufkommen seit 2011 alleine durch die kalte Progression (2016 noch nicht einmal eingerechnet).



Hängematte oder Geldauszahlung? Der EuGH entscheidet.

URLAUBSANSPRUCH

EUGH urteilt über Resturlaub oder Auszahlung

Das deutsche Urlaubsrecht sorgt immer wieder für Streit zwischen Chef und Mitarbeiter. Nun hat das Bundesarbeitsgericht (13.12.2016, Az. 9 AZR 541/15 [A]) dazu grundsätzliche Fragen an die höchste Ebene, den Europäischen Gerichtshof (EuGH), gestellt: Ist es legitim, dass der Urlaubsanspruch nach einer gewissen Frist ersatzlos entfällt, auch dann, wenn der Arbeitgeber nicht aktiv und verbindlich einen Urlaubszeitraum festlegt? Das ist eine Praxis, die in deutschen Betrieben gang und gäbe ist. Nun sollen die EuGH-Richter zunächst über diese Frage entscheiden, bevor dann ein konkreter Einzelfall verhandelt wird. Dabei hatte ein Wissenschaftler geklagt. Er wurde vom Arbeitgeber aufgefordert, seinen Resturlaub bis zum Ende seines Beschäftigungsverhältnisses zu nehmen, unterließ dies aber weitestgehend. Stattdessen wollte er diesen Resturlaub ausbezahlt bekommen – bisher ohne Erfolg. **js**

ERBSCHAFTSTEUER

TEURER Pflichtteil

Fast jeder will viel erben. In einem Fall vor dem Bundesfinanzhof (Az.: II R 21/14) sah das anders aus: Ein Steuerzahler machte einen Pflichtteilsanspruch nicht geltend. Als er dann Jahre später verstarb, ging der Teil automatisch auf die Erben über. Deshalb, so die Richter, unterliegt ein solcher Pflichtteil dann auch immer gleich der Erbschaftsteuer. Und zwar unabhängig davon, ob der Pflichtteil nun von den Nachkommen geltend gemacht wird oder nicht. Eine Sorge ist aber unbegründet: Der Fiskus kassiert nicht doppelt ab, falls der Erbe seinen Anspruch erst nicht durchsetzt und sich später dann doch anders entscheidet. Mit der einmal gezahlten Erbschaftsteuer ist alles abgeolten. **emn**

Foto: industrieblick/fotolia

GRUNDERWERBSTEUER

Nachträgliche KOSTEN



Bei der Bebauung eines Grundstücks hakt das Finanzamt noch einmal nach.

Die Aufwendungen für den Bau einer Immobilie können die Grunderwerbsteuer nachträglich erhöhen, so beschloss es jüngst der Bundesfinanzhof (II R 19/15). In dem Fall kaufte der Kläger von der Gemeinde ein Grundstück. Im Vertrag war genau festgelegt, wie das Haus darauf später architektonisch aussehen sollte. Das Finanzamt bestimmte die Grunderwerbsteuer zunächst nur nach den Anschaffungskosten des Grundstücks. Als der Kläger dann aber später ein Bauunternehmen beauftragte, änderten die Fiskaldiener ihren Bescheid und rechneten die Baukosten bei der Bemessungsgrundlage mit ein. Das war korrekt, sagen die obersten Finanzrichter. Begründung: Der Abschluss eines Bauvertrags lässt aus einem ursprünglich unbebauten ein bebautes Grundstück werden. **emn**



RECHT & STEUERN-NEWSLETTER

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

Wird hier das Start-up von morgen gegründet?

Damit das so kommt, brauchen wir Ihre Ideen! Kommen Sie zu unseren Zukunftswerkstätten und gestalten Sie gemeinsam mit uns die Zukunft der ländlichen Räume. Melden Sie sich jetzt an: www.bmel.de/zukunftswerkstatt



Bundesministerium
für Ernährung
und Landwirtschaft

Zukunftswerkstätten für die ländlichen Räume

- 8. Mai** Hochsauerlandkreis (NRW)
- 16. Juni** Werra-Meißner-Kreis (Hessen)
- 3. Juli** Landkreis Elbe-Elster (Brandenburg)
- 14. Juli** Landkreis Tirschenreuth (Bayern)

bmel.de

URLAUB mal anders

Immer mehr Menschen nutzen ihre Auszeit von der Arbeit nicht nur zur Erholung. Sie wollen etwas **Sinnvolles** tun: für die Umwelt, für andere Menschen – oder einfach für die eigene Psyche. handwerk magazin stellt alternative Reiseziele vor.

