



## Gefunden werden

Mehr Sichtbarkeit – das verspricht Google My Business. Dass das funktioniert, weiß Philipp Krajewski. **Seite 4**

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

Mehr Infos unter [www.signal-iduna.de](http://www.signal-iduna.de)

**SIGNAL IDUNA**  
gut zu wissen

## WEITERE THEMEN



**Gut gerüstet ins Gespräch**  
Diese Fehler sollten Sie im Bankgespräch besser vermeiden. **Seite 2**

**Lehren aus Corona ziehen**  
Die Pandemie hat viel verändert. Was davon hat Zukunftspotenzial? **Seite 9**

**Souveräner Landessieg**  
Thore Dittrich aus Leer ist bester Kfz-Mechatroniker. **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](http://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](mailto:vertrieb@schluetersche.de)

Internet:  
[www.norddeutsches-handwerk.de](http://www.norddeutsches-handwerk.de)

Fotos: Unitas Photography-stock.adobe.com | Privat



Foto: fotografiedesign hühne/flörke

## Online bei Kunden punkten

Die Kundengewinnung online wurde mit der Corona-Krise noch wichtiger. Dieser Betrieb zeigt, wie sie gelingt.

Wer online Kunden gewinnen will, muss ihr Vertrauen noch vor dem ersten persönlichen Gespräch gewinnen. Die Energietechnik Packmohr GmbH aus dem niedersächsischen Wrestdt weiß aus Erfahrung, wie ein guter Online-Auftritt hilft, die richtigen Kunden zu erreichen. Ein Beispiel, wie der Betrieb auf seiner Website Vertrauen schafft, sind die professionellen Mitarbeiterfotos. Der Betrieb zeigt nicht nur die führenden Köpfe des Familienbetriebs – wie hier im Bild den Elektriker für Gebäudetechnik Tjark Packmohr –, sondern alle Mitarbeiter. Und weil jedes Teammitglied mit Namen, Foto und kurzer Beschreibung seiner Spezialisierung genannt wird, gibt bereits die Team-Seite potenziellen Neukunden einen persönlichen Überblick über die Leistungen und Fähigkeiten des Unternehmens. (DEG)

**Was der Betrieb noch unternimmt, um online Vertrauen aufzubauen, lesen Sie auf Seite 16.**

# Potenzial zur Digitalisierung?

Handwerksunternehmer Karsten Krügener hat schon viel digitalisiert. Aber wie stehen Betriebe digital sonst da, gibt es regionale Unterschiede und wo gibt es Potenzial? Eine Studie liefert Antworten.

Der Einsatz von Tablets gehört für die Monteure von Elektrotechnikermeister Karsten Krügener zum Alltag. Vor knapp drei Jahren hat der Unternehmer aus dem niedersächsischen Bad Grund (Harz) die Geräte angeschafft. „Die Handwerker bekommen seither alle Infos zu ihren Einsätzen digital, erfassen ihre Arbeitszeiten per Tablet und buchen damit auch Geräte aus der Werkstatt, die sie für ihre Arbeitseinsätze brauchen“, erläutert Krügener. Er setzt konsequent auf Digitalisierung in seinem Betrieb und profitiert: „Wir sparen dadurch Wege, Zeit und Papier.“ Digital sieht sich der Firmenchef gut aufgestellt. Doch wie sieht es sonst im Handwerk in Sachen Digitalisierung aus?

Antworten liefert eine neue Studie vom Volkswirtschaftlichen Institut für Mittelstand und Handwerk (IFH). Die Göttinger Forscher haben dafür die Daten des Digitalisierungs-Checks des Kompetenzzentrums Digitales Handwerk analysiert, bei dem bisher mehr als 1.000 Betriebe mitgemacht haben. Bei dem Check können sie ihren Digitalisierungsgrad ermitteln und Weiterentwicklungspotenziale aufdecken.

Bei der Auswertung der Daten stellten die Forscher zum Beispiel regionale Unterschiede fest. Urbane Bundesländer und solche mit hoher Wirtschaftsleistung seien bei der Umsetzung von Digitalisierungsmaßnahmen deutlich vorn. In den östlichen Bundesländern zeigten sich hingegen weder hohe Umsetzungsraten noch eine erhöht wahrgenommene Relevanz der Maßnahmen. Auch die Digitalisierung in einzelnen Gewerbegruppen haben die Forscher untersucht. Ergebnis: Die Kfz- und die Gesundheitshandwerke zeichnen sich durch hohe Umsetzungsraten aus. Die Handwerke für den gewerblichen Bedarf, die Lebensmittelhandwerke und das Ausbaugewerbe hätten hingegen ein gesteigertes Interesse an Digitalisierungsmaßnahmen.

### Maßnahmen mit Potenzial

Die Studie zeigt zudem, welche Einzelmaßnahmen für Betriebe Potenzial haben. So werden die „interne Kommunikation über mobile Endgeräte“ und „Arbeitseinsätze digital koordinieren und planen“ von Betrieben als überdurchschnittlich relevant eingeschätzt. Der Umsetzungsgrad sei aber ver-

gleichsweise niedrig, sodass es hier auch das höchste Handlungspotenzial gebe.

Die Forscher stellten auch fest, dass bei kaum digitalisierten Betrieben die IT-Sicherheit eine zentrale Rolle spiele. Mit steigendem Digitalisierungsgrad zeige sich, dass Firmen vor allem die Mitarbeitersensibilisierung und -fortbildung vorantreiben. Die Wissenschaftler vermuten, dass Mitarbeiter bei der betrieblichen Digitalisierung ein Kernelement darstellen.

Das sieht auch Karsten Krügener so. Vor der Umstellung auf die Tablets hat er zwei seiner Mitarbeiter deshalb zu Multiplikatoren ausbilden lassen, damit sie ihren Kollegen die neue Technik beibringen. „Da sind die Hürden geringer, als wenn der Chef das macht“, meint er. Die Digitalisierung der Prozesse hat in seinem Betrieb geklappt, auch wenn das nicht immer einfach war. „Nicht alle Mitarbeiter sind auf Anhieb gut mit der neuen Technik zurechtgekommen. Das Alter spielte in dem Zusammenhang keine Rolle.“ Fazit von Krügener: „Die Arbeit hat sich gelohnt, jetzt geht alles schneller bei uns.“ ANNA-MAJA LEUPOLD ■

Mehr zur Studie erfahren Sie unter [svg.to/ifh](http://svg.to/ifh).

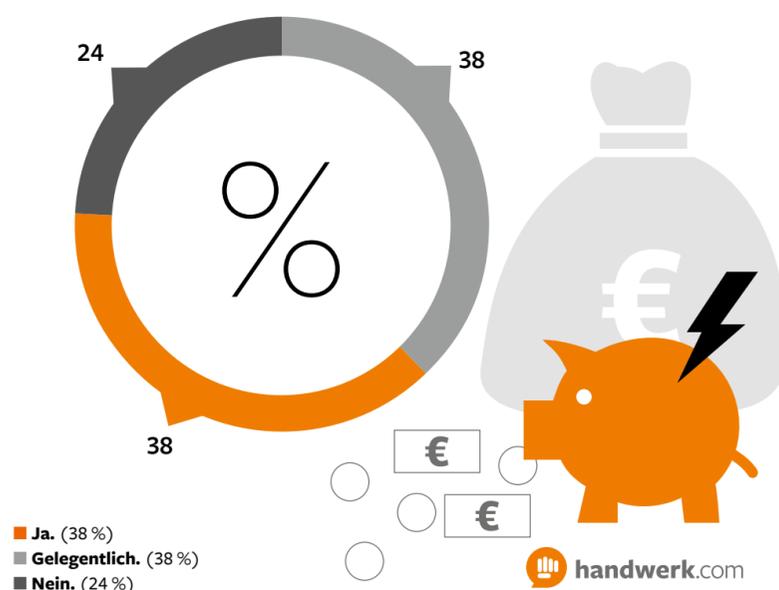
„  
Durch Digitalisierung sparen wir Wege, Zeit und Papier

Karsten Krügener,  
Elektrotechnikermeister

## UMFRAGE

### Kassieren Sie häufiger An- und Teilzahlungen?

Auch bei aktuellen Liquiditätsproblemen könnten An- und Teilzahlungen helfen. Doch nicht in jedem Betrieb. So haben unsere Leser auf [handwerk.com](http://handwerk.com) abgestimmt.



## Krankschreibung per Telefon soll regional möglich sein

Bei regional steigenden Infektionszahlen soll lokal die Krankschreibung ohne Arztbesuch wieder möglich sein.

