



Richtig vermitteln

Wie sag' ich's dem Kunden? Durch stark steigende Preise kalkuliert Peter Bohlmann tagesaktuell. **Seite 3**

Wir sind der Versicherungspartner fürs Handwerk.

Infos unter www.signal-iduna.de

SIGNAL IDUNA
gut zu wissen

WEITERE THEMEN



Schwerpunkt Finanzierung
So kommen Sie an die nötigen Mittel für Ihren Betrieb. **ab Seite 6**

Alles einfach schneller finden
Mit digital verwalteten Dokumenten einfacher arbeiten. **Seite 10**

Ehrenamt ist Ehrensache
Obermeister Ralf Janssen aus Wittmund erzählt warum. **Seite 15**

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

Fotos: fizkes - stock.adobe.com | Privat

Foto: ZDH

DAS HANDEWERK
DIE WIRTSCHAFTSMACHT. VON NEBENAN.

Wir wollen, dass alle gesund bleiben. Unsere Betriebe auch.

Wir wissen, was wir tun.

Abwehrkräfte der Betriebe stärken

Das Handwerk am Laufen halten: Ist Ihnen der Slogan der Imagekampagne links im Bild schon begegnet?

Wir wollen, dass alle gesund bleiben. Unsere Betriebe auch. – Bewusst doppeldeutig ist dieser Wunsch vom Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) formuliert. „Unser Fundament für den Wohlstand, das besonders im Handwerk stark ist, gerät nach einem Jahr Corona-Pandemie immer mehr unter Druck“, stellt ZDH-Präsident Hans Peter Wollseifer klar. Ernst sei es vor allem dort, wo Betriebe seit Monaten mit erheblichen Einschränkungen zu kämpfen haben. „Wo Betriebe wollen, aber nicht dürfen. Oder nicht so dürfen, wie sie könnten“, betont Wollseifer. Betriebe und Beschäftigte bräuchten dringend eine Perspektive. Daher würden die Handwerksorganisationen alles tun, um die Abwehrkräfte der Betriebe zu stärken, sie nachhaltig entlasten, damit sie aus eigener Kraft fit für die Zukunft seien. „Wir wollen, dass alle gesund bleiben, wir testen, damit alle gesund bleiben. Aber dann muss die Politik auch dafür sorgen, dass geimpft wird, was das Zeug hält, damit alle gesund bleiben“, betont Wollseifer. (FRÖ)

Digitale Sicherheit für Azubis

Ab dem 1. August werden modernisierte Lerninhalte in neu geregelte Ausbildungsordnungen aufgenommen. Digitalisierung ist als neues Thema dabei.

Auszubildende von heute sind praktisch mit dem Smartphone in der Hand groß geworden. Digital Natives werden sie deshalb häufig genannt, eine Generation also, die das Digitale als Muttersprache spricht.

Doch macht der geübte Umgang mit dem Smartphone nicht automatisch zum Digitalisierungsexperten. Ein Bewusstsein für Datenschutz, Cyberkriminalität und digitale Falschinformationen ist den Digital Natives nicht unbedingt in die Wiege gelegt. „Die Azubis sind da sehr unterschiedlich“, sagt Boris Jersch, Obermeister der Malerinnung in Oldenburg. „Manche sind sehr sensibel, was zum Beispiel den Datenschutz betrifft, andere eher unbedarft.“

Dabei spielt Datenschutz eine wichtige Rolle in seinem Betrieb: „Wir arbeiten für Industriekunden oder auch in öffentlichen Einrichtungen wie Krankenhäusern. Da muss den Azubis schon klar sein, dass sie nicht einfach ihr Smartphone rausholen können, um zu filmen oder Fotos zu machen“, so Jersch. In seinem 40-Mann-Betrieb gibt es eine entsprechende Betriebsanweisung. Aber auch die Kunden ließen sich teilweise solche Erklärungen unterschreiben.

Bislang ist der Umgang mit diesen Themen dem Ermessen der Ausbildungsbetriebe überlassen. Das soll sich ändern. Das Bundesinstitut für Berufsbildung (BIBB) hat neue Standardberufsbildpositionen zu vier Themen entwickelt: „Umweltschutz und Nachhaltigkeit“, „Sicherheit und Gesundheit bei der Arbeit“, „Organisation des Ausbildungsbetriebes, Berufsbildung, Arbeits- und Tarifrecht“ und – neu dabei – „Digitalisierte Arbeitswelt“. Es geht um Kompetenzen und Qualifikationen, die in allen Ausbildungsberufen von Bedeutung sind und während der gesamten Ausbildung vermittelt werden sollen.

Neue Inhalte vermitteln

In alle ab 1. August 2021 neu geregelten Ausbildungsberufe des dualen Systems werden diese Standards verpflichtend aufgenommen. Für alle anderen haben die Regeln Empfehlungscharakter. „Das betrifft Berufsschulen und Betriebe gleichermaßen“, sagt Kai Vensler, Geschäftsbereichsleiter Berufsbildung bei der Handwerkskammer Oldenburg. „Gerade die Digitalisierung nimmt einen tiefen Eingriff in die Berufe: Man arbeitet mit elektronischer Terminvergabe oder



Die Azubis sind da sehr unterschiedlich.

Boris Jersch,
Obermeister der Malerinnung in Oldenburg

Auftragsverarbeitung, geht mit Kundendaten und Firmendaten um.“ Deshalb gehöre dieses Thema in die Standardberufsbildpositionen. „Die Betriebe sollten sich jetzt schon darum kümmern“, rät er.

Das BIBB hat dazu praktische Umsetzungshilfen formuliert. So geht es bei der Digitalisierung unter anderem darum, die Grundsätze der DSGVO und des betrieblichen Datenschutzes zu lernen und Risiken bei der Nutzung digitaler Informationen einzuschätzen. „Ich gehe davon aus, dass die Ausbildungsordnungen, die jetzt in der Überarbeitung sind, die neuen Berufsbildpositionen aufnehmen“, sagt Kai Vensler. Dies seien im Handwerk zum 1. August 2021 Elektroniker, Maler und Lackierer sowie Brauer und Mälzer. Nach und nach sollen weitere Berufe folgen. Hilfestellung gibt es auf den Internetseiten des BIBB.

Malermeister Boris Jersch begrüßt die Einführung der neuen Standards und deren Berücksichtigung im Berufsschulunterricht: „Die Digitalisierung und auch die damit verbundenen Risiken betreffen ja alle im Team, also auch die Azubis.“ **KATHARINA WOLF**

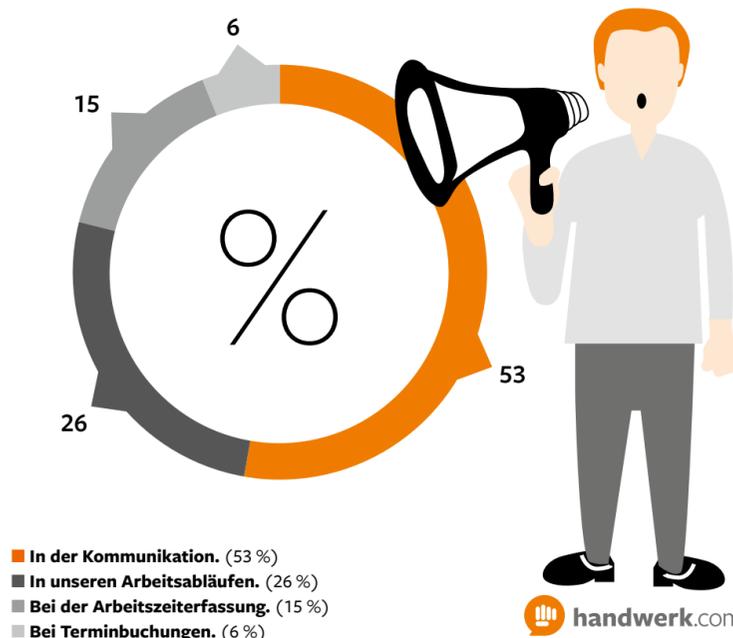
Foto: Privat

Kurzlink zum BIBB: svg.to/bibb

UMFRAGE

Wo ist Ihr Betrieb zuletzt digitaler geworden?

Ob effiziente Einsatzplanung oder die Kommunikation mit Kunden – die Digitalisierung eröffnet neue Möglichkeiten. Wo sind die handwerk.com-Umfrageteilnehmer zuletzt digitaler geworden?



Enttäuscht von Plänen zur Körperschaftsteuer

Das Handwerk kritisiert fehlende steuerliche Anreize für Betriebe zur Rücklagenbildung.

Das Bundeskabinett hat Ende März den Entwurf für ein Gesetz zur Modernisierung des Körperschaftsteuerrechts beschlossen. Damit sollen nach Angaben des Bundesfinanzministeriums unter anderem „die steuerlichen Rahmenbedingungen insbesondere für mittelständische Personengesellschaften und Familienunternehmen verbessert“ werden.

Kritisch bewertet der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) das Vorhaben. Das Gesetz „geht an den Erfordernissen und Erwartungen des Handwerks vorbei“, sagt ZDH-Generalsekretär Holger Schwannecke. Besonders enttäuschend sei für viele Handwerksbetriebe, dass die Gelegenheit „nicht genutzt worden ist, um die Anwendbarkeit der Thesaurierungsrücklage zu vereinfachen“. Die Bundesregierung habe die Chance vertan, „durch bessere Thesaurierungsbeginn-

stärkung Betrieben einen größeren Anreiz zu geben, Gewinne im Unternehmen zu belassen und diese zu reinvestieren“. Dabei zeige sich auch vor dem Hintergrund der Corona-Krise, „wie wichtig eine gute Eigenkapitalbasis der Unternehmen ist, um Krisen besser abfedern und weiterhin Investitionen vornehmen zu können“.

Der Gesetzesentwurf sieht für Personengesellschaften ein Wahlrecht zwischen Körperschaft- und Einkommensteuer vor. Es sei „nicht zielführend, lediglich eine Option zur Besteuerung als Kapitalgesellschaft einzuführen“. Für viele kleine und mittlere Unternehmen seien die „komplexen Regelungen“ des Körperschaftsteuergesetzes „wenig praktikabel“. Zudem könne die Option nur einheitlich für die Gesellschaft ausgeübt werden, während der Gesellschafter die Thesaurierungsrücklage individuell ausüben könne. (JW)

Anzeige

Perfekte Ergonomie und Bewegungsfreiheit

ProClick
» mySortimo.de/proclick

Wie lange gelten Sicherheiten?

Vier Jahre nach Abnahme wartet der Auftragnehmer noch immer auf sein Geld und fordert daher die Sicherheit vom Auftraggeber. War das rechtzeitig?

Wann entsteht der Anspruch auf Bauhandwerkersicherung und wann verjährt dieser Anspruch? Mit diesen Fragen hat sich das Oberlandesgericht (OLG) Köln im Fall eines Betriebs auseinandergesetzt.

Der Streit: Ende 2012 wurde der Betrieb mit Rohbauarbeiten in einem Mehrfamilienhaus beauftragt. Im Frühjahr 2013 stellte er die Arbeiten fertig. 2014 erfolgten die Abnahme und die Schlussrechnung über rund 200.000 Euro. Ein Jahr später reichte der Betrieb Zahlungsklage ein. Zudem forderte er im Oktober 2018 noch eine Sicherheit in Höhe von 88.000 Euro vom Auftraggeber. Der lehnte ab und so stritten sich die

Parteien in einem zweiten Verfahren vor Gericht. **Das Urteil:** Das OLG Köln entschied zu Gunsten des Betriebs. Ihm stehe der geltend gemachte Anspruch auf Sicherheitsleistung in voller Höhe zu. Der Sicherungsanspruch sei nicht verjährt.

In dem Rechtsstreit ging es um die Bauhandwerkersicherung gemäß § 648 BGB – also um die alte Fassung im Bürgerlichen Gesetzbuch (BGB). Mit dem neuen Bauvertragsrecht hat die Bauhandwerkersicherung zum 1. Januar 2018 einen neuen Platz im BGB bekommen. Sie ist nun in § 650f BGB zu finden. Das Oberlandesgericht Köln stellte allerdings klar, dass die Ausführungen zur Verjährung für beide Fassungen der Bauhandwerkersicherung gelten.

Das sagt die Rechtsprechung zum Entstehen des Anspruchs

In der Rechtsprechung ist laut Urteil umstritten, wann der Sicherungsanspruch entsteht. Eine Mindermeinung gehe davon aus, dass der Anspruch auf Gewährung einer Bausicherung bereits mit dem Abschluss des Bauvertrages fällig werde und daher auch die Verjährung zu laufen beginne.

Diese Auffassung teilt das OLG Köln ausdrücklich nicht, sondern schließt sich mit seinem Urteil der Mehrheitsmeinung an. Der Anspruch auf die Bauhandwerkersicherung sei jederzeit zu erfüllen – allerdings nur, wenn das berechnete Unternehmen dies auch verlange. Die Verjährungsfrist beginne erst mit dem Sicherungsverlangen.



OLG Köln:
Urteil vom
17. Juni 2020
Az. 11 U 186/19

Wie das OLG Köln weiter feststellte, beginnt die gemäß § 195 BGB dreijährige Verjährungsfrist am Ende des Jahres, in dem das Sicherungsverlangen erstmals gestellt wurde. Da der Betrieb den Anspruch im September 2018 geltend machte, sei dieser Anspruch zum Zeitpunkt der Klageerhebung im Oktober 2018 noch nicht verjährt gewesen.

Warum die Revision zugelassen ist

Zur Frage der Verjährungsfrist von Sicherheitsansprüchen gibt es noch keine höchstrichterliche Rechtsprechung; daher hat das OLG Köln die Revision zum Bundesgerichtshof (BGH) zugelassen. Die Sache habe grundsätzliche Bedeutung.
ANNA-MAJA LEUPOLD



Eine Bauhandwerkersicherung kann der Auftragnehmer auch noch nach der Abnahme fordern.

Foto: bluedesign - stock.adobe.com

Abmahnung – begründen oder löschen

Wenn Mitarbeiter Fehler machen, kann der Arbeitgeber sie abmahnen. Aber was passiert, wenn der Abgemahnte den Fehler bestreitet?

Abmahnungen sind ein Mittel, um Mitarbeiter für Fehler zu rügen und vor einer Kündigung zu warnen. Doch was ist, wenn der Abgemahnte bestreitet, den Fehler begangen zu haben? Darüber entschied jetzt das Landesarbeitsgericht (LAG) Mecklenburg-Vorpommern.

Der Fall: Die Disponentin eines Autohauses musste Bestellungen für Neuwagen in das Computersystem des Unternehmens eintragen. Dabei unterliefen ihr Fehler, sodass der Arbeitgeber gegenüber den Herstellern keine Rabatte geltend machen konnte und diese Rabatte den Kunden aus eigener Tasche zahlen musste. Der Arbeitgeber mahnte die Disponentin dreimal ab. Sie wehrte sich vor Gericht mit der Begründung, sie könne sich an diese Fehler nicht erinnern.

Das Urteil: Das Gericht urteilte im Sinne der Mitarbeiterin. Der Arbeitgeber sei in der Pflicht, die Fehler zu beweisen und Unterlagen vorzulegen. Er musste die Abmahnungen aus der Personalakte entfernen. (KW)

LAG Mecklenburg-Vorpommern:
Urteil vom 11. Februar 2020, Az. 2 Sa 133/19

Anzeige

Nahtlose Integration in das Sortimo EcoSystem

ProClick
» mySortimo.de/proclick

Kollegen eingesperrt

Ein Mitarbeiter sperrt seinen Kollegen auf der Toilette ein und erhält dafür die fristlose Kündigung. Zu Recht?

Der Fall: Ein Mitarbeiter war bereits öfter in Streit mit einem Kollegen geraten. Während sich dieser Kollege auf der Toilette befand, schob der Mitarbeiter, ein Lagerist, ein Blatt Papier unter der Toilettentür hindurch. Danach stieß er den Toilettenschlüssel aus dem Schloss, sodass er auf das Blatt fiel, und zog ihn heraus. Der Mann ließ seinen Kollegen so lange auf der Toilette eingesperrt, bis dieser die Toilettentür auftrat. Dem Lageristen wurde fristlos gekündigt, wogegen dieser klagte.

Das Urteil: Das Gericht entschied im Sinne des Arbeitgebers. Die fristlose Kündigung hielt es für gerechtfertigt. Der wichtige Kündigungsgrund lag

nach Auffassung der Richter darin, dass der Mitarbeiter seinen Kollegen auf der Toilette einschloss. Hierdurch habe er seinen Kollegen zumindest zeitweise seiner Freiheit beraubt. Das Gericht bewertete dies als ganz erhebliche Pflichtverletzung. Zudem sei durch das Verhalten des Lageristen die Toilettentür, also das Eigentum des Arbeitgebers, beschädigt worden. Eine vorherige Abmahnung sei in diesem Fall unnötig gewesen. Eine Weiterbeschäftigung des Mitarbeiters bis zum Ablauf der ordentlichen Kündigungsfrist sei dem Arbeitgeber ebenfalls nicht zuzumuten.

Die Entscheidung ist noch nicht rechtskräftig. Es kann Berufung beim



Kollegen darf man nicht auf dem Klo einsperren.

Landesarbeitsgericht Köln eingelegt werden. (KW)

AG Siegburg: Urteil vom 11. Februar 2021, Az. 5 Ca 1397/20

Krankheit angekündigt – rote Karte?

Droht ein Mitarbeiter mit Krankheit, kann das eine fristlose Kündigung rechtfertigen.

Der Fall: Zwischen einem Mitarbeiter und seinem Chef kam es zu einer heftigen Auseinandersetzung. Der Mitarbeiter wurde für zwei Tage von der Arbeit freigestellt. Doch dann überlegte der Chef es sich anders und bestellte den Mitarbeiter für den zweiten Tag ausdrücklich zur Arbeit, um ein Gespräch über einen Aufhebungsvertrag zu führen. Doch der Mitarbeiter lehnte ab und reagierte mit den Worten, er könne ja auch krank werden. Noch am selben Tag stellte der Chef die fristlose Kündigung aus. Am nächsten Tag meldete sich der Mitarbeiter tatsächlich krank und klagte gegen die Kündigung.

Das Urteil: Das Landesgericht (LG) Rheinland-Pfalz entschied im Sinne des Arbeitgebers. Dass der Mitarbeiter seiner Drohung Taten folgen ließ, spielte für die Richter keine Rolle. Sie werteten die angekündigte Krankheit des zu dem Zeitpunkt gesunden Mitarbeiters als erhebliche Pflichtverletzung. Er habe versucht, seine Interessen durch eine rechtswidrige Drohung gegenüber dem Arbeitgeber durchzusetzen, so die Richter. Ein derartiges Vorgehen sei mit den Loyalitätspflichten im Arbeitsver-



Angekündigte Krankheit wird als Pflichtverletzung gewertet.

hältnis unvereinbar und könne den erforderlichen wichtigen Grund für eine fristlose Kündigung darstellen. (KW)

LG Rheinland-Pfalz: Urteil vom 21. Juli 2020, Az. 8 Sa 430/19

Anzeige

Langlebig und sicher

ProClick
» mySortimo.de/proclick

Foto: Drobot Dean - stock.adobe.com



Bei mehreren Arbeitsverhältnissen sind die Arbeitszeiten zusammenzurechnen.

Zu viel Arbeit? Kündigung!

Wegen eines Zweitjobs überschreitet ein Mitarbeiter die zulässige Höchstarbeitszeit und fliegt raus. Zu Recht?