Autorin **Sabine Hildebrandt-Woeckel**

Letztes Jahr Strandurlaub, vorletztes Jahr Strandurlaub und dieses Jahr schon wieder? Immer mehr Menschen reicht das nicht. Sie wollen stattdessen das Angenehme mit dem Nützlichen verbinden und suchen Reiseziele, an denen sie ganz neue Erfahrungen machen und – noch besser – gleichzeitig helfen können. Gera-

de im Handwerk, weiß der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH), gibt es viel soziales Engagement und großes Interesse an alternativen Reisezielen. So nutzten 2013 beispielsweise viele Handwerker ihren Jahresurlaub, um den Bau eines rumänischen Kinderferienheims zu unterstützen. Peter Maffay, der das Projekt initiiert hatte, war überwältigt. Leider ist es jedoch nicht ganz einfach, gute Projekte und Reiseziele zu finden. Eine zentrale Koordinierungsstelle, die registriert, wo welche handwerklichen Fähigkeiten gebraucht werden, gibt es noch nicht. Doch es muss ja auch nicht

immer vorhandenes Können sein, viele Angebote sind so konzipiert, dass sie sich für jeden eignen – und nicht nur neues Wissen vermitteln, sondern auch das eigene Bewusstsein erweitern. **hm**
cornelia.hefer@handwerk-magazin.de



Themenseite Handwerker privat

Bauunternehmer als Dichter, Maler als Kampfsportler, Dachdecker als Marathonläufer und vieles mehr: Was andere Kollegen so in ihrer Freizeit machen: www.handwerk-magazin.de/handwerker-privat

1 Im Einsatz für **Umwelt und Natur**

ELEFANTEN SCHÜTZEN IN NAMIBIA

Worum geht es: Im trockenen Klima Namibias haben Farmer es schwer zu überleben. Sie teilen sich das Land unter anderem mit Elefanten. Oft beschädigen die Herden auf ihrer Suche nach Nahrung Pumpen, Dämme oder Windräder. Und nicht selten greifen Farmer dann zum Gewehr. Das Elefantenschutzprojekt in der Wüste von Swakopmund versucht, diese schwierige Situation durch einfache Baumaßnahmen, Prävention und Forschung zu lösen. Teilnehmer erhalten eine Projekteinführung und ein Training zum Elefantenverhalten.

Wer ist angesprochen: Keine speziellen Kenntnisse

notwendig, gerne gesehen: bauhandwerkliche Fähigkeiten und Begeisterung für Landwirtschaft und Tiere.

Sprachkenntnisse: Gute Englischkenntnisse.

Kosten: Ab 840 Euro ohne Anreise.

Kontakt: www.travelworks.de/freiwilligenarbeit-namibia.html

BAUEN IN ECUADOR

Worum geht es: Wer auf einer ökologischen Farm einen Ansatz zur nachhaltigen Landwirtschaft unterstützen will, ist hier genau richtig. Das Projekt in Santa Rosa in der Provinz Imbabura hilft dabei, die Situation der



Ecuador: Nachhaltige Landwirtschaft unterstützen.



Namibia: Elefanten mit Baumaßnahmen und Prävention vor Übergriffen schützen.



Neuseeland: Naturschutzprojekte unterstützen.

Bevölkerung vor Ort zu verbessern. Auf einem ehemals brachliegenden Areal, das jetzt umweltfreundlich bewirtschaftet wird, werden Lebensmittel für die lokalen Märkte produziert.

Wer ist angesprochen: Es ist viel körperliche Arbeit zu verrichten und zwar zum einen bei der klassischen Arbeit auf dem Feld und zum anderen bei der Neugestaltung der Farmanlagen. Besonders gefragt sind Zimmerer, Maurer oder Rohrverleger.

Sprachkenntnisse: Spanisch.

Kosten: Vier Wochen ab 930 Euro (1 Woche Sprachkurs 220 Euro), ohne Anreise.

Kontakt:

www.freiwilligenarbeit.de/ecuador-eco-farm.html

PFLANZEN IN NEUSEELAND

Worum geht es: Einsame Strände, einzigartige

Fjordlandschaften, mächtige Gletscher – kaum ein Land ist so facettenreich wie Neuseeland. Doch auch hier ist die Natur gefährdet. Das Projekt hat Standorte in Auckland, Wellington und Punakaiki. Die Arbeit variiert, zielt aber immer darauf ab, die Natur Neuseelands zu bewahren und so die Lebensräume von Tieren und Pflanzen zu erhalten. Im Detail geht es zum Beispiel um Biotopenschutz, die Installation oder Instandhaltung von Wanderwegen und Zäunen oder die Teilnahme an der Erstellung von Feldstudien.

Wer ist angesprochen: Teilnehmer sollten die Arbeit in und mit der Natur lieben, brauchen aber keine spezifischen Vorkenntnisse.

Sprachkenntnisse: Englisch.

Kosten und Dauer: Zwei Wochen bis drei Monate, ab 700 Euro ohne Anreise: Auckland, Wellington, Punakaiki.

Kontakt: www.wegweiser-freiwilligenarbeit.com



Franziskusweg: Nur für Urlauber mit guter Kondition zu empfehlen.