Wenn es in einzelnen Regionen wieder zu steigenden Infektionszahlen durch das Corona-Virus kommt, soll es wieder möglich sein, sich telefonisch krankschreiben zu lassen. Der Gemeinsame Bundesausschuss (G-BA) hat dazu Ausnahmeregelungen bei der Ausstellung von Arbeitsunfähigkeitsbescheinigungen beschlossen.

### Welche Ausnahmeregelungen sind regional möglich?

Nach einem Telefonat mit dem Arzt sollen sich Patienten für bis zu sieben Tage krankschreiben lassen können. Voraussetzung: Die Versicherten leiden an einer Erkrankung der oberen Atemwege ohne schwere Symptome. Außerdem müssen sich Mediziner durch eine „eingehende telefonische Befragung“ vom Zustand des Patienten überzeugen. Wie der G-BA weiter mitteilt, soll die Krankschreibung ein-

malig für einen weiteren Zeitraum von bis zu sieben Kalendertagen erweitert werden können.

### Wann und wie lange gelten die Sonderregeln?

Damit die Ausnahmeregelungen regional in Kraft treten können, ist ein gesonderter Beschluss des Gemeinsamen Bundesausschusses erforderlich. Die Regeln gelten dann räumlich begrenzt und zeitlich befristet.

Bundesweite Sonderregeln für die Ausstellung von Arbeitsunfähigkeitsbescheinigungen gab es in der Corona-Krise schon einmal. Die zeitlich befristeten Regeln hatte der Gemeinsame Bundesausschuss im März 2020 wegen der Pandemie beschlossen. Seit dem 1. Juni 2020 müssen Ärzte ihre Patienten wieder körperlich untersuchen, bevor sie ein Attest ausstellen können. (AML)

# Die acht größten Fehler im Bankgespräch

Wer mit seiner Bank über neue Kredite oder Verlängerung und Erhöhung von Kreditlinien verhandelt, sollte diese Fehler unbedingt vermeiden.



Fehler kosten Geld:  
Das gilt nicht nur beim Nägel-Einschlagen,  
sondern erst recht im Bankgespräch.  
Fotos: Privat | Unitas Photography-stock.adobe.com

Die Corona-Krise zeigt: Auch wenn der Betrieb eben noch gut ausgelastet war, kann ein finanzieller Engpass aus heiterem Himmel kommen. Wer um seine Liquidität fürchtet oder einen Kredit braucht, muss sich mit seiner Bank in Verbindung setzen. In einem Bankgespräch können allerdings zahlreiche Klippen lauern. Unternehmensberater Carl-Dietrich Sander, Leiter der Fachgruppe Finanzierung-Rating im Bundesverband Die KMU-Berater, nennt die acht größten Fehler und erklärt, wie Sie sie vermeiden.

## Fehler 1: Sie kennen Ihre finanzielle Situation nicht

„Der größte Fehler, den man in einem Bankgespräch machen kann, ist mangelnde Vorbereitung“, sagt Sander. Wer nicht weiß, welche Verbindlichkeiten er bei welchem Kreditinstitut hat, wie groß der Finanzierungsbedarf oder wie hoch seine aktuelle Kreditlinie ist, kann mit der Bank nicht auf Augenhöhe verhandeln. Verschaffen Sie sich deshalb einen Überblick: „Erstellen Sie eine Übersicht über Ihre Konten, die Höhe der Kredite, die Ablaufristen und die Zinsen“, so Sander. „Wenn Sie einen Kontokorrentkredit haben: Bis wann ist er befristet und zu welchem Zinssatz?“ Ebenfalls wichtig: Welche Sicherheiten haben Sie wo gegeben? „Die Bank verlangt möglicherweise zusätzliche Sicherheiten. Dann müssen Sie wissen, welche noch frei sind oder welche Sie überhaupt geben wollen.“

Dies mache zunächst eine Menge Arbeit, räumt der Unternehmensberater ein, doch die zahle sich aus. „Ich bekomme einen klaren Blick auf meine Situation und habe im Gespräch alle wichtigen Informationen parat“, so Sander. „Wer nicht gut vorbereitet ist, kann nicht gut verhandeln.“ Und: Einmal erstellt, muss der Bankenspiegel dann nur noch regelmäßig aktualisiert werden.

## Fehler 2: Sie wissen nicht, wie Ihre Bank Sie bewertet

Hand aufs Herz: Wissen Sie, ob Ihre Bank Sie als wertvollen Kunden schätzt oder ob Sie eher zu denen gehören, denen das Kreditinstitut lieber kein Geld

mehr geben will? „Wer nicht weiß, wie die Bank ihn beurteilt, weiß nicht, welche Verhandlungsposition er hat“, sagt Unternehmensberater Sander.

Deshalb rät er dringend, die Rating-Note von der Bank zu erfragen. „Mit dieser Note allein lässt sich meist noch nicht viel anfangen“, so Sander. Jedes Kreditinstitut habe sein eigenes System. Die Webseite [www.ratingnoten.kmu-berater.de](http://www.ratingnoten.kmu-berater.de) bietet eine Übersicht, mit deren Hilfe die Rating-Note entschlüsselt werden könne. „Ich muss vielleicht eine schlechte Beurteilung ertragen“, sagt Sander. „Aber ich weiß, aus welcher Position ich mit der Bank verhandle.“

## Fehler 3: Sie wissen nicht, welche Kreditraten Sie zahlen können

Haben Sie einen Überblick über Ihre monatlichen Kosten und Ihre Salden? „Wenn nein, laufen Sie Gefahr, zu hohe Kreditraten zu vereinbaren“, warnt Carl-Dietrich Sander.

Deshalb rät er, eine einfache Überschlagsrechnung anzustellen: Nehmen Sie Ihren Jahresüberschuss aus dem vergangenen Jahr plus die Summe, die Sie als Anlagevermögen abgeschrieben haben. Davon ziehen Sie ab:

- Kreditraten,
  - Ihre privaten Entnahmen aus dem Überschuss (als Einzelunternehmen) und
  - Ersatzinvestitionen, die Sie aus dem Cashflow bezahlen: kleine Werkzeuge, Reparaturen etc.
- „Wenn dann ein positiver Saldo bleibt, können Sie zusätzliche Kredite stemmen – deren Höhe bemisst sich dann maximal nach der Höhe des Saldos“, so Sander.

## Fehler 4: Sie wissen nicht, was Sie im Gespräch erreichen wollen

Wollen Sie einen Investitionskredit für eine neue Halle oder brauchen Sie einen höheren Kontokorrentkredit? Wie viel Geld brauchen Sie? „Wer ohne Ziele in sein Bankgespräch geht, wird nicht das bekommen, was er braucht“, erklärt Sander.

Deshalb sollten Sie sich auf das Gespräch gründlich vorbereiten. Carl-Dietrich Sander empfiehlt drei Schritte:

- 1 Sichten Sie Ihre Bestandsaufnahme: Wo stehe ich, wie war das letzte Gespräch?
- 2 Legen Sie die Themen fest, die Sie ansprechen wollen.
- 3 Definieren Sie Ihre Ziele für jedes Thema – damit Sie wissen, was Sie erreichen wollen.

## Fehler 5: Sie wissen nicht, welche Unterlagen die Bank braucht

Sie brauchen schnell eine Erhöhung Ihres Kontokorrentkredits, aber die nötigen Unterlagen haben Sie beim Bankgespräch leider nicht dabei? Dann kann Ihr Ansprechpartner bei der Bank auch nicht schnell entscheiden. Schlimmstenfalls beschädigt das Fehlen auch Ihr Rating bei der Bank.

Deshalb rät Unternehmensberater Sander, im Zweifel vorab zu erfragen, welche Unterlagen nötig sind. Die wichtigsten seien:

- der aktuelle Jahresabschluss (also jetzt der von 2019),
- eine aussagekräftige betriebswirtschaftliche Auswertung bis zum abgelaufenen Monat,
- eine Aufstellung des privaten Vermögens und der privaten Verbindlichkeiten.

„Am besten, Sie schicken die Unterlagen Ihrem Sachbearbeiter vor dem Gespräch zu“, empfiehlt Sander. „Dann kann sich auch die Bank auf das Gespräch gut vorbereiten und schnell entscheiden.“

## Fehler 6: Sie gehen allein in das Gespräch

Sie sind fit in allen Fragen der Unternehmensfinanzierung, sprechen Banken-Deutsch und können gut das Wichtigste mitschreiben, während Sie zuhören und Fragen stellen? Dann können Sie auch allein in ein Bankgespräch gehen. Ansonsten kann dies ein großer Fehler sein. Denn am Ende unterschreiben Sie womöglich für Sie ungünstige Verträge, weil Sie nicht alles verstanden haben.

