



Erfolgsfaktor Team

Optimierungen im Betrieb? Lassen Sie Ihre Mannschaft mitreden. Martin Berteit setzt das um. **Seite 4**

Egal, welches Handwerk Sie genau beherrschen: **Wir versichern es Ihnen.**

Mehr Infos unter www.signal-iduna.de

SIGNAL IDUNA
gut zu wissen

WEITERE THEMEN



Überbrückungshilfe startklar
Staat springt Betrieben mit hohen Umsatzeinbußen zur Seite. **Seite 2**

Richtig reagieren
Mit diese Tipps begegnen Sie Kundenkritik im Netz souverän. **Seite 7**

Vorsichtig optimistisch
Vollversammlung der Handwerkskammer hat getagt. **Seite 11**

INFOKANÄLE

App „Handwerk“
Die Welt des Handwerks bewegt sich natürlich auch nach dem Redaktionsschluss weiter. Mit unserer App bleiben Sie auf dem Laufenden. Kostenlos zu haben ist sie im App Store oder bei Google Play.

Handwerkskammer für Ostfriesland

Wir sind auch online unter www.hwk-aurich.de und auf Facebook, Twitter und Instagram für Sie da.

Hier könnte Ihr Name stehen.

Abonnieren Sie das „Norddeutsche Handwerk“.

Sie erreichen uns unter
Telefon: 0511 85 50-24 22
Telefax: 0511 85 50-24 05

E-Mail:
vertrieb@schluetersche.de

Internet:
www.norddeutsches-handwerk.de

Foto: Gregory Lee - stock.adobe.com | Privat

Millionen für die Azubi-Prämie

Bundesregierung beschließt Eckpunkte für die Azubi-Prämie und stellt 500 Millionen Euro zur Förderung von Ausbildungsbetrieben bereit.

Die Bundesregierung hat einen wichtigen Schritt in Richtung Azubi-Prämie getan. Das Kabinett hat mit dem Bundesprogramm „Ausbildungsplätze sichern“ die dafür nötigen Eckpunkte beschlossen. Insgesamt will die Bundesregierung mit 500 Millionen Euro kleine und mittlere Unternehmen (KMU) unterstützen, die weiter ausbilden, obwohl sie stark unter der Corona-Krise leiden. Damit konkretisiert die Regierung die zuvor verabschiedeten Beschlüsse des Konjunkturprogramms.

Welche Prämien soll es für wen geben?

Die Bundesregierung will mit verschiedenen Maßnahmen Ausbildungsbetriebe, die deutlich unter der Corona-Krise leiden, unterstützen.

1 Ausbildungsprämie: Betriebe, die ihre Ausbildungsleistung im Vergleich zu den drei Vorjahren aufrechterhalten, können mit einer Prämie gefördert werden. Sie erhalten pro abgeschlossenem Ausbildungsvertrag für das Ausbildungsjahr 2020 einmalig 2.000 Euro. Gezahlt wird nach Abschluss der Probezeit. 3.000 Euro Prämie pro zusätzlichem Vertrag können Betriebe erhalten, die ihr Ausbildungsplatzangebot erhöhen. Diese Maßnahme gilt für das Ausbildungsjahr 2020/2021.

Bedingung: Antragsberechtigt sind laut Bundesbildungsministerium (BMBF) nur Betriebe, die durch die COVID-19-Krise in erheblichem Umfang betroffen sind. Davon sei auszugehen, wenn

- ein KMU in der ersten Hälfte des Jahres 2020 wenigstens einen Monat Kurzarbeit durchgeführt hat
- oder der Umsatz in den Monaten April und Mai 2020 um durchschnittlich mindestens 60 Prozent gegenüber April und Mai 2019 eingebrochen ist.
- Bei KMU, die nach April 2019 gegründet worden sind, sind statt der Monate April und Mai 2019 die Monate November und Dezember 2019 zum Vergleich heranzuziehen.

2 Übernahmeprämie: Betriebe, die Auszubildende aus insolventen KMU übernehmen, können für jeden dieser Azubis eine Prämie von 3.000 Euro erhalten. Diese Maßnahme gilt bis 30. Juni 2021.

Bedingung: Antragsberechtigt sind nur Betriebe, die Auszubildende aus pandemiebedingt insolventen kleinen und mittleren

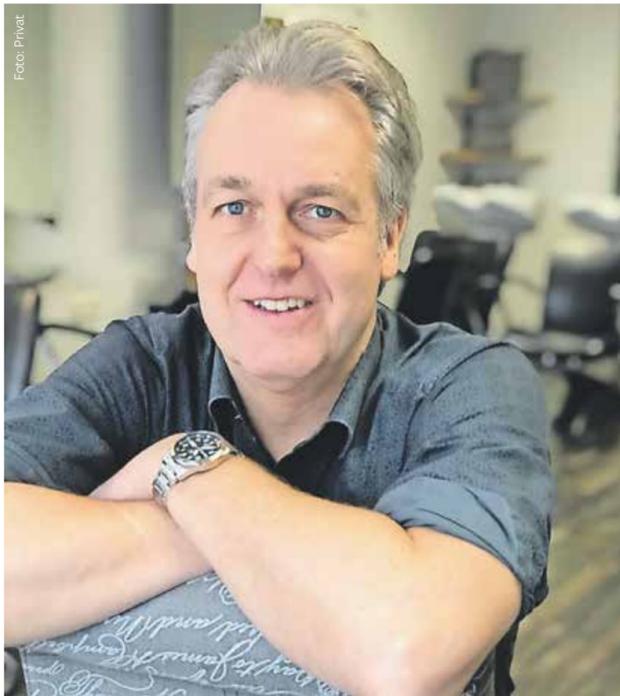


Foto: Privat

„Ein positives Signal“

Friseurmeister Heiner Heijen (Foto) will in seinem Salon in Weener trotz der Corona-Krise weiter ausbilden. Was sagt er zur Azubi-Prämie?

Herr Heijen, suchen Sie aktuell nach Azubis?

» **Heiner Heijen:** Ja. Wir werden auch in diesem Jahr jemanden einstellen. Schwieriger wird es sein, jemanden zu finden.

Ist denn die Azubi-Prämie für Sie ausschlaggebend?

» **Heijen:** Nein, sie ist ein positives Signal, gerade jetzt in dieser Phase,

wo die Geschäfte noch nicht wieder normal laufen. Wir bilden aus, mit oder ohne Förderung. Es geht ja darum, die Fachkräfte von morgen auszubilden, und um die Zukunft des Salons. Deshalb kann ich auch Kollegen nicht verstehen, die jetzt zögern.

Entstehen mehr Ausbildungsplätze durch die Prämie?

» **Heijen:** Allein für die Prämie wird wohl keiner ausbilden. Man investiert ja viel Geld und Arbeit, um eine Fachkraft zu bekommen. Aber als Zuwendung finde ich das eine tolle Idee. (KW)

Betrieben bis zum 31. Dezember 2020 für die Dauer der restlichen Ausbildung übernehmen.

3 Vermeidung von Kurzarbeit: Betriebe, die trotz erheblichen Arbeitsausfalls ihre Ausbildungsaktivitäten fortsetzen, werden mit 75 Prozent der Brutto-Ausbildungsvergütung für jeden Monat gefördert, in dem dies der Fall ist.

Bedingung: Antragsberechtigt sind KMU, die ihre laufenden Ausbildungsaktivitäten trotz der Belastungen durch die COVID-19-Krise fortsetzen und Auszubildende sowie deren Ausbilder nicht in Kurzarbeit bringen. Erforderlich ist ein Arbeitsausfall von mindestens 50 Prozent im gesamten Betrieb.

4 Auftrags- und Verbundausbildung: Wenn Betriebe die Ausbildung temporär nicht fortsetzen können, können andere KMU zeitlich befristet die Ausbildung übernehmen und dafür Förderung erhalten. Dies gilt, wenn der Ausbildungsbetrieb pandemiebedingt von Schließungen oder erheblichen Auflagen betroffen ist, die eine Fortsetzung des Geschäftsbetriebs maßgeblich behindern. Diese Maßnahme gilt bis zum 30. Juni 2021.

Bedingung: Antragsberechtigt sind alle kleinen und mittleren Betriebe, die Auszubildende im Rahmen der Auftrags- oder Verbundausbildung im eigenen Betrieb ausbilden. Sie müssen über die notwendige Ausbildungseignung verfügen und die übernommenen Azubis für mindestens sechs Monate ausbilden.

Für alle Maßnahmen gilt, dass für die Förderung nur Betriebe in Betracht kommen, die eine Berufsausbildung in anerkannten Ausbildungsberufen durchführen. Praktika sind ausgeschlossen. Es wird nur eine Prämie pro Ausbildung gezahlt.

Neben diesen Förderungen dürfen keine Leistungen in Anspruch genommen werden, die ein ähnliches Ziel verfolgen.

Wie geht es weiter?

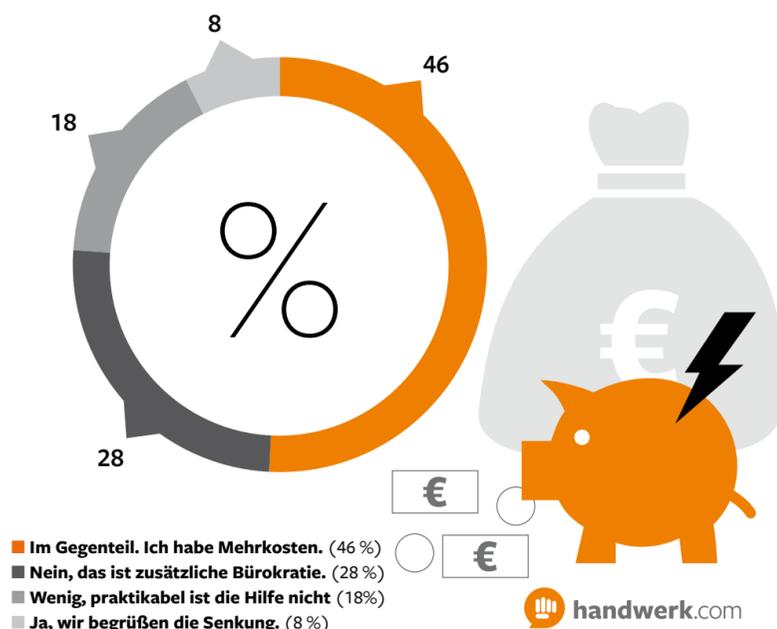
Mit dem Kabinettsbeschluss hat die Azubi-Prämie eine wichtige Hürde genommen. Nun sollen laut BMBF die notwendigen Förderrichtlinien bis zum Beginn des Ausbildungsjahres am 1. August erarbeitet werden. Diese Richtlinien werden auch die Förderbedingungen benennen. Die entsprechenden Anträge könnten jedoch erst nach dem Inkrafttreten der Förderrichtlinie bei der zuständigen Agentur für Arbeit gestellt werden, so ein Sprecher.

KATHARINA WOLF

UMFRAGE

Mehrwertsteuersenkung: Profitieren Sie?

Zur Unterstützung der Wirtschaft hat die Politik die Mehrwertsteuer gesenkt. Aber werden Betriebe davon wirklich profitieren? Das sagen die Leser auf handwerk.com.



Noch keine Entspannung der Auftragslage

Das Handwerk leidet noch immer unter den Folgen der Corona-Krise. Das zeigt eine aktuelle Umfrage des ZDH.

Im Mai meldeten deutlich weniger Betriebe (42 Prozent) einen geringeren Umsatz als noch im Vormonat. Bei 41 Prozent der Firmen ist der Umsatz gleich geblieben. Gestiegen ist er der Umfrage des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH) zufolge bei 17 Prozent der Befragten. Von Umsatzrückgängen seien besonders die Lebensmittelhandwerke (70 Prozent) sowie die Gesundheits- und Kfz-Handwerke (je 66 Prozent) betroffen.

Die Auftragsbestände sanken im Mai bei gut 40 Prozent der Betriebe. Im Vormonat waren es noch 5 Prozent mehr. Eine stabile Auftragslage meldeten 40 Prozent der über 1.500 Umfrageteilnehmer und bei 20 Prozent der Befragten steigen die Auftragsbestände bereits wieder. Dennoch sei keine Entwarnung in Sicht, da im Handwerk insgesamt die Auftragsbestände nach wie vor sinken.

Betriebe, die von Stornierungen betroffen waren, gaben den Auftragsrückgang im Schnitt mit 42 Prozent an – 6 Prozentpunkte mehr als bei der Vorbefragung im April. Betroffen sind vor allem die industrienahen Zulieferer.

Im Jahresverlauf erwarten die Betriebe der Umfrage zufolge eine weitgehende Stabilisierung ihrer Auftragsbestände.

Mehr Probleme gab es im Mai bei der Beschaffung von Materialien, Vorprodukten, Komponenten und Betriebsmitteln: 41 Prozent der befragten Betriebe sahen sich damit konfrontiert (plus 8 Prozentpunkte). Besonders stark traf es die Kfz- (57 Prozent) und Ausbaugewerke (48 Prozent).

Angespannt bleibt den Zahlen zufolge die Liquiditätssituation in den Handwerksbetrieben. Deshalb seien noch immer viele Inhaber auf finanzielle Unterstützung angewiesen. (JA)

– Anzeige –

**DIE KRANKENKASSE FÜR
HANDWERKER**

Die IKK classic packt genauso an wie Sie – damit Sie die Welt weiter am Laufen halten können.



Überbrückungshilfe ist startklar

Handwerksbetriebe mit hohen Umsatzeinbußen können neue Hilfen vom Staat beantragen. So funktioniert es.

Seit vergangener Woche können Betriebe Überbrückungshilfe vom Staat bekommen. Sie ist Teil des Konjunkturpakets, das die Bundesregierung auf den Weg gebracht hat, um der Wirtschaft nach dem Corona-bedingten Lockdown wieder auf die Beine zu helfen. Sie schließt zeitlich an das Soforthilfeprogramm an. Antragsberechtigt sind Unternehmen und Soloselbstständige, die Corona-bedingt in den Monaten Juni bis August erhebliche Umsatzausfälle erleiden.

Die Umsetzung und Auszahlung der Hilfen erfolgt über die Förderbanken der Bundesländer. Bis spätestens 31. August müssen die Anträge dort eingehen.

Antragstellung über den Steuerberater

Neu ist, dass die Antragstellung über einen Steuerberater, Wirtschaftsprüfer oder Buchprüfer erfolgen muss. Diese registrieren sich dazu im Internet unter ueberbrueckungshilfe-unternehmen.de und reichen die Anträge für die Betriebe ein. Der Online-Antrags-

prozess ist bundesweit einheitlich, dadurch könne eine schnellere Bearbeitung gewährleistet werden, teilt das Bundesfinanzministerium mit. Eine Änderung des Verfahrens war laut Bundeswirtschaftsministerium nötig geworden, nachdem bei der Corona-Soforthilfe im März und April viele Betriebe ihren finanziellen Bedarf überschätzt und Gelder erhalten hätten, die sie zurückzahlen müssten.

Berater sind vorbereitet

„Wir sind bereit, Betriebe bei dem Antragsprozess zu unterstützen“, sagt Fritz Güntzler, Präsident der Steuerberaterkammer Niedersachsen. Seine Kollegen seien gut vorbereitet. Ein Großteil der Handwerksbetriebe habe bereits einen festen Steuerberater, über den die Abwicklung der Anträge erfolgen könne. Güntzler versichert aber auch: „Wir werden jeden Betrieb, der noch keinen Berater hat, unterstützen können.“

Er rät Handwerkern, ihre Unterlagen so gut wie möglich vorzubereiten, um Kosten zu sparen. „Fragen Sie nach, was die Antragstellung kostet“, empfiehlt



Fritz Güntzler,
Präsident der
Steuerberaterkammer
Niedersachsen

Güntzler. Einige Steuerberater würden dafür einen Pauschalpreis verlangen, andere einen Stundensatz, der variieren könne. „Bei bestehenden Verträgen sind die Stundensätze vertraglich geregelt“, stellt er klar. Auch die Bearbeitungsdauer richte sich danach, wie gut Betriebe vorgearbeitet haben. „Wer seine Unterlagen zusammenhat, nimmt den Kollegen Arbeit ab und beschleunigt den Prozess“, betont der Steuerberater.

Realistische Prognosen sind wichtig

Noch einen Tipp gibt Güntzler Unternehmen, die Überbrückungshilfe beantragen wollen: „Seien Sie ehrlich.“ Bei der Corona-Soforthilfe hätten viele Betriebe ohne Nachdenken Gelder beantragt. Die Rückzahlungen führten zu großem bürokratischem Aufwand.

„Jeder ist gut beraten, genau zu durchdenken, ob die Umsätze wirklich dramatisch einbrechen werden“, sagt der Steuerberater. Auch wenn in dem neuen Verfahren eine Instanz dazwischengeschaltet sei, bedeute das nicht weniger Aufwand bei der Antragsbearbeitung, betont er.

Viele Branchen gut aufgestellt

Wie viele Betriebe tatsächlich die Überbrückungshilfe beantragen werden, sei momentan nicht abzuschätzen, sagt Hildegard Sander, Hauptgeschäftsführerin der Landesvertretung der Handwerkskammern Niedersachsen (LHN). „Momentan gehen wir davon aus, dass der Großteil der Betriebe weitergearbeitet hat und nicht auf die erneuten Hilfen angewiesen ist.“ Sie vermutet aber auch, dass viele kleine Betriebe, die nach wie vor auf finanzielle Hilfe angewiesen sind, jedoch die hohen Schwellenwerte (siehe Kasten links) nicht erreichen und daher nicht antragsberechtigt sind. MARTINA JAHN



Wie und was wird bezuschusst?

Die **Überbrückungshilfe** erstattet einen Anteil in Höhe von

- 80 Prozent der Fixkosten bei mehr als 70 Prozent Umsatzrückgang,
- 50 Prozent der Fixkosten bei einem Umsatzrückgang zwischen 50 Prozent und 70 Prozent,
- 40 Prozent der Fixkosten bei einem Umsatzrückgang zwischen 40 Prozent und 50 Prozent im Fördermonat im Vergleich zum Vorjahresmonat.