2 Im Einsatz für die eigene Seele

PILGERN AUF FRANZISKUS' SPUREN

Worum geht es: Deutlich ruhiger als der Jakobsweg, dafür aber auch anstrengender ist es auf dem Franziskusweg in Italien, der den Reisen des heiligen Franz von Assisi nachempfunden ist. Er verläuft zunächst durch den toskanischen und umbrischen Apennin, dann durch die Hügellandschaft Umbriens und Latiums und erreicht schließlich Rom.

Wer ist angesprochen: Der Weg kann sowohl individuell als auch in Gruppen erwandert werden. Körperliche Fitness ist notwendig.

Sprachkenntnisse: Italienisch, Englisch.

Kosten und Dauer: Siebentägige begleitete Gruppenreisen auf Teilstrecken und mit Gottesdiensten bietet das bayerische Pilgerbüro ab 795 Euro an. Da es keine offiziellen Pilgerunterkünfte gibt, müssen Individualwandernde auf kleine Hotels (ab 50 Euro), Zeltplätze oder Pfarrhäuser ausweichen.

Kontakt und weitere Infos: www.pilgerreisen.de/die-seele-umbriens-in-die-heimat-des-hl-franziskus



RUHE FINDEN IM KLOSTER

Worum geht es: Nahrung für die Seele verspricht die unterfränkische Abtei Münsterschwarzach (Foto) ihren Gästen. Einzelgäste wie Gruppen können sich dem klösterlichen Tagesrhythmus anschließen und an den Gebetszeiten teilnehmen. Auch halbtägige Mitarbeit in den Klosterbetrieben ist möglich.

Wer ist angesprochen: Alle, die dem hektischen Alltag den Rücken kehren wollen. Geschlecht, Alter und Konfession sind egal.

Sprachkenntnisse: Deutsch

Kosten und Dauer: Pro Tag 43 Euro für Übernachtung und Vollpension (Einzelzimmer ohne Dusche und WC), bei Mitarbeit Preisnachlass von 12 Euro.

Kontakt und weitere Infos: www.gaestehaus.abtei-muensterschwarzach.de

AUFTANKEN IM REGENWALD SRI LANKA

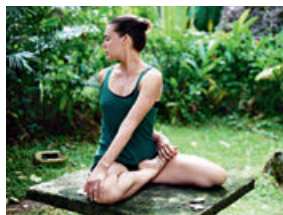
Worum geht es: Die 15-tägige Yogareise unter dem Motto „Genießen und Auftanken“ führt an die Südküste von Sri Lanka. Neben geführten Wanderungen, Rad- und Kanutouren in die unberührte Natur gibt es täglich zwei Stunden Yoga und mehrere Ayurveda-Anwendungen.

Wer ist angesprochen: Menschen, die offen sind für das fernöstliche Leben im Einklang mit der Natur. Die Yogastunden werden für Anfänger und Fortgeschrittene angeboten.

Sprachkenntnisse: Englisch, in den Ayurveda-Häusern teilweise Deutsch.

Kosten und Dauer: Gruppenreise ab 4 Personen, maximal 20 Personen. 15 Übernachtungen im Doppelzimmer mit Vollpension 2.750 Euro, inklusive Flug.

Kontakt und weitere Infos: www.neuewege.com/Yoga-Reisen/Sri-Lanka/



Fidschi-Inseln: Unterstützung für den Nachwuchs.

3 Im Einsatz für die Menschen

KINDER HÜTEN AUF DEN FIDSCHI-INSELN

Worum geht es: Die Kindergarten-Gruppen in dem armen Land sind oft so groß, dass die einheimischen Erzieher keine Zeit für den Einzelnen haben. Gefragt ist Unterstützung in allen Bereichen. Die Hilfsprojekte sind in Nadi und Lautoka auf der Insel Viti Levu angesiedelt. Die Kinder sind zwischen drei und vier Jahre alt.

Wer ist angesprochen: Vorkenntnisse sind nicht erforderlich.

Sprachkenntnisse: Englisch.

Kosten und Dauer: Ab 1.865 Euro für zwei Wochen, ohne Anreise.

Kontakt: www.projects-abroad.de/projekte/sozialarbeit/sozialarbeit-auf-den-fidschi-inseln



MITARBEITEN AUF DEM HOSPITALSCHIFF

Worum geht es: Seit 1995 gibt es in Kaufbeuren im Allgäu den gemeinnützigen Verein Mercy Ships Deutschland. Er unterstützt die Arbeit

auf der Africa Mercy, dem größten privaten Hospitalschiff der Welt. Der Verein sammelt Spenden, vermittelt Freiwillige.

Wer ist angesprochen: Mediziner, Zahnärzte, medizinische Hilfskräfte und nicht-medizinische Einsatzkräfte.

Sprachkenntnisse: Englisch.

Kosten und Dauer: Die meisten nicht-medizinischen Positionen erfordern eine Mindesteinsatzdauer von zwei Monaten oder mehr.