Der Fall: Hauptberuflich arbeitet ein Arbeitnehmer 35 Stunden pro Woche. Im Laufe der Zeit wird seine Wochenarbeitszeit auf 40 Stunden hochgesetzt. Im Jahr 2000 nimmt der Mann einen Zweitjob auf und vereinbart für diese Tätigkeit eine monatliche Arbeitszeit von 60,5 Stunden. 2018 kündigt das Unternehmen den Zweitjob fristlos. Der Arbeitsvertrag sei wegen der Überschreitung der wöchentlichen Höchstarbeitszeit nichtig. Der Mitarbeiter hält die Kündigung für unwirksam und klagt.

Das Urteil: Das Landesarbeitsgericht (LAG) gibt dem Arbeitgeber recht. Laut Arbeitsschutzgesetz sind die Arbeitszeiten bei mehreren Arbeitgebern zusammenzurechnen. Nach der Anhebung der wöchentlichen Arbeitszeit im Hauptjob kam der gekündigte Mitarbeiter auf eine Wochenarbeitszeit von 53,46 Stunden. Damit sei die wöchentliche Arbeitszeit

won durchschnittlich 48 Stunden dauerhaft überschritten worden, das Arbeitsverhältnis sei nichtig. Laut Urteil besteht in dem Fall kein Kündigungsschutz. (AML)

LAG Nürnberg: Urteil vom 19. Mai 2020, Az. 7 Sa 11/19

Anzeige

Direkter Zugriff und Ordnung

ProClick
» mySortimo.de/proclick



Die Preise für Dämmstoffe, Stahl und Holz sind seit Jahresbeginn teilweise stark angestiegen.



Die Kunden müssen damit rechnen, dass der Holzpreis um mindestens 20 Euro pro Kubikmeter steigt – von einem Tag auf den anderen.

Peter Bohlmann,
Zimmermeister

Kalkulation mit Tagespreisen

Steigende Baustoffpreise und höhere Nachfrage erfordern von vielen Betrieben eine andere Art der Preiskalkulation – notfalls auch mit Tagespreisen.

Schon seit Jahresbeginn spürt Handwerksmeister Peter Bohlmann, dass die Preise für Holz gestiegen sind. „Noch sind die Steigerungen zwar moderat, machen sich aber bemerkbar“, betont der Mitinhaber von Holzwerk Bohlmann & Brandes im niedersächsischen Evessen. „Wir sind ständig in Kontakt mit unseren Händlern und Lieferanten. Sie schicken uns die tagesaktuellen Preise“, sagt der Unternehmer, der sich auf Fachwerksanierung spezialisiert hat.

Angebote mit zeitlich begrenzter Preisgarantie

Momentan hat Bohlmann weniger Angebote abgegeben, bei denen große Mengen Holz gebraucht werden. Komme jedoch eine Anfrage, kalkuliere er seit diesem Jahr anders, um nicht auf den Materialkosten sitzen zu bleiben. „Ich schreibe für Holzrahmenbau-Projekte, bei denen wir viel Holz brauchen, gleich höhere Preise rein“, betont er. Zudem weist er Kunden darauf hin, dass die Angebote zeitlich begrenzt sind, beispielsweise zwei Wochen. „Sonst müssen die Kunden damit rechnen, dass der Holzpreis um mindestens 20 Euro pro Kubikmeter steigt – von einem Tag auf den anderen“, sagt Peter Bohlmann. Damit gehe er ganz offen um.

Preise ziehen bei Baumaterialien an

Die Preise für einige Baumaterialien sind seit Beginn des Jahres teils stark gestiegen – nicht nur für Holz. Besonders stark zugelegt haben auch Dämmstoffe und Stahl. So stieg der Preis für Fichten- und Tannenschnittholz laut Statistischem Bundesamt im Vergleich zum September 2020 um 10 Prozent. Mineralölerzeugnisse, die als Grundlage für einige Dämmstoffe dienen, legten um 15 Prozent zu und der Stahlpreis stieg um etwa 22 Prozent.

Unternehmer sollen nicht auf Kosten sitzen bleiben

Steigende Materialpreise müssen Handwerker ihren Kunden erst einmal vermitteln. Denn die sind natürlich nicht begeistert, wenn Baukosten steigen. Der Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH) wirbt deswegen für Verständnis, dass die Betriebe die höheren Materialkosten an ihre Kunden weitergeben. Manche Dachdecker-Rechnung werde daher höher ausfallen als erwartet. Seinen Mitgliedsbetrieben rät der Verband, Materialien frühzeitig zu bestellen und eine Preiszeitklausel in ihre Angebote einzubauen. Der ZVDH hofft, dass sich die Lage im Laufe des Jahres wieder entspannt.

Der Zentralverband des Deutschen Baugewerbes (ZDB) ermutigt Handwerksbetriebe, mit Herstellern und Händlern eng in Kontakt zu bleiben und Preise zu erfragen. „Unternehmer sollen auf den höheren Kosten nicht sitzen bleiben“, betont Andreas Geyer, Leiter der Abteilung Wirtschaft beim ZDB. In ihren Angeboten sollten Betriebe ganz offen erwähnen, dass die angegebenen Preise nur bis zu einem bestimmten Datum garantiert werden können. Betriebe müssten zeitnah auf Preis Anpassungen der Händler reagieren können. Das werde allerdings immer schwieriger, da teilweise schon Tagespreise aufgerufen würden.

Ursachen: weniger Produktionskapazitäten, schwankende Nachfrage

Wie kommt es zu den Preiserhöhungen und Lieferengpässen für Baustoffe? „Pandemiebedingt sank 2020 die Nachfrage. Deshalb wurden Produktionskapazitäten heruntergefahren – nicht nur hierzulande, sondern vor allem in China und den USA, von denen wir Baustoffe und Vorprodukte importieren“, erläutert Andreas Geyer. Doch im dritten Quartal sei die Nachfrage in China wieder gestiegen. Der Markt sei nun nahezu leergefegt und dadurch stiegen die Preise.

Die Marktsituation bei Holzprodukten sei auch von Lieferengpässen geprägt. Seit gut einem Jahr importierten die USA große Mengen Schnittholz, weil dort pandemiebedingt Sägewerke geschlossen sind. Auch großflächige Waldbrände habe es dort gegeben. Langfristige Lieferverträge mit China entziehen laut Geyer der heimischen Versorgung weiteres Rundholz. „Diese Faktoren erschweren die Lage hierzulande und kurbeln die Nachfrage und die Preissteigerungen an“, sagt Geyer.

Der höhere Holzpreis hänge auch mit den schweren Schäden des inländischen Baumbestandes zusammen, betont der Zentralver-

band des Dachdeckerhandwerks. Die Preisanstiege bei EPS-Dämmstoffen seien auch durch den Ausfall einer großen Produktionsanlage bedingt, die die Rohstoffe Styrol und Propylenoxid liefert. Die Preiserhöhungen machten teilweise bis zu 40 Prozent aus.

Und wie reagieren die Kunden? Der Holzbau boome trotz der steigenden Preise und die Nachfrage sei hoch, berichtet Zimmermeister Peter Bohlmann – und geht sogar noch einen Schritt weiter. Er hofft, dass jetzt auch die Kunden umdenken und bereit sind, für heimische Hölzer mehr zu zahlen. Er jedenfalls habe bereits damit begonnen, nachhaltig und regional einzukaufen. MARTINA JAHN ■

WARUM WARTEN?



JETZT AB € 209,-^{1,2} MTL. DIE FORD GEWERBEWOCHE

FORD TRANSIT CUSTOM BASIS
AB € 209,- NETTO^{1,2} (€ 248,71 BRUTTO)
MONATLICHE FORD LEASE FULL-SERVICE-RATE

Für alle, für die Stillstand keine Option ist:
Modernisieren Sie jetzt gemeinsam mit uns Ihren Fuhrpark.
Mehr Informationen auf ford.de/gewerbewochen

Ford | BEREIT FÜR MORGEN

Beispielfotos von Fahrzeugen der Baureihe. Die Ausstattungsmerkmale der abgebildeten Fahrzeuge sind nicht Bestandteil des Angebotes. ¹Ford Lease ist ein Angebot der ALD AutoLeasing D GmbH, Norderfeld 95, 22529 Hamburg, für Gewerbekunden (ausgeschlossen sind Großkunden mit Ford Rahmenabkommen sowie gewerbliche Sonderabnehmer wie z. B. Taxi, Fahrschulen, Behörden). Das Ford Lease Full-Service-Paket ist optional erhältlich und in der Ford Lease Full-Service-Rate berücksichtigt. Eingeschlossen sind Wartungs- und Inspektionsarbeiten sowie anfallende Verschleißreparaturen in vereinbartem Umfang. Bei weiteren Fragen zu Details und Ausschlüssen zu allen Services wenden Sie sich bitte an Ihren Ford Partner. Nur erhältlich im Rahmen eines Ford Lease-Vertrages. Ist der Leasingnehmer Verbraucher, besteht nach Vertragsschluss ein Widerrufsrecht. ²Z. B. Ford Transit Custom Kastenwagen LKW Basis 280 LI, 2.0-l-TDCi Ford EcoBlue-Dieselmotor mit 77 kW (105 PS), 6-Gang-Schaltgetriebe, Lackierung „Frost-Weiß“, ohne Leasing-Sonderzahlung, bei 48 Monaten Laufzeit und 40.000 km Gesamtleistung. Leasingrate auf Basis einer UPE der Ford-Werke GmbH von € 27.330,- netto (€ 32.522,70 brutto), zzgl. Überführungskosten. Die Rate enthält das Ford Lease Full-Service-Paket zum Preis von € 10,66 netto (€ 12,69 brutto) monatlich. Details bei allen teilnehmenden Ford Partnern.



„Interessante Aufträge ohne zusätzlichen Aufwand“ gewinnt Handwerker Oliver Bode aus Köln.
Foto: Privat

muss er für den Vermittlungsservice nichts. Er ist für ihn als Dienstleister mit einem Eintrag in dem Branchenverzeichnis kostenlos.

So funktioniert der Vermittlungsservice

Wie funktioniert der Service? Der Kunde gibt auf der Website des Vermittlungsservice von Gelbe Seiten die gewünschte Branche und seine Postleitzahl ein. Anschließend klickt er sich durch einen kurzen auftragsbezogenen Fragebogen und kann Details des Auftrags beschreiben. Die dazu passenden Betriebe erhalten die Kundenanfrage anonymisiert per E-Mail, erklärt Bode. „Interessiert uns eine Anfrage, klicken wir auf einen Link in der E-Mail, der uns zu den Kontaktdaten des Kunden führt.“

Bei der Heinen GmbH sind in den letzten Monaten 60 Anfragen über den Vermittlungsservice eingegangen. „Auf 55 haben wir reagiert und Kontakt aufgenommen“, erklärt Oliver Bode. Davon sei aus rund zehn Prozent ein Auftrag entstanden. Tendenz steigend: „Inzwischen haben wir die Herangehensweise bei der Beantwortung der Anfragen verbessert“, verrät der Geschäftsführer der Heinen GmbH.

Erfolgsstrategie: direkte Kontaktaufnahme

Anfangs hat der Kölner SHK- und Elektrotechnikbetrieb Interessenten, die eine Anfrage gestellt haben, per E-Mail kontaktiert. Darin wurde den potenziellen Kunden angeboten, sich für die Vereinbarung eines Vor-Ort-Termins telefonisch bei den Handwerkern zu melden. Bode hält das heute für eine ungünstige Herangehensweise, weil der potenzielle Auftraggeber erneut selbst aktiv werden muss. „Die direkte Kontaktaufnahme per Telefon ist erfolgreicher“, sagt er. In diesem Telefonat vereinbart der Betrieb einen Vor-Ort-Termin mit dem Kunden. Ob Betriebe sich bei Kunden bereits mit einem konkreten Angebot melden oder nicht, ist ganz ihnen überlassen. Die Heinen GmbH hat sich dagegen entschieden. Grund: Bei 90 Prozent der Leistungen des Betriebs müsse die bauliche Situation vor Ort bewertet werden, um ein seriöses Angebot abgeben zu können. Das hat auch mit dem Geschäftsmodell des Betriebs zu tun: „Wir verstehen uns als Komplettendienstleister“, sagt Bode.

Insgesamt ist der Chef der Heinen GmbH zufrieden mit dem Vermittlungsservice als kostenlose Möglichkeit, interessante Aufträge zu gewinnen. „Ich finde, es ist ein gutes Instrument. Und uns macht der Service überhaupt keinen zusätzlichen Aufwand“, erklärt Bode. DENNY GILLE

Neukunden ohne Aufwand

Ein kostenloser Service von Gelbe Seiten vermittelt Betrieben Kunden bequem und unverbindlich. Dieser Handwerker nutzt das – wie sind seine Erfahrungen?

Oliver Bode weiß, wie sein Handwerksunternehmen bei Neukunden ins Gespräch kommt. Der Geschäftsführer der Kölner Heinen GmbH verlässt sich dabei nicht allein auf Empfehlungen. Er setzt zugleich auf eine vielseitige Mischung verschiedener Werbeformate. Kunden werden auf die Leistungen des Betriebs über Google Adwords, Gelbe Seiten, in sozialen Netzwerken und Werbebannern auf ihren Smart-TVs sowie im Lokalfernsehen, Zeitungen und auf Flyern aufmerksam.

„An Neukunden haben wir immer Interesse“, sagt Oliver Bode. Und so empfand er es als willkommene

Überraschung, als ab dem Frühsommer 2020 immer wieder Kundenanfragen aus dem Vermittlungsservice von Gelbe Seiten im Postfach des Unternehmens landeten.

Vermittlung nach Branchen

Mitte letzten Jahres startete der Vermittlungsservice nach einer kurzen Pilotphase in den Regelbetrieb. Kunden, die den Service nutzen, wählen eine gewünschte Branche – zum Beispiel „Tischler“, „Maler“, „Smart Home“, „Klimaanlage“ oder „Haus bauen“ – aus und geben ihre Projektdaten ein. Der Vermittlungsservice schickt die Anfrage

dann zu passenden Handwerkern in der Nähe des Kunden. Die Auswahl der Betriebe erfolgt auf Basis der Branchen, die sie in ihrem Gelbe-Seiten-Eintrag angegeben haben.

Beim Kölner Meisterbetrieb sind das Arbeiten in den Bereichen Heizungs- und Lüftungsbau, Badezimmerrenovierungen, Elektrotechnik, Klimaanlage und Sanitärinstallationen. Zu welchen Leistungen kamen die meisten Anfragen? „Im Sommer kamen die meisten Anfragen zum Thema Klimaanlage. Das läuft auch jetzt noch, wobei vermehrt Anfragen nach Badsanierungen und kleineren Installationsaufträgen hinzugekommen sind“, berichtet Bode. Zahlen



Ich finde, es ist ein gutes Instrument. Und uns macht der Service überhaupt keinen zusätzlichen Aufwand.

Oliver Bode,
Geschäftsführer

Ist eine Belohnung für Likes zulässig?

Eine Unternehmerin verspricht Usern für Facebook-Likes eine Belohnung. Ein Konkurrent wittert darin einen Wettbewerbsverstoß. Zu Recht?

Der Fall: Die Inhaberin einer Apotheke lobt auf ihrer Facebook-Seite für die Kunden eine Belohnung aus, die einen Like (Daumen hoch) dalassen. Diese Belohnung könnten die Kunden in der Apotheke gegen Prämien eintauschen. Ein Wettbewerber hält dieses Vorgehen für wettbewerbswidrig und verklagt deshalb die Apothekerin.

Das Urteil: Das Landgericht Bonn entscheidet zu Gunsten des Wettbewerbers. Es stuft die Gewährung des finanziellen Vorteils für einen Facebook-Like als wettbewerbswidrig ein, weil User damit in die Irre geführt würden. Eine Werbung mit bezahlten Empfehlungen Dritter sei unzulässig, wenn dieser Umstand nicht offengelegt werde. Ein Kunde, der eine Empfehlung ausspreche, müsse in seinem Urteil frei und unabhängig vom Werbenden sein, so die Richter am Landgericht Bonn. Dort heißt es in der Begründung weiter: „Diese Grundsätze gelten auch für die Verwendung eines ‚Like-Buttons‘ auf



der (...) -Plattform. Auch diesem wohnt eine positive Bewertung inne, auch wenn sie nicht mit einem weiteren Text verbunden ist und mit der Abgabe von ‚Likes‘ keine überprüfbaren Tatsachen verbunden sind.“ (KW)

Landgericht Bonn:
Urteil vom 4. Dezember 2020, Az. 14 O 82/19

Kurzarbeit und Urlaub

Wegen Kurzarbeit weniger Urlaub? Eine Mitarbeiterin war damit nicht einverstanden. Was sagt das Gericht?

Wegen Corona haben im letzten Jahr viele Betriebe Kurzarbeit angemeldet. Zum Teil waren Mitarbeiter monatelang komplett zu Hause. Was das für die Urlaubsansprüche bedeutet, ist in Deutschland nicht gesetzlich geregelt. Jetzt hat sich ein Landesarbeitsgericht mit dem Thema befasst.

Der Fall: Eine Teilzeitbeschäftigte war 2020 mehrere Monate in Kurzarbeit, drei Monate musste sie überhaupt nicht arbeiten. Trotzdem bestand die Frau auf ihrem vollen Urlaubsanspruch von 14 Arbeitstagen. Ihr Arbeitgeber sah den Urlaubsanspruch mit 11,5 Urlaubstagen jedoch als erfüllt. Mangels Arbeitspflicht während der Kurzarbeit seien keine Urlaubsansprüche entstanden.

Das Urteil: Das Landesarbeitsgericht (LAG) Düsseldorf gab dem Arbeitgeber recht. Für jeden vollen Monat der Kurzarbeit sei der Urlaub um 1/12 zu kürzen. Der Erholungsurlaub diene der Erholung von einer Tätigkeit. Da während der Kurzarbeit die beiderseitigen Leistungspflichten aufgehoben seien, würden Kurzarbeiter wie vorübergehend teilzeitbeschäftigte Arbeitnehmer behandelt, deren Erholungsurlaub ebenfalls anteilig zu kürzen ist. Das LAG Düsseldorf weist darauf hin, dass das Urteil europäischem Recht entspricht: Nach der Rechtsprechung des Europäischen Gerichtshofs (EuGH) entsteht während Kurzarbeit Null der europäischen Mindesturlaubsanspruch nicht.



Urteil des Landesarbeitsgerichts Düsseldorf: Durch Kurzarbeit Null wird der Urlaub anteilig gekürzt.

Der Deutsche Gewerkschaftsbund (DGB) schätzt die Sache anders ein: Die Argumentation und die Grundsätze, die der Europäische Gerichtshof in seinen entsprechenden Urteilen nenne, ließen sich nicht auf „Fälle konjunkturentworfener Kurzarbeit“ übertragen. (AML)

LAG Düsseldorf: Urteil vom 12. März 2021, Az. 6 Sa 824/20

Doppelt so viel Azubi-Prämie

Zum neuen Ausbildungsjahr sollen die Azubi-Prämien auf bis zu 6.000 Euro steigen.

Die Bundesregierung will die Azubi-Prämie verlängern und ausweiten, um auszubildende Betriebe, die von der Corona-Pandemie betroffen sind, besser zu unterstützen. So sollen die im vorigen Jahr beschlossenen Prämien zunächst verlängert werden. Ab dem 1. Juni sollen dann die Summen verdoppelt werden.