Förderfähige Fixkosten sind unter anderem: Mieten und Pachten, Finanzierungskosten, weitere feste Ausgaben, Kosten für Auszubildende und Grundsteuern sowie die Kosten für den Steuerberater.

Die **maximale Höhe der Überbrückungshilfe** beträgt 50.000 Euro pro Monat für maximal drei Monate. Bei **Betrieben bis zu fünf Beschäftigten** beträgt der maximale Erstattungsbetrag 3.000 Euro pro Monat für maximal drei Monate, bei **Unternehmen bis zu zehn Beschäftigten** 5.000 Euro pro Monat für maximal drei Monate. (JA)

Neue Liquiditätshilfe: Betriebe mit hohen Umsatzeinbußen können nun über ihre Steuerberater Überbrückungshilfe beantragen.

Fotos: Deutscher Bundestag | tunedin - stock.adobe.com



– Anzeige –

**SIE SIND DAS
HANDWERK.
UND WIR
VERSICHERN SIE.**

Mehr Infos:
www.ikk-classic.de



Soforthilfe ist umsatzsteuerfrei

Zuschüsse aus der Corona-Soforthilfe haben in der Umsatzsteuer-Voranmeldung nichts zu suchen. Wer den Zuschuss angibt, bremst den Fiskus unnötig aus.

Soloselbstständige und kleine Unternehmen, die bis Ende Mai Liquiditätszuschüsse aus der Corona-Soforthilfe erhalten haben, müssen auf diese keine Umsatzsteuer zahlen. Zwar handelt es sich bei den Zuschüssen um einkommens- und körperschaftsteuerpflichtige Betriebseinnahmen. Umsatzsteuer



Keine Umsatzsteuer auf Corona-Soforthilfe: Steuerpflichtig sind die Zuschüsse, aber Umsatzsteuer wird nicht fällig.

– Anzeige –

**TOPFIT IM
HANDWERK**

Stärken Sie Ihre Mitarbeiter und Ihr Unternehmen mit dem betrieblichen Gesundheitsmanagement der IKK classic. Zusätzlich gibt es 500 Euro Bonus.



müssen Betriebe dafür jedoch nicht abführen. Das Bayerische Landesamt für Steuern schreibt dazu, dass diese Zuschüsse weder in den Umsatzsteuer-Voranmeldungen noch in den Umsatzsteuer-Jahreserklärungen anzugeben sind.

Im Gegenteil: Wer die Zuschüsse dennoch wesentlich zur Umsatzsteuer anmeldet, scheint den Finanzämtern viel Mehrarbeit zu beschern. Fehleintragungen in den Erklärungsunterlagen würden „zu unnötigen Rückfragen seitens des Finanzamts“ führen und damit „zu Verzögerungen bei der Bearbeitung und Verbuchung der eingereichten Umsatzsteuer-Voranmeldungen sowie der Erstattung angemeldeter Vorsteuer-Überhänge“, warnt das Landesamt für Steuern. (JW)

Welches Jahr gilt als Gründungsjahr?

Die Kleinstunternehmerregelung befreit Gründer von der Umsatzsteuer. Doch welches Jahr ist das Gründungsjahr?

Kleinstunternehmer müssen keine Umsatzsteuer in Rechnung stellen. Diese Regelung ist auch für Gründer interessant, wenn der Betrieb im Gründungsjahr voraussichtlich nicht mehr als 22.000 Euro Umsatz machen wird (bis 2019 lag die Grenze bei 17.500 Euro). Zudem darf der Umsatz im Folgejahr voraussichtlich nicht mehr als 50.000 Euro betragen. Doch welches Jahr ist das Gründungsjahr – das mit den Vorbereitungen?
Der Fall: Der Kläger meldete 2013 einen Internethandel an, mit dem er am 1. Januar 2014 starten wollte. Die Umsätze für 2014 schätzte er auf 15.000 Euro. Da er unter die Kleinstunternehmerregelung fiel, schrieb er seine Rechnungen ohne ausgewiesene Umsatzsteuer. Nach einer Betriebsprü-



Als Kleinstunternehmer zahlen Gründer keine Umsatzsteuer: Entscheidend für die Umsatzsteuer ist das Gründungsjahr.

fung entschied das Finanzamt anders: Der Betrieb hatte 2014 Umsätze von mehr als 94.000 Euro gemacht. Da der Kläger den Handel von seiner Frau übernommen hatte, sei dies bei der Umsatzschätzung zu erkennen gewesen. Der Händler hielt dagegen, er habe bereits 2013 für 435 Euro Waren für den Betrieb eingekauft, Gründungsjahr sei folglich 2013. Also sei für 2014 die 50.000-Euro-Grenze maßgeblich und deren Überschreitung sei bei

Gründung nicht absehbar gewesen.
Das Urteil: Das Finanzgericht (FG) Münster gab dem Kläger Recht. Die unternehmerische Tätigkeit beginne mit den „Vorbereitungshandlungen, die auf die Erzielung von Einnahmen gerichtet sind“, sofern diese „objektiv erkennbar der Vorbereitung der beabsichtigten Tätigkeit dienen“. (JW)

FG Münster: Urteil vom 25. Februar 2020, Az. 15 K 61/17 U



Zahlungsunfähig in der Corona-Krise?

Zwischen Liquiditätsengpass und Zahlungsunfähigkeit: Trotz gelockerter Insolvenzpflichten in der Corona-Krise bleiben Risiken. So vermeiden Sie persönliche Haftung und strafrechtliche Folgen.

Alles ist anders in der Corona-Krise – auch wenn eine Insolvenz droht. Zwar hat der Gesetzgeber mit dem neuen COVID-19-Insolvenzaussetzungsgesetz (COVInsAG) Betroffenen einen erheblichen zeitlichen Spielraum für den Insolvenzantrag geschaffen. Doch haftungs- und strafrechtliche Regeln setzt das neue Gesetz nicht außer Kraft. Worauf Betriebsinhaber achten müssen, haben wir die Rechtsanwältin Barbara Bischoff gefragt. Die Fachanwältin für Strafrecht von der Kanzlei Minoggio Wirtschafts- und Steuerrecht beschäftigt sich regelmäßig mit den Folgen von Insolvenzverschleppungen und weiß genau, worauf Betroffene achten müssen, um sich davor zu schützen.

Welche Regeln gelten für die Aussetzung der Insolvenzantragspflicht?

Das COVInsAG erlaubt es betroffenen Betrieben, einen Insolvenzantrag bis zum 30. September 2020 auszusetzen. In dieser Frist haben Betroffene die Möglichkeit, die Zahlungsunfähigkeit zu beseitigen. Das ist allerdings an zwei Voraussetzungen geknüpft:

- Die Insolvenz muss eine Folge der COVID-19-Pandemie sein.
- Es muss die Aussicht bestehen, die Zahlungsunfähigkeit bis zum 30. September 2020 zu beseitigen.

Dabei hat der Gesetzgeber eine einfache Regelung getroffen, wann ein Betrieb automatisch beide Bedingungen erfüllt: „War der Schuldner am 31. Dezember 2019 nicht zahlungsunfähig, wird vermutet, dass die Insolvenzreife auf den Auswirkungen der COVID-19-Pandemie beruht und Aussichten darauf bestehen, eine bestehende Zahlungsunfähigkeit zu beseitigen.“ Doch was gilt, wenn die Zahlungsunfähigkeit erst 2020 eintritt und der Betriebsinhaber sicher weiß, dass dies nicht an der Corona-Krise liegt? Könnte er die Frist bis zum 30. September nicht nutzen, um sein Problem zu beseitigen? „Nein, dann greift die Vermutung nicht, der Betrieb muss

den Insolvenzantrag stellen“, sagt Barbara Bischoff. „Wenn ich weiß, dass meine Situation mit Corona nichts zu tun hat, dann hilft mir keine Vermutung der Welt.“ Dieser Punkt sei unter Juristen zwar strittig, doch nach ihrer Erfahrung seien die persönlichen Risiken für betroffene Geschäftsführer viel zu groß.

Wie weise ich nach, dass die Insolvenz eine Folge der Corona-Krise ist?

Der sicherste Weg, die Zahlungsunfähigkeit für den Stichtag 31. Dezember 2019 nachzuweisen, sei der Jahresabschluss 2019, sagt Bischoff. Wer den Jahresabschluss 2019 noch nicht vorliegen hat, müsse sich anders behelfen. „Dann muss ich die letzte betriebswirtschaftliche Auswertung aus 2019 heranziehen, die mir zur Verfügung steht, und gedanklich fortschreiben, wie sich die Situation entwickelt hat.“

Sollte sich ein Unternehmer nicht sicher sein, ob er Ende 2019 noch auf der sicheren Seite war, rät Bischoff dazu, einen Fachanwalt für Insolvenzrecht hinzuzuziehen. Auch der Steuerberater könne bei der Einschätzung helfen. „Da muss aber auf jeden Fall eine Absprache getroffen werden, ob der Steuerberater das kann, will und macht. Mal eben schnell eine Einschätzung abzugeben, das wäre mir zu wenig.“

Ist der Stichtag 30. September das letzte Wort?

Theoretisch kann das Bundesjustizministerium die Frist zur Aussetzung der Insolvenzantragspflicht verlängern, bis spätestens zum 31. März 2021. Diese Option hat ihm der Gesetzgeber eingeräumt. Noch ist dazu jedoch keine Entscheidung gefallen. „Das muss man abwarten, aber darauf spekulieren würde ich nicht. Betroffene sollten den 30. September 2020 als Stichtag ernst nehmen“, rät Bischoff.

Wen muss ich wann und wie informieren?

Ist ein Betrieb Corona-bedingt insolvent, so muss er aufgrund des neuen Gesetzes zunächst niemanden informieren – bis zum 30. September 2020. Aller-



Barbara Bischoff,
Rechtsanwältin

dings seien Betriebsinhaber weiterhin zur Transparenz gegenüber Geschäftspartnern verpflichtet, sagt Bischoff. „Auch wenn ich Corona-bedingt Zahlungsprobleme bekomme, muss ich meine Lieferanten informieren, sonst gehe ich ein Betrugsrisiko ein.“ Die Rechtsanwältin rät dazu, Lieferanten telefonisch zu informieren und solche Anrufe in Form einer Gesprächsnotiz zu dokumentieren.

Die Zahlungsunfähigkeit müssten Betriebsinhaber den Geschäftspartnern jedoch nicht so ausdrücklich auf die Nase binden, sagt Bischoff. „Zum Beispiel kann man den Lieferanten telefonisch darüber informieren, dass es durch die Corona-Krise gerade finanziell eng wird, und ihn um ein längeres Zahlungsziel bitten.“

Das sei durchaus in Ordnung, solange der Betrieb Grund zu der Annahme hat, dass er die Krise übersteht und den Lieferanten bezahlen kann. „Dazu nutzt der Unternehmer ja alle Möglichkeiten wie Liquiditätszuschüsse des Staates, Kurzarbeitergeld und interne Maßnahmen. Darum muss er auch nicht von Zahlungsunfähigkeit sprechen.“

Vorsicht bei anderen Strafdelikten

Das neue Gesetz erlaubt Betriebsinhabern zudem Handlungen, die sonst das Haftungsrisiko des Betriebsinhabers erhöhen würden. „Normale Zahlungen im ordentlichen Geschäftsgang lösen keine Haftung und damit keine Schadensersatzpflicht aus“, sagt Barbara Bischoff.

Anders sehe es bei einer Reihe strafbarer Handlungen aus. Dazu zählten:

- die Verletzung von Buchführungspflichten nach § 283 b StGB,
- Bankrott-Delikte wie das Beiseiteschaffen von Vermögensgegenständen nach § 283 StGB,
- das Vorenthalten und die Veruntreuung von Sozialabgaben nach § 266 a StGB,
- die Täuschung über die Zahlungsunfähigkeit (Betrug) nach § 263 StGB.

„Das Gesetz setzt nicht die Strafbarkeitsvorschriften außer Kraft“, warnt Bischoff. „Da muss man aufpassen, denn eine Aufarbeitung solcher Delikte wird stattfinden, vielleicht später, aber sie wird kommen.“

Ist das Aussetzen des Insolvenzantrags immer sinnvoll?

Auch wenn das COVID-19-Insolvenzaussetzungsgesetz Unternehmen bei Corona-bedingten Insolvenzen große Spielräume verschafft, sei es nicht immer sinnvoll, sie zu nutzen, sagt Bischoff. „Ich halte es nicht immer für richtig, auf Biegen und Brechen den Insolvenzantrag zu vermeiden.“

Ihr Rat: „Unter Umständen ist es besser, den Insolvenzantrag zu stellen, um sich selbst den strafrechtlichen Druck zu nehmen. Die Zeit nach der Antragstellung kann man nutzen, um Lösungen zu finden, ohne persönliche Risiken einzugehen. Dann kann man den Insolvenzantrag auch wieder zurücknehmen.“ JÖRG WIEBKING

Weniger Insolvenzen trotz Corona

Im ersten Halbjahr ist die Zahl der Insolvenzen gesunken – dem Konjunktur einbruch zum Trotz. Das liegt laut Creditreform an verschiedenen Faktoren.

Die Zahl der Unternehmensinsolvenzen in Deutschland verringerte sich im ersten Halbjahr 2020 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 8,2 Prozent auf 8.900 Fälle. Das teilt die Creditreform Wirtschaftsforschung mit. Doch die Insolvenzzahlen verschleiern die tatsächliche Lage der Unternehmen.

Denn der Grund dafür, dass die Zahlen nicht gestiegen sind, seien die staatlichen Unterstützungsmaßnahmen seit Beginn der Corona-Krise wie die Corona-Soforthilfe oder die Aussetzung der Insolvenzantragspflicht. Die Creditreform geht davon aus, dass die Insolvenzzelle im Herbst 2020 kommt, wenn die Aussetzung der Insolvenzantragspflicht voraussichtlich ausläuft.

Die Summe der Gläubigerschäden im ersten Halbjahr liegt bei etwa 12 Milliarden Euro. Jede Insolvenz kostete die Gläubiger im Schnitt mehr als 1,3 Millionen Euro. Das spreche dafür, dass mehr Großunternehmen von Insolvenzen betroffen seien.

Die Zahl der Privatinsolvenzen habe sich um 6,4 Prozent auf 30.800 Fälle verringert. Auch hier geht die Creditreform davon aus, dass sich der Trend bald ändern wird. Denn die Lage auf dem Arbeitsmarkt sei Corona-bedingt schlechter geworden. Das dürfe sich auch auf die Überschuldungsquote der Deutschen auswirken.

Mit Blick auf die Hauptwirtschaftsbereiche sei vor allem das verarbeitende Gewerbe geschwächt. Dort blieb die Zahl der Insolvenzen konstant. Im Bauhauptgewerbe hingegen ging die Zahl auf 1.260 Fälle (um 9,4 Prozent) zurück und im Handel um etwas über 10 Prozent (1.840 Insolvenzen). (JA)



ES GIBT FÜR ALLES EINE LÖSUNG.

PACKEN SIE'S AN MIT FIAT PROFESSIONAL.

4 JAHRE GARANTIE
AUCH EURO-NORM TEMP 6d

DER RICHTIGE ZEITPUNKT IST GEKOMMEN, UM IN IHRE ZUKUNFT ZU STARTEN. NUTZEN SIE UNSERE **Packen wir's Angebote**, SOLANGE SIE NOCH VERFÜGBAR SIND. ZUM BEISPIEL FÜR DEN FIAT DUCATO MIT BIS ZU 17M³ LADEVOLUMEN UND EINER NUTZLAST VON BIS ZU 2.140 KG. HOLEN SIE SICH DEN PERFEKTEN PARTNER FÜR DIE ZUKUNFT.

JETZT MIT EINEM KUNDENVORTEIL VON BIS ZU 10.000 € NETTO² FÜR SOFORT VERFÜGBARE LAGERFAHRZEUGE.

ANGEBOT NUR FÜR GEWERBLICHE KUNDEN.

¹ 2 Jahre Fahrzeuggarantie und 2 Jahre Funktionsgarantie „Maximum Care Flex 100“ der FCA Germany AG bis maximal 100.000 km gemäß deren Bedingungen.
² Fiat Professional- und Händler-Bonus i. H. v. bis zu 10.000,- € zzgl. MwSt. (Betrag modell- und versionsabhängig) bei Kauf eines ausgewählten, nicht bereits zugelassenen Lagerfahrzeugs. Nur solange der Vorrat reicht. Nachlass, keine Barauszahlung.

Angebot nur für gewerbliche Kunden, gültig für nicht bereits zugelassene, sofort verfügbare Lagerfahrzeuge bis 30.09.2020, solange der Vorrat reicht. Nicht kombinierbar mit anderen Aktionen. Nur bei teilnehmenden Fiat Professional Partnern. Beispielfoto zeigt Fahrzeuge der jeweiligen Baureihe, die Ausstattungsmerkmale der abgebildeten Fahrzeuge sind nicht Bestandteil des Angebots.

FCA BANK





Fotos: Kaleidoskop Marketing Service GmbH | Privat | animafoto2016 - stock.adobe.com



Erfolgsfaktor Mitarbeiter

Der Betrieb von Martin Berteit soll digitaler werden. Die passende Strategie dafür hat der 44-jährige Installateur- & Heizungsbaumeister bereits entwickelt: Aufgaben der Arbeitsvorbereitung übernehmen künftig die Monteure. iPads ersetzen Papierdokumente, um Aufträge effizienter zu bearbeiten und den Informationsaustausch zwischen Kunden- und Innendienst zu optimieren.