Kontakt: Eva-Maria Ortwein, Kaufbeuren, 08341 966199 – 20

HELFEN IN KAMBODSCHA

Worum geht es: Sich ehrenamtlich für die lokale Bevölkerung engagieren, das geht auf einer speziell arrangierten Rundreise durch Kambodscha. Gereist wird in einer Gruppe, begleitet von einem lokalen Guide, der aber nicht nur an historische und kulturelle Orte führt, sondern auch zu Freiwilligenprojekten in Schulen, Kinderheimen und Krankenhäusern. Gearbeitet wird in den ersten zwei Wochen in der Provinz Oddar Meanchey, beendet wird die Reise mit einer Woche am Strand Shianouk.

Wer ist angesprochen: Vorkenntnisse sind nicht erforderlich. Wichtig ist Offenheit im Umgang mit Menschen.

Sprachkenntnisse: Englisch.

Kosten und Dauer: Vier Wochen 1.549 Euro, ohne Anreise.

Kontakt: freiwilligenarbeit.de/kambodscha-volunteer-rundreise.html



LUCAS CRANACH der Ältere

Der Entrepreneur und Künstler setzte auf neue Medien und schuf unser Bild von Luther.

Kunsthistoriker werden sich gegen diese Einstufung wehren. Denn bis heute gilt der im Oktober 1472 in Kronach, Oberfranken, geborene Lucas Cranach der Ältere als einer der bedeutendsten deutschen Maler und Grafiker der Renaissance. Er schuf etwa Porträts von Kaiser Maximilian I., dem späteren Kaiser Karl V. und geniale christliche Motive. Doch er war noch mehr: 1520 kaufte er sich in Wittenberg, wo seine Werkstatt war, eine Apotheke, um sich stets mit Öl- und Druckfarben versorgen zu können.

Zwei Jahre später brachte er Martin Luthers Septembertestament heraus. Mit gedruckten Porträts der Reformatoren Martin Luther und Philipp Melanchthon machte er nicht nur die Druckgrafik populär – damals neue Medien. Da solche Porträts in dieser Zeit auch Programm waren – ein frühes Luther-Porträt zeigt einen demütig nach oben schauenden asketischen Mönch, später einen körperlich mächtigen, in sich ruhenden Denker – prägte er unser Bild des Reformators.
olaf.deininger@handwerk-magazin.de



Lucas Cranach.

Vertikale Integration Künstler Cranach engagierte sich als Farbenproduzent, handelte mit Papier, betrieb Druckerpressen, verlegte Illustrationen und Bücher.



Historische Persönlichkeiten

Noch mehr historische Handwerker-Kollegen, die Sie kennen sollten:

www.handwerk-magazin.de/historisch



Jetzt wählen und tolle Preise gewinnen!
www.handwerk-magazin.de/chefkombi



Metallbaufirma aus Polen sucht Aufträge im Bereich Schlosser-, Schweißer- und Montagearbeiten. Auch Einsatz der Fachkräfte in Deutschland und Ausland möglich. Wir haben auch AÜ-Genehmigung.
☎ 0171/9348900, Fax +48 34 3722773
E-Mail: gidziela@ctc-sp.pl oder gidziela@t-online.de

3S Massiv-Halle
ab 24.970 €
+ MwSt.

Neu!
la-Schall- und Wärmeschutz



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

NEUE WERKSTATT?

www.werkstatt-bauen.de



IHR NEUER ARBEITSPLATZ

WIR SUCHEN QUALIFIZIERTE MEDIZINER, TECHNIKER UND ADMINISTRATOREN (M/W), DIE SICH WEITER ENTWICKELN MÖCHTEN UND MIT UNS WELTWEITE NOTHILFE LEISTEN.

Unsere Teams sind in mehr als 60 Ländern im Einsatz. Werden Sie ein Teil davon und lernen Sie humanitäre Hilfe auf höchstem Niveau kennen. Bewerben Sie sich online: www.aerzte-ohne-grenzen.de/mitarbeiten