- Die Ausbildungsprämie würde dann 4.000 Euro je Ausbildungsvertrag betragen, wenn die Zahl der neu eingestellten Auszubildenden konstant bleibt. Bisher gibt es dafür 2.000 Euro.
- Die Ausbildungsprämie plus, die gezahlt wird, wenn die Zahl der Auszubildenden erhöht wird, soll künftig bei 6.000 Euro liegen (bisher 3.000 Euro).

Die Anträge können bei der Agentur für Arbeit gestellt werden.

- Ab dem 1. Juni 2021 können auch Unternehmen mit bis zu 499 Mitarbeitern die Prämien beantragen. Derzeit liegt die Grenze bei 249 Mitarbeitern.
- Antragsberechtigt sind ausschließlich Betriebe, die in erheblichem Umfang durch die Corona-Krise betroffen sind, weil sie beispiels-



Mehr Unterstützung für Betriebe: Die Ausbildungsprämie soll ausgeweitet werden.

weise Kurzarbeit durchführen müssen oder erhebliche Umsatzeinbußen haben.

Übernahmeprämie wird bis Ende 2021 verlängert

Auch die Übernahmeprämie, die für die Übernahme von Auszubildenden aus pandemiebedingt insolventen

Betrieben gezahlt wird, soll bis Ende 2021 verlängert und von 3.000 Euro auf 6.000 Euro verdoppelt werden.

Diese Prämie können alle Unternehmen unabhängig von der Betriebsgröße erhalten.

Außerdem ist vorgesehen:

- bei Kurzarbeit: Zuschüsse für die Ausbildervergütung.

- für Kleinunternehmen: Lockdown-II-Sonderzuschuss in Höhe von 1.000 Euro, wenn sie trotz Geschäftsschließung ihre Ausbildungstätigkeit für mindestens 30 Tage fortgesetzt haben.
- Abschlussprüfung: maximal 500 Euro Zuschuss zu den Kosten für externe Vorbereitungslehrgänge.
- Zuschuss zu Auftrags- oder Verbundausbildung: Die Mindestlaufzeit wird auf vier Wochen verkürzt, die Höhe der Förderung nach der Laufzeit bemessen. Insgesamt können bis zu 8.100 Euro gezahlt werden. Künftig kann auch der Stammbausbildungsbetrieb statt des Interimsausbildungsbetriebs die Förderung erhalten. Für Interimsausbildungsbetriebe entfällt die Begrenzung auf bis zu 249 Mitarbeitende ersatzlos.

Insgesamt stehen für das Programm laut Bundesbildungsministerium (BMBF) 700 Millionen Euro zur Verfügung.

Anträge bei der Agentur für Arbeit stellen

Anträge für Ausbildungsprämien, die Zuschüsse zur Verhinderung von Kurzarbeit, den Lockdown-II-Sonderzuschuss für Kleinunternehmen und die Übernahmeprämie können bei der zuständigen Agentur für Arbeit gestellt werden. Die dafür erforderlichen rechtlichen Änderungen sollen noch im März erfolgen.

Für die Förderung der Auftrags- und Verbundausbildung einschließlich der anteiligen Kostenübernahme für externe Abschlussprüfungsvorbereitungskurse ist die Knappschaft-Bahn-See zuständig.

Hierfür soll laut BMBF schnellstmöglich eine Förderrichtlinie geändert werden, die danach unmittelbar in Kraft treten soll. (KW)



RÜCKENWIND FÜR SELBSTSTÄNDIGE



Mit unserem Business-Kredit

- Einfach beantragt mit wenigen Unterlagen
- Schnelle Entscheidung i. d. R. innerhalb von 24 Stunden
- Flexibel dank Sonderzahlungen

#chefsein

targobank.de/geschaeftskunden

TARGO  **BANK**
GESCHÄFTSKUNDEN

Keine Pausen für zahlungsfaule Kunden

Wie lange ein Kunde die Bezahlung einer Rechnung verzögern kann, haben Sie selbst in der Hand. Fünf Tipps, wie Sie richtig Gas geben!

Zahlt ein Kunde nicht pünktlich seine Rechnung, dann können mit Anrufen und Mahnungen Monate vergehen, bis Handwerker an ihr Geld kommen. Diese Erfahrung macht Karin Wessels-Kuipers immer wieder. Eigentlich müsste sich die Rechtsanwältin über solche Probleme freuen, verdient sie als Chefin der Compass-Inkasso GmbH im niedersächsischen Aurich doch damit ihr Geld. Doch das Gegenteil ist der Fall: „Plätschert der eigene Mahnlauf des Handwerkers über Monate so dahin, ist die Zahlungsbereitschaft des Schuldners gleich null“, berichtet sie. Dann müsse sie erst einmal die Zahlungsmotivation des Schuldners wieder steigern.

Wessels-Kuipers zählt auch eine Reihe Handwerker zu ihren Mandanten. Und die hätten es ein Stück weit selbst in der Hand, wie schnell ein Kunde am Ende seine Rechnung bezahlt. Hier ihre Tipps.

Handeln Sie schnell

Aus zwei Gründen sei es wichtig, bei unbezahlten Rechnungen aufs Tempo zu drücken, betont Wessels-Kuipers:

- **Gerichtsfristen:** Bis zum Vollstreckungsbescheid und dem Einsatz des Gerichtsvollziehers könne ein halbes Jahr vergehen. „Daran kann ich nichts ändern, aber wenn ein Mandant selbst vorher ein halbes Jahr mahnt, haben wir auch diese Zeit verloren.“
- **Andere Gläubiger:** „Wenn ein Schuldner eine Rechnung nach der ersten Mahnung nicht zahlt, besteht die große Wahrscheinlichkeit, dass er auch bei anderen Schulden hat. Dann müssen Sie schnell sein“, rät die Expertin. „Wer zuerst eine Kontopfändung beantragt, steht im ersten Rang.“

Richtig mahnen: Eine Mahnung ist genug!

Oft würden Betriebe ihren Kunden bei unbezahlten Rechnungen unnötig viel Zeit einräumen, berichtet Wessels-Kuipers: „Viele glauben immer noch, dass sie erst eine Erinnerung und drei Mahnungen schreiben müssen, bevor sie den Vorgang an ein Inkassounternehmen oder einen Anwalt abgeben dürfen.“

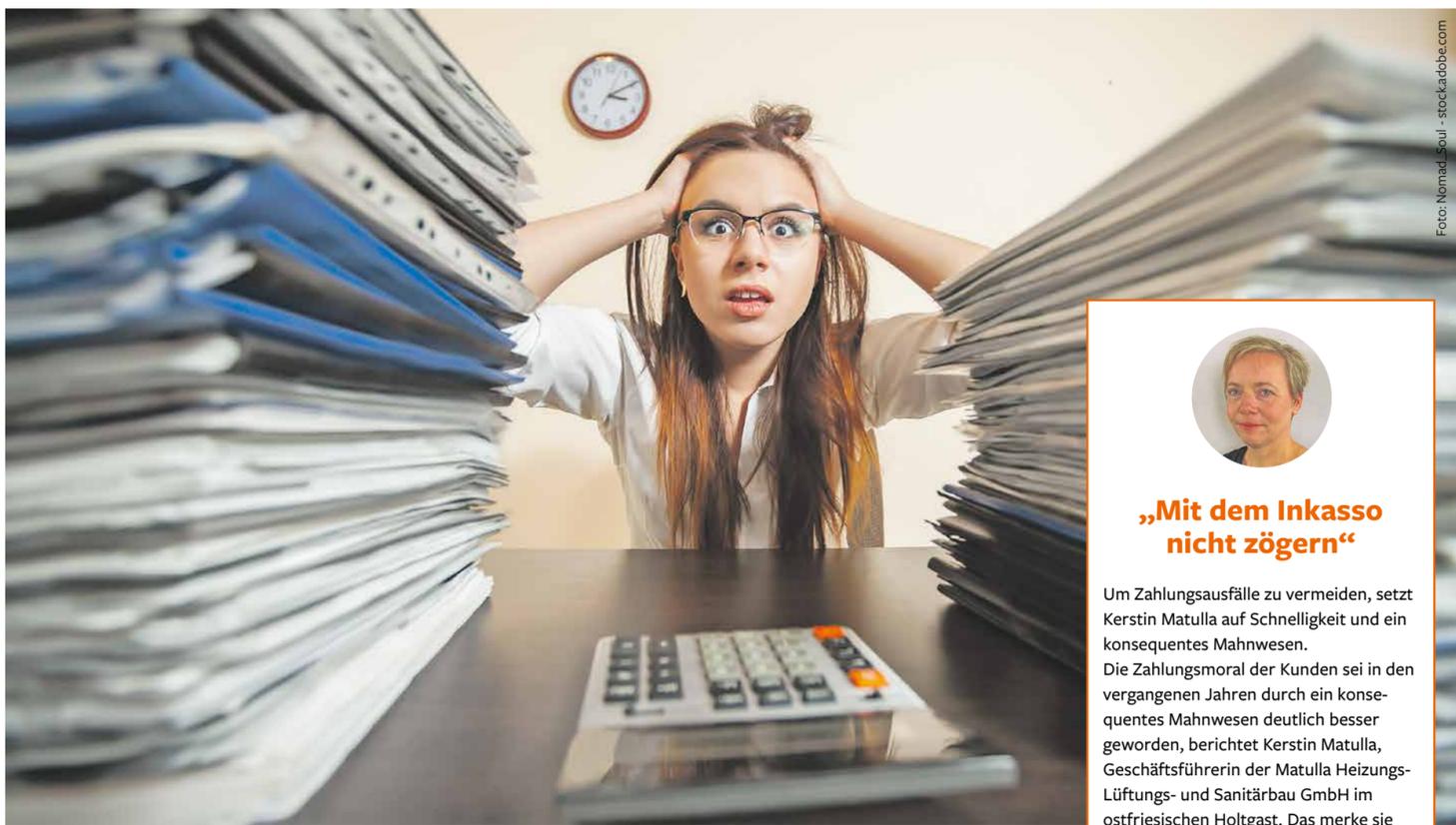
Wessels-Kuipers rät zu einem einheitlichen Vorgehen, bei dem Sie mit wenig Kontroll- und Beweisaufwand auf der sicheren Seite sind:

- Schreiben Sie „ein Zahlungsziel nach Ihren Vorstellungen“ in jede Rechnung.
- Schreiben Sie keine Erinnerung und nur eine einzige Mahnung mit dem Hinweis, dass sich der Schuldner nach Fristablauf in Verzug befindet und die weiteren Kosten zu tragen hat.
- Bei Gewerbekunden können Sie auf die Mahnung verzichten, wenn das Zahlungsziel in der Rechnung stand.

Bei Auftragsannahme Daten sammeln

Kaum kalkulierbare Verzögerungen ergäben sich in Mahn- und Vollstreckungsverfahren durch fehlerhafte oder fehlende Daten. Die Expertin empfiehlt, von Privatkunden diese Daten bei Auftragserteilung abzufragen:

- **Namen:** Bestehen Sie auf Vornamen und Namen des Kunden. Bei Vornamen wie Betty sollten Sie fragen, was im Ausweis steht – vielleicht Bettina? Und lassen Sie sich nie auf „Familie XY“ ein. Eine „Familie“ lasse sich im Mahnantrag nicht aufnehmen. „Aber wenn beide Eheleute mit Namen und Vornamen als Auftraggeber auftreten, haben Sie sogar zwei haftende Schuldner.“



Nicht bezahlte Rechnungen schneller eintreiben: Wer Kunden zu viel Zeit lässt, riskiert empfindliche Ausfälle.

- **Geburtsdatum:** Das fragen alle Behörden und Gerichte zur Identifizierung des Schuldners bei Doppeldeutigkeiten ab.
- **E-Mail-Adresse:** E-Mails beschleunigen die Zustellung von Schriftstücken erheblich und sind zulässig, wenn der Kunde die E-Mail-Adresse angegeben hat.

Falls sich Kunden über die Fragen wundern: „Argumentieren Sie mit besserer Erreichbarkeit und der Vermeidung von Verwechslungen“, rät Wessels-Kuipers.

Auch bei Firmenkunden hat sie einen Tipp: „Gleichen Sie Firmennamen und Rechnungsadresse mit dem Impressum der Website ab; die Angaben dort müssen stimmen!“

Nachfassen oder ausbuchen?

Nicht immer lohnt sich der Versuch, Rechnungen einzutreiben, sagt Wessels-Kuipers. „Dann sollte man lieber auf einen Teil verzichten oder den Betrag ausbuchen, statt noch mehr Geld in eine aussichtslose Vollstreckung zu stecken.“ Was sich lohnt, erklärt die Expertin in drei Schritten:

- 1 **Inkassoschreiben:** Auf das Schreiben würden viele Kunden mit Zahlung reagieren, denn dann sei ihnen klar, dass es jetzt wirklich ernst werde.
- 2 **Telefonischer Kontakt:** „Ich rufe jeden persönlich an, wenn er nicht zahlt.“ Dabei finde sie heraus, wie die Einkommenssituation und die Familienverhältnisse sind. So könne sie leichter entscheiden, ob eine Ratenzahlung möglich ist und ob eine Gehalts- oder Kontopfändung infrage kommt.



Plätschert der eigene Mahnlauf des Handwerkers über Monate so dahin, ist die Zahlungsbereitschaft des Schuldners gleich null.

Karin Wessels-Kuipers, Rechtsanwältin

- 3 **Online-Prüfung:** Hat der Kunde schon Einträge über ein Insolvenzverfahren oder im Schuldnerportal? Hat er eine Vermögensauskunft abgegeben? Liegt ein Haftbefehl vor, weil er zu einem Termin mit dem Gerichtsvollzieher nicht erschienen ist?

„Was dann sinnvoll ist, hängt immer von der Höhe der Forderung und von den Umständen des Einzelfalls ab“, sagt Wessels-Kuipers.

Klären Sie die Gebühren vorab!

Die Gebühren für Inkasso oder Anwalt trägt der säumige Schuldner. Es sei denn, bei ihm ist nichts zu holen, dann bleiben diese Kosten am Handwerker hängen. Die Höhe der Kosten ist gesetzlich geregelt, aber nicht so leicht zu durchschauen. Die Expertin rät Handwerkern, sich vor einem Inkassoauftrag die Gebühren genau erklären zu lassen.

Positiv bewertet Wessels-Kuipers die Änderungen des Inkassorechts am 1. Oktober 2021. Dabei gehe es unter anderem um eine Senkung der Inkassogebühren, vor allem bei kleinen Forderungsbeträgen. „Heute zahlen Schuldner oft kleinere Forderungen einfach nicht aus Protest gegen die im Vergleich zur eigentlichen Schuld recht hohen Gebühren.“ Das betreffe vor allem die Gebühren für Ratenzahlungsvereinbarungen und für Forderung von Kleinstbeträgen unter 50 Euro. Wessels-Kuipers: „Die Reduzierung der Gebühren im unteren Forderungsbereich wird die Zahlungsbereitschaft der Schuldner erhöhen, zeit- und kostenaufwendige Vollstreckungen durch Gerichtsvollzieher ersparen und das Kostenrisiko für die Gläubiger reduzieren.“ JÖRG WIEBKING



„Mit dem Inkasso nicht zögern“

Um Zahlungsausfälle zu vermeiden, setzt Kerstin Matulla auf Schnelligkeit und ein konsequentes Mahnwesen.

Die Zahlungsmoral der Kunden sei in den vergangenen Jahren durch ein konsequentes Mahnwesen deutlich besser geworden, berichtet Kerstin Matulla, Geschäftsführerin der Matulla Heizungs-Lüftungs- und Sanitärbaubau GmbH im ostfriesischen Holtgast. Das merke sie an der Zahl der offenen Rechnungen, die sie an ein Inkassobüro weitergibt. Aktuell liege der Anteil bei fünf Prozent, früher seien es „deutlich mehr“ gewesen.

Vor dem Inkasso wird Kerstin Matulla jedoch selbst aktiv: Manchmal genüge schon ein Anruf, ansonsten schreibe sie Mahnungen, „zwei bis höchstens drei, wenn ein Kunde in Verzug ist“. Eigentlich würde eine Mahnung genügen, da sie Rechnungen immer mit Zahlungsziel schreibe und Auftraggeber so bei Verzögerungen automatisch in Verzug geraten. „Aber es gibt eben Kunden, die warten prinzipiell bis zur ersten oder zweiten Mahnung, bis sie zahlen“, berichtet die Unternehmerin, die den 35-Mann-Betrieb gemeinsam mit ihrer Schwester führt.

Durch die Kombination aus Mahnwesen und Inkasso könne der Betrieb Zahlungsausfälle in der Regel sehr gut vermeiden. „Wichtig ist, dass man Rechnungen sofort schreibt, danach schnell und regelmäßig mahnt und mit dem Inkasso nicht zögert“, betont die Betriebswirtin des Handwerks. „Je länger man sich Zeit lässt, desto größer wird die innere Distanz eines Kunden zur Firma und damit auch sein Widerstand.“ Ihre Erfolgsquote sei durch die Schnelligkeit auch in den Inkassofällen sehr hoch. Was ebenfalls dazu beiträgt: „Ins Inkasso geben wir nur unstrittige Forderungen. Wenn wir bei höheren Summen mit Streitigkeiten rechnen, schalten wir gleich unseren Anwalt ein.“ (AML)

Finanzgericht senkt Hinzuschätzung

Bei Buchführungsmängeln hat das Finanzamt eine Schätzbefugnis. Doch dieser Richter hat ein Einsehen – und korrigiert die Schätzung nach unten.

Der Fall: Nach einer Betriebsprüfung schätzte das Finanzamt die Netto-Betriebseinnahmen eines Restaurantsbetriebs und legte den Sicherheitszuschlag auf 20 Prozent fest. Es begründete die Hinzuschätzung mit unvollständigen Buchführungsdaten, Belegen und Kontoauszügen.

Das Urteil: An der Zulässigkeit der Hinzuschätzung ließ das Finanzgericht Münster keinen Zweifel. Jedoch hielt das Gericht den Sicherheitszuschlag von 20 Prozent „für überhöht“. Die Buchführung habe wenige Rechnungen nicht erfasst und es fehlten in den Kontoauszügen auch nur zwei Blätter. Daher seien weitere Fehler zwar nicht auszuschließen. Andererseits sei jedoch wegen der Art des Gewerbes und der überwiegend aus Geschäftskunden bestehenden Kundschaft nicht von „erheblichen fehlenden unbaren Umsätzen auszugehen“. Daher sei ein Sicherheitszuschlag in Höhe von 5 Prozent



Nach einer Betriebsprüfung droht die Hinzuschätzung, falls die Buchführung mangelhaft ist.

angemessen, entschied der Richter „in Ausübung seiner eigenen gerichtlichen Schätzbefugnis“. (JW)

FG Münster: Urteil vom 25. Februar 2020
Az. 5 K 2066/18 U

Steuern trotz Krankheit

Wer ein Familienheim steuerfrei erbt und es wegen Krankheit verkauft, muss Erbschaftsteuer nachzahlen.

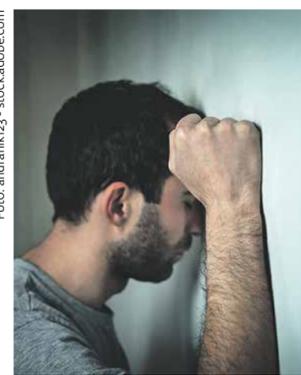
Der Fall: Die Klägerin erbt 2017 von ihrem verstorbenen Ehemann dessen Hälfte ihres gemeinsamen Eigenheims. Ende 2018 veräußerte die Frau das Haus und zog 2019 in eine neue Eigentumswohnung. Das Finanzamt änderte daraufhin den Erbschaftsteuerbescheid und strich die Steuerbefreiung für das Eigenheim.