Bei der Umsetzung legt Martin Berteit auf einen Erfolgsfaktor besonderen Wert: seine Mitarbeiter. „Hardware und Software schaffen nur neue Möglichkeiten“, sagt Berteit. „Der Erfolg eines Digitalisierungsvorhabens hängt mindestens zu 50 Prozent von den Mitarbeitern ab. Wird das Vorhaben boykottiert, liegt die neue Technik nur ungenutzt herum.“

Damit in dem neunköpfigen Team der Röder & Berteit GmbH alle an einem Strang ziehen, müsse in jedem Mitarbeiter das Bewusstsein geweckt werden, welche Vorteile die Neuerungen für ihn haben. Denn die geplanten Änderungen sollen den Betrieb aus Bad Zwischenahn nicht nur effizienter machen, sie sollen die Mitarbeiter auch entlasten, erklärt Berteit.

Ängste auflösen

Mögliche Ängste und Vorbehalte sollen ausgesprochen und aufgelöst werden. Um das zu erreichen, setzt der Unternehmer auf professionelle Unterstützung. Er nimmt das Programm „Unternehmenswert:Mensch plus“ in Anspruch. Das vom Bundesarbeitsministerium geförderte Programm Unternehmenswert:Mensch verfolgt einen mitarbeiterorientierten Ansatz, um nachhaltige Lern- und Veränderungsprozesse in Unternehmen anzustoßen. Betriebe mit weniger als zehn Beschäftigten erhalten dafür bis zu 80 Prozent Kostenzuschuss für die Beratung. Der Programmzusatz „plus“ wurde geschaffen, um Betriebe mitarbeiterorientiert bei ihren Digitalisierungsvorhaben zu unterstützen. Berteit hat bereits Erfahrung mit dem Programm und ist überzeugt von seiner Wirksamkeit.

Für ein erfolgreiches Digitalisierungsvorhaben werden die neuen Arbeitsprozesse zusammen mit einem Coach erarbeitet und Regeln für die Umsetzung erstellt. „In Einzelgesprächen geht der Coach Ängsten und Vorbehalten auf den Grund“, sagt Berteit. Die müssen schließlich auf den Tisch, damit man sie ausräumen kann. Bei Röder & Berteit wird der Berater seine Arbeit aufnehmen, bevor die Umstellung auf die neue Software und Hardware beginnt. „Wir starten mit dem Dialog“, erklärt der Unternehmer. „Erst stellt der Coach die Weichen, dann beginnen wir schrittweise mit der Umsetzung.“

Mitarbeiter als Multiplikator

Auch für die Einführung der Technik hat der Handwerksmeister schon einen Plan: Ein technikaffiner Mitarbeiter werde den Weg für die anderen Teammitglieder bereiten, indem er iPad, Software und den neuen Arbeitsprozess im Arbeitsalltag für das Unternehmen testet. Außerdem werde er für die anderen Mitarbeiter Ansprechpartner und Multiplikator. Das soll allen Teammitgliedern die Umstellung auf die neuen Prozesse erleichtern. (DEG)

Lassen Sie das Team mitreden

Betriebsoptimierung kann eine mühsame Sache sein. Besser funktioniert sie, wenn Sie alle Ihre Mitarbeiter einbeziehen.

Arbeitsabläufe sind umständlich, Firmenfahrzeuge wirken ungepflegt, Absprachen auf Zuruf bleiben irgendwo stecken – in jedem Betrieb gibt es Verbesserungsmöglichkeiten. Doch so sehr Sie als Chef auch grübeln, umorganisieren und planen: Wenn Sie Ihr Team nicht mitnehmen, hilft das alles nichts. Handwerkercoach Andrea Eigel hat schon viele Betriebe beraten und nennt drei Hauptgründe, warum Sie alle Ihre Mitarbeiter bei Veränderungen einbeziehen sollten.

1. Wo liegen die Probleme wirklich?

Wer erledigt bei Ihnen die tägliche Arbeit? Ihre Mitarbeiter. Und wer weiß daher am ehesten, wo auf dieser Ebene die Probleme liegen? Ebenfalls Ihre Mitarbeiter. Also sollten Sie sie fragen! „Um an die ehrliche Meinung Ihrer Mitarbeiter zu kommen, gibt es mehrere Möglichkeiten“, sagt Andrea Eigel. „Chefs können in Mitarbeitergesprächen gezielt nach Dingen fragen, die den Mitarbeiter stören, und Verbesserungsvorschläge erbitten. Auch bei Mitarbeitergesprächen kann ein konkretes Thema, etwa die Sauberkeit der Fahrzeuge, angesprochen werden.“

Das Problem: Mitarbeiterunden verkommen schnell zu Meckerrunden. „Als Chef muss ich dann dafür sorgen, dass lösungsorientiert diskutiert wird und niemand dem anderen Vorwürfe macht“, so Eigel.

2. Nicht nur den Meinungsführern zuhören

Sie haben vielleicht einen Mitarbeiter, mit dem Sie besonders gut zusammenarbeiten? Oder ein Mitglied des Teams spricht gern für alle? Das hilft in der täglichen Arbeit, aber wenn es darum geht, Problemen in den Betriebsabläufen auf die Spur zu kommen, sollten Sie nicht nur den Meinungsführern zuhören.

„Gerade in großen Runden trauen sich zurückhaltende Mitarbeiter nicht, etwas zu sagen – vor allem, wenn vorher schon die selbstbewussten Kollegen ihre Meinung gesagt haben“, sagt Andrea Eigel. Doch die Position der Schüchternen sei genauso wichtig.

„Sie müssen alle zum Sprechen bringen“, betont Andrea Eigel. „Sonst gibt es bei Verbesserungen nur Lösungen, die den Meinungsführern passen. Und das müssen nicht immer die besten sein.“

Ihr Tipp: Versuchen Sie, in Mitarbeiterunden alle einzubeziehen. Manchmal können Karten helfen, auf die die Kollegen anonym ihre Fragen und Ideen aufschreiben. Wenn Sie das Gefühl haben, dass Ihre Mitarbeiter so nicht zu knacken sind, kann ein externer Moderator helfen.

3. Lösungen, die auch umgesetzt werden

Sie haben schon oft über dasselbe Problem gegrübelt, aber die von Ihnen angeordneten Lösungen werden nicht umgesetzt?

„Dafür gibt es viele Gründe“, sagt Andrea Eigel:

- Die Chef-Lösung passt nicht zu den Arbeitsabläufen der Mitarbeiter.
- Es treten Missverständnisse auf: Die Mitarbeiter haben die neue Anweisung nicht verstanden oder interpretieren sie unterschiedlich.
- Mitarbeiter fühlen sich übergangen, weil sie nicht gefragt wurden, und boykottieren die Anweisungen.
- Aus Bequemlichkeit oder um Grenzen zu testen, ignorieren Mitarbeiter Ihre Anweisungen.

Gemeinsames Verständnis aufbauen

„Wenn aber die Lösung für ein Problem von allen gemeinsam besprochen und beschlossen wurde, haben sie auch alle verstanden“, so Andrea Eigel. Sie hat bereits erlebt, dass aus dem Kreis der Mitarbeiter Lösungen kamen, die der Chef nicht gewagt hätte, vorzuschlagen.

So habe es in einem Betrieb Ärger über verdreckte Autos gegeben. „Die Lösung war dann, dass jedes Auto einen Paten bekam, der für das Fahrzeug verantwortlich war“, sagt Andrea Eigel. „Der Chef kam anschließend zu mir und sagte, er habe die Idee auch gehabt. Aber er habe sich nicht getraut, das anzuordnen.“

KATHARINA WOLF



Wenn die Lösung für ein Problem von allen gemeinsam besprochen und beschlossen wurde, haben sie auch alle verstanden.

Andrea Eigel, Handwerkercoach

MARKTPLATZ

Ankäufe

Suchen ständig gebrauchte
SCHREINEREIMASCHINEN
auch komplette Betriebsauflösungen
MSH-nrw GmbH • Tel. 02306 941485
info@msh-nrw.de • www.msh-nrw.de

Verkäufe

Treppenstufen-Becker
Besuchen Sie uns auf unserer Homepage - dort finden Sie unsere Preisliste!
Tel. 05223 188767
www.treppenstufen-becker.de

Hier könnte

Ihre Anzeige stehen!

Hallenbau

Visionen brauchen Planung mit Stahl!
JANNECK
Stahlhallen & Stahlbau
T: 04475 92930-0
Zum Gewerbegebiet 23 49696 Molbergen
www.stahlhallen-janneck.de

Stellenangebot

Suche Gerüstbaumeister als Betriebsleiter. Südlicher Landkreis Hildesheim.
T. 0175-8384335
antonio-rimauro@t-online.de

Entsorgung

Wir bewerben uns für einen Meister für Nutzfahrzeuge mit Erfahrung.
Der Aufgabenbereich umfasst die Bereiche: Serviceberater für die Annahme, Erstellen der Eingangsdiagnose, technische Anleitung für unsere Monteure, Ausgangs-Diagnose, Ersatzteilbeschaffung und Erstellen der Vorabrechnung.
Unsere Firma hat ihren Sitz in Bad Fallingb., unmittelbar an der BAB-Ausfahrt der A7. Seit 2003 sind wir Scania-Service-Partner und seit 2016 DAF Service-Partner. Außerdem gehören wir zum All Trucks Verbund und haben Aufträge für Militärfahrzeuge.
Gerne möchten wir unser Team mit Ihrer Kompetenz und Ihrem Engagement vervollständigen.
Telefon: +49 5161 4855-17, E-Mail: a.bertram@bertram-ems.de

Verkäufe

Gut etabliertes Autohaus der Premiummarke zu verkaufen, ausgezeichnet mit einer langjährigen Erfahrung sowie einem loyalen Kunden- und Mitarbeiterstamm, Raum Ostfriesland.
Zuschriften bitte unter NDH 40170 an „Norddeutsches Handwerk“, 30130 Hannover.

BARTHAU Speditions-Anhänger
ANHÄNGERBAU
Schiebepanele leicht zu öffnen
Befestigen alle 10cm rundum
Mehr Ladefläche
patentiertes Zurrsystem
TOPZURR® 21
BARTHAU ANHÄNGERBAU GMBH
74547 Untermünkheim-Brachbach
Tel. 0 79 44 63-0 • www.barthau.de

Anzeigenschluss
von der nächst erreichbaren Ausgabe ist am 06.08.2020

SDH®
SERVICEGESELLSCHAFT DEUTSCHES HANDWERK
GÜNSTIGE FIRMENWAGEN FÜRS HANDWERK
JETZT KOSTENLOS REGISTRIEREN UND NACHLÄSSE EINSEHEN
Telefon: 089-92 13 00 530 • www.sdh.de



Mehr Extras
für gesetzlich
Kranken-
versicherte!

Für Gesundheit und Ihr schönstes Lachen: Zahnversicherung glücklich jetzt schließen.

Stiftung
Warentest
Finanztest

**SEHR GUT
(1,1)**
SIGNAL IDUNA
Krankenversicherung
a. G., ZahnTOP

Im Test:
249 Zahnzusatz-
versicherungen
Ausgabe 06/2020
www.test.de

19JH06

Mut zur Lücke ist weder für Ihre Zähne noch die Haushaltskasse die richtige Strategie. Die private Zahn-Zusatzversicherung von SIGNAL IDUNA ist das optimale Rezept, um dem entgegenzuwirken. Sie tun damit viel für Ihre Gesundheit und schützen sich vor hohen Zuzahlungen für Zahnersatz, Zahnbehandlung, professionelle Zahnreinigung sowie Kieferorthopädie für Kinder.

www.signal-iduna.de/zahn

SIGNAL IDUNA 
gut zu wissen



Grünes Licht von Bundestag und Bundesrat: Deutschland hat die Vorgaben der EU-Entsenderichtlinie umgesetzt. Damit gelten für die Länder bald neue Regeln für den Einsatz von entsandten Arbeitnehmern.

Foto: Jürgen Fälsche - stock.adobe.com

Das ändert sich Ende Juli

Grünes Licht für die Umsetzung der EU-Entsenderichtlinie in Deutschland. Sie soll einheimische Betriebe und ausländische Beschäftigte künftig schützen.

Bundestag und Bundesrat haben die Umsetzung der EU-Entsenderichtlinie beschlossen. Damit sollen vom 30. Juli 2020 an neue Regeln für Arbeitnehmer gelten, die von einem Betrieb im EU-Ausland für einen Auftrag nach Deutschland entsandt werden. Was bedeutet das für Betriebe und Arbeitnehmer? Cornelia Höltkemeier, Geschäftsführerin der Landesvereinigung Bauwirtschaft Niedersachsen, kennt die Antworten.

Was steckt hinter der Entsenderichtlinie?

Innerhalb Europas herrscht Dienstleistungsfreiheit. Betriebe können deshalb innerhalb der EU Aufträge in jedem anderen EU-Land annehmen und ihre Mitarbeiter dorthin schicken. Das Problem daran: Bekommen die ausländischen Arbeitnehmer deutlich weniger Geld als ihre deutschen Kollegen, dann verzerrt das den Wettbewerb.

Für solche Arbeitseinsätze im EU-Ausland gelten deshalb Mindeststandards. Im Mai 2018 hat das EU-Parlament die neue EU-Entsenderichtlinie verabschiedet, mit der bestehende Vorgaben verschärft wurden. Die Bundesregierung musste diese geänderten Vorgaben in deutsches Recht umsetzen. „Dieser Verpflichtung ist sie jetzt nachgekommen“, sagt Höltkemeier. Mit der geänderten Entsenderichtlinie sollen der Juristin zufolge folgende Ziele erreicht werden:

- 1 Besserer Schutz von entsandten Arbeitnehmern,
- 2 Aufrechterhaltung der Dienstleistungsfreiheit in Europa,
- 3 Vermeidung von Wettbewerbsverzerrungen durch Angleichung der Einsatzbedingungen.

Was ändert sich bei der Vergütung?

Zu den wichtigsten Neuerungen gehört laut Höltkemeier, dass entsandten Arbeitnehmern künftig

nicht nur die Mindestentgeltsätze zustehen, sondern auch zusätzliche Vergütungsbestandteile. Relevant ist das für alle Branchen mit einem bundesweit allgemeinverbindlichen Tarifvertrag: „Dort haben Betriebe aus dem EU-Ausland nicht nur die Pflicht, den Mindestlohn zu zahlen“, erläutert die Juristin. „Sie müssen ihren entsandten Mitarbeitern auch alle weiteren Entlohnungsbestandteile zahlen, die diese allgemeinverbindlichen Tarifverträge vorschreiben.“ Das können zum Beispiel Schmutz- und Gefahrenzulagen oder Zuschläge sein.

Was die Neuregelung für Betriebe konkret bedeutet, erläutert sie an einem Beispiel für das Bauhauptgewerbe:

- Dort mussten Arbeitgeber ihren entsandten Mitarbeitern nach den alten Regeln den Mindestlohn 1 beziehungsweise 2 zahlen. Außerdem



Die neuen Regeln müssen kontrolliert werden, damit sie Wirkung entfalten können.

Cornelia Höltkemeier,
LV Bau Niedersachsen

mussten sie bisher noch Beiträge zur Urlaubskasse an die SOKA Bau überweisen.

- Nach den neuen Regeln müssen sie künftig auch Zulagen und Zuschläge zahlen, die der Bundesrahmentarifvertrag für das Baugewerbe (BRTV) vorsieht – also zum Beispiel Erschwerniszuschläge wie auch Zuschläge für Nachtarbeit und für Sonn- und Feiertagsarbeit.

Eine weitere Neuerung gibt es durch die neue EU-Entsenderichtlinie bei Kosten für Reise, Unterbringung und Verpflegung. Die müssen ausländische Arbeitgeber laut Höltkemeier künftig für ihre entsandten Mitarbeiter übernehmen, sofern allgemeinverbindliche Tarifverträge diese Kostenübernahme vorsehen.

Welche weiteren Änderungen gibt es?

Das Gesetz zur Umsetzung der EU-Entsenderichtlinie enthält nicht nur Verbesserungen bei der Entlohnung. Laut Höltkemeier bringen die neuen Regeln auch bessere Standards für Unterkünfte mit sich. Denn sofern die Unterkünfte vom Arbeitgeber gestellt werden, sollen dafür künftig auch die Vorschriften über Sicherheit, Gesundheitsschutz und Hygiene am Arbeitsplatz gelten. „Das Unterbringen in ungeeigneten Schrottimmobilen soll dadurch bekämpft werden“, erläutert die Juristin.

In Deutschland gibt es schon jetzt Regeln für den Einsatz von entsandten Arbeitnehmern. Zu prüfen, ob die auch eingehalten werden, ist bislang Aufgabe der Zollverwaltung. „Dabei bleibt es auch mit den neuen Regeln“, sagt Höltkemeier. Die Zuständigkeiten der Zollverwaltung werden ausgeweitet, so die Juristin.

Wie sind die neuen Regeln zu bewerten?

Für die Bau- und Ausbaugewerke sieht Cornelia Höltkemeier die neue EU-Entsenderichtlinie als Verbesserung gegenüber den bisherigen Regeln. Allerdings müssten die neuen Regeln auch kontrolliert werden, damit sie Wirkung entfalten können.

Positiv hebt die Geschäftsführerin der Landesvereinigung Bauwirtschaft Niedersachsen hervor, dass regionale Tarifverträge nicht für entsandte Arbeitnehmer gelten. „Es ist gut, dass dieses Vorhaben verhindert werden konnte, denn das wäre in der Praxis kaum zu kontrollieren gewesen.“

ANNA-MAJA LEUPOLD

ANZEIGE

Einfach im Internet auffallen

Gelbe Seiten, Das Örtliche und bestimmt auch Anzeigen in Ihrer Lokalzeitung: Sie haben sicher dafür gesorgt, dass Ihr Unternehmen in den gängigen Verzeichnismedien zu finden ist. Aber wie sieht es online aus? Auch hier suchen Ihre Kunden in Online-Verzeichnissen nach Produkten, Dienstleistungen und besonders nach Empfehlungen. Mit Local Listing gelingt es Ihnen leicht, diese Verzeichnisse für sich zu nutzen.

Warum Local Listing?