AKTIONEN



25.000 EURO Preisgeld für Erfinder

Beim Transferpreis Handwerk + Wissenschaft (Seifriz-Preis) von handwerk magazin werden auch 2017 wieder bundesweit Handwerksbetriebe ausgezeichnet, die zusammen mit einem Partner aus der Wissenschaft innovative Produkte oder Dienstleistungen entwickelt und auf den Markt gebracht haben. Die Gewinnerteams erhalten Preisgelder in Höhe von insgesamt 25.000 Euro. Der Preis wird für erfolgreiche Kooperationsprojekte zwischen einem Handwerksbetrieb und einer Wissenschaftseinrichtung vergeben. Bewerben können sich Handwerker und Wissenschaftler gemeinsam, die an einer innovativen Entwicklung substantiell beteiligt sind. Ihr Projekt muss zu einem abgeschlossenen Ergebnis gekommen sein und Markterfolge oder Marktchancen aufweisen. Über die Preisvergabe entscheidet eine Jury aus Handwerk, Wissenschaft und Transferförderung unter Vorsitz von Professor Dr. Johann Löhn, Präsident der Steinbeis-Hochschule. Veranstaltet und gefördert wird der Preis von handwerk magazin gemeinsam mit der Signal Iduna Gruppe Versicherungen und Finanzen in Zusammenarbeit mit der Steinbeis-Stiftung. Unterstützt wird der Wettbewerb vom Zentralverband des Deutschen Handwerks, dem Baden-Württembergischen Handwerkstag und seinen Mitgliedern, dem Ministerium für Finanzen und Wirtschaft Baden-Württemberg. Bewerbungsunterlagen: handwerk-magazin.de/technologietransfer oder seifriz-preis.de
Einsendeschluss: 2. Juni 2017

Wählen Sie Ihr LIEBLINGSAUTO!



handwerk magazin und die Deutsche Handwerks Zeitung suchen den Chef-Kombi des Jahres. Wer gewinnt, entscheiden Sie. Sie können je ein Auto in den Kategorien Oberklasse und Mittelklasse wählen. Mitmachen lohnt sich, denn es gibt attraktive Preise zu gewinnen. Und es ist ganz einfach: Sie müssen nur Ihren Lieblingskombi in den beiden Kategorien ankreuzen. Einsendeschluss ist der 31. Mai 2017. Den Bewerbungsbogen und die Daten zu allen zur Wahl stehenden Fahrzeugen finden Sie online unter: handwerk-magazin.de/chefkombi

Bundesverbandstagung mit ZWEI JUBILÄEN



Zur Bundesverbandstagung 2017 der Betriebswirte des Handwerks und zu den Jubiläen „40 Jahre Betriebswirte des Handwerks Stuttgart“ sowie „30 Jahre Betriebswirte des Handwerks Baden-Württemberg“ lädt der Stuttgarter Regionalverein nach Stuttgart ins Hotel Mercure ein. Vom 25. bis 28. Mai erwartet Sie ein umfangreiches Programm, zum Beispiel:

- # Seminar „Digitalisierung“, Thomas Hoefling, Hauptgeschäftsführer HWK Region Stuttgart
 - # Politischer Abend mit Rainer Wieland, Vizepräsident des Europäischen Parlaments, und Hans Peter Wollseifer, Präsident des Zentralverbands des Deutschen Handwerks
 - # Delegiertenversammlung
 - # Abendveranstaltung in der Erlebnisastronomie Motorworld
- Weitere Infos zu Programm, Anmeldung, Tagungspauschale usw. per Mail: bdh-stuttgart@t-online.de, per Fax: 0711 - 672 05 99

JUNIOREN BESUCHEN Firma Gleich



Die Juniores des Handwerks Hessen besichtigen die Gleich GmbH in Aschaffenburg. Der Betrieb wurde beim Wettbewerb „Familienfreundlichkeit im Handwerk“ als Gewinner in der Kategorie „mittelgroße Betriebe“ ausgezeichnet. handwerk magazin berichtete darüber. Termin: 1. Juni 2017, 18 Uhr. Anmeldungen per mail an: hofmann@kh-hanau.de



handwerk magazin schreibt wieder den Wettbewerb „Unternehmerfrau im Handwerk“ aus.

UNTERNEHMERFRAU 2017 GESUCHT

Kandidatinnen. Bewerben können sich Meisterinnen, Mitgeschäftsführerinnen, mitarbeitende Ehefrauen oder Partnerinnen.
Verfahren. Der Preis wird in zwei Kategorien verliehen: an selbstständige Unternehmerinnen und mitarbeitende Partnerinnen.
Jury. Heidi Kluth und Margit Niedermaier vom Bundesverband der Unternehmerfrauen, Prof. Birgit Ester, itb Karlsruhe, Verleger Alexander Holzmann und Chefredakteur Olaf Deininger von Holzmann-Medien.

Preisverleihung. Sie findet am 13. Oktober 2017 auf dem Bundeskongress der Unternehmerfrauen im Handwerk in Schweinfurt statt. Die Siegerinnen erhalten je 2.500 Euro Preisgeld.
Verfahren. Die Kandidatinnen bewerben sich selbst, werden vom Partner oder von Mitarbeitern vorgeschlagen.
Bewerbung. Die Bewerbungsunterlagen als Download finden Sie auf: handwerk-magazin.de/unternehmerfrau-2017
Einsendeschluss. 15. Mai 2017

DIALOG



NEUES AUS DER MOTTEKISTE

Im [Ausstattungs-Newsletter](#) informiert [handwerk magazin](#) die Abonnenten regelmäßig über Produktneuheiten für Büro und Werkstatt. Die aktuelle Ausgabe hat bei einer Leserin und ihrem Mann für große Erheiterung gesorgt.