„Vier Ohren hören mehr als zwei“, sagt Carl-Dietrich Sander. „Nehmen Sie jemanden zum Bankgespräch mit, der Ahnung hat.“ Fachleute bemerken Dinge, die ein Laie überhört, könnten besser gezielt nachfragen, so Sander. „Manchmal geht es nur darum,

die Details festzulegen, die aber am Ende entscheidend sind: Wie lange läuft die erhöhte Kreditlinie, wie umfangreich ist die Bürgschaft, die der Handwerker stellen muss? „Wer hier nicht aufpasst, bedient nur die Interessen der Bank und nicht seine eigenen“, warnt Sander.

## Fehler 7: Sie geben die Gesprächsführung aus der Hand

Überlassen Sie Ihrem Ansprechpartner bei der Bank nicht die Führung des Gesprächs! „Sonst redet er darüber, was er wichtig und richtig findet – aber nicht über Ihre Themen“, sagt Sander. „Und am Ende haben Sie gar nichts erreicht.“

Besser: „Sie sind ja gut vorbereitet, wissen also, welche Themen Sie ansprechen wollen und welche Ergebnisse am Ende stehen sollten. Das sollten Sie auch gleich am Anfang des Gesprächs klarmachen“, rät der Unternehmensberater. „Lassen Sie sich auch nicht davon abbringen. Und achten Sie darauf, am Ende für jedes Thema auch eine klare Vereinbarung zu treffen.“

## Fehler 8: Sie bereiten das Gespräch nicht nach

Sie haben Ihr Bankgespräch erfolgreich hinter sich gebracht. Also sind Sie mit allen Aufgaben fertig? Weit gefehlt: „Wer das Gespräch nicht nachbereitet, begeht gleich mehrere Fehler“, meint Sander. Sie sollten unbedingt nach dem Termin festhalten:

- Wie und in welcher Stimmung ist das Gespräch gelaufen?
- Welche Fragen sind offengeblieben?
- Welche Dinge habe ich zu erledigen und welche die Bank? Und bis wann?

„Haken Sie bei der Bank nach, wenn zugesagte Termine verstreichen“, sagt der Unternehmensberater. „Sonst gelten Sie bei der Bank womöglich als jemand, mit dem man's machen kann.“ Aber halten Sie auch Ihre Zusagen unbedingt ein: „Unzuverlässigkeit und mangelnde Termintreue schlägt sich negativ auf Ihr Rating nieder“, warnt Sander. Außerdem: Wer gut nachbereitet, hat schon die halbe Vorbereitung für das nächste Gespräch.“ KATHARINA WOLF



Der größte Fehler, den man in einem Bankgespräch machen kann, ist mangelnde Vorbereitung.

Carl-Dietrich Sander, Unternehmensberater

## Gesundheitsprämie mit Steuervorteil

Steuervorteil für Gesundheitsbewusste: Wer von seiner Kasse dafür einen Bonus erhält, muss ihn nicht beim Sonderausgabenabzug verrechnen.

**Der Fall:** Der Kläger hatte von seiner Krankenkasse pauschale Gesundheits-Boni in Höhe von insgesamt 230 Euro erhalten, unter anderem für einen Gesundheits-Check-up, eine Zahnvorsorgeuntersuchung und für die Mitgliedschaft in einem Fitnessstudio. Das Finanzamt bewertete die pauschalen Prämien als Erstattung von Krankenversicherungsbeiträgen und minderte entsprechend den Sonderausgabenabzug.

**Das Urteil:** Wie nun der Bundesfinanzhof (BFH) entschieden hat, mindern auch pauschal gewährte Boni nicht den Sonderausgabenabzug. Solche Prämien seien nicht als steuerlich relevante Leistung der Krankenkasse anzusehen. Voraussetzung sei allerdings, dass die so geförderten Maßnahmen für den Steuerpflichtigen mit Kosten verbunden sind.

Bei Prämien für Vorsorgemaßnahmen ohne eigenen Aufwand handele es sich hingegen um eine Bei-



Der BFH stellt klar: Pauschale Prämien sind keine steuerrelevante Leistung der Kasse.

tragsersatzung, um die der Sonderausgabenabzug für Krankenkassenbeiträge entsprechend zu mindern sei. (JW)

**BFH: Urteil vom 6. Mai 2020, Az. X R 16/18**

## Entlastung in Aussicht

Das Kraftfahrzeugsteuergesetz soll geändert werden. Handwerkliche Fuhrparks müssen dann weniger zahlen.

Die Sonderregelung des § 18 Abs. 12 Kraftfahrzeugsteuergesetz (KraftStG), wonach leichte Nutzfahrzeuge unter bestimmten Bedingungen wie Pkw besteuert wurden, soll abgeschafft werden. Der Bundestag hat Mitte September die Änderung des Kraftfahrzeugsteuergesetzes beschlossen. Damit werden leichte Nutzfahrzeuge künftig, auch wenn die Transportfläche weniger Raum einnimmt als die Personenbeförderungsfläche, wieder als Lkw besteuert.

Die Sonderregelung hatte bei vielen Handwerksbetrieben zu einem erhöhten Kfz-Steuerbescheid geführt. Seit Ende 2018 hatte der Zoll mittels einer Software die leichten Nutzfahrzeuge

gefiltert, die den Kriterien zur Besteuerung als Pkw entsprachen. Betriebe wurden dann aufgefordert, ihre Fahrzeuge zur Überprüfung des Flächenverhältnisses beim Zoll vorzuführen – was einen erheblichen bürokratischen und finanziellen Aufwand bedeutete.

Der Zoll teilte auf Anfrage des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZdH) mit, dass die aufgrund des § 18 Abs. 12 KraftStG erhöhten Steuerbescheide automatisch rückwirkend auf den Zeitpunkt des Inkrafttretens des Gesetzes geändert werden. Es sei nicht nötig, dass Betriebe Widerspruch einlegen. Der Zoll bitte um Geduld, da die entsprechende Software voraussichtlich erst im Januar



Leichte Nutzfahrzeuge sollen wieder wie Lkw besteuert werden: Das sieht die Änderung des Kraftfahrzeugsteuergesetzes vor.

2021 bereitstehen werde. Dann werde der Zoll damit beginnen, die Bescheide nach und nach zu ändern, teilte die Handwerksorganisation mit.

Mit einem Widerspruch des Bundesrats gegen das Gesetz ist laut ZdH nicht zu rechnen. (JA)

# Was tun bei Azubi-Mobbing?

Sie werden angeschrien, verrichten Hilfsarbeiten oder schieben Überstunden: Was können Azubis – und ihre Chefs – bei Mobbing tun?

**W**ochenlang hat Stefanie\* sich krank schreiben lassen. Bei dem Gedanken an die Arbeit hatte sie Bauchweh. „Mir war übel und ich konnte einfach nicht in den Betrieb gehen“, berichtet die 20-jährige auszubildende Elektronikerin. Was war ihr auf den Magen geschlagen? „Wir Azubis dürfen keine Pausen machen, werden angebrüllt und sind Handlanger für Gesellen und Vorarbeiter“, sagt Stefanie. Andere Azubis im zweiten Lehrjahr bereiten sich gerade auf ihre Zwischenprüfungen vor und bekommen Unterstützung – davon seien die Azubis in ihrem Betrieb weit entfernt.

## Probleme offen ansprechen

„Es kommt häufig vor, dass Auszubildende im Handwerk sich ungerecht behandelt fühlen oder gemobbt werden“, bestätigt Almut Peters, ehemalige Ausbildungsberaterin bei der Handwerkskammer Hannover. Die Spanne der Gründe dafür sei groß – von zu viel geleisteten Überstunden über fehlende Ausbildungsinhalte bis hin zu Beleidigungen oder Handgreiflichkeiten. Je länger die Ausbildung schon andauere, desto schwerer sei es, ins Gespräch zu kommen.

Wichtig sei, dass Auszubildende Missstände und Mobbing nicht hinnehmen und Nein sagen. „Eine offene Kommunikationskultur in den Betrieben ist dafür die Voraussetzung und sollte regelmäßig geübt werden“, betont Peters, die jetzt Berufsschüler unterrichtet. Unternehmen und Lehrling sollten sich in festgelegten Abständen an einem ruhigen Ort zusammensetzen und „Beurteilungsgespräche“ führen.