Die Frau legte Einspruch ein: Sie habe unter Depressionen gelitten, weil ihr Mann in dem Haus verstorben sei. Da ihr Arzt ihr zu einem Umzug geraten habe, sei sie aus zwingenden Gründen an einer weiteren Selbstnutzung gehindert gewesen.

Das Urteil: Das Finanzgericht Münster wies die Klage ab. Die

Steuerbefreiung sei an die Eigennutzung durch den Erben für zehn Jahre gebunden. Eine Ausnahme gebe es nur, wenn der Erbe aus zwingenden Gründen an einer Selbstnutzung gehindert sei. Die Richter erkannten die starke psychische Belastung zwar an. Doch ein „zwingender Grund“ sei sie nicht. Der sei nur gegeben, wenn das Führen eines Haushalts unmöglich sei, zum Beispiel wegen Pflegebedürftigkeit. Dies sei hier nicht der Fall gewesen.

Eine solche restriktive Gesetzesauslegung ist laut Gericht auch verfassungsrechtlich geboten, da die Steuerbefreiung Grundeigentümer gegenüber Inhabern anderer Vermögenswerte bevorzuge. (JW)



Trotz Krankheit des Erben: Beim Verkauf des Eigenheims fällt Erbschaftsteuer an.

FG Münster: Urteil vom 10. Dezember 2020
Az. 3 K 420/20 Erb
Das Gericht hat die Revision zum Bundesfinanzhof zugelassen.

Miese Aussichten für Kredite

Wie wirken sich die Corona-Folgen 2021 auf Kredite, Zinsen und Sicherheiten aus? Eine Umfrage unter Bankern bietet Grund zur Sorge.

Kredite, Zinsen, Sicherheiten – wie wird sich die Finanzierungssituation für Unternehmen entwickeln? Antworten auf diese Frage gibt eine aktuelle Umfrage der Rating- und Finanzierungsexperten im Bundesverband Die KMU-Berater. 113 Banker beteiligten sich an der Umfrage. Ihre Antworten lassen den Finanzierungsexperten Carl-Dietrich Sander gravierende Verschlechterung auch für so manchen Handwerksbetrieb erwarten.



Ein neuer Kredit? Ohne den Jahresabschluss 2020 wird es schwierig.

Carl-Dietrich Sander,
Finanzierungsexperte

1. Rating wird sich verschlechtern

Ein entscheidender Faktor für das Rating 2021 ist der Jahresabschluss 2020. Und von dem erwarten die Banker der Befragung zufolge nichts Gutes:

- Mit einer Verschlechterung des Ratings bei 20 bis 50 Prozent ihrer Kunden rechnen rund 71 Prozent der Banker.
- Ein kleinerer Teil von 16 Prozent geht sogar davon aus, dass sich das Rating von bis zu 70 Prozent ihrer Bankkunden verschlechtern wird.
- Nur 13 Prozent rechnen mit einer Verschlechterung des Ratings bei weniger als 20 Prozent der Betriebe.

„Das ist schon relativ heftig“, sagt Sander. „Man denkt ja, dass längst nicht alle Betriebe von Corona betroffen sind. Aber diese Antworten spiegeln eine sehr skeptische Sicht auf die wirtschaftliche Entwicklung.“

Zwar erwarten nur 1,77 Prozent der Befragten, dass das Handwerk verstärkt von den Ratingproblemen betroffen sein wird. Doch das sei mit Vorsicht zu betrachten, warnt Sander: Der Messebau zählte in der Umfrage zum Beispiel zum stark betroffenen Wirtschaftsbereich „Tourismus, Reisen, Messen“. Und ob die befragten Banker zum Beispiel Friseure und Kosmetiker zum ebenfalls stark betroffenen Dienstleistungssektor zählten oder zum Handwerk, sei nicht nachvollziehbar.

„Wir gehen davon aus, dass sich die negativen Effekte der Corona-Krise auch auf die Finanzierungslage von weniger stark betroffenen Branchen auswirken werden“, betont Sander. Haben Banken einen hohen Anteil betroffener Kunden, so könne das zu einer restriktiveren Kreditpolitik auch gegenüber relativ gesunden Betrieben führen.

2. Jahresabschluss 2020 entscheidet im Kreditgespräch

Wer mit seiner Bank über einen neuen Kredit oder die Verlängerung eines bestehenden Kredits sprechen will, sollte sich vorher um den Jahresabschluss 2020 kümmern. Denn den betrachten 15 Prozent der befragten Banker als „zwingend“ für eine Kreditentscheidung und weitere 61 Prozent halten ihn für „wichtig“. Nur 24 Prozent gaben an, dass eine Betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) Stand Dezember 2020 ausreichen würde.

Betriebe und deren Steuerberater stelle das vor große zeitliche und organisatorische Herausforderungen, fürchtet Sander und empfiehlt betroffenen Handwerkern: „Vereinbaren Sie mit Ihrem Steuerberater klare Arbeitsschritte und Termine.“ Die Steuerberater seien in einer „Überlastungsschleife“. Jetzt kümmern sie sich noch um die Anträge auf Überbrückungshilfe und wenn sie bis Mitte des Jahres damit durch sind, folgten schon die Kontrollen und Nachweise für die gestellten Anträge.

3. Mehr Sicherheiten, höhere Zinsen, Kreditklemme

Die erwarteten Verschlechterungen im Rating werden für die betroffenen Betriebe gravierende Folgen haben, fürchtet Sander:

- Vierteljährliche BWA: 83 Prozent der befragten Banker wollen bei einem schlechteren Rating ihre Anforderungen an die unterjährige Berichterstattung erhöhen. Das bedeute: Betriebe müssten quartalsweise eine qualifizierte BWA vorlegen.
- Zusätzliche Sicherheiten: 72 Prozent der Banker wollen in solchen Fällen zusätzliche Sicherheiten einfordern. Davor werde es auch nicht schützen, wenn ein Betrieb den Jahresabschluss 2020 lange hinauszögert, warnt Sander. „Eher im Gegenteil, dann richten sich die Banken nach Branchendaten, bis der Abschluss vorliegt.“
- Zinssteigerungen: 67 Prozent der Befragten rechnen mit steigenden Kreditzinsen – eine logische Konsequenz bei einer risikogerechten Bepreisung, sagt Sander.
- Keine Neukredite: Zudem gaben 56 Prozent an, dass Betriebe bei einer deutlichen Rating-Verschlechterung keine Neukredite mehr erhalten würden.
- Reduzierung von Kreditlinien: Dass sie auch bestehende Kreditlinien kürzen würden, kündigten 38 Prozent der Banker an.

4. Der Schlüssel zum Kredit: Eigenkapital und bessere Aussichten!

Wissen wollten die KMU-Berater auch, unter welchen Voraussetzungen Unternehmen mit einem schlechteren Rating künftig noch zusätzliche Kredite erhalten würden:

- Am wichtigsten ist für Banker dabei, dass Betriebe weiterhin über Eigenkapital verfügen (73 Prozent).
- Eine große Rolle spielt für 63 Prozent zudem, dass die Ratingverschlechterung eine Folge der Corona-Pandemie war und demnach die begründete Hoffnung auf Besserung besteht.
- Wichtig bleiben aber auch jene Faktoren, die laut Sander bisher schon selbstverständlich waren: die persönliche Haftung der Gesellschafter (70 Prozent) und eine (Teil-)Besicherung der Kredite (64 Prozent).



Fotos: Privat | fizkes - stock.adobe.com

Kredite 2021: Schlechteres Rating, höhere Zinsen, mehr Sicherheiten werden die Folgen der Corona-Krise sein.

5. Mehr Informationen, Know-how und Engagement

Auf die Frage, was Unternehmen 2021 in der Kommunikation mit den Banken beachten sollten, äußerten die Banker vor allem drei Wünsche:

- zeitnahe und vollständige Daten,
- frühzeitige Informationen und Offenheit,
- Managementfähigkeiten und Umsetzungswillen des Kreditnehmers.

Das klang zwar auch schon nach der Finanzkrise 2007/2008 so. Doch in den vergangenen zehn Jahren „wurde dann manches wieder mit mehr Nachsicht behandelt, weil es kaum Risikokosten gab“, berichtet Sander. „Aber jetzt steigen die Risiken für die Banken wieder und damit wird das alles wieder relevanter für die Banken und für die Betriebe.“ **JÖRG WIEBKING**

Weitere Infos: Die gesamte Umfrage der KMU-Berater finden Sie unter svg.to/banken2021

WIR BRINGEN TRADITIONELLES HANDWERK IN DIE GEGENWART. UND MIT DATEV IST UNSERE BUCHHALTUNG UP TO DATE.

In der Holzmanufaktur Rottweil kümmert man sich mit ganzem Herzen darum, historische Holzobjekte zu restaurieren. Mit den digitalen DATEV-Lösungen für das Rechnungswesen hat das Unternehmen jederzeit den Überblick über die aktuellen Geschäftszahlen und eine optimale Verbindung zu seiner Steuerberatung.

Hermann und Adelina, Inhaber und Prokuristin
HOLZMANUFAKTUR Rottweil

**Wichtige Tipps und Infos für
Unternehmen zur Corona-Krise**

GEMEINSAM-BESSER-MACHEN.DE

DATEV
Zukunft gestalten.
Gemeinsam.



Fotos: Pixabay - stock.adobe.com | Privat

Lohnen sich Firmenkredite aus dem Netz?

Firmenkredite aus dem Internet: Finanzierungsportale versprechen viel, doch was können sie wirklich bieten?

Nicht günstig, aber eine echte Alternative in Notfällen: Firmenkredite von Finanzierungsportalen

Auf Unternehmenskredite spezialisierte Vermittlungsportale und Anbieter von Direktkrediten scheinen einiges zu bieten: günstige Firmenkredite, unverbindliche Anfragen in wenigen Minuten, persönliche Beratung, beste Konditionen ... Was dran ist an solchen Versprechungen, weiß Christine Deibert vom Bundesverband Die KMU-Berater. Die unabhängige Finanzierungsberaterin aus München nutzt die Portale für ihre Kunden aus dem Handwerk hin und wieder: „In Notfällen ist das eine sinnvolle Alternative.“

Wie unterscheiden sich Vermittlungsportale und Anbieter von Direktkrediten?

Firmenkredite gibt es im Internet auf zwei Wegen:

- Vermittlungsportale wie die DFKP GmbH, Fincompare, Compeon, Finanzierung.com und Teylor.io reichen Kreditanträge an jene Banken weiter, mit denen sie zusammenarbeiten. Diese entscheiden dann anhand der eingereichten Unterlagen, ob sie dem Antragsteller einen Kredit anbieten – und zu welchen Konditionen.
- Anbieter von Direktkrediten wie Kapilendo, Creditshelf, die Ing-Diba-Tochter Lendico und Indaro Mikrofinanz gehen diesen Umweg nicht, sondern vergeben Kredite selbst.

„Von außen sind Vermittlungsportale und Direktanbieter kaum zu unterscheiden“, berichtet Deibert. Der Unterschied bestehe schlicht darin, wer den Kredit am Ende vererbe. Mit der persönlichen Beratung sei es in beiden Fällen nicht weit her: Entscheidungen würden in der Regel standardisiert anhand der eingereichten Unterlagen gefällt. „Das kann man nicht mit dem Firmenkundenberater in einer Hausbank vergleichen, der seine Kunden kennt und sich auf deren individuelle Situation einstellt.“

Schnell gehe es dafür allerdings, wenn die Unterlagen vollständig hochgeladen sind und der Kreditnehmer ins Geschäftsmodell passt. „Das Geld ist dann teilweise schon innerhalb von zehn Tagen da.“

Drei Hürden auf dem Weg zu Firmenkrediten

Nach Christine Deiberts Erfahrung sind Firmenkredite online nur unter bestimmten Voraussetzungen eine Alternative:

- Vorhaben: Betriebsmittel, Maschinen, IT, Immobilien, Umschulungen ... Die Liste der möglichen Finanzierungsanlässe auf den Sites ist lang, fast jeder Anlass scheint abgedeckt. Doch „in der Regel kommen fast nur Standardfinanzierungen infrage“, berichtet Deibert. Eine Maschine, die sofort bezahlt wird, sei kein Problem. Und wie sieht es mit 30 Prozent Anzahlung bei Bestellung, Teilzahlungen und einer Schlusszahlung bei Abnahme aus? „Das wird schwierig“, sagt die Expertin. So wie „praktisch alles, was mit Verhandlungen, individueller Gestaltung und Mischfinanzierung verbunden ist“, Betriebsübernahmen zum Beispiel.
- Kreditvolumen: Kreditanträge unter 50.000 Euro seien „völlig aussichtslos, daran verdienen die Anbieter zu wenig“. Ab einem Kreditvolumen von 100.000 Euro werde es für die Portale interessant. Alles was dazwischen liege, sei Glückssache. Eine Ausnahme sei ihres Wissens Indaro, ein Anbieter, der auch Finanzierungen bis 25.000 Euro für kleine Vorhaben übernimmt.
- Bonität: Je besser die Bonität, desto besser seien die Chancen. Ein Schufa-Eintrag wäre hingegen ein K.-o.-Kriterium. Auch die Bonitätsklasse bei der Creditreform spiele eine Rolle: „Wenn die Bonitätsklasse schlechter als 3 ist, wird es schwierig. Manche Anbieter lassen sich noch auf eine 3,5 ein, aber dann ist praktisch Schluss“, sagt Deibert.

Für wen kommen Firmenkredite aus dem Netz infrage?

Trotz dieser Einschränkungen nutzt Deibert gelegentlich solche Angebote für ihre Kunden. „Es gibt Fälle, in denen Betriebe trotz sehr guter Bonität und einer jahrelangen Geschäftsbeziehung plötzlich Probleme mit ihrer Hausbank bekommen“, berichtet die Beraterin.

Diese Fälle nähmen zu: „Gerade jetzt zucken die Banken immer häufiger bei Kreditanfragen.“ Plötzlich tauchten Zweifel an der künftigen Kapitaldienstfähigkeit nach der Corona-Krise auf, „da kommen schon sehr fadenscheinige Ablehnungsgründe“. Das habe etwas mit der Geschäftspolitik der jeweiligen Hausbank und den Risiken in ihrem bestehenden Kreditportfolio zu tun.

Für gesunde Betriebe seien Online-Darlehen in solchen Fällen eine echte Alternative. Und manchmal genüge es sogar, das Angebot für einen Kredit auf den Tisch zu legen, um die Einstellung der Hausbank zu ändern.

Welche Risiken gibt es bei Firmenkrediten?

Christine Deibert sieht vor allem zwei Risiken bei Finanzierungen aus dem Internet:

- Liquidität: Unternehmer sollten unbedingt eine mittelfristige Unternehmens- und Liquiditätsplanung erstellen, empfiehlt die Beraterin. Die Planung werde zwar von den Anbietern nicht verlangt, diene aber der eigenen Sicherheit: Können Sie immer pünktlich die Raten zahlen – von Anfang an und bis zum Schluss? Denn eine tilgungsfreie Anlaufphase gebe es bei den Online-Krediten nicht und auch keine Laufzeiten von mehr als fünf Jahren. „Das passt nicht immer mit der Abschreibungsdauer von Anlagen zusammen“, warnt die Finanzierungsexpertin.
- Bonität: Jede Kreditanfrage lande bei der Schufa und bei der Creditreform. Diese Organisationen speichern die Abfragen – und mit jeder neuen Anfrage verschlechtere sich die Bonität. Das erschwere einen Angebotsvergleich unter Direktanbietern. Hier seien die Vergleichsportale zumindest bei der Schufa im Vorteil: Sie leiten die Anfrage zwar an verschiedene Banken weiter, doch das löse nur neutrale Anfragen bei der Schufa aus – ohne Eintrag und ohne Folgen für die Bonität. Ob allerdings die angefragten Banken ihrerseits gleich eine konkrete Schufa-Abfrage für ein bestimmtes Produkt starten, haben die Portale nicht in der Hand.

Woran erkenne ich seriöse Anbieter?

Wer sich für einen Firmenkredit aus dem Internet interessiert, sollte sich über die Anbieter informieren:

- Gebühren und Zinsspannen sollten auf den Websites der Anbieter zu finden sein.
- Auch die Suche nach Erfahrungsberichten und Referenzen im Internet sei sinnvoll, „aber da muss man schon ein bisschen surfen“, sagt Deibert.

Die Seriosität von Anbietern macht die Expertin an zwei Punkten fest:

- Der Anbieter sollte „ordentliche Unterlagen“ anfordern. Das seien in der Regel die letzten drei Bilanzen oder Einnahmenüberschussrechnungen, eine aktuelle Betriebswirtschaftliche Auswertung, Summen- und Saldenlisten, einen Bankenspiegel, der sämtliche Gläubiger auflistet, und bei Investitionsvorhaben auch ein Angebot für die Investition.
- Er sollte Gebühren oder Provisionen erst nach Auszahlung des Darlehens verlangen und nicht schon vorab.

Wie hoch sind die Kosten?

Teuer seien Online-Kredite in jedem Fall, warnt Christine Deibert. „Da ist man dann schon überrascht, wie hoch die sind.“ Andererseits verzichteten die Anbieter in der Regel auf Sicherheiten, was die Gebühren und hohen Zinsen zumindest teilweise rechtfertige. „Im Einzelfall kann das jedoch durchaus anders sein.“

„Aber die Zinsen sind bei seriösen Finanzierungen für gesunde Unternehmen nicht das Thema“, sagt die Expertin. Günstiger als die vier oder sechs Prozent, die vielleicht eine bockige Hausbank verlangt, werde das Angebot schon ausfallen. „Solche Kredite sind jedenfalls eine gute Alternative in Notfällen“, sagt Christine Deibert.

Ein dauerhafter Ersatz für eine gute Bankbeziehung seien die Online-Anbieter jedoch nicht. „Jeder Handwerksbetrieb braucht eine Hausbank – und eine zweite Bank, denn auf einem Bein kann man nicht stehen.“ JÖRG WIEBKING



Die besten Chancen haben Standardfinanzierungen im Internet.

Christine Deibert,
Finanzierungsexpertin

MARKTPLATZ

BARTHAU
ANHÄNGERBAU

Sie suchen ein...
TOPZURR[®] 21
EG-typisiert

Über 120.000 Anhänger sprechen für Qualität!

...zweites Standbein zur Vervollständigung Ihres Programms oder weiterer Auslastung Ihres Betriebs?

Wir vergeben:
• Werksvertretungen mit Gebietsschutz
• Wir fertigen Anhänger für...
• PKW und LKW
• Bau, Gewerbe und Industrie
• Tiertransporte, Freizeit und Hobby

Wir sind "Pionier für Ladungssicherung"
BARTHAU ANHÄNGERBAU GMBH
D-74547 Untermünkheim-Brachbach
Tel. +49 (0) 79 44 63-0 · Fax +49 (0) 79 44 63-30
info@barthau.de · www.barthau.de

www.handwerk.com

Ankäufe

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

Hallenbau

Wir liefern das komplette Hallenprogramm:
z.B. Fertighalle,
Maße 15,00m x 30,00m x 3,50m
komplett mit Dach und Wand,
Tor und Tür

39.690,- Euro + MwSt.