Sie haben dazu beigetragen, dass unser Tag mit einem herzhaften Schmunzeln angefangen hat. Halb schlafend habe ich den Newsletter überflogen und bin an dem Wort-Ungetüm „Dübellochschräger“ hangen geblieben. Habe es dann versucht, meinem Mann vorzulesen, daraufhin sagte er: „Ist doch klar – das ist so ein Ding, mit dem man mit einem Hammer in weiche Materialien Dübellöcher schlagen kann. Hatten wir früher schon beim Hoffmann“ (Ausbildungsbetrieb). Und siehe da – die Bilder in Ihrem Bericht passen genau auf die Beschreibung! Zur Information – unsere Firma ist 85 Jahre alt und mein Mann hat seine Ausbildung 1977 angefangen. Ich würde sagen, der Hersteller Wiha hat da was Schönes aus der Mottenkiste geholt, aber eine Produktneuheit ist es nicht. Früher waren die wohl von Upat. Aber wir hatten immerhin schon unseren Spaß heute Morgen und gut sind die Teile ja auch – schön, dass sie jemand wiederentdeckt hat ;-)“

[Haas Heizung Sanitär, Wermelskirchen](#)



Das beim Marketingpreis erhaltene Preisgeld haben wir für die Fertigstellung investiert. <https://youtu.be/youAng5b18ck>

[Michael Christmann, Geschäftsführer Stuck-Belz, Bonn \(per Mail\)](#)



HANDWERK - AUTHENTISCH UND LEBENSNAH

In seiner Podcast-Reihe ‚Workers Cast‘ auf [handwerk-magazin.de](#) interviewt Dachdeckermeister,

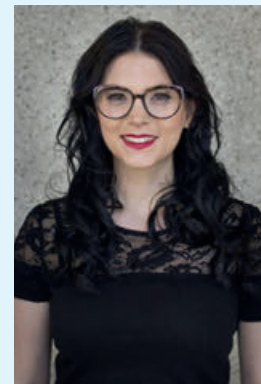
Buchautor und Motivationstrainer Jörg Mosler Handwerksunternehmer mit den verschiedensten Hintergründen und Geschichten. Dazu erreichten uns folgende Kommentare:

Echt ein toller Podcast! Danke für die tollen Interviews, man kann sehr viel mitnehmen, und unterhaltsam sind sie auch noch.“

[Jörg Hartmann, Kamen - per Mail](#)

Sonntag ist Podcast-Tag! Danke für das tolle Interview, die Ehrlichkeit und die schönen Ideen. So wird aus Podcast ein „Win-Win“ für alle Seiten! Weiter so! Daumen hoch!

[Ludger - per Mail](#)



Aktuell im Podcast:

Augenoptikermeisterin Eva-Maria Trummer erzählt, wie sie gegen die Konkurrenz bestehen kann..

NACHFOLGE: HILFE ZU NEXXT-CHANGE.DE

Zur [Berichterstattung auf handwerk-magazin.de zum Thema Nachfolgebörsen](#) erreichte uns folgende [Anfrage](#).

Von meiner Bank erhielt ich den Tipp, mir doch einmal die Nachfolgebörse [nexas-change.de](#) genauer anzuschauen. Wo bekomme ich denn Hilfe, wenn ich dort ein Verkaufsgesuch einstellen möchte?

[Schreinermeister Otto Bals, Fürstenfeldbruck](#)

Antwort der Redaktion:

Erste Ansprechpartner für Informationen und Hilfen im Umgang mit [nexas-change.de](#) sind die jeweils vor Ort tätigen Regionalpartner. Wer das genau in Ihrer Region ist, erfahren Sie nach Eingabe der Postleitzahl und der gewünschten Entfernung der Ansprechpartner. Meist verbergen sich dahinter die örtlichen Handwerkskammern und Sparkassen, die Ihnen dann vor Ort konkret weiterhelfen.

SINNVOLLE PREISGELD-ANLAGE

Der mit 15.000 Euro dotierte Marketingpreis des Deutschen Handwerks wurde von [handwerk magazin](#) im Rahmen der „Denkwerkstatt: Fit für das Handwerk 4.0“ in Stuttgart verliehen. Was die Preisträger mit ihrem Gewinn so alles anstellen, zeigt die Mail von Preisträger Michael Christmann:

Unser neues Video steht jetzt bei Facebook und YouTube online.

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



Facebook

Besuchen Sie [handwerk magazin](#) auf Facebook und diskutieren Sie mit oder sagen Sie uns Ihre Meinung zu ausgewählten Beiträgen.

facebook.com/handwerk.magazin



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

»Ist EHRENAMTLICHES ENGAGEMENT für junge Menschen noch attraktiv?«

Auch die Juniores des Handwerks leiden unter Nachwuchsmangel. handwerk magazin hat bei den Handwerksjunioren Holzminden nachgefragt, warum sie sich engagieren.