In diesen Gesprächen sollten Azubis ihre Unzufriedenheit wie beispielsweise den rauen Umgangston oder die fehlende Prüfungsvorbereitung ansprechen. Aber auch Ausbilder sollten klare Worte finden, wenn sie etwa Pünktlichkeit vermissen oder die übermäßige Handynutzung stört. Die Ergebnisse aus den Gesprächen sollten immer wieder verglichen werden. „Wichtig ist, dass sich beide Seiten an die Vereinbarungen halten und der Betrieb wirklich ein offenes Ohr für die Probleme des Azubis hat“, sagt Peters.

## Handwerkskammern sind erste Anlaufstellen

Können Anliegen nicht intern geklärt werden, seien die Ausbildungsberater der Handwerkskammern erste neutrale Anlaufstellen für Azubis und Betriebe gleichermaßen. Sie sind auf den Webseiten der Kammern zu finden und nach Region und Berufen unterteilt, berichtet Almut Peters. „Die Berater helfen bei Fragen und Problemen gern telefonisch weiter“, sagt sie. Bei Nachfragen rufen die Berater in den Betrieben an und hören sich die Gegenseite an. „Oft ändert sich nach einem Telefonat die Sicht auf das Problem.“ Denn nicht immer seien die Beschwerden der Azubis auch gerechtfertigt.

Zum Schlichten kommen die Berater der Handwerkskammer persönlich in die Betriebe. „Sie hören sich beide Seiten an und arbeiten gemeinsam an einer

Lösung. Einer Schlichtung müssen Azubi und Betrieb vorab zustimmen“, betont Peters.

## Wo bekommen Azubis Hilfe?

Helfen erste Gespräche nicht oder sind die Probleme schwerwiegender, hat Peters Tipps, wie und wo sich Azubis Hilfe holen können:

### • Vereinbarungen mit dem Betrieb treffen:

Gibt es beispielsweise Probleme wegen zu viel geleisteter Überstunden, empfiehlt Peters, nach einem klärenden Gespräch eine schriftliche Vereinbarung aufzusetzen, in der sich der Betrieb verpflichtet, auf die Einhaltung der Arbeitszeiten zu achten, die Überstunden auszubehalten oder Ausgleichstage zu vereinbaren. Haben Auszubildende das Gefühl, dass Lerninhalte nicht ausreichend vermittelt werden oder fehlen, können sie bei der Handwerkskammer die aktuelle Ausbildungsverordnung anfordern. Diese könne als Grundlage dafür dienen, dass der Betrieb die Inhalte nachholt – dies muss der Azubi aber bei seinem Chef oder beim Ausbildungsbeauftragten einfordern, betont Peters.

### • Arbeit ohne Sicherung nicht ausführen:

Kommt es vor, dass Azubis in einem Betrieb arbeiten, der beispielsweise Höhenarbeiten ohne erforderliche Sicherung ausführt, oder mit Schadstoffen arbeitet, die besonderer Schutzmaßnahmen bedürfen, sind die Berufsgenossenschaft (BG) oder das Gewerbeaufsichtsamt die ersten Ansprechpartner. „Dort können Sie den Betrieb anonym anzeigen“, erklärt die ehemalige Ausbildungsberaterin. Wichtig sei die Angabe, um welchen Betrieb es sich handle. Dann könne die BG dem Fall nachgehen und den Betrieb überprüfen lassen.

### • Bei persönlichen Befindlichkeiten Team wechseln:

„Es kann auch sein, dass ein Unwohlsein bei der Arbeit mit den Personen zusammenhängt, die den Azubi betreuen“, weiß Peters aus Erfahrung. Sie möchte Azubis ermuntern, das bei ihren Chefs anzusprechen. „Ein Wechsel in ein anderes Team oder in eine andere Filiale bewirkt meist sehr viel“, sagt Almut Peters. In vielen Fällen sei das ein wichtiger Versuch, das Ausbildungsverhältnis aufrechtzuerhalten.

### • Bei Gewaltanwendung sofort Anzeige erstatten:

„Niemand muss sich anschreien oder gar Gewalt über sich ergehen lassen“, betont Peters. In Fällen von Gewaltanwendung rät sie dringend dazu, eine schriftliche Beschwerde an die Handwerkskammer zu schicken und den Fall bei der Polizei anzuzeigen.



Wichtig ist, dass der Betrieb wirklich ein offenes Ohr für die Probleme des Azubis hat.

Almut Peters, ehemalige Ausbildungsberaterin



Auch in der Berufsschule könnten sich Azubis umhören, ob ein Kollegenbetrieb jemanden aufnehmen. Berufsschullehrer hätten ebenso einen guten Draht zu Betrieben und könnten Ideen beisteuern.

## Was können Betriebe tun?

„Wenn Sie auf Baustellen sehen, dass Ihre Kollegen ihre Azubis schlecht behandeln, sprechen Sie sie an“, rät Almut Peters. Es gehöre eine Portion Mut dazu, aber bewirke bei den Betroffenen oft etwas. Wer den direkten Kontakt scheut, kann auch eine schriftliche Beschwerde bei der Handwerkskammer einreichen. Peters: „Sollte die Kammer Hinweisen nachgehen und aktiv werden müssen, helfen nur schriftliche Aufzeichnungen.“

Werden Sicherheitsvorschriften nicht eingehalten, appelliert sie an Betriebe, die Verstöße bei der BG oder beim Gewerbeaufsichtsamt anzuzeigen, wenn die betreffenden Betriebe auf Hinweise nicht reagieren. In solchen Fällen sei Gefahr in Verzug. „Handeln Sie sofort und schützen Sie Ihre Kollegen“, rät Peters.

## Mögliche Schwächen hinterfragen

Die gelernte Tischlerin hat aber auch schon erlebt, dass Auszubildende sich schlecht behandelt fühlen, die Ursache aber nicht offensichtlich ist. „Manche Azubis haben Lernschwächen und trauen sich nicht, es zu sagen.“ Oft erwachsen daraus Konflikte, da Misserfolge fehlgedeutet werden, die sich lösen ließen, wenn die Schwäche erkannt werde – beispielsweise durch Lernförderung oder Nachhilfe. Zudem sei es möglich, Nachteilsausgleiche für die Schule oder die Prüfungen zu beantragen oder die Lehrzeit zu verlängern.

Auch hier rät Almut Peters: „Wenn Sie merken, dass der Lehrling sich anstrengt, aber es nicht schafft, hinterfragen Sie, was das Problem sein könnte.“ Auch im Bereich Lernschwächen oder Behinderungen bieten die Handwerkskammern laut Peters Unterstützung an.

MARTINA JAHN

**ES GIBT FÜR ALLES EINE LÖSUNG.**  
PACKEN SIE'S AN MIT FIAT PROFESSIONAL.

4 JAHRE GARANTIE  
AUCH EURO-NORM 6d

FIAT PROFESSIONAL DE

DER RICHTIGE ZEITPUNKT IST GEKOMMEN, UM IN IHRE ZUKUNFT ZU STARTEN. ZUM BEISPIEL MIT DEM FIAT DUCATO MIT BIS ZU 17 M3 LADEVOLUMEN UND EINER NUTZLAST VON BIS ZU 2.140 KG. HOLEN SIE SICH DEN PERFEKTEN PARTNER FÜR DIE ZUKUNFT.

JETZT ALS EASY ANGEBOT AB 16.990 €<sup>2</sup> ZZGL. MWST.

ANGEBOT NUR FÜR GEWERBLICHE KUNDEN.

<sup>1</sup> 2 Jahre Fahrzeugarantie und 2 Jahre Funktionsgarantie „Maximum Care Flex 100“ der FCA Germany AG bis maximal 100.000 km gemäß deren Bedingungen. Optional als „Maximum Care Flex“ auf bis zu 250.000 km Gesamtleistung und um das 5. Fahrzeugarjahr erweiterbar.  
<sup>2</sup> UPE des Herstellers i.H.v. 27.340,00 € abzgl. Fiat Professional- und Händler-Bonus i.H.v. 10.350,00 €, zzgl. MwSt. und Überführungskosten, für den Fiat Ducato Kastenwagen 2,8 t 2,3 MultiJet (Diesel) 88 kW (120 PS) (Version 290.5LA.7). Nachlass, keine Barauszahlung.