Pro-Tec Systembau GmbH
Ostersoder Str. 14, 27412 Breddorf
Tel.: (04285) 95114, Fax: 95115
office@pro-tec-systembau.de

Stahlbau ist Vertrauenssache

Pro Tec
Systembau Stahlbau Hallenbau

www.pro-tec-systembau.de

Visionen brauchen Planung mit Stahl!

JANNECK
Stahlhallen & Stahlbau

T: 04475 92930-0
Zum Gewerbegebiet 23 49696 Molbergen
www.stahlhallen-janneck.de

Blech-/Metallbearbeitung

WIR BIEGEN FÜR SIE

CN-gesteuerte Biegemaschinen

- 3-4 Walzenverfahren
- kombiniertes Ring-/Dornbiegeverfahren
- 3D-Form-Biegen
- Schwere Profile bis Wx 600 cm²

Sonderposten günstig abzugeben:
Alu-Flach 40 x 3 / 60 x 4 / 60 x 8 mm
in Längen bis 12,00 m

HOKLAR[®] THERM
FERTIGUNGSTECHNIKEN

info@fertigungstechniken.de
Tel. (04489) 92 81-0

Hier könnte Ihre Anzeige stehen!

Ihre Ansprechpartnerin:
Tanja Ehlerding
ehlerding@schluetersche.de

Rufen Sie mich an.
Tel. 0511/8550-2647

SDH[®]
GmbH
SERVICEGESELLSCHAFT
DEUTSCHES HANDWERK

GÜNSTIGE FIRMENWAGEN FÜRS HANDWERK

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

Fehler, die Sie vermeiden sollten

Leasing bietet nicht nur Vorteile, sondern kann auch teuer werden. So verschenken Sie nicht unnötig finanziellen Spielraum.

Leasing gewinnt in Deutschland seit Jahren an Bedeutung. Immer mehr Leasingnehmer entdecken die Vorteile für Bonität und Liquidität, aber auch die steuerlichen Vorteile. Wer jedoch das Beste für seine Unternehmensfinanzen herausholen will, sollte bei den Leasingverträgen genau hinschauen und auch die Alternativen kennen, rät Gabriele Romeike, Gesellschafterin der Financial-Projects-Gruppe und Mitglied im KMU-Bundesverband. Die unabhängige Finanzierungsberaterin aus Mülheim an der Ruhr weiß: „Leasinggesellschaften können viel mehr als nur Leasing.“



Leasinggesellschaften können viel mehr als nur Leasing.

Gabriele Romeike,
Leasingexpertin

Fehler # 1: Leasing statt Darlehen oder Mietkauf!

Nach der Finanzkrise 2007 habe der Gesetzgeber den Spielraum der Banken erheblich eingeschränkt, nicht jedoch den von Finanzdienstleistern, berichtet Romeike. So könnten Leasinggesellschaften mittels Mietkauf und Darlehen Anschaffungen in Investitionsgüter wie eine Bank finanzieren, allerdings ohne weitere Sicherheiten zu verlangen. Die Leasinggesellschaften, die über Banklizenzen verfügen, können sogar Förderinstrumente in Verbindung mit Darlehen anbieten – beides zum Vorteil der Kunden:

- Investitionskredit: Als Darlehensgeber dürfen Leasinggesellschaften 100 Prozent der Darlehenssumme ohne zusätzliche Sicherheiten auszahlen. „Eine Bank würde nie 100 Prozent finanzieren“, sagt Romeike. „Das liegt daran, dass Banken für jeden Kredit Eigenkapital unterlegen müssen, Leasinggesellschaften hingegen nicht.“
- Mietkauf: Eine andere Alternative sei der Mietkauf, berichtet die Expertin. Er habe den Vorteil, dass eine so finanzierte Investition am Ende der Laufzeit dem Betrieb gehöre. Beim Leasing müsste der Betrieb den geleasten Gegenstand dem Leasinggeber erst noch abkaufen.

„Wenn die Übernahme durch den Betrieb geplant ist, ist Leasing immer die teuerste Variante“, betont Gabriele Romeike. Selbst wenn der Leasingnehmer den Leasinggegenstand schon voll amortisiert hat, müsse er noch einen Kaufpreis zahlen. „Im schlechtesten Fall zahlt er dabei drauf. Dann ist der Steuervorteil des Leasings schnell weg.“ Ein weiterer Vorteil: Beim Mietkauf und Darlehen sind Sie freier in der Vertragsgestaltung und können längere Laufzeiten vereinbaren.

Fehler # 2: Sie tappen in die Restwertfalle!

Beim Restwert am Ende der Leasinglaufzeit droht laut Romeike häufig eine böse Überraschung: der Kaufpreis. Und der sei etwas anderes als der Restwert. „Leasinggeber behaupten häufig, dass der Leasinggegenstand mit der Zahlung des Restwertes in das Eigentum des Leasingnehmers übergeht, aber das ist so nicht richtig“, sagt die Expertin. Mit den Leasingraten und dem Restwert werde nur der Vertrag voll amortisiert, „aber das Eigentum muss separat bezahlt werden“. So kämen am Ende der Laufzeit bei der Übernahme noch einmal schnell fünf Prozent und mehr der ursprünglichen Investitionssumme hinzu.

Zudem warnt Romeike vor einem scheinbaren Ausweg zur Vermeidung dieser zusätzlichen Kosten: „Dann heißt es vom Leasinggeber immer: Darüber könne man reden, wenn der Betrieb auch die nächste Maschine bei der bisherigen Leasinggesellschaft least – so schafft man Abhängigkeiten.“

Fehler # 3: Leasing von der Hausbank!

Kritisch bewertet Romeike Leasingangebote der Hausbanken, die mit eigenen Leasinggesellschaften zusammenarbeiten. Die Verbindung von Bank und Leasinggeber wirke sich indirekt auf den Kreditrahmen des Leasingnehmers aus, da die Leasinggesellschaft sich die Refinanzierung von dessen Hausbank hole.

Statt ihre Abhängigkeit von einer einzigen Hausbank zu erhöhen, sollten Handwerksbetriebe heute dafür sorgen, ihre Finanzstruktur zu diversifizieren, empfiehlt die Expertin. „Mit Investitionswünschen geht man heute nicht mehr zur Hausbank, sondern hält sie sich für Betriebsmittelkredite warm.“

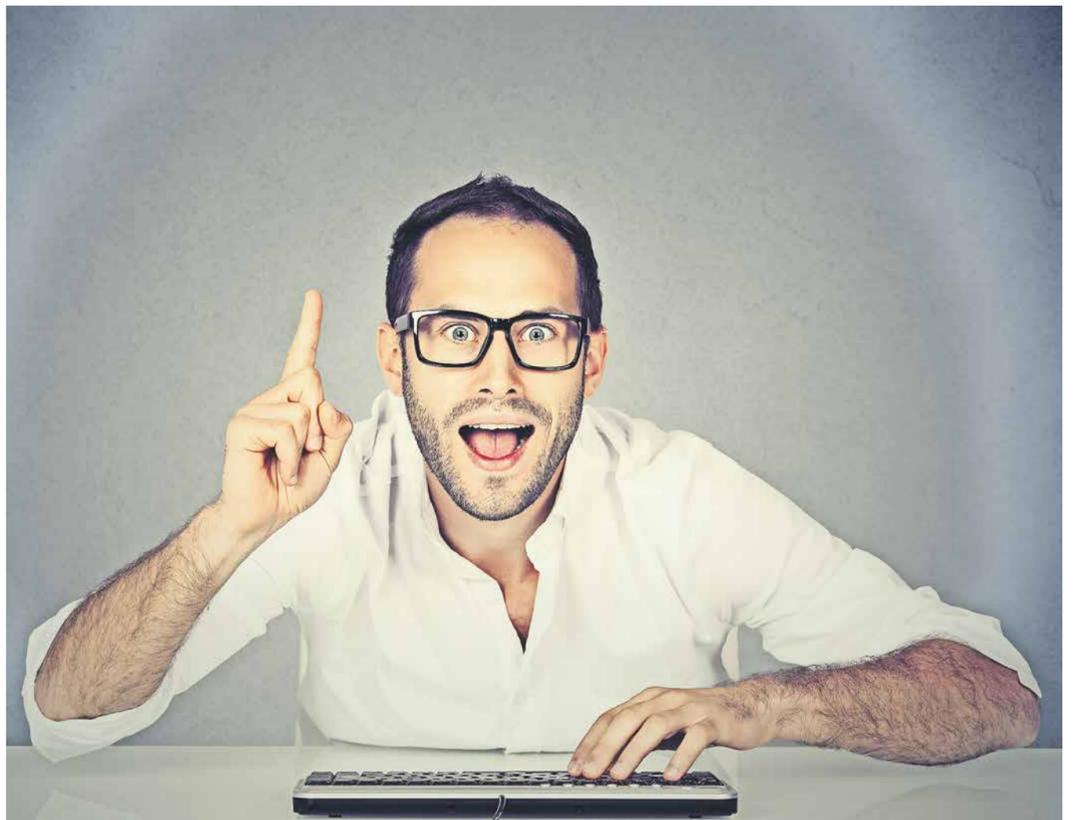
Fehler # 4: Verhandlungspotenzial verschenken!

Egal ob es um Leasing, Mietkauf oder Darlehen geht: Romeike rät davon ab, Leasinggesellschaften direkt anzusprechen. „Da hat man am Ende nur einen Außendienst-Mitarbeiter am Tisch, der Zeit und Geld kostet, weil er ja auch bezahlt werden muss – über die Zinsen.“ Ihr Tipp: „So etwas macht man heute über Internetportale.“ Von denen gibt es einige, wie zum Beispiel compeon.de und fincompare.de. Romeike selbst betreibt ebenfalls ein Portal: mietfinanz.de.

Der Vorteil solcher Portale: Anders als ein einzelner kleiner Handwerksbetrieb können sie die Nachfrage bündeln und bessere Konditionen aushandeln. „Es genügt nicht, als einzelner Unternehmer mehrere Leasinggesellschaften direkt um Angebote zu bitten, weil man da von vornherein nicht in der Position ist, um gute Konditionen zu bekommen.“

Bei der Auswahl eines Finanzierungsportals sollten Betriebsinhaber genau hinschauen: Grundsätzlich sollten eine Vorkalkulation und die Anpassung von Laufzeiten und Raten möglich sein, sagt Romeike. Gute Portale seien zudem mit kompetenten, gut ausgebildeten Beratern besetzt. „Das merkt man im Gespräch schnell, ob nur Verträge verkauft werden sollen oder ob auch individuell beraten werden kann.“ **JÖRG WIEBKING**

Fotos: Privat | pathdoc - stock.adobe.com



Leasinggesellschaften bieten auch Investitionskredite und Mietkauf als oft günstigere Alternativen zum Leasing an.

BEREIT FÜR JEDE HERAUSFORDERUNG.

MIT EINEM BREITEN SPEKTRUM AN NUTZFAHRZEUGEN SIND SIE MIT FIAT PROFESSIONAL BESTENS FÜR DEN ARBEITSALLTAG GEWAPPNET. DAS ZEIGT AUCH DER FIAT DUCATO, EUROPA'S LCV BESTSELLER*. MIT BIS ZU 17 M³ LADEVOLUMEN UND EINER NUTZLAST VON BIS ZU 2.140 KG IST DER FIAT DUCATO SEIT 4 JAHRZEHNEN EIN VERLÄSSLICHER UND STARKER PARTNER.

PROFITIEREN SIE JETZT VON EINEM KUNDENVORTEIL VON BIS ZU 10.000 € NETTO² FÜR LAGERFAHRZEUGE UND SICHERN SIE SICH IHREN FIAT DUCATO KASTENWAGEN.

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). Nachlass, keine Barauszahlung.

* Quelle: Dataforce, Januar 2021

Angebot nur für gewerbliche Kunden, gültig für ausgewählte, nicht bereits zugelassene, Lagerfahrzeuge bis 30.06.2021, 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.

Alles einfach schneller finden

Der Wechsel zum digitalen Dokumentenmanagement lohnt sich sofort, macht den Betrieb zukunftsfest – und ist in vier Schritten vollzogen.

Die Digitalisierung aller Dokumente kostet anfangs Zeit. Doch ein Blick auf die Vorteile erleichtert diesen Schritt. Und das sind eine ganze Menge, weiß Andre Nordlohne, Experte für digitale Dokumentenmanagementsysteme:

- **Einfacher Start:** Wer einen PC oder einen Laptop hat, kann loslegen, viel mehr braucht es für den Anfang nicht.
- **Zeitersparnis:** Durch geordnete Strukturen und Suchfunktionen lassen sich Dokumente rasch finden und bearbeiten. Lästiges Blättern und Suchen entfällt – das spare bis zu 30 Minuten am Tag. Nordlohne verdeutlicht das an zwei Beispielen. **Beispiel E-Mail-Postfach:** Sie drucken E-Mails aus und heften sie ab? Durch die Digitalisierung Ihrer Daten können Sie E-Mails mit einem Mausklick hinter Ihren Projekten ablegen und müssen diese nicht lange in Ihren Ordnern suchen. **Beispiel Rechnungen:** Laut Nordlohne werden in vielen Betrieben digital eingegangene Rechnungen ausgedruckt, mit einem Stempel versehen, eingescannt und dann digital an



Machen Sie sich erst Gedanken über die Systematik.

Andre Nordlohne,
Experte für Dokumentenmanagement



Schlechter Eindruck: Alles noch in Papierform? Bei potenziellen Kunden, neuen Mitarbeitern oder gar Betriebsnachfolgern kommt das nicht gut an..

den Steuerberater weitergeleitet oder gar per Post verschickt. Das geht einfacher, indem man die Rechnungen digital erhält, prüft, verarbeitet und weiterleitet.

- **Zugriffsmöglichkeit für Außen- und Innendienst:** Änderungen an Plänen und Auftragsunterlagen von Mitarbeitern auf der Baustelle können vom Büro sofort bearbeitet werden – und umgekehrt. Das sei dann möglich, wenn ein cloud-basiertes System eingesetzt wird. Eine andere Alternative sei ein offline-fähiges System. Mit dem haben Unternehmer

immer alle Daten dabei, Änderungen werden aber erst dann überspielt, wenn eine Internetverbindung besteht.

- **Daten gehen nicht verloren:** Wenn Dokumente rasch digital abgelegt und gespeichert werden, entstehen weniger Fehler. Auch dadurch, dass sie durch eine Suchfunktion zentral auffindbar sind und es nicht zu Informationsverlusten zwischen den bearbeitenden Personen kommt.

In vier Schritten startklar

Wenn digitale Systeme viele Vorteile bieten, wieso arbeiten noch nicht alle Unternehmer damit? Andre Nordlohne hat eine Vermutung: Einigen Betriebsinhabern fehle das Wissen, wie ein digitales Dokumentenmanagement in der Praxis umzusetzen ist. Zudem fehle Unternehmern im Alltag oft die Zeit, um solche Prozesse in Gang zu setzen. Wer offen ist für die Digitalisierung seines Betriebs, bei dem könne die Umstellung jedoch in vier Schritten einfach und schnell gehen, weiß Nordlohne.

1 Struktur und Prozesse: Im ersten Schritt gelte es, das Unternehmen mit seinen Prozessen und Strukturen zu analysieren und zu schauen, welche Abläufe sich Schritt für Schritt digitalisieren lassen. Andre Nordlohne: „Machen Sie sich erst Gedanken über die Systematik – die Software folgt erst im nächsten Step.“ Zudem rät er zu einer möglichst einfachen und flachen Ordnerstruktur, die mithilfe von Suchfunktionen ein leichtes Auffinden der digitalen Dokumente gewährleistet.

2 Auswahl digitaler Werkzeuge: Wenn Strukturen und Prozesse analysiert und festgelegt sind, folgt die Auswahl der digitalen Werkzeuge – also der Software, die auf die Arbeitsweise und das Gewerk zugeschnitten sind. Experten wie Nordlohne könnten dabei helfen, bei der Vielzahl an Werkzeugen, die Betrieben zur Verfügung stehen, die richtigen für Ihre Anforderungen zu finden.

3 Schritt-für-Schritt-Umsetzung: Im dritten Schritt geht es nach und nach an die Umsetzung der vorher definierten Strukturen und Prozesse mithilfe der gewählten Systeme und Programme. Dabei sei es wichtig, mit vorab festgelegten Mitarbeitern, den sogenannten Pionieren, gemeinsam die Prozesse zu validieren und umzusetzen. Die Pioniere geben dann ihr Wissen mit klaren Anweisungen und Vorgaben an ihre Kollegen weiter. Sie helfen ihnen, mit den neuen Programmen umzugehen.

Vorteil aus Sicht von Nordlohne: Die „Pioniere“ könnten das Gelernte gut vermitteln und die anderen Mitarbeiter motivieren.

4 Standardisierung und Dokumentation: Haben Sie den Wechsel zum digitalen Dokumentenmanagement in Gang gesetzt, braucht es Standards und Definitionen zur Arbeit mit den neuen Systemen. Denn nur dann können Sie sicherstellen, dass Prozesse und Abläufe immer nach dem gleichen Schema bearbeitet werden, und mögliche Schwachstellen oder Fehlerquellen enttarnen.

„Eine Dokumentation braucht es auch, um die Abläufe zu überprüfen und zu evaluieren, ob sich die Umstellung so bewährt hat und was noch verbessert werden kann“, betont Andre Nordlohne. Dazu gehören beispielsweise Checklisten und nachvollziehbare Anleitungen für alle Nutzer. Auch Ausnahmen müssten festgelegt und dokumentiert werden, damit jeder weiß, wie bei Abweichungen vom Standard gehandelt werden muss.

Mit digitalen Strukturen Zukunft sichern

Wer digital denke und die Prozesse umstelle, mache sein Unternehmen fit für die Zukunft, betont Andre Nordlohne.

- **Nachfolge:** Wenn der Sohn, die Tochter, ein Mitarbeiter oder ein externer Interessent den Betrieb übernehmen wolle, sei mit digitalen Prozessen der Grundstein für die Zukunft gelegt. Außerdem sei die Suche nach einem Nachfolger leichter, wenn das Unternehmen schon digital und gut strukturiert aufgestellt ist. Und auch nach außen kommt diese Positionierung gut an, weiß Nordlohne.

- **Professionelles Auftreten bei Kunden:** Haben Sie und Ihr Team alle Unterlagen in digitaler Form beim Kunden oder auf der Baustelle dabei, können Sie auch vor Ort Unterschriften einholen oder kurzfristige Änderungen vornehmen. Das komme bei Kunden besser an als eine Mappe mit einer losen Zettelsammlung.

- **Guter Eindruck bei potenziellen Mitarbeitern:** Auch auf Baustellen und bei Außenterminen werde Ihr Team von potenziellen Bewerbern wahrgenommen. Ein professioneller Auftritt bliebe bei Personen hängen, die sich vielleicht später bei Ihnen bewerben oder im Bekannten- und Kollegenkreis von Ihrem Auftritt berichten.

MARTINA JAHN

Jetzt Ticket sichern!

Kaufen Sie jetzt Ihr Ticket! Es zahlt sich aus.
Sichern Sie sich Ihren Frühbucherrabatt unter bfpforum.de/ticket

FUHRPARKMANAGEMENT E-MOBILITÄT NEUE MOBILITÄT

KOOPERATIONSPARTNER



MEDIENPARTNER



bfpforum.de

Leichtgewicht mit „Wumms“

Eignet sich die Akku-Säbelsäge AEG BUS 18 CBL für den Baustellenalltag? Diese Tischlerei hat ihr bei einer Fenstersanierung auf den Zahn gefühlt.