Local Listing bedeutet leicht gefunden zu werden. Jede dritte der jährlich mehr als 2 Billionen Suchanfragen auf Google hat mittlerweile einen lokalen Bezug. Damit ist die Auffindbarkeit auf Google und Co. auch für kleine und mittelständische Unternehmen längst von zentraler Bedeutung. Ihre Kunden wollen Sie finden – helfen Sie ihnen dabei. Mittlerweile informieren sich rund 80 Prozent der lokalen Einkäufer im Internet, bevor sie ein lokales Unternehmen aufsuchen und zu einem neuen Kunden werden. Nicht jedes Unternehmen bietet dafür aber die richtigen Quellen: 40% der Daten sind falsch, unvollständig oder gar nicht eingetragen. Das kommt beim (potenziellen) Kunden nicht gut an. Drei von vier Suchenden lassen sich davon verunsichern und brechen die Suche ab – oder kaufen bei der Konkurrenz.

Mit Local Listing erreichen Sie Kunden dort, wo sie nach Produkten oder Dienstleistungen suchen. Stellen Sie die Information zur Verfügung, wenn sie gesucht wird. Wenn Ihre Anzeige in der lokalen Wochenzeitung erscheint, kann es schon zu spät sein. Gute Auffindbarkeit im Internet ist einer der wichtigsten Bausteine für höhere Umsätze und Neukundengewinnung. Es gilt: Wer zuerst gefunden wird, bekommt auch die Kunden.

Local Listing kurz erklärt

Mit Local Listing sichern Sie sich die vollständige und korrekte Eintragung Ihres Unternehmens in die relevanten Online-Verzeichnisse. Ihre wichtigen Unternehmensdaten sind dann überall zu finden, wo Ihre (zukünftigen) Kunden suchen. So erhalten Sie die Kontrolle darüber, wie Ihr Unternehmen online auftritt und verbessern gleichzeitig Ihre

Auffindbarkeit. Außerdem bietet Local Listing Ihnen die Möglichkeit, Online-Bewertungen übersichtlich zu managen: Sie können mit Ihren Kunden in Kontakt treten und sich für eine gute Bewertung bedanken. Sollte doch mal eine negative Meinung dabei sein, können Sie auch auf diese direkt eingehen – so bleibt keine Kritik unkommentiert. Local Listing ist ein wichtiger Faktor, um Ihr Unternehmen und Ihre Produkte so zu platzieren, dass Sie gefunden werden. Wir sorgen

dafür, dass Ihr Unternehmen in den wichtigsten Online-Verzeichnissen wie Google oder Facebook immer mit korrekten, vollständigen und einheitlichen Daten vertreten ist.

Wenn Sie erfahren wollen, ob Ihre Firmendaten korrekt, vollständig und einheitlich sind, checken wir gerne Ihre Daten. Dazu scannen wir Ihre Online-Präsenz im Internet und können Ihnen auch sofort sagen ob Ihre Daten im Internet geschützt sind.

Jetzt unter dem Kurzlink svg.to/local-listing einen Beratungstermin vereinbaren oder QR-Code scannen



Foto: Yaroslav Astakhov

Kundenkritik souverän kontern

Kritisieren Kunden im Netz Ihren Betrieb, ist das mehr als unangenehm. Mit diesen fünf Tipps reagieren Sie richtig.

Sie fühlen sich von Kundenkritik in die Ecke gedrängt? Das muss nicht sein. Mit diesen Tipps kommen Sie wieder aus der Deckung.

Handelt es in sozialen Netzwerken Kritik von Kunden, ist Unzufriedenheit oft die Ursache. Richtig darauf zu reagieren, ist keine leichte Sache. „Für viele, die einen negativen Kommentar erhalten, ist das ein Schock“, weiß die Social-Media-Beraterin und Autorin Anne Grabs. Ihre Tipps.

Tipps Nr. 1: Fehler nicht leugnen

Ein Kunde schreibt im Netz, dass Sie einen Fehler gemacht haben? Klar ist das schwer zu verdauen! Doch deshalb sollten Sie nicht den Fehler machen, alles zu leugnen. „Es ist wichtig, Kritik anzunehmen und sich damit auseinanderzusetzen“, sagt Grabs. Sie rät Unternehmern dazu, auf die Kritik zu antworten und dabei auf mögliche Fragen des Kunden einzugehen. Beispiel: Ein Kunde moniert, dass Sie es nicht schaffen, seine Heizung zu reparieren. Eine mögliche Antwort: „Lieber Herr Mustermann, wir wissen um das Problem. Wir haben bereits das nötige Ersatzteil für Ihre Heizung bestellt. Darauf müssen wir warten. Wir bitten Sie daher um etwas Geduld. Wir können gerne telefonieren.“ In ihrer Antwort sollten Unternehmer laut Grabs auch auf Kontaktmöglichkeiten hinweisen.

Darüber hinaus empfiehlt die Social-Media-Beraterin:

- Atmen Sie tief durch, bevor Sie antworten.
- Bleiben Sie freundlich im Ton.
- Signalisieren Sie, dass Sie an einer Lösung arbeiten.
- Antworten Sie konsistent – und nicht von Fall zu Fall unterschiedlich. Dabei hilft Ihnen ein Krisenhandbuch, in dem Sie für Ihren Betrieb festlegen, wie Sie bei Problemen antworten.

Tipps Nr. 2: Auf Kritik von Kunden eingehen

Die Kritik des Kunden ist für alle User auf der Facebook-Seite der Firma zu sehen. Doch Ihre Antwort fehlt. „In den Social Media bedeutet das, dass die geäußerte Kritik stimmt“, sagt Grabs. Sie rät deshalb, auf Kritik in jedem Fall zu reagieren. Das könne auch per Telefon sein. Wer aber zum Telefonhörer greift, sollte die Social



Cookies schlucken ohne Warnhinweise: Ein Tool macht es möglich.

Cookie-Warnungen einfach stumm schalten

Ein Tool lässt Warnhinweise zur Cookie-Nutzung verschwinden. So funktioniert es.

Cookies. Fast jede Website nutzt die kleinen Textdateien, mit denen Einstellungen gespeichert oder Nutzer wiedererkannt werden können. Und weil viele Cookies für Internetnutzer auch datenschutzrechtlich relevante Funktionen haben, sind etliche Webseiten inzwischen mit Warnhinweisen zur Cookie-Nutzung versehen. Sie ploppen beim Laden der Seite auf, fordern unsere Aufmerksamkeit und einen bestätigenden Klick.

Viele genervte User würden auf die gutgemeinten Warnhinweise gern einfach verzichten. Tatsächlich gibt es eine Möglichkeit, die Cookie-Warnungen automatisch auszublenden.

Dafür sorgt das kostenlose Browser-Plug-in „I don't care about Cookies“ – zu Deutsch: Mir sind Cookies egal! Das Plug-in gibt es für die Webbrowser Firefox, Chrome, Edge und weitere.

Das muss man wissen:

- Wer die Erweiterung installiert, stimmt automatisch allen Cookies zu. Das Plug-in verbessert keineswegs Ihren Datenschutz, es befreit Sie nur von den Warnhinweisen auf den Websites. Die datenschutzrelevanten Einstellungen, welche Cookies zugelassen werden sollen und wie lange sie gespeichert werden, können wie gehabt in den Browsereinstellungen vorgenommen werden.
- Die Installation des Plug-ins erfolgt auf eigene Gefahr. Das Plug-in erhält datenschutzrelevante Berechtigungen im Browser. Mozilla weist auf der entsprechenden Plug-in-Seite auf Folgendes hin: „Die Sicherheit dieser Erweiterung wird nicht von Mozillas Programm für empfohlene Erweiterungen überwacht. Stellen Sie sicher, dass Sie der Erweiterung vertrauen, bevor Sie sie installieren.“ (PEG)



Es ist wichtig, Kritik anzunehmen und sich damit auseinanderzusetzen.

Anne Grabs, Social-Media-Beraterin und Autorin

Media nicht außer Acht lassen: „Denken Sie an die Mitleser, der negative Kommentar bleibt in der Chronik erhalten.“ Vor dem Telefonat könnten Sie die Kritik zum Beispiel wie folgt kommentieren: „Wir würden die Angelegenheit gerne persönlich mit Ihnen besprechen. Wann können wir Sie am besten telefonisch erreichen?“

Tipps Nr. 3: Nicht zu viel Zeit verstreichen lassen

Social Media sind schnelllebig. User, die Kritik üben oder eine Frage stellen, sind meist ungeduldig. „Ideal ist es, innerhalb von ein bis zwei Stunden zu antworten.“ Doch die Expertin weiß, dass das nicht immer geht. Daher sei es in Ordnung, sich etwas mehr Zeit zu lassen. „Spätestens nach 24 Stunden sollte ein Kunde jedoch eine Antwort haben“, rät Grabs.

Für Handwerker, die nicht permanent auf allen Kanälen online sein wollen, hat Grabs einen Tipp: „Von Facebook können sich Nutzer über eingehende Kommentare per E-Mail informieren lassen.“ Zudem könnten sich Handwerker bei Google auch Alerts für ihren Betrieb einrichten. „So werden sie per E-Mail darüber informiert, sobald es im Internet einen neuen Eintrag über den Betrieb gibt.“

Tipps Nr. 4: Falsche Fakten richtigstellen

Sind falsche Fakten erst mal in die Welt gesetzt, können sie sich in den sozialen Netzwerken schnell verbreiten. „Stellen Sie das zeitnah richtig“, empfiehlt Anne Grabs. Wie das aussehen kann? Wenn sich ein Kunde zum Beispiel in einem Kommentar darüber beschwert, dass Handwerker angeblich nicht zum vereinbarten Termin gekommen sind, die Mitarbeiter aber in Wahrheit vor verschlossener Tür standen, könnte Ihre Antwort so aussehen: „Wir waren am 14. Januar bei Ihnen und haben Sie leider nicht angetroffen. Telefonisch haben wir Sie leider auch nicht erreicht. Lassen Sie uns doch einen neuen Termin vereinbaren.“

Tipps Nr. 5: Beleidigungen nicht vorschnell löschen

Beleidigende Kommentare würden Sie am liebsten sofort löschen? Das ist keine kluge Idee, meint Grabs. Sie empfiehlt eine andere Vorgehensweise. Was Sie dafür benötigen, ist eine Netiquette auf Ihrer Website – eine Art „Knigge“ für die Kommunikation im Netz. Wenn Betriebe beleidigende Kommentare erhalten, können sie freundlich auf ihre Netiquette verweisen. Sollte sich der User davon nicht beeindrucken lassen und weiterhin beleidigende Kommentare posten, empfiehlt Grabs: „Kündigen Sie an, dass Sie solche Kommentare künftig entfernen. Kommt noch ein dritter beleidigender Kommentar, können Sie die schlimmsten Kommentare löschen oder melden.“ Darüber hinaus können Handwerker bei Facebook User auch blockieren, sagt die Beraterin. Das könne helfen, um in die Diskussion Ruhe reinzubekommen. ANNA-MAJA LEUPOLD

Anzeige



Die befristete Herabsetzung der Umsatzsteuersätze

Ein kurzer Blick über die praktischen Auswirkungen

Durch Art. 3 des Zweiten Gesetzes zur Umsetzung steuerlicher Hilfsmaßnahmen zur Bewältigung der Corona-Krise vom 29.06.2020 werden vom 01.07.2020 bis zum 31.12.2020 der allgemeine Umsatzsteuersatz von 19% auf 16% sowie der ermäßigte Umsatzsteuersatz von 7% auf 5% gesenkt.

Die Änderungen der Umsatzsteuersätze sind auf Lieferungen, sonstige Leistungen und innergemeinschaftliche Erwerbe anzuwenden, die ab dem 01.07.2020 ausgeführt werden. Das erscheint auf den ersten Blick einfach. Die Komplexität der befristeten Regelungen zeigt sich aber nicht zuletzt in dem erläuternden Anwendungsschreiben des Bundesministeriums der Finanzen vom 30.06.2020, das 36 Seiten umfasst.

Hiernach bestehen keine Bedenken dagegen, dass in Rechnungen, die vor dem 01.07.2020 über die vor diesem Zeitpunkt vereinnahmten Teilerlöse für nach dem 30.06.2020 erbrachte steuerpflichtige Leistungen oder Teilleistungen ausgestellt werden, die Umsatzsteuer mit 16% bzw. 5% ausgewiesen wird. Ebenso wird es bei Anwendung der Steuerschuldnerschaft des Leistungsempfängers nach § 13b UStG nicht beanstandet, wenn eine vor dem 01.07.2020 vereinnahmte Abschlagszahlung für eine nach dem 30.06.2020 ausgeführte Leistung den Umsatzsteuersätzen von 16% bzw. 5% unterworfen wird.

Werden über steuerpflichtige Leistungen oder Teilleistungen, die nach dem 30.06.2020 ausgeführt werden, vor dem 01.07.2020 Vorausrechnungen erteilt, ist darin die Umsatzsteuer mit 16% bzw. 5% anzugeben. Wird hingegen vor dem 01.07.2020 das gesamte Entgelt oder Teilerlöse vereinnahmt, entsteht die Umsatzsteuer in Höhe von 19% bzw. 7%.

Werklieferungen oder Werkleistungen unterliegen insgesamt den Umsatzsteuersätzen von 16% bzw. 5%, wenn sie nach dem 30.06.2020 und vor dem 01.01.2021 ausgeführt werden. Anders ist es wiederum, soweit Werklieferungen und Werkleistungen wirtschaftlich teilbar sind und in Teilleistungen erbracht werden.

Verträge über Dauerleistungen, die als Rechnung anzusehen sind, sind an die geänderten Umsatzsteuersätze anzupassen; ggf. durch ergänzende Unterlagen.

Hat der Unternehmer für eine nach dem 30.06.2020 und vor dem 01.08.2020 erbrachte Leistung in der Rechnung den vor dem 01.07.2020 geltenden Steuersatz ausgewiesen und diesen Steuerbetrag abgeführt, wird es aus Vereinfachungsgründen nicht beanstandet, wenn der Unternehmer in den Rechnungen den Umsatzsteuerausweis nicht berichtigt. Einem zum Vorsteuerabzug berechtigten Leistungsempfänger wird aus Gründen der Praktikabilität aus

derartigen „unrichtigen“ Rechnungen ein Vorsteuerabzug auf Grundlage des ausgewiesenen Steuersatzes gewährt.

Die Regelungen sind im Detail komplex; ob sie zielführend sind, mag dahingestellt bleiben. Unbestritten ist, dass diese kurzfristige Änderung für sämtliche Unternehmer neben den allgemeinen coronabedingten Belastungen einen erheblichen zusätzlichen Aufwand bedeutet.

Bei Fragen sprechen Sie uns gerne an!



Marco Finke Steuerberater Partner der Sozietät VOSS SCHNITGER STEENKEN BÜNGER & PARTNER in Oldenburg, Fachberater für Controlling und Finanzwirtschaft (DStV e.V.) marco.finke@obic.de

www.obic.de

Die Berater.

OBIC SteuerRecht **VOSS SCHNITGER STEENKEN BÜNGER & PARTNER** **OBIC REVISION GMBH**

STEUERBERATER • RECHTSANWALT • VEREIDIGTER BUCHPRÜFER • WIRTSCHAFTSPRÜFER • PARTG MBB WIRTSCHAFTSPRÜFUNGSGESELLSCHAFT

26129 Oldenburg · Ammerländer Heerstr. 231 · Telefon: 04 41 - 97 16 - 23 02 | Beratungsbüros in Oldenburg · Bremen · Remels (Ostfriesland) · Twist (Emsland)

Hier finden Sie Lösungen für Ihren Fuhrpark



Fotos: Dirk Enters/alefarben - foto | Herbert Pfeil/ELmedia | Raw8 - stock.adobe.com

Betriebliche Mobilität organisieren, Kosten sparen, rechtssicher entscheiden? Wer als Handwerker in seinen Fuhrpark investiert, findet Entscheidungshilfen auf dem bfp FORUM 2020.

Fuhrparkmanagement gewinnt im Handwerk zunehmend an Bedeutung: Der Fuhrpark, zu dem inzwischen auch Cargo-Bikes, E-Scooter und Carsharing-Fahrzeuge gehören (könnten), wird immer mehr zum echten Kostenfaktor und zu einer wichtigen organisatorischen Aufgabe:

- Wie stellen Sie sicher, dass Sie Kunden auch in Zukunft sicher erreichen – trotz zunehmend schärfer werdender Regeln und Vorschriften?
- Wie sichern Sie sich als Fuhrpark-Verantwortlicher gegen die damit verbundenen Risiken und Haftungsfragen ab?
- Wie können Sie Mobilitätsangebote passend zu den individuellen Bedürfnissen Ihrer Mitarbeiter anbieten, um so Fachkräfte zu binden?

Vorbereiten können Sie sich auf diese Herausforderungen auf der Fuhrpark- und Mobilitätsmesse bfp FORUM am 10. und 11. November in Frankfurt am Main. Das vom Fachmagazin bfp Fuhrpark & Management organisierte Forum ist der jährliche Treffpunkt der Fuhrparkexperten und -manager. Und zu denen



bfp FORUM

10. und 11. November

Frankfurt am Main

zählen natürlich auch die Chefs der rund eine Million Handwerksbetriebe mit ihren Fahrzeugen und Fuhrparks.

Das erwartet Sie!

Mit Best-Practice-Präsentationen, Kurzvorträgen und Diskussionen, Kurz-Seminaren, Workshops und Aussteller-Vorträgen deckt die Messe alle wichtigen Aspekte des betrieblichen Mobilitätsmanagements ab:

- Alternative und innovative Mobilitätslösungen,
- Mobilität als Teil der Personalstrategie,
- Recht: Halterhaftung, Gefährdungsbeurteilung, Datenschutz
- Management: Prozess- und Kosteneffizienz, Fuhrparkmanagement, Mobilitätsbudgets, Versicherungsschutz, Leasing von A bis Z
- Mobilität nutzen oder kaufen?
- Steuerfragen rund um den Fuhrpark.