Autor **Reinhold Mulatz**



»Ja, das ist es. Um sich persönlich weiterzuentwickeln und sich ein gutes Netzwerk aufzubauen. Außerdem verbindet es die Menschen untereinander.«

Kevin Schmidt, Installateur und Heizungsbaumeister, Zweiter Vorsitzender der Juniores des Handwerks Holzminden.

»Für mich ist es selbstverständlich, sich ehrenamtlich zu engagieren. Denn man lernt neue Leute kennen und kann sich dadurch selbst weiterentwickeln.«

Sebastian Sulimma, Bankbetriebswirt, Kassenwart der Juniores des Handwerks Holzminden.



»Ehrenamt ist immer attraktiv, egal ob jung oder alt! Der Gesellschaft, die einen geprägt hat, etwas zurückgeben ist immer etwas Gutes. Gerade für uns im Handwerk ist es eine klare Sache.«

Jörn Mense, Pressewart, IT-Administrator.



»Es kommt viel auf die Einstellung der jungen Leute an. Und vor allem, für was man sich ehrenamtlich engagiert. Für mich ist es aber eine Selbstverständlichkeit.«

Oliver Rojahn, Installateur und Heizungsbaumeister, erster Vorsitzender der Juniores des Handwerks Holzminden.



IMPRESSUM

handwerk. magazin

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: Christiane Klebig (ck) (-16), christiane.klebig@handwerk-magazin.de

REDAKTION: Cornelia Hefer (coh) (-15), cornelia.hefer@handwerk-magazin.de; Kerstin Meier (me) (-13), kerstin.meier@handwerk-magazin.de; Ramón Kadel (rak) (-20), ramon.kadel@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

ANZEIGENDISPOSITION: Karin Baumhauer, Telefon: 08247/354-194, Fax: 08247/354-4194, karin.baumhauer@holzmann-medien.de; zz. gilt Anzeigenpreisliste Nr. 28 vom 1. Januar 2017

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 Schwärzler, Telefon: 08247/354-189, sandra.schwaerzler@holzmann-medien.de; Fax für Produktmanagement, Kundenservice, Abbonnentenservice: 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 (empfl. 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 Mitglieder des Fachverbandes des Tischlerhandwerks NRW 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: 80.169 Exemplare (1/2017). Geprüft durch IVW, Informationsgesellschaft zur Feststellung der Verbreitung von Werbeträgern e.V.

© Holzmann Medien GmbH & Co. KG, 2016



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.

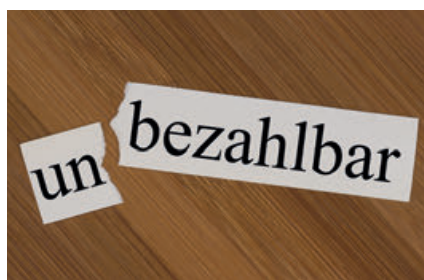
Service-Hotlines: Abonnements 08247/354143 - Redaktion 089/898261-0 - Anzeigen 08247/354194

VORSCHAU



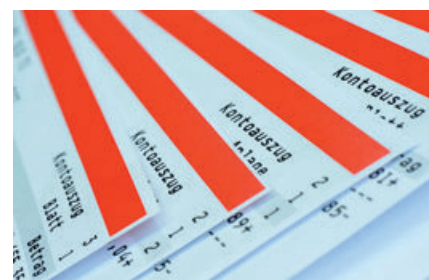
Fahrplan für **GEWERKE**

DIGITALISIERUNG. In 340 Einzelinterviews mit Handwerkern ermittelte jetzt eine Studie der Handwerkskammer Erfurt und des Thüringer Wirtschaftsministeriums, wie sich die Digitalisierung für die wichtigsten Gewerke darstellt. Wir veröffentlichen die Ergebnisse exklusiv.



Höhere **PREISE** erzielen

PREISGESTALTUNG. Was akzeptieren die Kunden gerade noch? Ab wann bin ich als Anbieter raus? Neurowissenschaftler Kai-Uwe Müller hat herausgefunden, dass der Wohlfühlpreis für die Kunden oft viel höher liegt als die Anbieter denken. Warum sich der Mut zu mehr Preis lohnt.



BESSERE Konditionen

GESCHÄFTSKONTO. Das Girokonto ist längst nicht mehr umsonst. Auch gewerbliche Kunden zahlen für Leistungen ihrer Hausbank. Wie Sie immer noch guten Service und preisgünstige Konditionen verhandeln, und welche Banken Firmenkunden attraktive Angebote bieten.



Christian Dworak ist Fiat-Fan, der neue Transporter Talento hat ihn gleich überzeugt.

»GROSSER Italiener«

Fiat Talento.

Sanitär- und Heizungsbauermeister Christian Dworak testet den Fiat Talento – und reserviert ihn gedanklich schon mal.