Mühelos frisst sich das Sägeblatt in die Ecke des alten Fensterrahmens. Jetzt noch die Verschraubungen zwischen Rahmen und Wandseiten kappen und schon kann das alte Fenster raus.

Für Frank Lautenbacher von der Tischlerei Reichardt gehört die Säbelsäge zum Standardwerkzeug bei der Gebäudesanierung: „Wir setzen sie bei der Demontage von Türen und Fenstern regelmäßig ein.“ Erfahrung hat er mit Geräten verschiedener Hersteller. Beste Voraussetzungen, um der neuen Akku-Kompakt-Säbelsäge BUS 18 CBL auf den Zahn zu fühlen.

Lang, leicht und hat „Wumms“

Erster Eindruck: „Sie ist etwas lang, aber leicht. Super ist, dass sie für das geringe Gewicht ordentlich Wumms hat“, sagt Lautenbacher. So hat er die Säge in den Testwochen nicht geschont. Das Sicherheitsfeature der Säge hat der Tester schon in der ersten Testminute kennengelernt: Ein zusätzlicher Schalter verhindert, dass die Säge unbeabsichtigt startet. Ohne den zu bedienen, setzt sich das Sägeblatt nicht in Gang. „Der Schalter ist ein bisschen versteckt unterhalb des Abzugs angebracht.“ Ist der einmal gefunden, gehorcht die Säbelsäge allen Befehlen des Handwerkers. „Bei der Arbeit liegt sie gut in der Hand“, urteilt Frank Lautenbacher.

Wandelement: Härtestes für die BUS 18 CBL

Im Umkreis von etwa 100 Kilometern um Hannover ist die Tischlerei Reichardt in der Regel im Sanierungsbereich aktiv. Hier wurde Lautenbacher auch fündig, um einen Härtestest mit der Säbelsäge durchzuführen: „Wir haben ein hölzernes Wandelement entfernt – das war etwa 4,5 Meter breit, 3 Meter hoch und hatte eine Tiefe von rund 20 Zentimetern.“ Auch durch dieses Monster habe sich die BUS 18 CBL – ausgestattet mit einem ausreichend langen Sägeblatt – durchgefressen. Die gute Leistung dürfte nicht zuletzt ein Verdienst des neuentwickelten, bürstenlosen Motors sein, der laut AEG nahezu verschleißfrei und mit hohem Wirkungsgrad arbeitet.



Das Testgerät in seinem Element: Tester Frank Lautenbacher hat die Akku-Säbelsäge AEG BUS 18 CBL im Bereich der Fenstersanierung ausprobiert.

Dabei bringt die Säbelsäge ohne Akku nur 2,1 Kilogramm auf die Waage. Inclusive der Strompakete kommen für das 18-Volt-System je nach Kapazität 0,35 bis 1,15 Kilogramm hinzu. Das Testgerät hat AEG mit zwei 6-Ah-Akkus geliefert. Gewicht pro Akku: 860 Gramm „Mit diesem Akku hatte sie eine sehr gute Laufzeit“, berichtet Lautenbacher. Positiv aufgefallen ist dem Tester von der Möbeltischlerei Reichardt auch der Pendelhub des Geräts. „Zum einen ist der Pendelhub ein Feature, den nicht alle Säbelsägen haben. Außerdem lässt sich der Pendelhub abschalten, was manchmal Gold wert ist.“ Während der Pendelhub in Holz besonders hohen Vortrieb gewährleistet und hilft, den Job schnell zu vollenden, erlaubt die Säge bei ausgeschaltetem Pendelhub Arbeiten, die mehr Gefühl erfordern.

Praktische Details

So konnte die Säbelsäge den Tester im Arbeitseinsatz überzeugen. Einzig das für Lautenbacher ungewohnte Akku-Wechselsystem – AEG-typisch müssen zwei Knöpfe zum Entfernen eines Akkus gedrückt gehalten werden – forderte von ihm eine kleine



Bei der Arbeit liegt sie gut in der Hand.

Frank Lautenbacher,
Tischlerei Reichardt

Umgewöhnung. Dafür konnte die Maschine an anderer Stelle mit einem Highlight aufwarten: „Das Ladegerät ist zusätzlich mit einem 12-Volt-Anschluss für den Zigarettenanzünder ausgestattet“, sagt Lautenbacher. „Das ist in unserem Arbeitsalltag vorteilhaft, weil wir von einer Baustelle zur nächsten fahren und praktisch im Auto leben“, sagt er.

Da AEG mit der Akku-Säbelsäge BUS 18 CBL vor allem Anwender erreichen will, die bereits andere Geräte aus dem 18-Volt-System der Marke verwenden, wird das Gerät standardmäßig ohne Akku und Netzteil angeboten. Alternativ stehen Starterkits mit Akkus und Ladegerät zur Verfügung. Online ist das Set mit einem 6-Ah-Akku und dem im Test verwendeten Ladegerät für knapp 210 Euro zuzüglich Mehrwertsteuer zu finden. Zum Set gehört eine Werkzeugtasche. Die hat auch dem Tester Frank Lautenbacher gefallen. Es sei eine gute Idee des Herstellers gewesen, dem Set statt einem Koffer eine Tasche beizulegen. „So eine Tasche kann man einfach viel vielseitiger nutzen, weil sie noch flexiblen Stauraum für andere Werkzeuge hat“, urteilt Lautenbacher. DENNY GILLE

Mit einem Klick das passende Werkzeug immer dabei!

Mit den ProClick Werkzeugtaschen und Werkzeuggürteln von Sortimo arbeiten Sie noch sicherer, schonender und effizienter – und wechseln Ihre Werkzeugtaschen mit nur einem Klick.

Mehr Bewegungsfreiheit, Effizienz, Sicherheit und körperliche Entlastung stehen ganz oben auf der Wunschliste vieler Handwerker, wenn es um den Griff zum Werkzeug geht. Dafür hat Sortimo mit dem ProClick System eine einzigartige neue Lösung entwickelt:

- Mit einem einzigen Klick verbinden Sie die Werkzeugtaschen mit dem Werkzeuggürtel, statt sie mühsam einzufädeln.
- So tragen Sie Werkzeug und Arbeitsmaterial am Körper, haben die Hände frei und müssen sich nicht mehr bücken, um danach zu greifen.
- Die Unterteilungen, Schlaufen und Halterungen der ProClick Werkzeugtaschen schaffen zeitsparende Übersicht über die Werkzeuge und Arbeitsmaterialien.
- Sie können die Werkzeugtaschen Ihren individuellen Anforderungen entsprechend in unterschiedlichen Größen und Ausführungen nach Bedarf vorbestücken und flexibel austauschen – ebenfalls mit einem einzigen Klick.
- Zudem lassen sich die Werkzeugtaschen über einen integrierten Haken in Sortimo Trägersysteme wie der Werkzeugtrage, dem AutoAssistenten oder der C-BOXX einhängen und sind ebenfalls kompatibel zu den Fahrzeugeinrichtungen Globelyst4 und SR5.



Per aktivem Knopfdruck können die Taschen mit einer Hand wieder gelöst werden.



Alles an seinem Platz: So finden die Fahrzeugnutzer Material und Maschinen im Handumdrehen. Gleichzeitig bleibt auch im Fall eines Unfalles alles sicher an seinem Platz.

„Ich hatte schon immer den Drang, alles auf einmal zu tragen. Hauptsache ich muss nicht zweimal laufen. ProClick hat mir wortwörtlich mein Leben erleichtert!“, sagt Sonja Theisen, Dachdeckermeisterin aus Worms. „Nicht nur, dass ich Ordnung in meinem System habe, ich liebe auch den praktischen Nutzen! Denn je nach Baustelle, kann ich die passende Tasche ausklicken und einklicken.“

Einzigartige Ergonomie und Wechselmöglichkeit

Der Werkzeuggürtel samt Taschen erlaubt einen schnellen und ergonomischen Zugriff auf die Inhalte. Eine integrierte Polsterung und die Verstärkung des Gürtels aus hochwertigem, langlebigem Polyester sorgen zusätzlich für eine gleichmäßige und ergonomische Verteilung des Gewichtes.

Die Verbindung der Taschen über den ProClick Holder zum Gürtel ist einzigartig: Den Holder verbinden Sie über den Verriegelungsmechanismus mit dem Gürtel und klicken dann die Werkzeugtaschen ein. Dieses innovative Verriegelungssystem fixiert die Taschen und garantiert ein sicheres Arbeiten.

Denn nur durch das bewusste Betätigen der blauen Taste des Holders lösen Sie die Tasche wieder vom Gürtel.

Systemkompatibilität für einen idealen Arbeitsablauf

Mit dem ProSafe kompatiblen Haken lassen sich die Taschen in alle vertikalen ProSafe Schienen der Sortimo Produktwelt einhängen.

So können sie an dem Seitenprofil der Fahrzeugeinrichtung SR5 oder auch in den ProSafe Pfosten von Globelyst4 eingehakt und im Fahrzeug sicher an den Einsatzort transportiert werden.

Das erlaubt es Ihnen, Abläufe deutlich zu optimieren: Sie können das Fahrzeug mit unterschiedlich bestückten Werkzeugtaschen ausstatten. Am Einsatzort legen Sie den Gürtel an, klicken die vorgepackten Taschen ein und können direkt losstarten. Nicht sofort benötigte Taschen sind schnell und einfach an der C-BOXX oder der Werkzeugtrage eingehängt und an den Einsatzort transportiert.

Langlebig und sicher

Die ProClick Werkzeugtaschen bestehen aus qualitativ hochwertigen Materialien und extrem strapazierfähigen und langlebigen Textilfasern (Polyester 1000den). Der an der Rückseite angebrachte Haken aus Edelstahl garantiert einen sicheren Halt.

Jetzt bestellen: ProClick ist ab Mitte April 2021 lieferbar. Die ProClick Produktpalette wie auch vergünstigte Starterkits können Sie ab sofort auf [mySortimo.de/ProClick](https://www.sortimo.de) bestellen.



Ist begeistert vom neuen ProClick-System von Sortimo: Dachdeckermeisterin Sonja Theisen aus Worms.

Anzeige



Die typisch französische Version: Mit Designelementen verehrt sich Citroën als Marke in der Pkw-Variante der PSA-Entwicklung.



Die wirtschaftliche Variante: Mit entschärfter Front bei der Nfz-Variante werden die Kosten für Blessuren geringer gehalten.



Kubik satt: Bis zu 4 Kubikmeter gehen in die XL-Variante hinein, unser Testmodell in Größe M (also L1) nimmt 3,8 Kubikmeter auf.

Die zwei Gesichter

Bei den kleinen Vans ist der Berlingo groß im Kommen. Wir waren mit Pkw und Transporter unterwegs.

Manchmal verbergen sich hinter zwei Gesichtern ähnliche Charaktere. Beim Citroën Berlingo ist die verspielte Front mit vier Scheinwerfern der Tribut an die Pkw-Designlinie. Die entschärfte Front des Nutzfahrzeugmodells hingegen hält die Reparaturkosten bei einem Schaden im Rahmen und spielt damit auch in die Versicherungsprämie hinein.

Ab 16.500 Euro netto können Sie den Berlingo ohne Klimaanlage, aber mit Fernlichtassistenten kaufen – als Kastenwagen in der Länge M. Wer in den Genuss des kräftigen 130-PS-Selbstzünders kommen will, legt knapp 21.000 Euro hin. Bei der M-Variante gehen bereits 3,8 Kubikmeter in den Laderaum des Kompakt-Transporters. Die L2-Variante nimmt mit modularer Trennwand gar 4,4 Kubikmeter auf.

Eine Tonne Zuladung

Die maximale Zuladung des Citroën-Transporters überschreitet knapp die Ein-Tonnen-Grenze. Zur Sicherheit informiert der serienmäßige Überladungsschutz über grobe Fehler. Praktisch ist auch die optionale Durchlade, durch die zum Beispiel eine Leiter bequem vom hinteren Abteil bis zum Handschuhfach geschoben werden kann.

Positiv macht sich beim Berlingo das Fahrverhalten bemerkbar. Mit einer gut austarieren Lenkung, die freilich nur leichte Rückmeldung gibt, stellt sich die schnittige Vorderachse willig ein. Insgesamt

4,4

KUBIKMETER Ladung nimmt die L2-Variante mit modularer Trennwand maximal mit auf die Reise.

entsteht der Eindruck eines beweglichen und straffen Alltagsautos, das genug Komfort bietet. Solche Loblieder singt man in dieser Klasse eher selten. Auch die Acht-Gang-Automatik macht in diesem Segment Spaß und arbeitet logisch. Allerdings schluckt die Automatik etwas Leistung und Sprit.

Auch das von uns im Kastenwagen getestete Schaltgetriebe arbeitet präzise und schiebt den Berlingo mit seinen 130 PS ordentlich an. In sechs Gängen synchronisiert, kann der Fahrer die Leistung nach Wunsch abrufen oder zugunsten des Spritverbrauchs unter dem Plateau halten. Im unbeladenen Kastenwagen sind dann schon sechs Liter Diesel genug. Da ist der automatisch übersetzte Pkw in unserer bergigen Testregion mit sieben Litern etwas hungriger. Berücksichtigt man das Gewicht und die große Stirnfläche, sind das dennoch gute Werte. Die Bremsen packen kräftig zu, wenn es darauf ankommt. Grenzsituationen verzartzt das ESP zuverlässig.

Extras wie im Pkw

In der Aufpreisliste des Pkw findet sich nahezu jedes vorstellbare Extra, das man auch in der Kompaktklasse bekommt – meist zum fairen Preis. Uns gefallen dabei besonders das Head-up-Display, in dem zum Beispiel auch Verkehrsschilder angezeigt werden, und das induktive Ladefeld für das Smartphone. Das zuverlässig arbeitende Navigationssystem inklusive DAB-Radio überzeugt ebenfalls. Dazu win-

ken sensorbasierte Systeme zur Verhinderung von Parkrempeln, Rückfahrkamera, sogar ein Querverkehrswarner sowie teilautonome Fahrfunktionen.

Die Sprachsteuerung ist jedoch nicht immer der beste Gesprächspartner, wenn es um eigentümliche Namen geht. Etwas aus der Art geschlagen ist auch die einstufige Sitzheizung, die schnell zum Elektrogrill mutiert. Dass Soft-Touch-Oberflächen und minutiöse Verarbeitungssorgen in dieser Klasse ausbleiben, versteht sich von selbst; etwas genauer hätten die Nachbarn es aber anrichten können.

Fazit

Mehr Kritik kann es aber nicht hageln. Der Berlingo ist ein klug entwickeltes Nutzfahrzeug mit Qualitäten beim Fahren, die an einen Pkw erinnern. Was den Nutzen betrifft, hat PSA alle Register gezogen. Wir geben dem Berlingo seinen Stempel als nützlich und gut zu fahrender Transporter mit allen Extras, die der Nutzer begehrt. Wie günstig der Berlingo wahrgenommen wird, hängt von der Perspektive ab. Wer alle Extras hineinkonfiguriert, gibt ein Vermögen von über 35.000 Euro (Testwagenpreis) aus; für den Fuhrpark ist die mittlere Ausstattungsvariante des Kastenwagens für etwa 21.000 Euro netto hingegen voll im Rahmen – vorausgesetzt das Herz schlägt für den teuersten und stärksten Diesel. Wichtig: Den 130-PS-Diesel gibt es in Verbindung mit dem Automatikgetriebe offiziell nur noch in der XL-Variante. DENNIS GAUERT



Minus X: Die Nutzfahrzeug-Version des Berlingo ist nüchtern und funktional gestaltet.



Autobahn-Picknick: Auf der Rückbank des Pkw-Modells können Tablets ausgeklappt werden, um die Bestellung aus dem Schnellrestaurant bequem hinter Sonnenschutzrollos zu verzehren.

BETRIEBSKOSTEN

FABRIKAT/MODELL:	CITROËN BERLINGO BLUEHDI WORKER M ERHÖHTE NUTZLAST	
Laufleistung jährlich:	40.000	
Laufzeit/Monate:	36	48
Restwert von UPE €:	9.064,40	7.932,40
Listenpreis UPE netto €:	21.080,00	21.080,00
Kosten pro Monat €:	643,16	595,02
Kosten je km €:	0,5145	0,4760
Kosten gesamt €:	23.153,73	28.561,14

Schlüsseleinwurf nicht immer fahrlässig

Schnellannahme per Briefkasten? Bei Diebstählen sorgt das immer wieder für Ärger mit der Versicherung. Doch die Rechtslage ist nicht eindeutig.

Wer sein Auto außerhalb der Geschäftszeiten bei der Kfz-Werkstatt abgibt, wirft den Schlüssel häufig in den Briefkasten. Das kann als grobe Fahrlässigkeit ausgelegt werden. Muss es aber nicht, wie aus einer Entscheidung des Landgerichts (LG) Oldenburg hervorgeht. In dem verhandelten Fall hatte ein Dieb ein abgestelltes Auto gestohlen, nachdem er den Schlüssel aus dem Briefkasten der Werkstatt gefischt hatte. Die Versicherung des Halters wollte für den Schaden nicht aufkommen, die Angelegenheit landete vor Gericht.

Die Richter gaben dem Bestohlenen recht. Zwar könne das Einwerfen eines Schlüssels durchaus als grobe Fahrlässigkeit gewertet werden, doch komme es auf die Umstände des Einzelfalls an. Etwa darauf, ob der Kasten den Eindruck mache, dass der Schlüssel leicht wieder herausgezogen werden könnte oder das Gehäuse leicht aufzubrechen sei. Das war hier nach Ansicht des Gerichts nicht der Fall. Unter anderem, weil es für den Einwerfen wirkte, als würden eingeworfene Teile durch den Schlitz weit nach unten



Der Schlüsseleinwurf im Briefkasten der Kfz-Werkstatt ist nicht generell fahrlässig.

fallen und nicht von außen erreichbar und herausholbar sein. Die Versicherung musste den Schaden ersetzen. (HOLGER HOLZER/SP-X)

LG Oldenburg: Urteil vom 14. Oktober 2020
Az. 13 O 688/20

IMPRESSUM

Norddeutsches Handwerk

Organ der Handwerkskammern
126. Jahrgang

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

Verlag:
Schlütersche Fachmedien GmbH
Ein Unternehmen der Schlüterschen Mediengruppe
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:
Irmke Frömling (Chefredaktion, V.i.S.d.P.)
Tel. 0511 8550-2455
froemling@schluetersche.de
Jörg Wiebking (Redaktionsleiter)
Tel. 0511 8550-2439
wiebking@schluetersche.de
Torsten Hamacher (Content Manager)
Tel. 0511 8550-2456
hamacher@schluetersche.de

Dennis Gille, Tel. 0511 8550-2624
gille@schluetersche.de

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

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

Regionalredaktionen
(verantwortl. f. Kammerseiten)
Braunschweig-Lüneburg-Stade:
Astrid Bauerfeld
Hannover: Peter Karst
Hildesheim-Süd-niedersachsen:
Ina-Maria Heidmann
Magdeburg: Burghard Grupe
Oldenburg: Heiko Henke
Osnabrück-Emsland-Grafschaft Bentheim:
Sven Ruschhaupt
Ostfriesland: Jörg Frerichs

Verkauf:
Tanja Ehlerding
(Objektverantwortliche MediaSales)
Tel. 0511 8550-2647
ehlerding@schluetersche.de
Marion Bäre
(Key Account Managerin Financial-Services)
Tel. 0511 8550-2645
baere@schluetersche.de

Derzeit gültige Anzeigenpreisliste:
Nr. 63 vom 1. 1. 2021

Druckunterlagen:
anzeigen@ndh@schluetersche.de
Tel. 0511 8550-2522
Fax 0511 8550-2401

Abonnement-Service:
Tel. 0511 8550-2424
Fax 0511 8550-2405

Erscheinungsweise:
monatlich
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:
J. D. Küster Nachf. + Presse Druck GmbH & Co. KG,
Bielefeld

In Teilen der aktuellen Ausgabe ist eine Beilage von:
EWE TEL GmbH, Oldenburg und Compass Inkasso
GmbH, Aurich. Wir bitten unsere Leser um Beachtung

Gleichbehandlung Die Publikation richtet sich, sofern nicht ausdrücklich etwas anderes angegeben ist, an alle interessierten Personen, unabhängig vom Geschlecht. Wegen besserer Lesbarkeit und Verständlichkeit der Texte wird jedoch meistens nur die männliche Personenform verwendet. Gleichbehandlung ist uns wichtig. Diversität nehmen wir als Chance für die Zukunft wahr.