Ein Ticket, zwei Messen

Zudem kooperiert das bfp FORUM erstmals mit der Messe Hypermotion. Mit Ihrem Ticket zum bfp

FORUM am 10. oder 11. November 2020 können Sie auch die Messe Hypermotion besuchen, die parallel bei der Messe Frankfurt stattfindet. Messe-Highlights sind dort diese Themen:

- **„Drohnen Boom“:** Ob als Lieferdrohne, Flugtaxi oder praktisches Werkzeug zur Datenerfassung – Drohnen gewinnen zunehmend an wirtschaftlicher Bedeutung. Wie sehen die neuesten Technologien aus? Und kann der Luftraum derzeit und in Zukunft für neue Mobilitäts- und Logistikkonzepte genutzt werden?
- **„Micro Mobilität“:** Hier geht es um alles, was mit weniger als vier Rädern auskommt. Auf dem Parcours werden E-Scooter, E-Roller und Cargo-Bikes ausgiebig getestet. **JÖRG WIEBKING**

Jetzt anmelden: Sie wollen am 10. oder am 11. November beim bfp FORUM und der Hypermotion dabei sein? Sichern Sie sich jetzt Ihr Online-Ticket für 65 Euro unter fuhrparkforum.de.



Fachkundige Experten stehen Rede und Antwort.



Moderne Mobilität hautnah erleben

Einfach auffallen: mit Local Listing.

Jetzt Firmendaten korrigieren und schützen!
<https://svg.to/local-listing>

Nie wieder veraltete oder falsche Firmendaten!

Mit dem Produkt **Local Listing** der Schlüterschen sorgen Sie dafür, dass Ihr Unternehmen in den wichtigsten Online-Verzeichnissen wie Google oder Facebook immer mit korrekten, vollständigen und einheitlichen Daten vertreten ist. einfach.schlutersche.de

einfach online erfolgreich



go-digital



schlütersche

IMPRESSUM

Norddeutsches Handwerk

Organ der Handwerkskammern
125. Jahrgang

Herausgeber:
Handwerkskammern
Braunschweig-Lüneburg-Stade, Hannover, Hildesheim-Süd-niedersachsen, Magdeburg, Oldenburg, Osnabrück-Emsland-Grafschaft Bentheim, Ostfriesland.

Verlag:
Schlütersche Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG
Postanschrift: 30130 Hannover
Adresse:
Hans-Böckler-Allee 7, 30173 Hannover
Tel. 0511 8550-0
Fax 0511 8550-2403
www.schlutersche.de
www.handwerk.com

Redaktion:
Irmke Frömling (Chefredaktion, V.i.S.d.P.)
Tel. 0511 8550-2455
foemling@schlutersche.de

Jörg Wiebking (Ltg.)
Tel. 0511 8550-2439
wiebking@schlutersche.de

Torsten Hamacher (Content Manager)
Tel. 0511 8550-2456
hamacher@schlutersche.de

Denny Gille
Tel. 0511 8550-2624
gille@schlutersche.de

Martina Jahn
Tel. 0511 8550-2415
martina.jahn@schlutersche.de

Anna-Maja Leupold
Tel. 0511 8550-2460
leupold@schlutersche.de

Regionalredaktionen
(verantwort. f. Kammerseiten)
Braunschweig-Lüneburg-Stade:
Astrid Bauerfeld
Hannover: Ass. jur. Peter Karst
Hildesheim-Süd-niedersachsen:
Ina-Maria Heidmann

Magdeburg: Burghard Grupe
Oldenburg: Heiko Henke
Osnabrück-Emsland-Grafschaft Bentheim:
Sven Ruschhaupt
Ostfriesland: Jörg Frerichs

Anzeigenverkauf:
Lasse Drews (Leitung)
Tel. 0511 8550-2522
Fax 0511 8550-2477
drews@schlutersche.de

Anna Dau
Tel. 0511 8550-2484
dau@schlutersche.de

Derzeit gültige Anzeigenpreisliste:
Nr. 62 vom 1. 1. 2020

Druckunterlagen:
anzeigenndh@schlutersche.de
Tel. 0511 8550-2522
Fax 0511 8550-2401

Abonnement-Service:
Tel. 0511 8550-2422
Fax 0511 8550-2405

Erscheinungsweise:
zwei Ausgaben im Monat

Bezugspreis:
Jahresabonnement:
€ 45,50 inkl. Versand und MwSt.

Studenten erhalten einen Rabatt von 50 Prozent.
Einzelheft € 1,50 zzgl. Versandkosten.

Für die in der Handwerksrolle eingetragenen Handwerker ist der Bezugspreis durch den Mitgliedsbeitrag abgegolten.

ISSN 0029-1617

Druck:
Küster-Pressdruck
Industriestraße 20, 33689 Bielefeld

Mehr Zeit für guten Geschmack

Weniger Filialen und Produkte, mehr Zeit für den Teig – und für Veränderungen. Torsten Hacke hat den Familienbetrieb Schritt für Schritt umstrukturiert.

Als Torsten Hacke nach der Meisterschule in den Familienbetrieb einstieg, war klar, dass er grundlegende Dinge ändern wollte. „Früher haben wir Fertigmischungen verarbeitet. Das ging schnell, aber auf Kosten der Qualität“, sagt der Bäckermeister. Er hingegen wollte mit langzeitgeführten Teigen schmackhaftere und bekömmlichere Backwaren herstellen. „Ich brauche keinen Meisterbrief, um Tüten aufzureißen“, war er überzeugt und ging den Veränderungsprozess an.

1990 übernahm er den Familienbetrieb in Ahnsen. Nach einem Jahr waren die Fertigmischungen Geschichte. Stattdessen investierte er in hochwertige Rohstoffe und erhöhte die Preise. „Klar war mein Vater skeptisch. Aber er hat mich machen lassen“, blickt Hacke, der selbst bei seinem Vater gelernt hat, zurück. Mehr Aufwand beim Backen bedeutete auch, dass er das Personal aufstocken musste. Heute hat der Betrieb 30 Mitarbeiter, 11 Gesellen arbeiten allein in der Backstube.

Brot und Brötchen sind das Spezialgebiet

Die Uhren ticken anders unter seiner Leitung. Ruhe und Zeit sind das Geheimnis des guten Geschmacks: „Unser Natursauerteig steht mindestens 16 Stunden vor dem Backen warm“, berichtet der 54-Jährige. Andere Teige aus Weizen-, Dinkel- oder Roggenmehl, ebenfalls Grundlage für Brot und Brötchen, stehen bis zu 48 Stunden im Kühlhaus. Der Grund: „Wenn das Getreide vorquillt, entwickelt es Aromastoffe“, erklärt Hacke. Außerdem werden beim Fermentieren Zucker- und Eiweißstoffe abgebaut. „Dadurch ist der Teig bekömmlicher“, weiß der Handwerksmeister.

Durch die Spezialisierung auf Brot, Brötchen und Plattenkuchen traf der Unternehmer nach und nach weitere strategische Entscheidungen. 2008 verkleinerte er das Filialnetz auf zwei Geschäfte. „Es war zu viel, ich wollte mehr Zeit für das Wesentliche, das Backen.“ Hacke investierte in Fahrzeuge und begann mit der Lieferung von Backwaren in Betriebsrestaurants, vor allem in Hannover. Das macht 30 Prozent seines Umsatzes aus.

„Dieses Geschäft hat in der Corona-Krise deutlich gelitten“, räumt Hacke ein. Wo vorher mehrere tausend Euro Umsatz pro Tag gemacht wurden, kamen in Krisenzeiten gerade einmal 500 Euro zusammen. „Dafür haben wir ein Vielfaches in den Geschäften

NAMEN UND NACHRICHTEN

Niedersachsens Power People

Sechs junge Handwerkerinnen und Handwerker aus Niedersachsen gehen für den Wettbewerb „Germany's Power People 2021“ (GPP) ins Rennen. Ziel des Wettbewerbs sind die Titel Miss und Mister Handwerk 2021. Veranstalter ist handwerksblatt.de mit Unterstützung der IKK classic und der Signal Iduna. Bewerben können sich Azubis, Gesellen, Meister oder Betriebsinhaber mit Foto und einer Botschaft noch bis zum 31. Juli, abgestimmt werden kann noch bis zum 4. August. Danach nimmt die Jury das Online-Voting der Fans als Stimmungsbarometer und wählt die zwölf aussichtsreichsten Kandidaten.

Im Wettbewerb der Frauen ganz oben steht momentan **Lucie Mentendorff** (Foto). Die 22-Jährige ist Auszubildende im Elektrotechnikerhandwerk bei Elektro Beckmann in Gronau. Sie engagiert sich außerdem als Azubi-Reporterin auf der Seite Handwerk. DeineChance bei Instagram und Facebook. Ihre Botschaft ist: „Man sollte die Dinge immer selbst in die Hand nehmen und da passt das Handwerk natürlich perfekt.“

Das sind die anderen Kandidaten aus Niedersachsen:

Yusuf Alabeedi, auszubildender Maler und Lackierer aus Braunschweig; Swen Hermann, Meister im Schilder- und Lichtreklamerherstellerhandwerk in Georgsmarienhütte; Annabell Jarausch, Gesellin bei Blume Sanitär in Göttingen; Jerome Schmidt, Maler- und Lackierermeister aus Einbeck; Markus Wathling, Geselle bei CBC Haustechnik in Braunschweig. (RED)

Im Netz: germanypowerpeople.de

Dachdecker Hanebutt ausgezeichnet

Die **Hanebutt GmbH in Neustadt am Rübenberge** hat die diesjährige „Niedersächsische Auszeichnung für besonders verlässliche Ausbildung 2020“ in der Kategorie Handwerk erhalten. Der Betrieb stehe stellvertretend für die vielen Ausbildungsbetriebe, die die Ausbildung durch ihre Verlässlichkeit zum Erfolgsmodell machen, und diene als sichtbares „Aushängeschild“ für die Ausbildung in Niedersachsen, betonte Kultusminister Grant Hendrik Tonne bei der Preisverleihung. In diesen herausfordernden Zeiten sei die Ausbildung von Jugendlichen von besonderer Bedeutung. Die Pandemie dürfe nicht dazu führen, dass keine Bewerbungen ihren Weg zu den Betrieben finden.

Die Hanebutt GmbH biete eine facettenreiche und zeitgemäße Ausbildung und sei ein breit aufgestellter sowie zukunftsorientierter Handwerksbetrieb. „Wenn Spitzenausbildungsleistungen erbracht werden, verdient das eine besondere Anerkennung“, kommentierte Karl-Wilhelm Steinmann, Vorsitzender der Landesvertretung der Handwerkskammern Niedersachsen, die Auszeichnung. (JA)



Foto: Martina Jahn

Hat seine Vorstellungen umgesetzt: Bäckermeister Torsten Hacke in seiner Backstube.

”

Ich brauche keinen Meisterbrief, um Tüten aufzureißen.

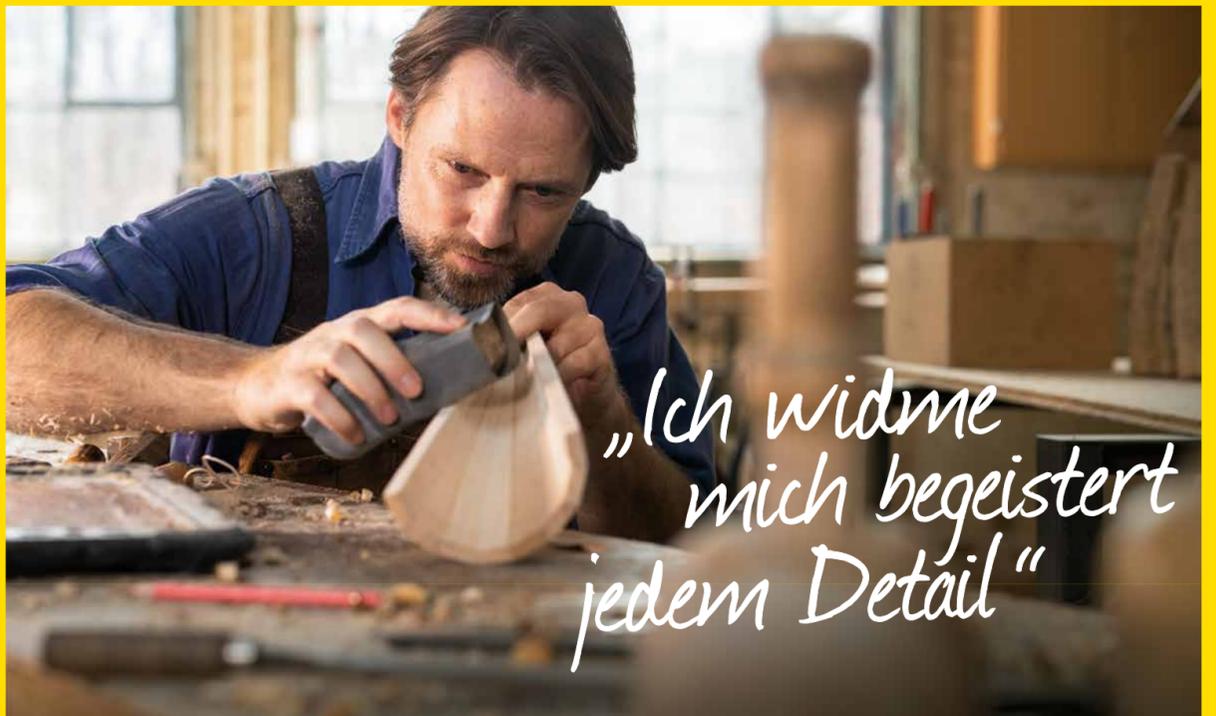
Torsten Hacke, Bäckermeister

eingonnen“, berichtet er. Langsam laufe aber der Lieferverkehr wieder an, Hacke ist zuversichtlich.

Diese Zuversicht treibt den Handwerksmeister an: „Ich habe mir mal vorgenommen, immer besser zu werden und mit der bestehenden Fläche mehr Umsatz zu machen.“ Das habe er Jahr für Jahr geschafft. Was den Unternehmer zudem motiviert, ist Kundenzufriedenheit. Die misst Hacke unter anderem an der täglichen Kundenzahl und der Retourenquote. Die liege unter vier Prozent. Da könne es vorkommen, dass eine halbe Stunde vor Ladenschluss einige Produkte ausverkauft sind. Aber wegschmeißen will er nichts.

Unternehmerisch war Hacke auch wichtig, nicht mehr alles Organisatorische selbst zu stemmen. Deshalb hat er sowohl die Backstuben- als auch die Personal- und Urlaubsplanung an Mitarbeiter delegiert. „Dafür mache ich das Büro alleine und fahre morgens ab und zu Lieferungen aus“, betont Hacke. Und was macht der Unternehmer mit seiner Zeit noch? Er entwickelt den Betrieb weiter. Er guckt sich Kollegenbetriebe an und holt sich Inspirationen. Und er bietet Kunden an Wochentagen bis 12 Uhr unangemeldet Einblicke in den Betrieb. Probieren dürfen sie dann auch. Denn Zeit für guten Geschmack muss einfach sein. MARTINA JAHN

Gelbe Seiten



Wir geben Ihrem Angebot den richtigen Schliff:

- maßgeschneiderte Werbekonzepte
- innovative Maßnahmen für Ihre Print- und Online-Werbung
- über 40 Mio. Reichweite mit Buch, Website und App*

Leidenschaft erreicht mehr mit Gelbe Seiten.

Jetzt beraten lassen:
Tel. 0511/8550-8100

* Quelle: GfK Studie zu Bekanntheit und Nutzung der Verzeichnismedien Oktober 2017; repräsentative Befragung von 15 Tsd. Personen ab 16 Jahren.

schlütersche Ihr Gelbe Seiten Verlag

Auf der Suche nach dem großen Abenteuer



Fotos: W.Feldmann

Unterwegs in Handwerkskluft mit Hut und Stenz (Wanderstock) und der „Charlottenburger“ (Bündel) geht es Richtung Zugspitze. Vorab wollen die drei Wanderer sich in Wilhelmshaven mit neuer Arbeitskleidung eindecken. Von Links: Die Zimmerer Jan Kienzle (26) aus Eutin, Max Pahnke (27) aus Lübeck sowie Neuling Tischler Jonas Schrader (26) ebenfalls aus Eutin.

Während des Corona-Stillstandes wurde die Reisefreiheit der Wandergesellen ausgebremst. Von Ostfriesland geht es jetzt weiter Richtung Gebirge.

Die Freiheit genießen und die Welt sehen, das sind einige der Gründe, warum die drei Gesellen sich auf die Wanderschaft gemacht haben. Während einer kurzen Stippvisite in der Handwerkskammer für Ostfriesland berichteten die Zimmerer Jan Kienzle (26) aus Eutin, Max Pahnke (27) aus Lübeck sowie Tischler Jonas Schrader (26) aus Eutin von ihren Erlebnissen. Durch das Reiseverbot waren die Schleswig-Holsteiner an der Küste „festgesetzt“. „Auch wir müssen uns an die staatlichen Vorgaben halten“, erklärt Jan Kienzle, der sich nach dem Gebot der Bruderschaft immer „ehrbare und rechtschaffend“ verhält, damit auch der nächste Wandergeselle gern gesehen wird.

Ausgestattet mit Maske und in zünftiger Kluft holt sich die drei jungen Männer ihren Stempel für ihr Wanderbuch ab. Sie gehören dem „Rolandschacht“, einer Vereinigung von Bauhandwerksgesellen, die auf traditioneller Wanderschaft sind oder waren, an. Erkennbar sind sie an einem krawattenähnlichen Tuch, der sogenannten blauen Ehrbarkeit.