Angbot nur für gewerbliche Kunden, gültig für nicht bereits zugelassene Neufahrzeuge bis 31.12.2020. Nicht kombinierbar mit anderen Aktionen. Nur bei teilnehmenden Fiat Professional Partnern. Beispielphoto zeigt Fahrzeuge der jeweiligen Baureihe, die Ausstattungsmerkmale der abgebildeten Fahrzeuge sind nicht Bestandteil des Angebots.

FCBANK  
ZUSAMMEN MIT

FIAT  
PROFESSIONAL  
PROFIS WIE SIE

## Überbrückungshilfe wird verlängert

Die Überbrückungshilfe wird bis Ende des Jahres verlängert. Zudem werden die Zugangsbedingungen abgesenkt und die Fördersatzte steigen.

Die Corona-Überbrückungshilfe wird bis Dezember 2020 fortgesetzt. Darauf haben sich das Bundeswirtschafts- und das Bundesfinanzministerium verständigt. Zudem werden die Zugangsbedingungen geändert und die Antragstellung wird vereinfacht.

Zur Antragstellung berechtigt sind Betriebe, die entweder einen Umsatzeinbruch von mindestens 50 Prozent in zwei aufeinanderfolgenden Monaten im Zeitraum April bis August 2020 gegenüber dem jeweiligen Vorjahreszeitraum hatten oder einen Umsatzeinbruch von mindestens 30 Prozent im Durchschnitt in den Monaten April bis August 2020 gegenüber dem Vorjahreszeitraum verzeichnet haben.

Erhöht werden die Fördersatzte:

- 90 Prozent der Fixkosten (bisher 80 Prozent) bei mehr als 70 Prozent Umsatzeinbruch
- 60 Prozent der Fixkosten (bisher 50 Prozent) bei einem Umsatzeinbruch zwischen 50 Prozent und 70 Prozent und
- 40 Prozent der Fixkosten bei einem Umsatzeinbruch von mehr als 30 Prozent (bisher mehr als 40 Prozent).

Zudem gibt es folgende Änderungen:

- Die KMU-Deckelungsbeträge von 9.000 beziehungsweise 15.000 Euro werden gestrichen.
- Die Personalkostenpauschale der förderfähigen Kosten wird von 10 Prozent auf 20 Prozent erhöht.
- Bei der Schlussabrechnung sollen Nachzahlungen ebenso möglich sein wie Rückforderungen. (JA)



Die Corona-Überbrückungshilfe wird bis Ende 2020 verlängert, die Fördersatzte steigen und die Antragskriterien werden erleichtert.

Foto: Jochem Netzer - stock.adobe.com

Fotos: Privat | Christopher Rymio - stock.adobe.com

# Darum lohnt sich ein Google-My-Business-Eintrag für Betriebe

Bessere Sichtbarkeit im Netz und Vorteile bei der Branchensuche: Ein Eintrag bei Google My Business ist schnell erstellt und bringt Aufmerksamkeit.

Wer kennt ihn nicht – den roten Pin auf der Karte bei Google My Business in der Google-Suche oder bei Google Maps. Jedes Unternehmen kann diesen Pin selbst mit Leben füllen, indem es sich bei Google registriert und einen Google-My-Business-Eintrag anlegt. „Das ist ein tolles kostenfreies Marketing-Instrument für jeden Betrieb“, sagt Tobias Fischer, Online-Marketing-Manager bei der Schlüterschen Verlagsgesellschaft in Hannover. Wer sich registriert und den Eintrag bearbeitet habe, dem böten sich viele Möglichkeiten jenseits der Website oder der gängigen Social-Media-Kanäle – oder eben in Ergänzung dazu.

## Vorteil: Bei Ortssuche oder Branchensuche ohne Website gefunden werden

Viele Smartphone-Besitzer nutzen heutzutage die Google-Suche von Orten oder Firmen „in der Nähe“. „Wer einen Eintrag bei Google My Business hat, taucht dort automatisch mit auf“, betont Fischer. Auch bei Google Maps werden die roten Ortsmarker mit dem Firmennamen angezeigt.

Die Vorteile eines Eintrags bei Google My Business: „Kunden brauchen Betriebe nicht zu kennen, um auf sie aufmerksam zu werden“, sagt Fischer. Und: Unternehmen werden durch den Eintrag auf einem anderen Kanal sichtbar statt „nur“ über ihre Website. Zudem sei der Eintrag eine gute Ergänzung zu anderen Social-Media-Kanälen wie Instagram, Facebook oder YouTube.

## So legen Sie einen Eintrag bei Google My Business an

„Jedes Unternehmen kann sich seinen Eintrag bei Google My Business sichern“, betont der Online-Marketing-Manager. Damit habe es jeder Betrieb selbst in der Hand, welche Informationen Nutzer bei Google finden. Voraussetzung für die Erstellung eines Eintrags ist laut Fischer ein Account bei Google. Dieser sei kostenfrei und lasse sich schnell anlegen: E-Mail-Adresse und Nutzernamen wählen und registrieren.

„Bevor Sie einen Eintrag bei Google My Business erstellen, sollten Sie jedoch überprüfen, ob er nicht schon von jemand anderem benutzt wird“, sagt Fischer. Denn auch Mitarbeiter oder Mitbewerber könnten Einträge erstellen. Damit das nicht passiert, ist es sinnvoll, sich als Firma seinen Eintrag zu sichern. Überprüfen kann man das online unter dem Kurzlink [svgtogomybu.com](https://svgtogomybu.com). Dort kann man sich auch registrieren.

Als Nächstes müssen Sie nachweisen, dass Sie der rechtmäßige Inhaber des Betriebs sind. Um das sicherzustellen, schickt Google Ihnen binnen zwei bis drei Tagen eine Postkarte. Darauf finden Sie einen Code, mit dem Sie sich online verifizieren können. Ist das erledigt, kann die Befüllung Ihres Profils beginnen.

Zunächst sei es wichtig, den Unternehmensnamen genau so zu hinterlegen, wie er im Impressum Ihrer Website betitelt ist. „Das erhöht für Google und die

Nutzer den Wiedererkennungseffekt“, sagt Tobias Fischer. Außerdem sollten Sie unbedingt eintragen:

- die URL Ihrer Website – für weiterführende Informationen über Ihren Betrieb,
- Adresse und Telefonnummer – für Kunden und Neukunden, die Sie erreichen wollen,
- weitere Kontaktmöglichkeiten wie E-Mail-Adresse, Notfallnummern – als Service für Ihre Kunden.

Neben diesen Grundlagen mache es auch Sinn, den Google-My-Business-Eintrag noch mit anderen Inhalten zu versehen. Als Beispiele nennt Tobias Fischer:

- Öffnungszeiten,
- eine kurze Beschreibung Ihrer Produkte und Dienstleistungen,
- ein Firmen-Logo als Wiedererkennung,
- Fotos vom Unternehmen: die Führungsetage und das Team.

## Aktuelle Inhalte sorgen für Aufmerksamkeit – und für ein gutes Ranking

Ob Fotos von Baustellen, vom Team oder kleine Beiträge über aktuelle Aufträge – Tobias Fischer rät, den Eintrag bei Google My Business immer aktuell zu halten. Vorteil: Google erkennt aktuelle Inhalte auch dort, nicht nur auf Websites. „Das kann förderlich für das Google-Ranking sein“, sagt Fischer. Allerdings lasse sich das nicht 1:1 messen.



Arbeitsnehmer haben ein Recht auf Elternzeit. Die Urlaubsansprüche, die daraus folgen, darf der Arbeitgeber kürzen.

keine Gleichstellung von Eltern, die während der Elternzeit gearbeitet haben, und denen, die dies nicht getan haben (EuGH, 4. Oktober 2018, C-12/17). (KW)

**BAG: Urteil vom 19. März 2019, Az. 9 AZR 362/18**

Das ist ein tolles kostenfreies Marketing-Instrument für jeden Betrieb.

Tobias Fischer,  
Online-Marketing-Manager

Ein weiterer Pluspunkt der Aktualität: Kunden und Interessenten bemerken, dass sich auf Ihrem Profil etwas tut. „Sind Bilder und Beiträge mehrere Jahre alt, macht das keinen guten Eindruck“, betont der Online-Marketing-Manager.