Wer sich für neue Heizungs- und Sanitärtechnik begeistern kann, ist bei Installateur- und Heizungsbauermeister Christian Dworak genau richtig: Im Verkaufsraum des Firmen-Neubaus in Leverkusen hängt eine Gastherme, die von einem modernen Design-Kühlschrank kaum zu unterscheiden ist. Die Toilette spült nach leichtem Berühren eines beleuchteten Tastfeldes an der Wand. Und in der Küche läuft dank integrierter Kohlendioxid-Kartusche unter dem Spülbecken auf Knopfdruck Sprudel aus dem Wasserhahn. Vor mehr als 40 Jahren hat Dworaks Vater den Betrieb gegründet, mittlerweile führen seine Söhne Christian und Thomas den Familienbetrieb in zweiter Generation.

Mit Fiat-Transportern kennen sich die beiden Sanitär- und Heizungstechnikmeister bestens aus, sie und ihre Monteure fahren seit vielen Jahren diverse Modelle des Herstellers, aktuell einen Doblò und vier Ducato. „Die Fahrzeuge haben ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis, die Technik ist verlässlich, und Rost kein Thema mehr“, sagt Christian Dworak.

Wie fährt sich der Talento?

Der Motor ist angenehm leise und zieht mit seinen 125 PS gut durch. Dennoch würde ich einen größeren Motor ordern, damit der Wagen auch voll beladen ordentlich beschleunigt.

Wie würden Sie den Talento einsetzen?

Das ist ein optimales Kundendienstfahrzeug, um zu Service- oder Reparaturarbeiten zu fahren, nicht zu groß und nicht zu klein. Ich würde hinten ein Regalsystem einbauen lassen.

Wie finden Sie die Ausstattung?

Das Bild der Rückfahrkamera ist im Rückspiegel integriert, das finde ich gut. Die Bedienung für Radio und Navi über den Touchscreen ist einfach und kommt mir entgegen, wir arbeiten selbst im Betrieb mit Tablets. Bluetooth fürs Handy hat er auch an Bord, brauche ich auf jeden Fall, für mich ist der Transporter ein rollendes Büro. Unterm Strich ein gelungenes Auto, das könnte mein nächster Transporter werden. **André Schmidt-Carré**
reinhold.mulatz@handwerk-magazin.de

Das Unternehmen

Name: Dworak GmbH
Geschäftsgebiet: Leverkusen, Rheinland
Gründung: 1976
Mitarbeiter: 9

Der Testwagen

Modell: Fiat Talento 1,6 Ecojet 125 Twin Turbo
Höchstgeschwindigkeit: 174 km/h
Leistung: 92 kW/125 PS
Kraftstoffverbrauch: 5,9 Liter Diesel
CO₂-Emission: 155 g/km
Grundpreis: 30.261,70 Euro (inkl. MwSt.)



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



Ganzheitliche Beratung:
**Für Klarheit bei
Versicherungen
und Finanzen.**

Mit einem kritischen Blick aufs
große Ganze sind Sie **immer gut beraten.**

Haben Sie zu viele Versicherungen abgeschlossen oder zu wenige? Die richtigen oder die falschen? Oder eine bunte Mischung aus allem? Eine ganzheitliche Betrachtung Ihrer Vorsorge gibt Ihnen mehr Klarheit. Auf dieser Grundlage gestalten wir dann gemeinsam Ihre ganz persönliche Versicherungs- und Finanzplanung.

www.signal-iduna.de

SIGNAL IDUNA 
gut zu wissen

MASSGESCHNEIDERTE EINBAULÖSUNGEN FÜR JEDE BRANCHE.



PEUGEOT
PROFESSIONAL

GEWERBE-WOCHEN VOM 13.03. BIS 15.05.2017. IMPRESS YOURSELF.

1,99% FINANZIERUNG¹

0€ ANZAHLUNG¹

500€ TANKGUTSCHEIN²



VIelfältige AUS- UND UMBAUTEN AUS EINER HAND

bott

■ Kooperation mit renommierten System-Herstellern
■ Vom Kühlfahrzeug bis zum Kipper

BERNER

PEUGEOT EMPFIEHLT TOTAL

Abb. enthält Sonderausstattungen.

¹Ein Finanzierungsangebot der PSA BANK Deutschland GmbH, Siemensstraße 10, 63263 Neu-Isenburg, für Gewerbetreibende. Das Angebot gilt für alle PEUGEOT Nutzfahrzeuge bei Vertragsabschluss bis zum 15.05.2017. ²Zzgl. Tankgutschein im Wert von 500 € (brutto) beim Kauf eines neuen PEUGEOT Nutzfahrzeugs. Gültig während der PEUGEOT Gewerbe-Wochen vom 13.03.2017 bis zum 15.05.2017. Einlösbar bei allen TOTAL-Tankstellen in Deutschland. Ein Angebot nur für gewerbliche Einzelabnehmer. Solange der Vorrat reicht.