Jan Kienzle und Max Pahnke verbrachten die letzten Wochen in Ostfriesland. Gerade als sie ihre Projekte fertiggestellt hatten, bekamen die Rolandsbrüder die Order, in der Region zu verweilen. Zeitgleich hatte Tischler Jonas Schrader (26) an der Ostsee Schwierigkeiten, Kontakt zu anderen Wandergesellen aufzunehmen, um mit seinem Abenteuer zu starten. „Alle Treffpunkte waren ja geschlossen“, erzählt er. So bat er seine ehemaligen Schulfreunde darum, ihn anzulernen. Dank einer Ausnahmegenehmigung durften Jan Kienzle und Max Pahnke ihren Freund aus Eckernförde abholen. Mit dem Paddelboot und zu Fuß ging es zurück Richtung Nordsee. Der Tischler ist nun seit drei Wochen dabei und begeistert. Richtig aufgenommen wird er, nach seiner Aspirationszeit, die drei bis zwölf Wochen dauern kann. In dieser Einführungsphase zeigen ihm seine Weggefährten, „was er alles wissen muss“, erzählen sie. Also wie



Im Wanderbuch sind die Arbeitszeugnisse aufgelistet und die Reisestationen vermerkt.

Rolandschacht

Der Rolandschacht ist eine Gesellenvereinigung von fremden und einheimischen Rolandsbrüdern. Es werden unverheiratete, männliche und schuldenfreie Zimmerer, Maurer, Steinmetze, Tischler, Dachdecker, Steinsetzer, Betonbauer und Holzbildhauer nach einer Aspirationszeit aufgenommen.

Die Gesellen sollten nicht älter als 27 Jahre und Mitglied einer Gewerkschaft sein. Zu erkennen sind sie an der blauen Ehrbarkeit mit der goldenen Handwerksnadel. Außerdem schmücken sie sich mit blauen Biesen an der Kluft.

Webseite: www.rolandschacht.org

man sich Arbeit sucht, einen Schlafplatz findet, ohne moderne Kommunikationsmedien lebt und trotzdem mit den anderen Kontakt hält. Ein Treffpunkt in der Region ist beispielsweise die Bahnhofsgaststätte in Augustfehn.

Gereist wird drei Jahre und einen Tag, dabei dürfen sie den Bannkreis von 60 Kilometern um ihren Heimatort nicht betreten. Hat sich der fremde Rolandsbruder während dieser Zeit ehrbar verhalten, kann er sich einheimisch melden. Während der Wanderschaft haben die Gesellen keinen festen Wohnsitz. Jan Kienzle und Max Pahnke sind bereits zwei Jahre auf „Tippelei“. „Man sagt: Anfangs ist es schwer, die Heimat zu verlassen und am Ende ist es schwer, wieder zurückzukehren“, erzählen sie. Die zwei Freunde waren schon in ganz Deutschland, in der Schweiz, in Island, Norwegen, Spanien und Portugal auf Wanderschaft. Einen nachhaltigen Eindruck hat Norwegen bei Max Pahnke hinterlassen. „Die Landschaft mit den Fjorden, den Wasserfällen, den Bergen und Wäldern, das war sehr beeindruckend“, berichtet er. Sie haben sich auf die Reise begeben, „um das Freiheitsgefühl zu genießen, um neue Wege zu gehen, neue Menschen kennenzulernen und den Beruf in seiner Vielfältigkeit zu erleben“, erzählen sie. Besonders ein Projekt im Hafen von Reykjavik ist ihnen in Erinnerung geblieben. In der Hauptstadt von Island verbrachten sie zwei Monate um einen Eisbrecher zum Expeditionsschiff umzubauen.

In Ostfriesland verrichteten sie Dachdeckerarbeiten. Seit kurzem haben sie wieder grünes Licht bekommen, innerhalb Deutschlands zu reisen. „Es juckt in den Fingern, wieder loszuziehen“, sagt Jan Kienzle. Er und Max Pahnke wollen unbedingt die Berge sehen. Jetzt müssen sich die drei Freunde auf dem Weg zum nächsten Etappenziel nur noch einigen, ob das Elbsandsteingebirge oder doch Deutschlands höchster Berg, die Zugspitze, angepeilt wird.

WIEBKE FELDMANN

Große Wissbegierde zahlt sich aus

Anlagenmechaniker für Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik Mahmoud Alraja aus Leer ist Lehrling des Monats der Handwerkskammer für Ostfriesland.

Der Start in das Berufsleben ist für viele junge Menschen nicht leicht. Wie hart muss es erst sein, wenn man aus einem fremden Land kommt? Dass dies jedoch kein Hinderungsgrund, sondern nur zusätzliche Motivation sein kann, hat Mahmoud Alraja erfolgreich bewiesen. Der gebürtige Syrer lebt erst seit etwa vier Jahren in Deutschland und absolviert derzeit eine Ausbildung zum Anlagenmechaniker für Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik bei der Firma Sordon Haustechnik in Leer. Im Winter stehen die Abschlussprüfungen an. Seine Zwischenprüfung legte er mit der Note „Eins“ ab.

Von der Handwerkskammer für Ostfriesland ist er jetzt zum Lehrling

Lehrling des Monats:

Mit der Auszeichnung weist die Handwerkskammer für Ostfriesland auf die Perspektiven und Chancen einer Ausbildung im Handwerk hin. Jeder Betriebsinhaber kann einen Vorschlag einreichen. Bewerbungsunterlagen gibt es im Internet unter www.hwk-aurich.de.

des Monats ausgezeichnet worden. „Wenn wir uns in Ihre Lage versetzen, wenn der Fall umgekehrt wäre: Ich wüsste nicht, ob wir heute dort stehen würden, wo Sie stehen“, zeigte sich Dirk Bleeker, stellv. Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer, sichtlich beeindruckt von der Leistung des jungen Mannes während eines Besuches.

Nach seinem Schulabschluss 2010 sollte er eigentlich in Syrien zur Armee gehen. Für ihn ein Grund, sein Land zu verlassen. Zunächst verschlägt es ihn in den Libanon. Gut fünf Jahre arbeitet er dort als Maler ohne große Perspektiven. Bis er 2015 über Umwege nach Ostfriesland gelangt. Um sich



Fotos: J. Stoppel

Mit Heizungsanlagen ist Mahmoud Alraja inzwischen bestens vertraut.

zurechtzufinden nimmt er an der Volkshochschule Leer an mehreren Deutschkursen teil. „Ich habe Tag und Nacht nur gelernt“, erinnert er sich. Nebenbei recherchiert er nach Ausbildungsmöglichkeiten. Dadurch wird er auf den Beruf des Anlagenmechi-



Ehefrau Marion Sordon, Auszubildender Mahmoud Alraja, Chef Morten Sordon und Dirk Bleeker (von links) freuen sich über den Erfolg.

kers aufmerksam und ihm wird klar: „Ich will unbedingt diese Ausbildung machen.“ Ein Bekannter vermittelt ihm ein Praktikum im Unternehmen Sordon Haustechnik. „Mahmoud hat von Anfang an seine Begeisterung und seinen unbedingten Willen gezeigt, die

Ausbildung durchzuziehen und das noch mit bestmöglichem Ergebnis“, erklärt sein Ausbilder und Chef Morten Sordon stolz. Seine Wissbegierde, sein Engagement und sein Bestreben, kontinuierlich etwas Neues zu lernen, seien das, was ihn auszeichne.

- Fotoratgeber voller Profi-Wissen, praktischer Workshops und anfängertauglichen Schritt-für-Schritt-Anleitungen
- Für alle, die mit ihren Foto-Ergebnissen begeistern wollen

Foto- grafie entdecken.



240 Seiten, Softcover
ISBN 978-3-86910-093-7
€ 26,99 [D] - € 27,80 [A]



248 Seiten, Softcover
ISBN 978-3-86910-096-8
€ 26,99 [D] - € 27,80 [A]



272 Seiten, Softcover
ISBN 978-3-86910-090-6
€ 26,99 [D] - € 27,80 [A]

Überall erhältlich, wo es Bücher gibt und auf ...
www.humboldt.de

humboldt
...bringt es auf den Punkt.



Lara Schoon, Auszubildende beim Juwelier Besuden-Willig in Leer, gewann im letzten Jahr den 3. Platz in der Kategorie 1. Lehrjahr.

■ NACHWUCHS-WETTBEWERB

Goldschmiede-Innung sucht Talente

„Kunst trifft auf Wissenschaft“ lautet das neue Thema des diesjährigen Nachwuchs-Wettbewerbes. Die Gold- und Silberschmiede-Innung Oldenburg – Ostfriesland ruft alle Auszubildenden und Gesellen (bis einschließlich 5. Jahr) dazu auf, sich mit selbst gefertigtem Körperschmuck zu beteiligen. Mut zu originellen Ideen und kreative Impulse sind dabei ausdrücklich erwünscht. Die Arbeiten sollen durch differenzierte Materialwahl überzeugen und durch gestalterische Originalität oder Plastizität beeindrucken. Die Anmeldung ist bis zum 29. August möglich.

Web: goldschmiedeinnung-oldenburg-ostfriesland.de

■ DAS HANDWERK GRATULIERT

Meister- und Betriebsjubiläen

25 Jahre Meister

Bäckermeister Andreas Kaufmann in Weener (27. Juni), Zentralheizungs- und Lüftungsbauermeister Alwin Christians in Ihlow (7. Juli).

65 Jahre Meister

Raumausstattermeister Theodor Seitz in Leer (29. Juni)

25 Jahre Betriebsjubiläum

Husmann Fassadenbau GmbH in Firrel (29. Juni), Bäckermeister Thorsten Bruns in Leer (1. Juli), Tischlermeister Wilhelm Eden in Uplengen-Jübbörde (1. Juli), Kraftfahrzeugmechanikermeister Wilfried Zielonki in Leer (1. Juli), Dr. Ing. Peter Olthoff in Emden (10. Juli), Malermeister Helmut Pancke in Holtland (15. Juli).

Erhungen: Elke Daniels, Tel. 04941 1797-96

Foto: Gold- und Silberschmiede-Innung

Wir sind vorsichtig optimistisch

Vollversammlung beschließt Umbaumaßnahmen. Lienemann: „Handwerk ist trotz Corona-Krise handlungsfähig.“

Außergewöhnliche Zeiten erfordern ungewöhnliche Maßnahmen: So verlegte die Handwerkskammer für Ostfriesland die Vollversammlung in die Bauhalle des Berufsbildungszentrums. Getreu dem Motto „Wir lassen uns von Corona nicht ins Handwerk pfuschen“ ging das höchste Beschlussgremium des Handwerks die Tagesordnung durch.

Mit Blick auf das zurückliegende Geschäftsjahr sprach Präsident Albert Lienemann von einem harten Einschnitt. Waren die Konjunkturprognosen der vorhergehenden Jahre noch ungebrochen aufstrebend, hat die Pandemie dem ganzen einen harten Dämpfer versetzt. „Die Auswirkungen für das ostfriesische Handwerk waren und sind enorm“, sagte Lienemann. Besonders die personennahen Handwerke wie Friseur oder Kosmetiker, die Kfz-Branche, die Gesundheitshandwerke sowie die vom Tourismus abhängigen Gewerke mussten extreme Umsatzeinbußen hinnehmen. Aber auch bei den systemrelevanten Handwerken sei der Virus nicht spurlos vorbeigezogen.

Umsätze seien unwiderruflich verloren gegangen, Hygienebestimmungen schränken die Abläufe immer noch ein, die Nachfrage-Situation für die kommenden Monate sei ungewiss. „Es ist für alle eine unfassbar anstrengende Zeit und es wird uns auch weiterhin viel abverlangen. Aber die Krise zeigt auch, dass das Handwerk in einer extremen Situation wie dieser handlungsfähig ist“, sprach Lienemann seinen Dank an alle Betriebe der „Wirtschaftsmacht von nebenan“ für das Aushalten, Durchhalten, Neuplanen, Koordinieren und Weiterarbeiten aus. Dennoch, von alltäglichen Abläufen seien die Unternehmen noch weit entfernt.

„Wir brauchen deshalb weiterhin die Unterstützung der Politik, sie muss die Wirtschaft pandemiefest machen“, erklärte Lienemann. Vor diesem Hintergrund appellierte er an die Betriebe, sich auch in Zukunft an die Hygiene-Regelungen zu halten. Nach den Lockerungen seien erste Schritte hin zu einer Entspannung erkennbar. „Das dürfen wir nicht aufs Spiel setzen. Bleibt es so, dürfen wir vorsichtig optimistisch sein, dass sich das Wirtschaftsleben weiter normalisieren wird.“

Im Tagesordnungsablauf wurden passend zum Sitzungsort Bau-maßnahmen für das nächste Jahr einstimmig verabschiedet. Geplant



Unter Hygieneauflagen konnte die Kammer Spitze die Vollversammlung abhalten (von links): Hauptgeschäftsführer Jörg Frerichs, Präsident Albert Lienemann, Vizepräsidentin Imke Hennig und Vizepräsident Jörg Klein.

Parlament

DIE VOLLVERSAMMLUNG UND DAS PRÄSIDIUM sind die Entscheidung tragenden Organe der Handwerkskammer für Ostfriesland. 24 Mitglieder bilden das Parlament des Handwerks. Da die Zusammenarbeit zwischen Arbeitnehmer und Arbeitgeber in den oft klein strukturierten Handwerksbetrieben traditionell sehr eng ist, sitzen in der Vollversammlung nicht nur 16 selbstständige Handwerker, sondern auch 8 Arbeitnehmer. Das Parlament tagt mindestens zweimal im Jahr.

ist, einen Neubau für die Betriebsberatungsstelle zu errichten und den Eingangsbereich der Handwerkskammer neu zu gestalten. Dafür wird die unbewohnte Hausmeisterwohnung abgerissen. „Aufgrund der hohen Kosten wäre eine Sanierung unverhältnismäßig gewesen“, erläuterte Hauptgeschäftsführer Jörg Frerichs.

Einstimmig beschlossen wurde ebenfalls das Grundsatzpapier „Handwerk und Nachhaltigkeit“, welches den Wirtschaftszweig als wichtigen Leistungsträger und Motor in den drei Feldern Ökonomie, Ökologie und Soziales darstellt. „Wir wollen das Handwerk in der öffentlichen und politischen Wahrnehmung als Nachhaltigkeitsgarant stärken“, sagte Frerichs. Für die Betriebe bedeutet das, soziale Verantwortung, die Schonung der Umwelt und wirtschaftlichen Erfolg zu verbinden.

Es gehe gemäß dem Vorhaben der Vereinten Nationen darum, gleichwertige Lebensqualität für die Gesellschaft zu schaffen und zu erhalten. „Das Handwerk versteht Nachhaltigkeit als Konzept und nicht allein bezogen auf Klima und Umwelt. Es lebt dies jeden Tag in vielen Dimensionen“, so Frerichs. **WIEBKE FELDMANN**

Nachwuchs in der Handwerksrolle

Laura de Groot aus Upgant-Schott besteht Abschlussprüfung zur Verwaltungsfachangestellten HWK/IHK mit Bestnote.

Mit einer glatten Eins hat Laura de Groot aus Upgant-Schott ihre Ausbildung in der Handwerkskammer für Ostfriesland bestanden. Zum Abschluss zur Verwaltungsfachangestellten der Fachrichtung Handwerksorganisation und Industrie- und Handelskammern überreichte Hauptgeschäftsführer Jörg Frerichs einen Blumenstrauß. Gratulationen nahm sie auch von Reinhold Daniels, Leiter Handwerksrolle/Beitrag und Karina Schröder, Ausbilderin und Leiterin Allgemeine Verwaltung/Zentrale Dienste, entgegen. „Die Prüfungsleistung ist außergewöhnlich. Sie hat in allen Fächern mit der Note ‚sehr gut‘ bestanden. Das ist nicht zu toppen“, freute sich auch Reinhold Daniels.

Die 21-Jährige wird nun Aufgaben in der Handwerksrolle und im Beitragswesen übernehmen. Sie wird dort als Sachbearbeiterin für die Führung der Verzeichnisse der zulassungsfreien Handwerke und handwerksähnlichen Gewerbe sowie bei der Beitrags-



Für Laura de Groot gab es Blumen. Es gratulierten (v.r.) Reinhold Daniels, Jörg Frerichs und Karina Schröder.

veranlagung der Mitgliedsbetriebe eingesetzt. Sie erarbeitet unter Anwendung der Gesetze und Verordnungen Verwaltungsentscheidungen, prüft Anträge, führt digitale Akten und berät die Existenzgründer und Mitglieder der Handwerkskammer.

Foto: W.Feldmann

Kunst als Herzenssache

Neue Ausstellung von regionalen Künstlerinnen kann werktäglich im Hauptgebäude der Handwerkskammer für Ostfriesland mit Mundschutz besichtigt werden.

Mit bunten Eindrücken dem Corona-Alltag entfliehen, das können momentan die Besucher der Handwerkskammer in Aurich. Werke von Sylvia Lenz aus Wiesmoor, Ingeborg Jelten-Sandau aus Holtland und Anne-Helga Pollmann aus Wiesmoor schmücken die Flure des Hauptgebäudes. Blumen- und Landschaftsbilder, aber auch einige maritime Motive können bestaunt werden. „Gerade in dieser Zeit ist es wichtig, Kunstschaffenden eine Plattform zu bieten. Wir freuen uns, dass wir unterstützen dürfen“, sagte Hauptgeschäftsführer Jörg Frerichs bei der Eröffnung.

Die Werke der drei Hobbykünstlerinnen zeigen einen Querschnitt ihrer



Sylvia Lenz lebt seit einigen Jahren in Wiesmoor. Gebürtig kommt sie aus dem Rheinland.

Foto: J. Stöppel

Schaffensphasen. „Wir malen immer das, was uns am Herzen liegt. Wenn wir ein schönes Motiv sehen, wird das meistens umgesetzt“, erklärte Ingeborg Jelten-Sandau. Dabei nutzen sie diverse Techniken: Von Acryl- und Ölbildern über Aquarelle und Zeichnungen bis hin zu Spachtelgemälden ist alles dabei. Seit mehreren Jahren sind sie Mitglied im Kunst- und Kulturkreis Wiesmoor.

Die Bilder sind noch bis Anfang September werktäglich im Hauptgebäude, Straße des Handwerks 2, in Aurich für die Öffentlichkeit zugänglich. Besucher sind verpflichtet, beim Rundgang durch die Ausstellung einen Mundschutz zu tragen.