### Seine Tipps:

- Nutzen Sie die Gelegenheit, Beiträge zu verfassen und einzustellen. Sie bleiben dort für sieben Tage bestehen. „Haben Sie ein besonderes befristetes Angebot oder wollen auf eine Veranstaltung wie einen Tag der offenen Tür hinweisen, lohnt sich das besonders“, sagt Fischer.
- „Wenn Sie Fotos hochladen, benennen Sie sie entsprechend der Dienstleistung, die auf dem Foto zu sehen ist. Wenn Kunden im Netz danach suchen, finden sie Ihren Betrieb leichter.“

## Bewertungen steigern die Sichtbarkeit Ihres Unternehmens

Google bietet Kunden an, ein Unternehmen über Google My Business zu bewerten. „Für viele Kunden sind die Bewertungen bei Google ein wichtiger Faktor, wenn sie sich über einen Betrieb informieren“, sagt der Online-Marketing-Manager. Wer einen My-Business-Eintrag gut pflegt und mit guter Arbeit Kunden zufriedenstellt, könne davon profitieren.

**Wichtig:** „Über die Bewertungen können Sie mit Kunden in Interaktion treten“, sagt Fischer. Wenn Sie

jemand bewertet, sollten Sie auf jeden Fall reagieren und sich bedanken. Dass Sie eine neue Bewertung erhalten haben, erfahren Sie von Google selbst. Sie bekommen eine Benachrichtigung per E-Mail und können sich die Bewertung dann direkt ansehen.

Handwerksbetriebe könnten zufriedene Kunden auch bitten, eine Google-Bewertung zu hinterlassen. Mehr Sterne und mehr gute Bewertungen kommen in der Regel gut bei Interessenten an, weiß Fischer.

MARTINA JAHN



## Drei Fragen an ...

... Philipp Krajewski (Foto), Leiter Marketing/Kommunikation bei CarUnion, Barsinghausen und Hannover

## Warum nutzen Sie Google My Business?

» **Philipp Krajewski:** Trotz World Wide Web ist es wichtig, lokal Präsenz zu zeigen. Kunden, die im Netz nach unseren Filialen suchen, sollen deshalb den Weg zu uns finden. Für diesen Zweck eignet sich Google My Business hervorragend.

## Was tun Sie, damit Sie einen guten Eindruck bei Kunden machen?

» **Krajewski:** Wir nutzen alle Funktionen, die Google My Business bietet. Das bedeutet: Wir stellen Bilder ein, beantworten Rezensionen, posten Veranstaltungen und Videos. Außerdem halten wir die Kontaktinformationen wie Telefonnummer oder Adresse auf dem neuesten Stand und achten darauf, dass die angegebenen Links funktionieren. Pro Monat investieren wir insgesamt etwa ein bis zwei Arbeitsstunden in die Pflege eines Accounts.

## Wie gehen Sie mit schlechten Bewertungen um?

» **Krajewski:** Sofern es sich um eine falsche Aussage handelt, stellen wir sie richtig. Ansonsten beschönigen wir nichts und fragen nach, was aus Sicht des Kunden schiefgelaufen ist. Zum Dialog eignet sich Google My Business aber nicht. Deshalb versuchen wir immer, die Kritik bewusst aus dem Internet wegzulenken. Auf schlechte Bewertungen reagieren wir daher meist mit einem Kommentar und bitten den Kunden, direkt Kontakt zu uns aufzunehmen. Dann können wir im persönlichen Gespräch gemeinsam eine Lösung finden. (AML)

Foto: Dinosoftlabs - stock.adobe.com | Privat

## Urlaubsanspruch darf gekürzt werden

Während der Elternzeit erwirbt ein Arbeitnehmer Anspruch auf Erholungsurlaub. Wann er gekürzt werden kann, klärte jetzt das Bundesarbeitsgericht.

**Der Fall:** Die Assistentin der Geschäftsführung nahm fast zwei Jahre durchgehend Elternzeit. Nach ihrer Rückkehr kündigte sie und beantragte für die Zeit der Kündigungsfrist Urlaub – inklusive der Tage, die ihr aus der Elternzeit zustanden.

Ihr Arbeitgeber genehmigte den Urlaub nur zum Teil. Die Tage, die aus der Elternzeit resultierten – immerhin 89,5 – lehnte der Betrieb ab. Die Frau klagte.

**Das Urteil:** Das Bundesarbeitsgericht (BAG) wies die Klage ab. Der Arbeitgeber habe laut Gesetz zum Elterngeld und zur Elternzeit (BEEG) das Recht, den Erholungsurlaub für jeden vollen Kalendermonat der Elternzeit um ein Zwölftel kürzen. Dies gilt aber nur, wenn der Arbeitnehmer während der Elternzeit bei seinem Arbeitgeber keine Teilzeitarbeit leistet.

Die Urlaubskürzung verstöße nicht gegen EU-Recht, hielten die BAG-Richter fest. Das Unionsrecht verlange

## Ältere Mitarbeiter halten

Vor allem kleine Betriebe wollen rentenberechtigte Mitarbeiter gern länger beschäftigen – und haben dabei Erfolg.

Immer mehr Betriebe wollen Mitarbeiter weiterbeschäftigen, die eigentlich schon in Rente gehen könnten. Vor allem kleine Unternehmen bis 50 Mitarbeiter sichern sich die Fachkräfte über die Altersgrenze hinaus: In einer Studie, die das Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB) jetzt vorgelegt hat, gaben 60 Prozent der befragten kleinen Betriebe an, ältere Mitarbeiter weiter beschäftigen zu wollen. Bei den größeren Betrieben ab 250 Mitarbeitern waren es nur 30 Prozent.

Insgesamt ist der Anteil der älteren Mitarbeiter, die in den Betrieben bleiben sollen, stark angestiegen. Von den 650.000 Beschäftigten mit Rentenberechtigung im Jahr 2015 sollten laut

IAB 171.000 Personen im Betrieb gehalten werden. Eine zweite Befragung 2018 ermittelte einen Anteil von 470.000 Personen der insgesamt 810.000 Rentenberechtigten. Besonders stark stiegen die Zahlen im Baugewerbe: von 21 Prozent 2015 auf 61 Prozent 2018.

Besonders hoch war auch die Erfolgsquote im Baugewerbe 2018: 92 Prozent der Kollegen, die länger bleiben sollten, konnten auch gehalten werden. Branchenübergreifend lag die Erfolgsquote bei 91 Prozent. Allerdings sei es wahrscheinlich, dass Betriebe nur dann versuchten, rentenberechtigte Beschäftigte zu halten, wenn dies auch Aussicht auf Erfolg habe, geben die Autoren der Studie zu bedenken.



Ab in die Rente? Vor allem kleine Betriebe wollen ältere Mitarbeiter gern halten.

Als Mittel zum Zweck nutzten die meisten Betriebe (51 Prozent) den Wechsel in einen Minijob. Auf Platz zwei lag mit 27 Prozent etwas abgeschlagen die Flexi-Rente. (KW)

# Online-Bewerbungsgespräche: Was Arbeitgeber wissen müssen

Sie sind trotz Corona-Krise auf der Suche nach neuen Mitarbeitern oder Azubis? Dann können Online-Bewerbungsgespräche eine Option sein. So funktionieren sie!

Online-Bewerbungsgespräche liegen wegen der Corona-Pandemie im Trend. „Das ist unkomplizierter, freundlicher und sicherer, weil die Gespräche ganz ohne Maske stattfinden können“, sagt Recruiting-Experte und Persoblogger Stefan Scheller. Hier antwortet er auf die wichtigsten Arbeitgeberfragen zu virtuellen Bewerbungsgesprächen.

## #1: Welche Vorteile haben Online-Bewerbungsgespräche?

„Online-Bewerbungsgespräche sind spontaner und können meist kurzfristig angesetzt werden“, sagt Scheller. Zudem können auch Aufwand und Kosten reduziert werden, wenn Bewerber nicht von weiter weg anreisen müssen.

## #2: Wie bereiten sich Betriebe vor?

Bevor Betriebe Online-Bewerbungsgespräche anbieten können, müssen sie dafür die technischen Voraussetzungen schaffen. „Sonst gelingt es Betrieben nicht, einen guten Eindruck zu machen“, betont Scheller. Zur Vorbereitung gehöre daher die Auswahl eines geeigneten Programms. Wichtig sei auch, eine gute Sprachqualität sicherzustellen und die gesamte Technik vorab zu testen. Darüber hinaus müssen sich Handwerksunternehmer vorbereiten wie bei jedem anderen Vorstellungsgespräch auch.

## #3: Was ist das richtige Tool?

Wer seinen Bewerbern während des Bewerbungsgesprächs den Betrieb durch einen Rundgang zeigen möchte, sollte laut Scheller ein Tool nutzen, das für den mobilen Gebrauch geeignet ist – zum Beispiel FaceTime oder auch WhatsApp. Ansonsten rät er zu echten Video-Tools wie Adobe Connect, Meet von Google, Microsoft Teams oder Zoom.