Mit Mut und Ehrgeiz zum Ziel

Der Betrieb von Folkert Hensmann montiert viele Elektro-Ladesäulen in Hannover. Mutige Entscheidungen und Ziele der Unternehmer machen den Erfolg aus.

Wenn Folkert Hensmann von Elektromobilität spricht, kommt er ins Schwärmen. „2013 haben wir die ersten Ladesäulen montiert“, erinnert sich der Elektroingenieur, der als geschäftsführender Gesellschafter die Elpro Elektroanlagen Behncke GmbH gemeinsam mit Alexander Wilhelms führt. Was zunächst ein Kundenwunsch war, wurde zum Steckenpferd des Unternehmens, das zur Behncke Gruppe mit insgesamt 140 Mitarbeitern gehört. „Ich wollte diesen Trend einfach nicht verpassen“, betont Hensmann. Seit 2017 ist der Betrieb im Bereich Elektromobilität gut aufgestellt. Mehr als 160 Ladesäulen hat er in Hannover und der Region seitdem installiert, täglich werden es mehr. Auf dem Betriebsgelände gibt es 14 Ladepunkte für die firmeneigenen Elektroautos. „Mehr als ein Viertel unseres Fuhrparks fährt mit Strom“, berichtet Hensmann. Einige Mitarbeiter haben auch Ladesäulen zu Hause und rechnen den Strom mit der Firma ab.

Wie kam es zu der großen Nachfrage nach Ladepunkten? „Wir sind seit Jahren spezialisiert auf elektrische Groß-Montagen“, berichtet Alexander Wilhelms. Zudem arbeitet der Handwerksbetrieb eng mit einem großen Energieversorger zusammen. Diese Zusammenarbeit sei ein „Meilenstein“ gewesen. Sie gab den Anstoß, sich intensiver mit dem Thema E-Mobilität zu befassen. „Von der Beratung über Lieferung, Montage, Inbetriebnahme und Wartung von Ladepunkten bieten wir alles an“, betont Wilhelms.

Mit Mut ehrgeizige Ziele erreicht

Mut spielt für den Unternehmer Folkert Hensmann eine große Rolle. Den benötigte er, als er seinen Vorgänger ablöste, der den Betrieb lange führte. Er war jünger als ein Großteil der Belegschaft. „Wenn man das Unternehmer-Gen mitbringt, gelingt das“, ist Hensmann überzeugt. Das Gen hat er von seinen Eltern bekommen: Sie führen einen landwirtschaftlichen Betrieb und haben ihn früh reinschnuppern lassen.

Alexander Wilhelms entwickelte bereits neben seinem Studium mit zwei Elektroingenieuren sein erstes technisches Patent. Für ihn mit seiner Berufserfahrung in der Industrie sind Innovationskraft und nachhaltiges Wirtschaften das Wichtigste, was ein gutes Unternehmen ausmacht.

NAMEN UND NACHRICHTEN

Staatspreis ausgeschrieben

Der **Niedersächsische Staatspreis für das gestaltende Handwerk 2021/22** wird in den drei Kategorien verliehen: Der **Staatspreis** (5.000 Euro) geht an Selbstständige. Kandidaten für den **Förderpreis** (3.000 Euro) dürfen zum Zeitpunkt der Bewerbung nicht älter als 35 Jahre alt sein. Für beide Preise können sich professionell tätige gestaltende Handwerker, Kunsthandwerker, Gestalter im Handwerk und Designer mit einer Ausbildung in einem gestaltenden Handwerk oder einem vergleichbaren Fachhochschulabschluss bewerben. Bewerber für den **Unternehmenspreis „Erfolgsfaktor Design“** (3.000 Euro) müssen in Niedersachsen ansässig und in der Handwerkskammer eingetragen sein und das Thema Design beispielgebend umgesetzt haben. **Bewerbungsschluss ist der 15. Mai.** Mehr Infos: svg.to/staatspreis (JA)

Innovationspreis Niedersachsen 2021

Zur Teilnahme am Innovationspreis des Landes Niedersachsen 2021 ruft die Landesvertretung der Handwerkskammern Niedersachsen auf. Der Preis wird in den drei Kategorien „Vision“, „Kooperation“ und „Wirtschaft“ vergeben. In jeder der Kategorien werden drei Projekte nominiert. Alle neun Nominierten erhalten einen Imagefilm und werden bei der Preisverleihung vorgestellt. Die Erstplatzierten gewinnen 20.000 Euro. **Die Bewerbungsfrist endet am 4. Mai.** Weitere Infos: svg.to/innopreis (JW)

Genossenschaften stabil in der Krise

Die Genossenschaftsbanken Weser-Ems sind bisher relativ stabil durch die Krise gekommen. Das zeigt das Jahresergebnis 2020. Die Bilanzsumme ist demnach um 9,56 Prozent auf 33,38 Milliarden Euro gestiegen. Das Betriebsergebnis vor Bewertung verringerte sich um 0,08 Prozentpunkte auf 0,9 Prozent der durchschnittlichen Bilanzsumme. Unter Berücksichtigung der Rahmenbedingungen wie der Corona-Pandemie und der europäischen Zinspolitik „können wir mit dem Ergebnis zufrieden sein“, sagt Verbandsdirektor Johannes Freundlieb.

Zugelegt haben die Genossenschaftsbanken bei der Kreditvergabe um 8,12 Prozent auf 24,61 Milliarden Euro. Kredite im Baugewerbe stiegen um 11 Prozent. Ein Wachstum gibt es auch bei den langfristigen Krediten (plus 8,5 Prozent). Zur Vermittlung der Corona-Hilfskredite hätten die Genossenschaftsbanken ebenfalls einen maßgeblichen Beitrag geleistet, berichtet Freundlieb.

Für 2021 ist der Verband zuversichtlich: Die Genossenschaftsbanken „verfügen über eine gute Eigenkapitalbasis, mit der sie für mögliche Kreditausfälle gewappnet sind“, so Vorstand Axel Schwengels. Eine Pleitewelle sei in Weser-Ems derzeit jedoch nicht erkennbar. Stattdessen sei ein durch die Corona-Krise beschleunigter Strukturwandel über mehrere Jahre zu erwarten. (JW)

”

Ich wollte diesen Trend einfach nicht verpassen.

Folkert Hensmann,
Elektroingenieur



Foto: Martina Jahn

Starkes Team: Folkert Hensmann (r.) und Alexander Wilhelms

Viele ambitionierte Ziele haben die beiden als Team erreicht: die Firmengruppe übernommen und neu aufgestellt, die Fahrzeugflotte modernisiert, ein neues Hochleistungsmotorenprüffeld angeschafft. „Mit einer täglichen Portion Motivation und einem tollen Team ist das gelungen“, berichten die Geschäftsführer.

In Sachen E-Mobilität haben die Unternehmer auch für 2021 konkrete Pläne: die weitere die Verjüngung der Nutzfahrzeugflotte. Inwieweit die komplette Flotte künftig von Diesel auf Elektro umgestellt werden kann, müsse die Erfahrung mit dem bereits bestellten ersten Elektrotransporter zeigen, betonen sie.

„Auch die Mitarbeiter brennen für das Thema E-Mobilität“, sagt der 44-jährige Folkert Hensmann, der zuvor bei einem großen Elektrokonzern gearbeitet hat. Das liege auch daran, dass von Anfang an offen über die Pläne zum Aufbau des Bereichs Elektromobilität gesprochen wurde. Auch die Azubis wurden mit einem Teilprojekt in Eigenregie betraut: Sie installierten vier neue Ladesäulen auf dem Betriebsgelände in Hannovers Nordstadt. Fazit der Chefs: „Es hat den Nachwuchs zusammengeschweißt und die Azubis haben gelernt, was es bedeutet, Projektverantwortung zu übernehmen.“

MARTINA JAHN

z.B. der Partner*

ab **125 € / monatlich**^{1,2}
INKL. GARANTIEVERLÄNGERUNG
INKL. WARTUNG & VERSCHLEISS

Beispielfoto von Fahrzeugen der Baureihe, die Ausstattungsmerkmale der abgebildeten Fahrzeuge sind nicht Bestandteil des Angebots.



PEUGEOT
PROFESSIONAL

DIE PEUGEOT GEWERBEWOCHE

4 Jahre Service-Paket für 0,- €¹

15.03. – 15.05.2021

PEUGEOT EMPFIEHLT TOTAL

*€ 125 mtl. Leasingrate², inkl. Service-Paket¹ für den Partner Pro L1 BlueHDI 75. ¹0 € / Monat für das Service-Paket für einen Partner, Boxer oder Expert. Alle Leistungen des Service-Pakets (Garantie, Wartung und Verschleißreparaturen) gemäß den Bedingungen des optway ServicePlus-Business-Vertrages der PEUGEOT DEUTSCHLAND GMBH. Gilt nur in Verbindung mit einem Barkauf oder Finanzierungs- oder Leasingvertrag mit 48 Monaten und max. 20.000 km p.a. der PSA Bank Deutschland GmbH. Nur für Gewerbetreibende mit einem Fuhrpark < 50. Angebot gültig bis 15.05.2021. ²Ein Free2Move Lease Kilometerleasingangebot der PSA Bank Deutschland GmbH, Siemensstraße 10, 63263 Neu-Isenburg, für Gewerbetreibende mit einem Fuhrpark < 50. Z.B. für den Partner Pro L1 BlueHDI 75, Leasingonderzahlung: 0 €, Laufzeit: 48 Monate, Leasingrate: 125 € / mtl. zzgl. MwSt., Zulassung und Überführung. Laufleistung: 10.000 km / Jahr. Angebot gültig bis 15.05.2021. Mehr- und Minderkilometer (Freigrenze 2.500 km) sowie eventuell vorhandene Schäden werden nach Vertragsende gesondert abgerechnet. Über alle Detailbedingungen informieren wir Sie gerne.



Foto: J. Stöppel

Frauen erobern Stück für Stück das Handwerk

Friseurmeisterin Birgit Matthiesen-Janßen hat während der Corona-Pandemie den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt – und nicht bereut.

Es gal, ob als Unternehmerin, Meisterin, mitarbeitende Unternehmerin, Gesellin oder Auszubildende – Frauen erobern in allen Bereichen das Handwerk. Auch der Nachwuchs steht schon in den Startlöchern, um Führungsaufgaben zu übernehmen. Laut dem Zentralverband des deutschen Handwerks (ZDH) gab es noch nie so viele Frauen im Handwerk wie derzeit. In jedem fünften Betrieb steht eine Frau sogar an der Spitze. Und fast jede vierte Gründung erfolgt durch eine Frau. „Das spiegelt sich auch auf regionaler Ebene wider“, erklärt Julian Berghem, Existenzgründungsberater der Handwerkskammer für Ostfriesland. 2019 verzeichnete die Handwerksrolle 705 Neugründungen beziehungsweise Betriebsübernahmen. Knapp ein Drittel (204 Betriebe) der neuen Inhaber waren Frauen. Insgesamt sind gut 30 Prozent der etwa 5.500 ostfriesischen Handwerksunternehmen in weiblicher Führungshand. Das Entwicklungspotential ist damit aber noch lange nicht ausgeschöpft.

Eine, die vorgemacht hat, wie es geht, ist Friseurmeisterin Birgit Matthiesen-Janßen aus Leerhufe. Die 49-Jährige hat Anfang des Jahres das Haarstudio von Anya Sick (54) in Wittmund übernommen. Und das mitten in der Pandemiezeit und den coronabedingten Salon-Schließungen. „Das war keine einfache Entscheidung, aber da ich letztes Jahr viel in Kurzarbeit war, hatte ich nichts zu verlieren“, berichtet die Inhaberin. Durch einen Zufall hörte sie im Herbst 2020 von der Übernahmemöglichkeit des seit mittlerweile 30 Jahren gut etablierten Salons. Kurzfristig traf sie sich mit Anya Sick zu einem ersten Kennenlernen. „Die Chemie hat von Anfang an gestimmt. Es hat sich direkt ein Vertrauensverhältnis entwickelt. Das

Sprechtag

INTERESSIERTEN GRÜNDERINNEN bietet die Handwerkskammer für Ostfriesland in Kooperation mit den Auricher Frauenwochen einen kostenfreien Beratungssprechtag am Mittwoch, 12. Mai, ab 8.30 Uhr an. In individuellen Einzelgesprächen erhalten sie Tipps zur Existenzgründung und Betriebsübernahme.

Anmeldung: Julian Berghem, Telefon 04941 1797-37, j.berhem@hwk-aurich.de
Info: www.hwk-aurich.de/gruenderinnen

und die Rückendeckung meiner Familie haben eine wichtige Rolle bei meiner Entscheidung gespielt“, erklärt die Friseurmeisterin. Zusätzlich führte Birgit Matthiesen-Janßen Beratungsgespräche mit ihrer Hausbank, ihrem Steuerberater und dem Job-Center Wittmund. Letzteres ermöglichte ihr sogar eine Förderung für Existenzgründer.

Auch die Handwerkskammer steht angehenden Betriebsinhaberinnen in jeder Phase zur Seite. Denn egal, ob es um die Neugründung oder die Übernahme eines Betriebes geht: „Wir gehen alles Schritt für Schritt durch. Damit die zukünftigen Unternehmerinnen genau wissen, an was sie alles denken müssen“, macht Julian Berghem deutlich. Dabei werden alle Fragestellungen rund um den Businessplan sowie Förder- und Finanzierungsmöglichkeiten besprochen. Mit der Existenzgründung ist außerdem eine Vielzahl von Antragsstellungen bei verschiedenen Behörden verbunden. Eine zusätzliche Hilfe ist deshalb das Starter-Center der Handwerkskammer. Über das digitale Formularwesen werden alle Anmeldungen in einem Schritt erledigt. „Dazu gehen wir alle Anträge nacheinander durch und füllen sie gemeinsam aus. Das erleichtert den Weg durch den bürokratischen Urwald“, so der Betriebsberater.

Im Dezember 2020 gab Birgit Matthiesen-Janßen schließlich offiziell bekannt, dass sie den Betrieb von Anya Sick unter dem neuen Namen „Haarstudio am Markt“ weiterführen wird. Ein großer Vorteil sei gewesen, dass sie nicht nur den Friseursalon, sondern auch das komplette Team sowie einen festen Kundenstamm übernehmen konnte. „Mit einem neuen Salon hätte es vermutlich Monate gedauert, um bekannt zu werden“, resümiert die Unternehmerin.

JACQUELINE STÖPPEL

Handwerk ringt um den Nachwuchs

Durch die Corona-Pandemie sind im vergangenen Jahr viele Lehrstellen in Ostfriesland unbesetzt geblieben.

Der Ausbildungsmarkt im Handwerk hat mit Einbrüchen zu kämpfen. „War Ende April 2020 noch ein dickes Ausbildungs-Minus zu befürchten, konnten wir Dank des großen Engagements der Betriebe in der zweiten Jahreshälfte den Rückstand erheblich verkleinern“, kommentierte Hauptgeschäftsführer Jörg Frerichs die Ausbildungszahlen der Handwerkskammer für Ostfriesland.

Demnach registrierte die Lehrlingsrolle bis Ende Dezember 2020 insgesamt 926 neue Ausbildungsverhältnisse. Das ist ein Minus von etwa 12 Prozent im Vergleich zum Vorjahr 2019 (1.043 Verträge). „Vor dem Hintergrund des turbulenten Jahresverlaufes ist der Rückgang der Ausbildungs-



Wir konnten den Rückstand aufholen.

Jörg Frerichs,
Hauptgeschäftsführer
der Handwerkskammer

verhältnisse aber wenig überraschend“, erklärte Jörg Frerichs weiter.

Besonders bemerkbar ist der Abwärtstrend in einigen ausbildungsstarken Gewerken. Die Maurer verlieren mit 88 Verträgen 5 Stellen (Vorjahr 93). Die Fachverkäuferinnen im Lebensmittelhandwerk, Schwerpunkt Bäckerei, fallen um 22 Stellen auf 31 Auszubildende (53). Den größten Einbruch gab es im Kfz-Handwerk mit einem Minus von 35 Ausbildungsverträgen. 129 Kraftfahrzeugmechatroniker-Azubis (164) wurden neu eingestellt. Aber es zeichnen sich durchaus auch positive Entwicklungen ab. Ein Lichtblick sind die Elektroniker, die mit 89 Ausbildungsverträgen 12 Lehrlinge mehr eingestellt haben



Foto: W.Feldmann

129 Kraftfahrzeugmechatroniker-Azubis wurden 2020 in Ostfriesland neu eingestellt.

(77). Die Tischler gewinnen mit 65 Stellen 5 Lehrstellen hinzu (60). Auch die Friseure können mit 48 Verträgen ein kleines Plus von 3 Stellen verbuchen (45).

Aufgrund von Corona mussten im vergangenen Jahr nahezu alle Maßnahmen im Bereich der Berufsorientierung

abgesagt werden. Um die Mitgliedsbetriebe bei dem erschwerten Bewerbungsprozess zu unterstützen, hat die Handwerkskammer die Ausbildungsmesse Digital mit weiteren Partnern ins Leben gerufen.

Info: www.ausbildungsmesse-digital.de

Energieberater lösen Verein auf

Die Verein der Gebäudeenergieberater des ostfriesischen Handwerks, kurz GoH, hat sich zum Jahresende 2020 aufgelöst. Das Vereinsvermögen ist mit einer Höhe von rund 14.300 Euro an den Elternverein krebskranker Kinder Ostfriesland und Umgebung (Moormerland) gespendet worden.

Ziel des Zusammenschlusses von Fachhandwerkern, Architekten und Ingenieuren war es, die Energieeffizienzpotenziale von Gebäuden durch Beratungsleistungen zu verbessern. Gleichzeitig wurde den Experten eine Plattform zum Austausch und zur Fortbildung geboten. Allerdings ist das Interesse der Mitglieder geschwunden, sodass der Vorstand sich zu dem Schritt entschlossen hat, die Löschung zu beantragen.