„

Top-Nachrichten via Push-Mitteilung – mit der App „Handwerk“ bekomme ich regelmäßig die wichtigsten News für meinen Betrieb.

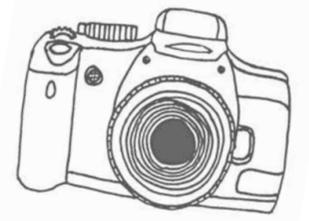
Francis Lux
Reitsportsattlerin Francis Lux,
Großefehn (Ostfriesland)

Update – jetzt aktualisieren!

So geht es:
Aktivieren Sie auf Ihrem iPhone oder Ihrem Android-Gerät die automatischen Updates

Oder:
Aktualisieren Sie Ihre App „Handwerk“ in Ihrem App-Store oder Playstore, indem Sie diese neu herunterladen!

Die Kunst des WANDELBAREN



Jesse Wiebe fotografiert nicht einfach, er entwickelt Werke mit seinen Kunden. Die Ergebnisse sind so unterschiedlich wie seine Auftraggeber. Und treffen immer ins Schwarze.



Handwerk hautnah: Bei der Arbeit setzt Jesse Wiebe auf Transparenz und Vertrauen.



Fotos: Jesse Wiebe | Fotografie & Film



Hingucker: Auch ausgefallene Portraits gehören zum Repertoire des Fotografen.



Dicht dran: „Ich sehe mich weniger als Künstler, sondern als kreativen Dienstleister“, sagt der Fotograf.



Kreative Kreation: Das Motiv entstand im Rahmen einer Skibrillen-Werbekampagne.

Er schießt makellose Portraits im perfekt arrangierten Studioliicht, dreht lebendige Videos in alten Fabriken und zeigt in seinen Fotoreportagen hautnah, wie Handwerksbetriebe arbeiten. In einer Arbeitswoche von Jesse Wiebe gleicht kein Tag dem anderen. Und das ist auch gut so. Denn der Fotograf liebt die Abwechslung. In sechs Jahren Selbstständigkeit hat der 29-Jährige bereits mit einigen namhaften Kunden zusammengearbeitet, den Fernsehkoch Johann Lafer vor der Linse gehabt und Videos für Mercedes gedreht. „Natürlich sind das Referenzen, die man gerne nennt“, sagt der Unternehmer – und betont zugleich: „Mir ist jeder Job gleich wichtig.“

Egal ob der Fotograf für lokale Künstler, Mittelständler oder Handwerksbetriebe arbeitet, eines haben all seine Projekte gemeinsam: viel Beratung und Konzeptentwicklung. „Ich bin ein Service-Partner, der mitdenkt. Ich knipse nicht drauf los, sondern entwickle mit meinen Kunden Werke, die zu ihnen passen“, sagt der Jungunternehmer.

Auf keinen Stil festgelegt
Wie stellt er das an? Schließlich unterscheidet sich das Shooting für eine ausgefippte Skibrillen-Werbekampagne doch elementar von der Arbeit für einen bodenständigen Kleinunternehmer. Wiebe löst diesen scheinbaren Widerspruch auf, indem er sich in seiner Foto- und Videoarbeit bewusst nicht auf einen einzigen Stil festlegt.

„Ich sehe mich weniger als Künstler, sondern als kreativen Dienstleister“, sagt der Hannoveraner. „In den Gesprächen mit meinen Kunden finde ich heraus, welcher Stil zu ihrem Unternehmen oder ihrem Produkt passt.“ Dazu will er genau wissen, was ihre Wünsche, Erwartungen und Ziele sind, welche Zielgruppe sie erreichen wollen und für welches Medium die Werke gedacht sind.

Und der Fotograf geht auf ihre Vorerfahrung ein: „Ich frage meine Kunden gerne, was sie an ihrer aktuellen Darstellung stört – die Antworten können dem neuen Konzept eine entscheidende Richtung geben.“



Jesse Wiebe, Fotograf

Gespür für Menschen
Um gut beraten zu können, muss der Unternehmer mit den Sehgewohnheiten und aktuellen Trends aller Altersgruppen vertraut sein und die Unterschiede der Produktionsprozesse zum Beispiel zwischen Websites und Print-Broschüren kennen.

Zudem braucht er ein Gespür für die Menschen. Insbesondere wenn der Fotograf für kleine und mittlere Unternehmen arbeitet, hat er es mit Chefs und Mitarbeitern zu tun, für die das Fotografiertwerden keineswegs alltäglich ist. Darin steckt eine Herausforderung, die der Fotograf gerne annimmt: „Ich nehme meinen Kunden die Angst, dass womöglich schlechte Aufnahmen von ihnen veröffentlicht werden könnten, und baue ab dem ersten Gespräch eine Vertrauensbeziehung zu ihnen auf“, sagt Wiebe.

Ihm gelingt das, indem er ehrliches Interesse an seinen Kunden zeigt. „Beim Fototermin setze ich auf viel Kommunikation“, sagt Wiebe. „Ich erkläre jedem Mitarbeiter, den ich fotografiere, was für eine Art

Foto ich machen möchte und was dabei rüberkommen soll.“ Schon beim Shooting werden alle Fotos direkt auf das Macbook des Fotografen kopiert. So sehen die Beteiligten noch im Entstehungsprozess die Ergebnisse auf einem großen Monitor und können ein Feedback geben. „Das gibt den Leuten Sicherheit und schafft Vertrauen“, erklärt Wiebe.

Zufriedene Kunden
Diese Kundenorientierung zahlt sich aus: Auf seiner Website zeigt der Unternehmer nicht nur Aufnahmen aus seinen Projekten, sondern auch eine lange Liste von Kunden, die Feedback zur Zusammenarbeit mit dem Fotografen geben. „Mir ist es unglaublich wichtig, dass meine Kunden zufrieden sind“, sagt der gelernte Fotograf. Ihre Bewertungen sind auch sein Qualitätssiegel. „Ich habe kein fertiges Produkt, sondern mache individuelle Dienstleistung. Glaubwürdiges Kundenfeedback kann den Unterschied ausmachen, ob ich den nächsten Auftrag bekomme oder nicht.“ DENNY GILLE

VIER FRAGEN AN

Matthias Schöning

FIRMENNAME Theo Schöning GmbH
WEBSEITE www.schoening-bau.de
ORT Bösel
GERWERK Maurer und Betonbauer
MITARBEITERZAHL 20
FUNKTION Geschäftsführer



- 1. Welche App nutzen Sie beruflich am meisten?**
Ich nutze Noteshelf zum Erstellen und Teilen von Notizen oder Anmerkungen in Dokumenten. Und wir nutzen Trello für das Aufgabenmanagement im Team.
- 2. Was war Ihre größte digitale Herausforderung?**
Der Umstieg auf BIM. Wir setzen es in verschiedenen Teilprozessen ein. Die BIM-Nutzung ist allerdings eine längerfristige Baustelle in der gesamten Branche.
- 3. Wofür nutzen Sie Social Media?**
Zur Außendarstellung. Wir posten vor allem auf Instagram viel direkt von den Baustellen. Uns hilft das, als Arbeitgebermarke bekannt zu bleiben.
- 4. Gönnen Sie sich Online-Auszeiten?**
Ja, es gibt feste Zeiten, zu denen mein Telefon in den Ruhemodus wechselt.

Foto: Gille

ZU GUTER LETZT

Nominiert für den Werner-Bonhoff-Preis

Zimmermeister Christian Lellau aus Sachsen-Anhalt ist einer der vier Finalisten beim „Werner-Bonhoff-Preis-wider-den-55-Dschungel 2020“. Mit dem Preis werden seit 2006 Unternehmer ausgezeichnet, die mit der staatlichen Bürokratie zu kämpfen haben und mit ihrem Fall Verbesserungen anregen.

Lellau ist nominiert, weil er seit Langem auf einen Missstand aufmerksam macht: Der Zimmermeister und geprüfte Bautechniker hat durch seine Ausbildung die Qualifikation erworben, Bauvorlagen zu erstellen. Doch von seinem Wissen kann er nicht im gleichen Maß Gebrauch machen wie Handwerkskollegen andernorts. Denn in neun Bundesländern dürfen Handwerksmeister in Baugenehmigungsverfahren die sogenannte Kleine Bauvorlagenberechtigung einreichen. In Sachsen-Anhalt jedoch müssen Bauherren hierfür einen Architekten oder Ingenieur beauftragen.

Lellau macht sich deshalb für eine Änderung der Vorgaben stark und hat eine Debatte im sachsen-anhaltinischen Landtag angestoßen. Sein Engagement wird jetzt mit der Nominierung belohnt. Ob er sich im Rennen um den mit 50.000 Euro dotierten Preis durchsetzt, bleibt abzuwarten. Mit Bäckermeister Holger Linden aus Rheinland-Pfalz ist noch ein weiterer Handwerker unter den Nominierten.

Nach Angaben der Stiftung soll die Preisverleihung 2021 stattfinden, der diesjährige Gewinner soll aber vorab bekannt gegeben werden. (AML)



Foto: Handwerkskammer Magdeburg



Foto: ZV Friseurhandwerk

Wissen für Innungsmacher

Mit einer neuen digitalen Ehrenamtsakademie unterstützt der Zentralverband des Deutschen Friseurhandwerks (ZV) seine Mitglieder ab sofort bei der ehrenamtlichen Tätigkeit. „Ehren|Amt|Friseur. Wissen für Innungsmacher“ heißt sie. Dort finden Mitglieder zum Beispiel Infos zu Themen wie Aus- und Weiterbildung, aber auch zu Mitgliederwerbung, Pressearbeit und Social Media. Trainings sollen laut ZV für Kompetenzförderung sowie für Teambuilding und Austausch zwischen den Ehrenamtsträgern sorgen.

Der Zugang zur digitalen Akademie steht für alle im Ehrenamt bei Innungen und Verbänden des Friseurhandwerks zur Verfügung. Die Zugangsdaten können beim jeweiligen Landesinnungsverband angefragt werden. (AML)



Nissan eNV200



Opel Vivaro-e



Ford Transit Custom PHEV

Fotos: Hersteller | Dennis Gauert (3)

Transporter geben Strom und Gas

Die Mobilitätswende nähert sich auf leisen Sohlen. Wir haben uns bei den Herstellern umgeschaut, welche alternativen Antriebe für Transporter zu bekommen sind.

Alternative Antriebe kehren bei den Pkw immer mehr ein. Mit günstigen Leasingkonditionen, Prämien und Steuerbegünstigungen können zum Beispiel Elektroautos sowohl für Unternehmer als auch für Privatkunden lohnenswert sein. Auch bei den Transportern bläst elektrischer Wind in die Segel. Dreieinhalbtonner wie der e-Crafter oder der e-Sprinter gewinnen langsam an Fahrt. Doch auch Hybrid-Lösungen und CNG-betriebene Lastenese sind bei den Herstellern zu haben.

Nissan eNV200 ist der Deutschen Liebling

Bei den kleinen Transportern ist der deutsche Zulassungsprimus eNV200 groß im Rennen. Immerhin knapp 80 Einheiten werden in Deutschland pro Monat zugelassen. Bei einem Preis von 28.600 Euro netto erwarten den Kunden 4,2 Kubikmeter Ladevolumen und eine reale Reichweite von knapp 200 Kilometern. 664 Kilogramm dürfen in den japanischen Kleintransporter eingeladen werden. Mit seinen 109 PS und 254 Newtonmetern bringt er genug Kraft für schwere Lasten mit und erreicht immerhin eine Höchstgeschwindigkeit von 123 km/h.

Seit Ende 2019 ist bei Volkswagen der e-Caddy mit bis zu 167 Kilometern Reichweite ausschließlich als Leasingfahrzeug für 293 Euro pro Monat zu bekommen. Der Umweltbonus (Stand Januar 2019) ist mit eingerechnet.

Opel hängt den Vivaro an die Steckdose

Transporter mittlerer Größe werden von den Rüsselsheimern bald als E-Variante ausgeliefert. Der Vivaro-e bietet mit Auflastung bis zu 1.200 Kilogramm (nor-



Volkswagen T6.1 Multivan



Mercedes-Benz EQV Elektrotransporter



Iveco Daily Natural Power

mal: 1.000 Kilogramm) maximale Nutzlast und als Vivaro L mit Durchladefunktion maximal 6,6 Kubikmeter Ladevolumen. Je nach Batterie sind theoretisch 200 (50 kWh) oder 300 (75 kWh) Kilometer möglich. Zum Kaufpreis schweigt Opel bisher.

Der Mercedes-Benz e-Vito kostet mit gleichem Ladevolumen, geringerer Reichweite (bis zu 184 km) und weniger Nutzlast (bis zu 1016 Kilogramm) knapp 40.000 Euro.

Ford hat den ersten Plug-in-Hybrid

In der mittleren Größe ist auch der Ford Transit Custom PHEV unterwegs, der erste Transporter mit Plug-in-Hybridantrieb. Ein 1,0-Liter-Dreizylinder-Benziner wird von einem 126 PS starken Elektromotor unterstützt. Rein elektrisch soll der Transit Custom 56 Kilometer weit fahren können, etwa 500 Kilometer Gesamtreichweite sind nach Herstellerangaben mit dem als Range-Extender genutzten Verbrenner möglich. Ford verspricht eine Zuladung von bis zu 1.130 Kilogramm. Übrigens bie-

56

KILOMETER rein elektrische Reichweite verspricht Ford für den Transit Custom PHEV, den einzigen Transporter mit Hybrid-Antrieb im Markt.

ten die Kölner auch Mild-Hybride für alle Diesel mit Schaltgetriebe an. Der Basispreis für den PHEV liegt bei 48.000 Euro netto.

VW hat den e-Crafter reduziert

Bei den großen Transportern ist die Elektrifizierung auch längst angekommen. Volkswagen bietet den nun auf 53.900 Euro reduzierten und damit förderfähigen e-Crafter an, Mercedes-Benz den e-Sprinter. Der e-Crafter fährt mit einer Ladung bis zu 173 Kilometer weit und schafft eine Höchstgeschwindigkeit von 90 km/h. Wer die 4,25-Tonnen-Version bestellt, darf 1,72 Tonnen in den Crafter laden, beim Dreieinhalbtonner stehen 970 Kilogramm zur Verfügung.

Daimler und Renault: gut 150 km Reichweite

Der e-Sprinter ist als Dreieinhalbtonner gut für 1.045 Kilogramm schwere Ladung und 115 Kilometer oder 891 Kilogramm schwere Ladung und 168 Kilometer maximale Reichweite. Das liegt daran, dass für den höheren Aktionsradius ein viertes Akkumodul hinzu-

kommt. Für das Basismodell des e-Sprinters werden voraussichtlich gut 54.000 Euro fällig. Ähnlich halten es auch die Franzosen. Renault ist mit dem vollelektrischen Master ZE auf Kundenfang, der mit 59.900 Euro als LH1 zu haben ist. Er bietet in dieser Größe 7,75 Kubikmeter Ladevolumen sowie eine Nutzlast von 1.053 Litern. In dieser Variante fährt er maximal 120 Kilometer weit, durch einen zusätzlichen Akku kann die Reichweite auf 180 Kilometer erhöht werden.

Iveco und Fiat auch mit Erdgasantrieb

Bei Iveco finden sich mehrere alternative Antriebskonzepte zusammen. Einerseits ist der Daily als vollelektrische Variante mit bis zu 200 Kilometern realer Reichweite zu bekommen, andererseits kann er auch als CNG-Variante oder Hybridumbau von Quantron geordert werden. Die vollelektrische Variante schafft – auf 90 km/h Höchstgeschwindigkeit limitiert – eine Reichweite von 250 Kilometern. Sie kostet ab 54.000 Euro. Alternativ rüstet Quantron gebrauchte oder neue Transporter auf einen Plug-in-Hybridantrieb um. 70 Kilometer kann der Italiener dann still und sauber zurücklegen. Als Preis für den Umbau nennt der Augsburger Umrüster 36.500 Euro für einen 3,5 Tonnen schweren Daily.

So gibt es auch den Fiat Ducato und den Iveco Daily als CNG-Transporter. Letzterer ist mit dem gleichen 136-PS-Motor wie der Ducato ausgestattet und wartet mit einer Gesamtreichweite von 500 Kilometern auf. Darin sind 14 Liter Benzin aus dem Nebentank eingerechnet. Insgesamt 39 Kilogramm CNG kann der Daily Natural Power mitführen. Bis zu einem Gesamtgewicht von 7,2 Tonnen ist der Erdgasantrieb bei Iveco zu haben. **DENNIS GAUERT**

SDH[®]
GmbH
SERVICEGESELLSCHAFT
DEUTSCHES HANDWERK

**GÜNSTIGE
FIRMENWAGEN
FÜRS HANDWERK**

**JETZT KOSTENLOS REGISTRIEREN UND
NACHLÄSSE EINSEHEN**
Telefon: 089-92 13 00 530 • www.sdh.de

Wie die Telematik helfen kann

Telematik im Handwerksfuhrpark? Warum das sinnvoll ist und worauf Unternehmer achten sollten, lesen Sie hier.

Der Drang nach Big-Data-Lösungen in der modernen Welt steigt. So ist Fahrzeugtelematik im Kommen, die Unternehmen normalerweise mühselig zusammengesuchte Informationen in Echtzeit übermittelt.

Die Kontrolle über den Fuhrpark steigt, das Unternehmen arbeitet effektiver und effizienter – und Fahrtenbuch und Steuererklärung sind schneller ausgefüllt. Doch wann lohnt sich ein Umstieg?

Die Vorteile ziehen Kreise

Aus heutiger Sicht unverzichtbar ist das Flottenmanagement mit steigender Größe des Unternehmens, hilfreich ist es aber auch für den Einzelunternehmer mit ausschließlich betrieblich genutztem Firmenwagen. Was für Privatkunden eine freiwillige Lebenserleichterung sein soll, gehört bei Unternehmen zur Konkurrenzfähigkeit. Die Echtzeit-Überwachung des Auftragsstatus wird möglich. So können etwa elektronische Fahrtenbücher und Führerscheinkontrollen digital gemagt werden.