Eine eindeutige Empfehlung hat Scheller nicht, aber einen Tipp für die Auswahl. „Wichtig ist, dass das Tool in Ihrem Betrieb gut läuft und dass Sie damit gut zurechtkommen.“ Zudem rät er, auf den Datenschutz zu achten. „Es gibt Unternehmen, die beispielsweise den Einsatz von Zoom oder WhatsApp wegen datenschutzrechtlicher Bedenken untersagen“, erläutert der Persoblogger.

## #4: Welche Infos brauchen Bewerber?

Vor dem Start des Gesprächs brauchen Bewerber einige Informationen. Dazu gehören für Scheller:

- die Zugangsdaten zum Online-Vorstellungsgespräch,
- eine Anleitung, wie das Tool funktioniert und
- Hinweise, wie der Betrieb bei technischen Problemen unterstützt.

## #5: Wo ist der beste Ort für ein Online-Bewerbungsgespräch?

Ein No-Go ist für Scheller ein virtueller Hintergrund: „Dann können sich die Bewerber überhaupt keinen Eindruck vom Arbeitsplatz verschaffen“, betont der Fachmann. Stattdessen rät er, das Gespräch beispielsweise im Büro oder auch in der Werkstatt zu führen, sofern dort eine ungestörte Unterhaltung möglich ist.

## #6: Wie gelingt es Betrieben, online einen guten Eindruck zu machen?

Im Bewerbungsgespräch ist es nach Einschätzung von Stefan Scheller besonders wichtig, dass Arbeitgeber möglichst authentisch rüberkommen. „Täuschen Sie nichts vor, was Sie persönlich später nicht halten können“, rät er. Wer sonst tough sei, dürfe das auch im Gespräch mit dem Bewerber sein und müsse nicht besonders lieb und freundlich sein. Schließlich gehe es darum, einander kennenzulernen. „Beide Seiten müssen für sich herausfinden, ob sie sich vorstellen können, miteinander zu arbeiten“, sagt Scheller.

## #7: Was ist das richtige Outfit?

Bei der Wahl des richtigen Outfits empfiehlt Scheller so wenig Show wie möglich. „Treten Sie möglichst genauso auf wie sonst auch und verkleiden Sie sich nicht“, sagt er. Wer im Arbeitsalltag im Blauermann rumläuft, dürfe ihn auch beim Bewerbungsgespräch tragen.

## #8: Wer kontaktiert wen?

Vor einem Bewerbungsgespräch sind die meisten Bewerber ohnehin schon nervös. Scheller rät Betrieben deshalb, beim Online-Vorstellungsgespräch den Kontakt aufzubauen und das nicht den Bewerbern aufzubürden. „So vermeiden Sie zusätzliche Aufregung für die Kandidaten“, sagt der Recruiter.

## #9: Wie lange sollte das Gespräch am PC dauern?

Die Zeit am Bildschirm empfinden die meisten Menschen laut Scheller als länger und auch anstrengender als bei einem normalen Gespräch. Dennoch rät der Persoblogger Handwerksunternehmern, sich für das Online-Bewerbungsgespräch die Zeit zu nehmen, die sie brauchen. „Wichtig ist, dass Sie dabei herausfinden, ob der Kandidat als Mitarbeiter für Sie infrage kommt“, sagt er.

Damit die Zeit am Bildschirm nicht allzu lang erscheint, hat Scheller einen Tipp: „Sie können auch beim Online-Vorstellungsgespräch kleine Pausen einlegen.“

## #10: Nachteile von Online-Bewerbungsgesprächen

Gespräche mit Bewerbern, die am Bildschirm stattfinden, haben aus Sicht von Scheller nicht nur Vorteile. Dem Recruiting-Experten zufolge sind das die drei größten Nachteile:

- 1 Bewerber können Arbeitgeber nur in reduzierter Form kennenlernen:** Am Bildschirm bekommen Bewerber nur einen kleinen Ausschnitt des Betriebes zu sehen. Wie es dort zum Beispiel riecht, welche Möbel es gibt und welche Atmosphäre dort herrscht, lässt sich nicht erkennen.
- 2 Technische Hürden:** Fehlt eine stabile Internetverbindung oder hakt es mit der technischen Ausstattung des Bewerbers, hat das Auswirkungen auf den Gesprächsverlauf. „Arbeitgeber müssen hier aufpassen, dass sie das nicht zu Lasten des Bewerbers überinterpretieren“, warnt der Persoblogger. Sein Tipp für Unternehmer: „Fokussieren Sie sich auf das, worauf es bei der ausgeschriebenen Stelle wirklich ankommt. Spielen dabei digitale Kenntnisse nur eine untergeordnete Rolle, legen Sie ihm oder ihr das auch im virtuellen Gespräch nicht negativ aus.“
- 3 Arbeitsproben kaum möglich:** Bei Bewerbungsgesprächen müssen Handwerker oft unter Beweis stellen, was sie technisch draufhaben. „Handwerkliche Arbeitsproben sind bei virtuellen Gesprächen aber schlecht möglich“, sagt Scheller.

ANNA-MAJA LEUPOLD

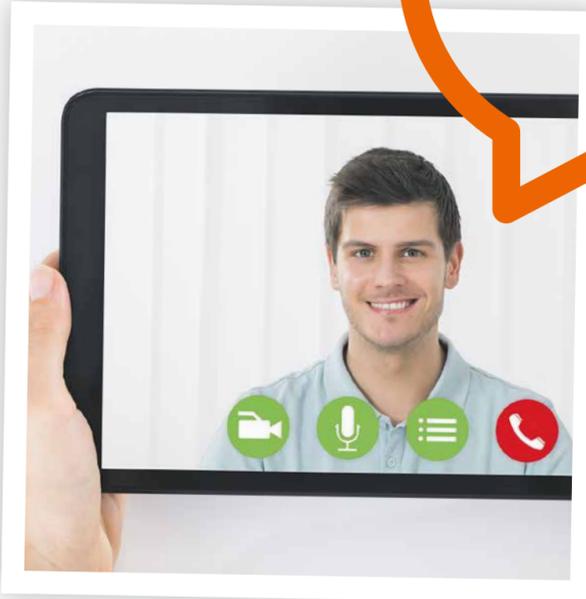


Foto: Stefan Scheller | Andrey Popov - stock.adobe.com



Online-Bewerbungsgespräche sind spontaner und können meist kurzfristig angesetzt werden.

Stefan Scheller,  
Recruiting-Experte

WIR FERTIGEN ARMBÄNDER

AUS ALTEN FISCHERNETZEN.

DATEV DIGITALISIERT UNSERE

KAUFMÄNNISCHEN PROZESSE.

Bracenet befreit die Weltmeere von Geisternetzen und fertigt daraus nachhaltige Produkte. Dank der digitalen Lösungen von DATEV und der Unterstützung ihrer Steuerberatung halten sie ihr Unternehmen immer auf Kurs.

Madeleine und Benjamin,  
Gründer von BRACENET

GEMEINSAM-BESSER-MACHEN.DE

DATEV

Zukunft gestalten.  
Gemeinsam.



### Highlights Renault Master Z.E.

- Bis zu 120 km Reichweite nach WLTP\*
- Umweltschonender Transporter für den City-Verkehr
- Lithium-Ionen Batterie Z.E. 33 mit hoher Energiedichte
- Elektromotor mit 57 kW/76 PS
- Komfortables Laden per Wallbox
- Drei Radstände, drei Längen, zwei Laderaumhöhen
- Kastenwagen mit bis zu 12,5 m<sup>3</sup> Laderaum\*\*\*
- Seitliche Schiebetür
- Bis 1.460 kg Zuladung
- Bedienfreundliches Getriebe mit konstanter Untersetzung

# Renault elektrisiert das Handwerk

Vom kleinen Stadtflitzer über Pkw und Stadtlieferwagen zum Full-Size-Transporter – Renault bietet die umfangreichste Stromerflotte aller Fahrzeuganbieter

Seit zehn Jahren schreibt Renault in Sachen Elektromobilität Autogeschichte. Kein Konzern hat die Erfahrung, kein anderer diese Modellpalette. Dafür spricht nicht nur der Erfolg am Markt, sondern auch die Fähigkeit, für jeden Einsatzzweck die passende emissionsfreie Mobilitätslösung anzubieten. Das gilt besonders für leichte Nutzfahrzeuge mit den Modellen Renault Kangoo Z.E. und Renault Master Z.E. Gerade fürs Handwerk in Ballungsräumen erweisen sich die emissionsfreien Transporter als praktische Lösung.