DAS HANDWERK GRATULIERT

25 Jahre Meister

Dachdeckermeister Gerold Ahrends in Norden (13. April), Friseurmeisterin Elke van der Pütten in Wittmund (19. April), Kraftfahrzeugmechanikermeister Jürgen Ellguth in Norden (25. April), Maurermeister Diederich Poets in Krummhörn (25. April), Kraftfahrzeugmechanikermeister Egon Buß in Leer (30. April), Kraftfahrzeugmechanikermeister Wilhelm Tack in Emden (30. April), Kraftfahrzeugmechanikermeister Reinhold Weets in Leer (30. April).

40 Jahre Meister

Karosseriebauermeister Otto Heinz in Großheide (14. April), Friseurmeister Karl-Heinz Fokken in Weener (23. April).

65 Jahre Meister

Elektroinstallateurmeister Friedrich Hamel in Rhaderfehn-Westrhaderfehn (25. April)

25 Jahre Betriebsjubiläum

Maler- und Lackiermeister Michael Harders in Westoverledingen (1. April)

Urkunden: Elke Daniels, Tel. 04941 1797-96

Berufsorientierung auf Augenhöhe

Radio Ostfriesland informiert am Sonntag, 18. April, über das Projekt „Ausbildungsbotschafter“.

#AUSBILDUNGSBOTSCHAFTER
DEINE AUSBILDUNG. DEINE BOTSCHAFT.

Als Ausbildungsbotschafter besuchen Azubis im 2. und 3. Lehrjahr Schulklassen und stellen ihren Beruf vor.

Die duale Ausbildung im Handwerk ist eine Chance für junge Menschen – auch in Corona-Zeiten. Denn „Die Wirtschaftsmacht. Von nebenan.“ ist nach wie vor einer der größten Arbeitgeber und Ausbilder Ostfrieslands. Etwa 2.900 Lehrlinge werden aktuell in mehr als 130 Berufen – von A wie Augenoptiker bis Z wie Zweiradmechaniker – ausgebildet. Trotzdem macht sich auch im Handwerk der Fachkräftemangel bemerkbar.

Um diesem Trend entgegenzuwirken, hat der Verein Wachstumsregion Ems-Achse in Kooperation mit der Handwerkskammer für Ostfriesland das Projekt „Ausbildungsbotschafter“ ins Leben gerufen. Tina Rodemann, Projektmanagerin der Ems-Achse, erzählt in der nächsten Radio Ostfriesland Sendung „Das Handwerk informiert!“ von der Entstehung und Bedeutung dieses Projektes. Das Interview zum Thema „Ausbildungsbotschafter – Berufsorientierung auf Augenhöhe“ führt Moderator Thomas Trauernicht. Die Ausstrahlung erfolgt am Sonntag, 18. April, um 12 Uhr.

Livestream: www.radio-ostfriesland.de/audio
Weitere Infos und Schulungstermine:
info.emsachse.de/ausbildungsbotschafter.html

Foto: amh-online.de



Kita-Wettbewerb verlängert Einsendeschluss

Der Kita-Wettbewerb „Kleine Hände, große Zukunft“ hat aufgrund der Corona-Pandemie seine Bedingungen angepasst. Ursprünglich sollten die Erzieherinnen und Erzieher gemeinsam mit den Kindern einen Handwerksbetrieb besuchen und dieses Erlebnis anschließend in einer kleinen Projektarbeit festhalten. Jetzt sollen die Kleinen selber handwerklich aktiv werden. Einsendeschluss ist der 18. Juni 2021.

Info: www.amh-online.de/kita-wettbewerb

Jetzt den Betriebswirt ab Ende Mai online angehen

Unterricht und begleitendes Lernen – einfach stressfrei von zu Hause im computersimulierten Seminarraum: Am 28. Mai beginnt der webbasierte Lehrgang „Geprüfte/r Betriebswirt/in nach der Handwerksordnung (HWO)“ des Berufsbildungszentrums in Aurich. Darin wird vertieftes betriebswirtschaftliches und strategisches Rüstzeug für die Führung eines Unternehmens nebenberuflich vermittelt. Unterrichtet wird online montags und mittwochs von 18 bis 21.15 Uhr. Die Lernabschnitte werden mit Präsenzterminen alle sechs bis acht Wochen samstags in Bremen abgerundet.

Anmeldung:

Ramona Ripken, Tel. 04941 1797-73

Infos: www.hwk-aurich.de/weiterbildung

Größter Arbeitgeber der Region ist das Handwerk

Das Handwerk ist einer der wichtigsten Wirtschaftszweige der hiesigen Region. Das belegen auch aktuelle Zahlen des Landesamtes für Statistik Niedersachsen. Denn obwohl die Handwerkskammer für Ostfriesland mit Sitz in Aurich niedersachsenweit die kleinste der insgesamt sechs Handwerkskammern ist, muss sie sich wirtschaftlich nicht verstecken.

„Mit seinen rund 5.500 Betrieben ist das ostfriesische Handwerk einer der größten Arbeitgeber und bildet den Kern der regionalen Wirtschaft. Die Erhebung bestätigt dies eindrucksvoll“, kommentiert Hauptgeschäftsführer Jörg Frerichs die Zahlen des Landesamtes aus dem Jahr 2018. Insgesamt arbeiteten etwa 34.000 Menschen im Handwerk zwischen dem Rheiderland und Wittmund. Mit zwölf Angestellten pro Betrieb belegt Ostfriesland sogar eine der Spitzenpositionen bezüglich der durchschnittlichen Mitarbeiterzahlen. Darüber hinaus nehmen die Betriebe jährlich über 95.000 Euro Umsatz pro Mitarbeiter ein. Damit liegen sie noch vor den Unternehmen aus der Landeshauptstadt Hannover, die gut 10.000 Euro weniger pro Mitarbeiter erwirtschaften.

Ehrenamt ist Ehrensache

Als Stützpfeiler für viele Bereiche übernehmen Handwerker Verantwortung: Obermeister Ralf Janssen aus Wittmund erzählt, warum.

Dank des großen ehrenamtlichen Engagements vieler Betriebsinhaber und Mitarbeiter ist es möglich, die Handwerkskammer für Ostfriesland als Selbstverwaltungseinrichtung der Wirtschaft zu führen. Allein im ostfriesischen Kammerbezirk gibt es rund 1.250 ehrenamtliche Handwerker, die sich in der Handwerkskammer und in den Kreishandwerkerschaften (KH) für den Nachwuchs und für die Zukunft der „Wirtschaftsmacht. Von nebenan.“ einsetzen.

Sie sitzen in Prüfungsausschüssen, sind Mitglied der Vollversammlung, im Vorstand einer Innung oder bringen sich in die Arbeit ihrer Kreishandwerkerschaft ein. Ralf Janssen (59) aus Wittmund ist einer von ihnen. Der Sachverständige für Heizung und Sanitär hält eine ganze Reihe an Ehrenämtern inne, unter anderem als Obermeister der Installateur und Heizungsbauer-Innung im Kreis Wittmund, als Vorstandsmitglied der Synergiegemeinschaft Varel, in der Vollversammlung und in Prüfungsausschüssen der Handwerkskammer.

„Sobald man einen Obermeister-Posten hat, rutscht man in die anderen Gremien hinein“, kommentiert der Handwerker schmunzelnd. Aber es mache ihm auch Spaß. Er treffe viele Entscheidungsträger, Berufskollegen und interessante Leute aus anderen Gewerken. „Es ist schön, mit Profis zu arbeiten, was zu bewegen und etwas mitzugestalten“, sagt Janssen, der diverse Meistertitel unter anderem im Schmiede-, Gas- und Wasserinstallateurhandwerk sowie im Zentralheizungs- und Lüftungsbauerhandwerk trägt. Seine Aufgabe als Obermeister sehe er beispielsweise darin, alle Berufskollegen ohne Konkurrenzdenken an einen Tisch zu holen. „Die Zusammenarbeit und der Austausch, das ist wichtig“, erzählt der 59-Jährige, der vor diesem Gespräch einigen Handwerkern die Ausbildereignungsprüfung (Ada) abgenommen hat.

Dank seines Mitwirkens im AdA-Prüfungsausschuss können diese Fachkräfte in ihren Betrieben den Nachwuchs fachgerecht ausbilden. Bei der Ausbildereignungsprüfung regelt das Berufsbildungsgesetz die ehrenamtliche Besetzung. Nach der Drittelparität werden Beauftragte der Arbeitgeber- und Arbeitnehmer-Seite sowie eine Lehrkraft aus berufsbildenden Schulen für längsten fünf Jahre berufen. So sind rund 370 Ehrenamtliche in der Handwerkskammer



Ralf Janssen bringt sein Wissen auch im Meisterprüfungsausschuss im Installateur- und Heizungsbauerhandwerk ein.



Es ist schön, mit Profis zu arbeiten, was zu bewegen und etwas mitzugestalten.

Ralf Janssen,

Sachverständiger für Heizung und Sanitär

für Ostfriesland tätig. Bei der Meisterprüfung im Installateur- und Heizungsbauerhandwerk ist Ralf Janssen zudem für den Praxisteil zuständig. Unter anderem führt er die Aufgaben für die Montagearbeit, die die Meisteranwärter anfertigen sollen, vorab durch. Dabei testet er, ob die Prüfungsaufgabe für einen angehenden Meister dem geforderten Schwierigkeitsgrad entspricht.

Für Ralf Janssen ist sein Engagement Ehrensache. Er möchte etwas, von dem er in der Vergangenheit profitiert hat, zurückgeben und sich für seinen Berufsstand einsetzen. Seiner Ansicht nach scheuten viele davor, Verantwortung zu übernehmen, im Mittelpunkt zu stehen oder hätten Angst, zu viele Aufgaben aufgebürdet zu bekommen. „Für mich ist die extra Arbeit überschaubar“, bekräftigt er und verweist auf den Rückhalt durch seine Frau. „Ohne dem funktioniert es nicht.“ **WIBKE FELDMANN**

Ansprechpartnerin Ehrenamt: Gisela Hillers, Leiterin des Meister- und Fortbildungsprüfungswesens, Telefon 04941 1797-33, g.hillers@hwk-aurich.de

vr.de/weser-ems

Banking, so flexibel wie Ihr Business.

Morgen kann kommen.

Wir machen den Weg frei.

Sie bringen Ihr Business voran, arbeiten flexibel on- und offline. Und wir sind die Banken, die immer für Sie da sind, egal wie und egal wann: persönlich vor Ort, telefonisch, per App oder mit unserem neuen VR OnlineBanking für Firmenkunden. Damit sich Banking Ihrem Business anpasst und nicht umgekehrt.

Volksbanken Raiffeisenbanken

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

So innovativ kann GLASERHANDWERK SEIN

Dichtungsfreie Duschen, langlebige Farbdrucke und Glaswände, die heizen: Diese Glaser punkten mit außergewöhnlichem Handwerk.

Wie wird aus großem Erfindergeist eine erfolgreiche Existenz? Kathrin und Holger Jokisch kennen die Antwort genau. Das Unternehmerpaar hat einst in einer Garage das Unternehmen Wohnglas gegründet. „Wir haben 3.000 Euro für Werkzeug und Material in die Hand genommen und einfach losgelegt“, erinnert sich Holger Jokisch.

Die Entscheidung bedeutete für die beiden nicht nur den Schritt aus einem unsicherer werdenden Angestelltenverhältnis in die Selbstständigkeit, sondern vor allem in die kreative Selbstverwirklichung. Heute ist der vier Mitarbeiter starke Betrieb aus Dörlingen bei Oldenburg bei seinen Kunden bekannt für außergewöhnliche Glasarbeiten und langlebige Glasdrucke. Wohnglas fertigt unter anderem gläserne Küchenrückwände, TFT-Displays und Infrarottechnik hinter Glas sowie rahmen- und dichtungsfreie Ganzglas-Duschen.

Präzision bestimmt das Handwerk

„Ich habe immer ungewöhnliche Lösungen geschaffen“, berichtet Holger Jokisch. Schon als angestellter Glasermeister habe er individuelle Arbeiten ermöglicht und selbst vor Glaswänden in schiefen Fachwerkbauten nicht zurückgeschreckt. „Das Glas wurde dann so sauber angepasst, dass es aussah, als würde es durch die Balken gehen“, erklärt er.

Auf hohe Genauigkeit legt das Unternehmen auch heute Wert. Dazu nutzt es die Möglichkeiten der Digitalisierung. „Beim Besuch vor Ort machen wir ein millimetergenaues lasergestütztes Aufmaß“, berichtet der Meister. So baut Wohnglas beispielsweise Duschen, die wegen ihres minimalen Spaltmaßes von 0,65 Millimeter ohne schmutz- und schimmelanfällige Dichtungen auskommen.

Während der Glasermeister die Erstgespräche mit Kunden führt, die Aufmaßplanung macht und Zeichnungen anfertigt, erledigt Kathrin Jokisch die Buchhaltung, Angebotserstellung und Kundenberatung in Designfragen. „Insbesondere wenn es darum geht, ein passendes Design zu finden, besuchen wir den Kunden gemeinsam und schauen uns an, welcher Stil und welche Farben zum Kunden passen“, erklärt Kathrin Jokisch. Auf dieser Basis wählt sie beispielsweise passende Motivideen für den Glasdruck aus und schickt sie den Kunden.

Der besonders widerstandsfähige Glasdruck gehört zu den wichtigsten Entwicklungen des Unternehmens. Er halte – von einem Farblabor geprüft – selbst einem stundenlangen Bad in kochendem Wasser schadlos stand und eigne sich so für den sicheren Einsatz etwa in der Sauna oder in Herdnähe.

„Glas lässt sich eigentlich nicht gut bedrucken, deswegen ist ein unglaublicher chemischer Aufwand nötig, um etwas so fest auf Glas zu bekommen, dass es solche Belastungen aushält“, sagt Holger Jokisch. Zwar würden viele Firmen Glas lackieren, meist



Fotos: Kai Stolpmann | Wohnglas

Versteckter Stauraum. Auch das kann Glasdesign.



Farbenfrohe Badgestaltung: Mit dem widerstandsfähigen Digitaldruck auf Glas hat sich Wohnglas einen Namen gemacht.



Schön und praktisch: Für die Bauweise des TFT-Displays hinter Glas ließ Wohnglas ermitteln, dass es kein Patent verletzt. Eine Voraussetzung, um es gegen Nachahmer zu schützen.



Digitaldruck auf Elementen: Bad am See



Raumwunder: Die rahmenlose Dusche braucht kaum Platz.

mit Autolacken, hohen Belastungen aber halte das nicht stand. Holger Jokisch musste den langlebigen Digitaldruck auf Glas selbst entwickeln – mit eigenen Entwicklungen und mit Unterstützung von Farblaboren. „Ich habe an allen Stellschrauben gedreht: vom Verfahren, es aufzubringen, bis zur Chemie der Lacke“, sagt er. Das Ergebnis hat er als Gebrauchsmuster schützen lassen. Heute könne der Betrieb jedes beliebige Motiv auf Glas drucken, aktuell bis zu einer Größe von 1,25 mal 2,50 Meter.

Innovation als Nische

Woher nimmt der Unternehmer neben dem Tagesgeschäft die Zeit für solche aufwendigen Entwicklungen? „Ich hab das wahnsinnige Glück gehabt, meinen Traumberuf zu erlernen“, antwortet der Meister. „Ich bin ein Glasnerd und beschäftige mich

auch am Wochenende und an freien Tagen mit Glas.“ Und weil die Leidenschaft zum Glas auch seine Frau gepackt hat, tüfteln die beiden häufig gemeinsam an neuen Produktideen, die sie marktreif entwickeln und bei Kunden installieren. „Innovation ist unsere Nische“, sagt Kathrin Jokisch. „Wir sind ständig auf der Suche nach Neuem.“

Eine wichtige Maschine, die manche Innovation ermöglicht hat, ist der Vakuumlaminiator des Unternehmens. Mit dem fertigt Wohnglas etwa Verbundglastüren aus Sicherheitsglas selbst. Ein Anwendungsvorteil: Zwischen zwei Glasscheiben lassen sich Digitaldrucke unzerstörbar integrieren. So entstehen beispielsweise Glastüren mit verschiedenen Motiven auf der Vorder- und Rückseite. „So etwas ist bei der Industrie mit individuellen Motiven überhaupt nicht erhältlich“, erklärt Glasermeister Jokisch.



Kathrin und Holger Jokisch, Glasspezialisten

VIER FRAGEN AN

Marian Bohndick

FIRMENNAME Waldgourmet
WEBSITE www.waldgourmet.de
ORT Gardelegen
GEWERK Fleischer
MITARBEITERZAHL 6
FUNKTION Geschäftsführer



1. Welche App nutzen Sie beruflich am meisten?
Gmail in Verbindung mit Google Kalender.

2. Was war Ihre größte digitale Herausforderung?
Die Standards des Webshop-Systems mit den individuellen und regelmäßig abweichenden Ergebnissen der handwerklichen Produktion zusammenzubringen.

3. Wofür nutzen Sie Social Media?
Seit über einem Jahr nicht mehr. Ich finde, die Werbewirkung von Social Media wird überbewertet. Aufwand und Nutzen stehen oft in keinem guten Verhältnis.

4. Was wollen Sie als Nächstes digitalisieren?
Wir möchten unseren gesamten handwerklichen Produktionsprozess mit diversen digitalen Helfern unterstützend begleiten und diese teils selbst entwickeln.

Foto: Waldgourmet

ZU GUTER LETZT

Nach Handwerker-Hinweis: Polizei fasst Einbrecher

Viernheim in Hessen um die Mittagszeit: In der Lise-Meitner-Straße am Stadtrand der 43.000-Einwohner-Kommune wird ein Handwerker auf etwas Ungewöhnliches aufmerksam. In einem Mehrfamilienhaus scheint ein Einbrecher am Werk zu sein. Schnell alarmiert er die Polizei, die im Keller des Hauses auf einen 37-Jährigen trifft. Der Mann hat bereits die Tür zur Waschküche und anschließend die Tür zu einem Kellererschlag aufgebrochen. Die Beute ist überschaubar: Laut Polizeibericht des Polizeipräsidiums Südhessen konnte der mutmaßliche Einbrecher zunächst lediglich mehrere Waschmittel erbeuten.

Doch das war erst der Anfang: Bei der Durchsuchung des Tatverdächtigen fanden die Beamten die synthetische Droge Crack und ein Tütchen Heroin. Außerdem konnte dem Mann nicht nur ein weiterer Kellereinbruch

im Nachbarhaus zugeschrieben werden. Die Polizei vermutet, dass er für insgesamt 49 Kellereinbrüche verantwortlich ist, die seit September vorigen Jahres im Viernheimer Stadtgebiet verübt wurden. Die Ermittlungen dauern an. (KW)



Foto: rforstock - stock.adobe.com



Foto: Christian Schwier - stock.adobe.com

Handwerker retten 80-Jährigen

Aufmerksamen Handwerkern hat ein 80-Jähriger in München wohl sein Leben zu verdanken. Wie die Feuerwehr München mitteilte, hielt der alte Herr in seinem Bett ein wohlverdientes Mittagsschlafchen, als die Nachtschlampe umfiel und seine Kleidung in Brand setzte. Handwerker, die im Haus arbeiteten, hörten seine Hilferufe und den Feuermelder aus dem zweiten Stock. Sie reagierten sofort und schafften es nicht nur, die Wohnungstür des Mannes zu öffnen, sondern ihn auch aus seiner brennenden Kleidung zu befreien.

Während eine Frau die Feuerwehr alarmierte, löschten die Handwerker das Feuer, sodass sich die Rettungskräfte nach ihrer Ankunft sofort um den Verletzten kümmern konnten. (KW)