Fuhrparkdaten sind mittelfristig für eine positive Unternehmensentwicklung wichtig.

Maria Johanning,
Deutschland-Chefin
von C-Track

Bei großen Flotten kommt die Ortung ins Spiel. Hier können Lenk- und Standzeiten überwacht, Potenziale bei der Kraftstoffersparnis ermittelt und die Flotte in Echtzeit organisiert werden – zum Beispiel auch zu Werkstattterminen. Positionsabfragen und Anweisungen können direkt über die im Fahrzeug verbaute Telematik angefragt und übermittelt werden.

Für die Deutschland-Chefin des Telematik-Weltmarktführers C-Track, Maria Johanning, steht fest: „Fuhrparkdaten sind mittelfristig für eine positive Unternehmensentwicklung wichtig.“

Und wie kann ich das für meinen Fuhrpark auf dem Hof nutzbar machen? Über Hardware-Module werden Telematik-Teillösungen gebucht und an das bestehende System im Unternehmen angegliedert. Mit dem Stromnetz und dem Steuergerät des Transporters wird ein Hardwaremodul verbunden, das – je nach Wunsch – einen bestimmen Funktionsumfang bietet. Je nach Anbieter sind die Module portabel oder fest im Fahrzeug eingebaut.

Die Anbindung an die Software des Unternehmens ist in fast allen Fällen möglich. „Mitarbeiter können außerdem weiterhin die im Einsatz befindlichen Smartphones oder Tablets nutzen“, ergänzt Monika Tonne aus dem Couplink-Vorstand. Die Telematiklösung werde auf den Endgeräten installiert und man könne sofort loslegen. Die Disposition nutze wiederum ein Webportal.

Was kostet die Fuhrpark-Kontrolle?

Schon für kleine Unternehmen mit vielen Außeneinsätzen kann sich ein solches Modul lohnen. Die Kosten sind aber schwer einzugrenzen, da allein ein Fahrzeugmodul zwischen null und mehreren tausend Euro kosten kann. Die laufenden Kosten für die Nutzung pendeln sich im Durchschnitt bei 30 Euro pro Monat ein.

Stark ist hier der Anbieter Tomtom Telematics geworden, der jetzt unter dem Namen Webfleet Solutions firmiert. Das Unternehmen, das früher vor allem durch portable GPS-Navigationssysteme ein starkes Wachstum erlebte, widmet sich schon länger ganzheitlicher Flottentelematik. Dafür bietet der Hersteller ein Gerät für seine Webfleet an, mit dem Fahrer untereinander kommunizieren können.

Weniger Arbeit beim Unternehmen

Für praktische Lösungen ist unter anderem Carsync von Vispiron bekannt. Von der Reservierung eines Poolfahrzeugs bis zur Führerscheinkontrolle und der Entnahme des Schlüssels kann Carsync durch ein digitales Netzwerk Stellen und Nerven einsparen.

Die Fahrzeugausgabe ist auch durch die Führerscheinkontrolle rechtssicher und voll dokumentiert. Im besten Fall entstehen bei Chefs und Mitarbeitern neue Impulse, um die Flotte zu optimieren, Kraftstoff einzusparen oder gar ganze Touren wirksamer und stressfreier zu organisieren.

Hersteller auf dem Weg ins digitale Servicegeschäft

Auch die Automobilhersteller haben den Fuß in die Tür der Telematik gestellt. Aktuell sind besonders Daimler und Volkswagen auf dem Vormarsch. Die



Die Vimcar-Telematikbox holt sich die Fahrzeugdaten aus dem Bordnetz.

Wolfsburger sind mit den Produkten Fleet Online und Fleet Cars aufgestellt. Fleet Online bietet einige Basisfunktionen, Fleet Cars das komplette Portfolio des Herstellers.

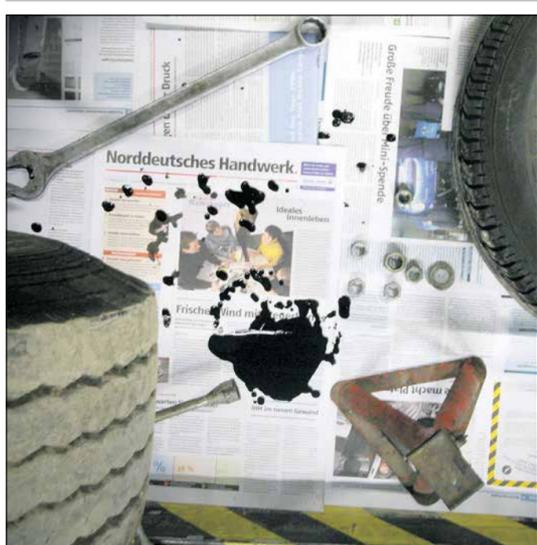
Ähnlich ist auch Daimler unterwegs. Was für Privatkunden Mercedes Me heißt, geht für kommerzielle Kunden zum Digital-Dienstleister Athlon über. Auch hier sind die obersten Ziele die Kostenkontrolle und der Abbau von Bürokratie.

Opel bietet seinen Nutzfahrzeugkunden im Vivaro wie im Movano die aufpreispflichtige Telematik von Masternaut. Der Telematik-Spezialist will durchschnittlich 780 Euro Ersparnis pro Flottenfahrzeug im Jahr ermöglichen. Das geht aus einer Berechnung

anhand von 10.000 mit Telematik ausgerüsteten Flottenfahrzeugen hervor.

Die Grenzen der Überwachung

Die Module können auf den Grad der Privatsphäre hin gewählt und konfiguriert werden. Dabei gibt es Grauzonen, vor allem die Nachverfolgung von Fahrern, die teils tief in den persönlichen Bereich eindringen kann. So kann ein Fünf-Minuten-Stopp am Kiosk oder ein zu schwerer Gasfuß zumindest theoretisch den Verlust des Jobs bedeuten. Hier empfiehlt es sich also, bei der Einführung solcher Systeme genau abzuwägen, auf Transparenz zu setzen und die Mitarbeiter mitzunehmen. **DENNIS GAUERT**



Auch zum Lesen geeignet

- a. Diese Ausgabe schützte den Teppichboden optimal vor Farbspritzern.
- b. Unser Artikel über Auftragsvermittler schützt Ihren Betrieb vor dem Ruin.
- c. Schauen Sie rein:

Norddeutsches Handwerk

Wenn das Navi die Abrechnung macht: Moderne Telematiklösungen machen es möglich.



Fotos: Antonioguillen - stock.adobe.com | Vimcar | Nicole Zimmermann (Couplink) | Opel



Das Masternaut-Telematikpanel können Kunden zum Opel Movano und Vivaro bestellen.

IMPRESSUM

Herausgeber und Verlag:
Schlütersche Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG
Postanschrift: 30130 Hannover
Adresse: Hans-Böckler-Allee 7, 30173 Hannover
Tel. 0511 8550-0
Fax 0511 8550-2403
www.schluetersche.de
www.handwerk.com

Redaktion:
Torsten Hamacher (V.i.S.d.P.)
Tel. 0511 8550-2456
hamacher@schluetersche.de

Anzeigenverkauf:
Lasse Drews (Leitung)
Tel. 0511 8550-2477
drews@schluetersche.de
Derzeit gültige Anzeigenpreisliste: Nr. 62 vom 1. 1. 2020

OPEL NUTZFAHRZEUGE

UNSERE WERKZEUGE FÜR IHREN ERFOLG

TOP-KONDITIONEN
FÜR SOFORT VERFÜGBARE FAHRZEUGE
JETZT BEI IHREM OPEL PARTNER



COMBO:

LADEKAPAZITÄT¹ MAX.: 4,4 M³
LADELÄNGE¹ MAX.: 3,44 M
NUTZLAST¹ MAX.: 935 KG

VIVARO:

LADEKAPAZITÄT¹ MAX.: 6,6 M³
LADELÄNGE¹ MAX.: 3,94 M
NUTZLAST¹ MAX.: 1.394 KG

MOVANO:

LADEKAPAZITÄT¹ MAX.: 17 M³
LADELÄNGE¹ MAX.: 4,38 M
NUTZLAST¹ MAX.: 2.092 KG

WITH —

**FREE2
MOVE**
LEASE

SCHON AB

145 € MTL.² (zzgl. MwSt.)

OHNE ANZAHLUNG

Angebot gilt für Opel Combo Cargo Selection



ENTDECKEN SIE UNSERE MODELLE. WWW.OPEL.DE/NFZ

¹ Optional.

² Beispiel-Angebot für den Opel Combo Cargo Selection, 1,5 Diesel, 56 kW (76 PS)*. Ein unverbindliches Kilometer-Leasingangebot für Gewerbekunden (Bonität vorausgesetzt) der Opel Leasing GmbH, Mainzer Str. 190, 65428 Rüsselsheim am Main, unter Verwendung der Marke „Free2Move Lease“ bei 0,00 € Sonderzahlung, 48 Monaten Laufzeit und einer Laufleistung von 10.000 km/Jahr. Nach Vertragsende werden Schäden sowie Mehr- und Minderkilometer (Freigrenze 2.500 km) gesondert abgerechnet. Der Gesamtbetrag entspricht der Summe aus Leasingsonderzahlung sowie monatlichen Leasingraten. Alle Preise verstehen sich zzgl. MwSt., Überführungs- und Rückholkosten. Abweichungen im Centbereich sind möglich. Der Leasinggeber verlangt den Abschluss einer Vollkaskoversicherung. Angebot freibleibend und nur gültig bei Vertragseingang beim Leasinggeber vom 03. 07. bis 30. 09. 2020. Nicht kombinierbar mit anderen Rabatten und Aktionen. Nur bei teilnehmenden Opel Partnern.

*Kraftstoffverbrauch für Beispiel-Angebot Opel Combo Cargo Selection, 1,5 Diesel, 56 kW (76 PS) innerorts 4,9–4,7 l/100 km, außerorts 4,0–3,9 l/100 km, kombiniert 4,3–4,2 l/100 km; CO₂-Emission kombiniert 113–111 g/km. Die angegebenen CO₂-Emissionswerte wurden nach dem vorgeschriebenen WLTP-Messverfahren (Worldwide harmonized Light vehicles Test Procedure) ermittelt und in NEFZ-Werte umgerechnet, um die Vergleichbarkeit mit anderen Fahrzeugen gemäß VO (EG) Nr. 715/2007, VO (EU) Nr. 2017/1153 und VO (EU) Nr. 2017/1151 zu gewährleisten.

Beispielfoto der Baureihen. Ausstattungsmerkmale ggf. nicht Bestandteil des Angebots.

Bewährtes weiter verbessert

Nissan spendiert seinem Navara eine Modellpflege. Änderungen gibt es vor allem im Detail. Wir haben den Japan-Pick-up unter die Lupe genommen.

Schon beim ersten Anblick wird klar: Etwas ist anders. Nur was? Rein optisch sind nur marginale Änderungen geschehen, am meisten zur Geltung kommen die neuen Leichtmetallfelgen in Zahnrad-Optik – und mit etwas Fantasie ist die Front nun glatter. Geschenkt. Das Design des Navara funktioniert nach wie vor. Für die Design-Fetischisten hat Nissan wieder die n-Guard-Variante im Angebot, die Freizeitspaß und Arbeitstier vereint. Wir sind mit der Ausstattung n-Connecta unterwegs, die ab 35.542 Euro (alle Preise netto zzgl. MwSt.) zu haben ist. Ab 31.495 Euro geht es mit der Doppelkabine in der Acenta-Ausstattung los.

Innen ist im Navara alles wie gehabt. Die rundlich-robuste Armaturenbrettgestaltung, die die Nissan-Designabteilung in ähnlicher Form auch in ihren SUVs einsetzt, ist nach wie vor aktuell – schließlich rollt die vierte Generation des Navara auch erst seit 2015 vom Band. Lediglich das Infotainmentsystem stellt sich neu dar und verfügt über Apple CarPlay und Android Auto.

Also drücken wir die Start-Taste. Sie erweckt einen 190 PS starken 2,3-Liter-Turbodiesel mit Twin-Scroll-Lader zum Leben. Dieser erfüllt die Abgasnorm Euro 6d-Temp, ist frischer im Antritt und liegt beim Verbrauch mit 9,5 Litern im Mittel gleichauf mit seinen Vorgängern. Neuerdings lässt sich die Doppelkabine auch mit dem Sechsgang-Schaltgetriebe präzise durch die Schaltkulisse dirigieren, dank serienmäßiger Bergan- und Bergabfahrhilfe sind

Fotos: Dennis Gauert



Nissan im Abendrot: Mit dem Japan-Pick-up lassen sich Tonnen umschichten, aber auch schöne Stunden erleben.



Zugpferd

Bis zu 3,5 Tonnen nimmt der Navara auf den Haken. Damit qualifiziert sich der Pick-up wie viele seiner Wettbewerber als gute Wahl, wenn es darum geht, schwere Trailer zu ziehen.

Mit in matten Silber lackierten Verkleidungen zieht die Sportlichkeit in den aufgeräumten Innenraum ein.



Futuristisch-funktional: Die Zahnrad-Optik der Felgen zeigt Robustheit und die Liebe zum Detail des Designs gleichermaßen.

Daten

Name: Nissan Navara Double Cab n-Connecta 2.3 dCi 6MT 4x4
Abmessungen in Metern (L x B x H):
 5,33 x 1,85 x 1,86
Motor: Vier-Zylinder-Turbodiesel mit Twin-Scroll-Turbolader
Hubraum: 2.299 ccm
Leistung: 190 PS (140 kW) bei 3.750 U/min
Max. Drehmoment: 450 Nm bei 1.500–2.500 U/min
Höchstgeschwindigkeit: 184 km/h
Abgasnorm: Euro 6d-Temp
Nutzlast: 912–1.075 kg
Einstiegspreis: 31.495 Euro (zzgl. MwSt.)
Preis Testwagen: 38.265 Euro (zzgl. MwSt.)

verschleißintensive Kupplungsvorgänge nicht nötig. Erst wenn der Navara schwere Hänger an den Haken nimmt, muss der 450 Newtonmeter starke Dieselmotor wirklich arbeiten. Im unbeladenen Zustand hat er mit dem Zwei-Tonnen-Tross leichtes Spiel. So können vom Tacho um die 190 km/h als Höchstgeschwindigkeit abgelesen werden – mehr als genug für so ein hochgelegtes Nutzfahrzeug.

Ein Pick-up ist kein Pkw

Denn Präzision lässt sich auch im aktuellen Modelljahr nicht erfahren. Reifen mit hohem Querschnitt, ein hoher Schwerpunkt, ein langer Radstand und ein Offroad-tauglich abgestimmtes Fahrwerk fordern ihren Tribut. Wer hier glaubt, einen Cruiser zu dirigieren, irrt. Der Navara ist dank der freundlich abgestimmten Lenkung zwar leicht um die Kurven zu steuern, was die Reifen dabei tun, spürt der Fahrer aber kaum. Im Vergleich zur Konkurrenz sind die Lenkwege unverhältnismäßig lang. Beim Parken und im Gelände muss gekurbelt werden, was das Zeug hält.

Auf der anderen Seite locken die Vorteile: Durch die verstärkte Hinterachse steht der Navara insgesamt etwas höher, der Böschungswinkel geht nun bis 31 Grad. Da Käufer ab 32.000 Euro in den Genuss kommen, einen Navara mit Allradantrieb ihr Eigen zu nennen, ist damit ein preiswerter Kandidat für mittleres Gelände geboren. Dank sperrbarem Hinterachsdifferenzial können auch schlammige Passagen, Wasserlöcher und starke Anhöhen überwunden werden. Grenzen setzen dem Navara sein langer Radstand und die Wattiefe von nun über 60 Zentimeter.

Im Alltag besser dank der Scheibenbremsen

Wie es sich im Navara arbeitet und lebt, ist leicht beschrieben: einfach. Die Nutzfahrzeug-Sparte hat ohnehin die Eigenschaft, sich nicht in komplizierten Technologien zu erschöpfen, sondern zweckmäßige und leicht zu bedienende Kraftmaschinen an die Frau und den Mann zu bringen. Den Langstreckenkomfort und die Agilität eines SUVs bringt Nissans Pick-up sicherlich nicht mit. Dafür sind die Sitze bequem, das Cockpit gut ausgerichtet und Autobahnfahrten über 140 km/h gut machbar.

Der Leiterraum zuckt durch die verstärkte Hinterachse bei Bodenwellen etwas weniger als zuvor, dafür ist etwas Dämpfungskomfort abhandengekommen. Zugute kommt dem maximal 3.200 Kilogramm schweren Navara die Umstellung auf Scheibenbremsen hinten. Der Druckpunkt ist direkter, auch Bremsungen auf der Autobahn steckt der Pick-up nun thermisch viel besser weg.

Fazit

Die Modellpflege bietet mit bis zu 100 Kilogramm mehr Nutzlast und besseren Bremsen zwar vernünftige Argumente, bestehende Navara-Besitzer müssen deshalb aber nicht umsteigen. Vielmehr ist die Modellpflege eine Verbesserung von Bewährtem. Damit positioniert sich Nissan näher am Ford Ranger, der bisher die Bestmarke bei der Nutzlast (maximal 1.137 Kilogramm) setzen konnte.

Der günstige Einstiegspreis macht es Käufern dadurch schwerer als je zuvor, sich zwischen den beiden Konkurrenten zu entscheiden; doch zum Glück gibt Nissan ja fünf Jahre Garantie mit einer Begrenzung bis 160.000 Kilometer. Und zur Inspektion geht es alle 24 Monate oder 20.000 Kilometer. DENNIS GAUERT

”

Mit dem **Newsletter** von **handwerk.com** informiere ich mich zwei Mal pro Woche verlässlich über aktuelle Themen aus Bereichen wie Recht, Steuern, Personal oder Marketing & Werbung.

*Holger Kewitz,
Fliesen Cussler GmbH, Hannover*

Jetzt anmelden!



handwerk.com/newsletter