100 Prozent elektrisch, 0 Prozent Emissionen im Fahrbetrieb und Fahrspaß pur – dafür steht Elektromobilität. Der Autokonzern Renault hat eine weitere Komponente hinzugefügt: 100 Prozent praxistauglich – mit seinen leichten E-Nutzfahrzeugen, die seit fast zehn Jahren elektrisch auf europäischen Straßen unterwegs sind. Renault kann sich auf eine lange französische Tradition berufen. Bereits 1881 wurde das erste E-Auto von einem Franzosen der Weltöffentlichkeit vorgestellt, dem Ingenieur Gustave Trouvé.

#### Das erste moderne E-Auto

Die Innovationsfreude hat Renault fest als wesentlichen Bestandteil in seiner DNA verankert. Ein Beispiel: Der für den amerikanischen Markt 1959 entstandene Pkw Henney Kilowatt (auf Basis des Renault Dauphine) gilt als erstes modernes Elektroauto. Die Marke mit der Rhombe blieb am Thema dran und entwickelte in den 1960er und 1970er elektrische Stadtautos. 2012 gab es dann den ersten elektrischen Renault Kangoo. Heute ist der Renault Kangoo Z.E. nicht mehr wegzudenken. Mit 36,6 Prozent Marktanteil ist mehr als jeder dritte E-Transporter in Europa ein Renault Kangoo Z.E. Und: Er ist zugleich der erste elektrische Transporter, den ein Unternehmen in Serie gebaut hat.

Diese Nutzfahrzeugkompetenz haben die Franzosen auch als einer der ersten Hersteller auf Full-Size-Transporter erweitert und bieten schon seit Jahren den Master als Elektroversion an. Mehr noch: Blickt man noch

auf die gesamte Modellpalette, hat Renault die breiteste E-Flotte eines Autobauers. Sie fängt an mit dem cleveren Twizy, geht über Twingo Z.E., den Pkw-Stromer Renault ZOE und den Renault Kangoo Z.E. hin zum großen Renault Master Z.E. Wobei Z.E. als das Markenzeichen der Franzosen für seine E-Modelle stellt: Zero Emission = Null Emissionen. Jedes dritte E-Auto in Europa trägt derzeit die Rhombe als Markenemblem.

#### Passende E-Mobilität für jeden Zweck

Renault ist mit seiner jetzt fast zehnjährigen breiten Erfahrung und dieser Palette in der Lage, für jede Mobilitätsanforderung eine passende Lösung anzubieten. Vor allem für den gewerblichen Bereich. Mit dem Renault Kangoo Z.E. in seinen vier Versionen als Kangoo Z.E. 2-Sitzer, Kangoo Z.E. Maxi 2-Sitzer, Kangoo Z.E. Maxi 5-Sitzer, Kangoo Z.E. Maxi Doppelkabine decken sie sämtliche Anforderungen für Kleintransporter komplett ab. Für große Aufgaben steht der Renault Master Z.E. mit seiner enormen Ladekapazität und einer Nutzlast von über 1,4 Tonnen. Doch nicht nur bei den Modellen kann Renault punkten, auch die Technik lässt keine Wünsche offen. Je nach Modell hat Renault unterschiedliche Ladeverfahren im Angebot, um die Fahrzeuge mit Strom zu versorgen. Im Betrieb oder auch unterwegs lädt das Fahrzeug an der Wallbox oder

der Ladestation. Im Falle des Falles ist auch immer ein Nothilfekabel dabei, das es erlaubt, den Strom auch aus der haushaltsüblichen Schuko-Steckdose zu ziehen, statt mit dem Standard-Mennekes-Stecker aus einer Ladesäule oder einer Wallbox.

#### Der Kangoo Z.E.

Im beliebten Stadtlieferwagen arbeitet ein 44 kW/60 PS starker Elektromotor, den Renault selbst entwickelt hat. Er beschleunigt mit einem Drehmoment von 225 Newtonmetern. Seine Energie zieht er aus einer 33-kWh-Batterie, die komplett geladen für eine Reichweite von bis zu 230 Kilometern nach WLTP\* reicht. Wer im Lieferdienst mit vielen Stop-and-Gos arbeitet, kommt real damit rund 200 Kilometer weit – also deutlich mehr als die durchschnittliche Kilometerleistung im gewerblichen Bereich.

Für die Klimatisierung ist eine Wärmepumpe\*\*\*\* zuständig. Sie zieht im Gegensatz zu konventionellen Heizungen die benötigte Energie fürs Kühlen oder Heizen nicht aus der Batterie, sondern aus der Umgebungsluft. Dadurch braucht der Kangoo weniger Energie, was sich positiv auf die Reichweite auswirkt. Übrigens: Hängt der Wagen noch an der Ladestation, klimatisiert der Trans-

porter dank Vorschaltfunktion der Klimaanlage das Fahrzeug mit Strom aus dem Netz.

Vor allem im Stadtverkehr kann der E-Stromer seine ganzen Vorteile ausspielen. Dank seines emissionsfreien Antriebs ist er von Fahrverboten ausgenommen, auch Umweltzonen sind für ihn nicht relevant. Mit seiner Größe kommt er in jede Tiefgarage oder jedes Parkhaus, findet seinen Weg durch enge Gassen und Platz in jeder Parklücke. Und das mit bis zu 770 Kilogramm Nutzlast an Bord, wenn es die 4,66 Meter lange Renault Kangoo Z.E. Maxi-Version ist.

#### Der Master Z.E.

Für den Transport von schwereren Lasten steht der Renault Master Z.E. zur Verfügung. Der kommt mit einer Batterieladung bis zu 120 Kilometer nach NEFZ weit, kann aber mehr als 1,4 Tonnen zuladen – genug für jeden Bauhandwerker, um eine Baustelle komplett mit Werkzeug und Material zu bestücken.

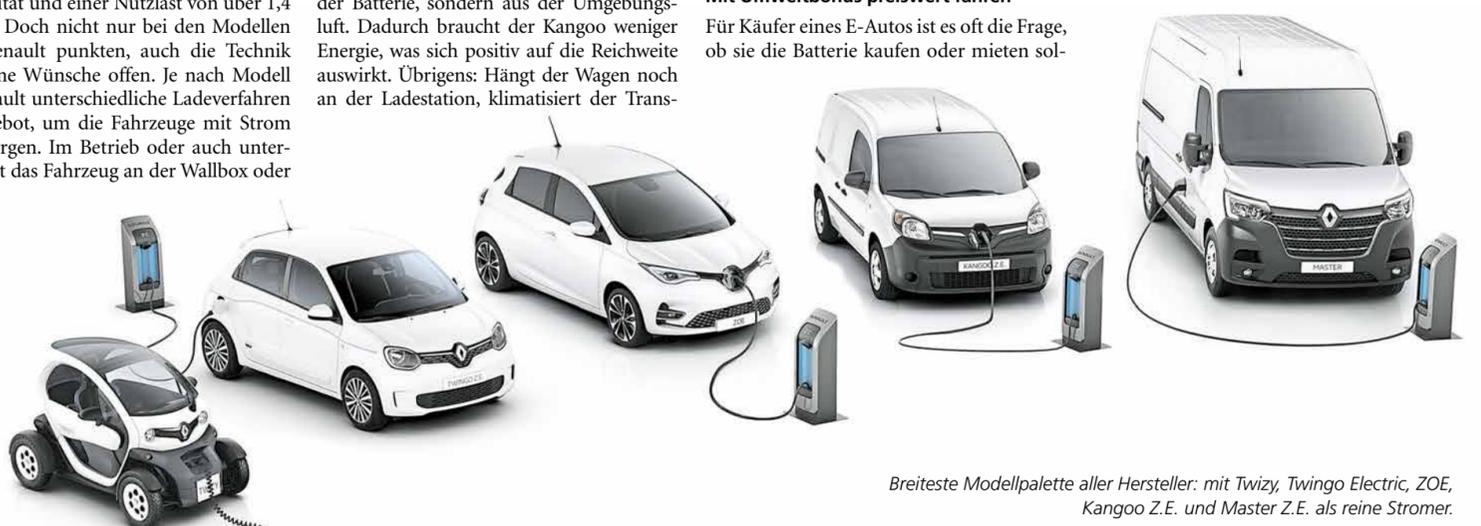
#### Mit Umweltbonus preiswert fahren

Für Käufer eines E-Autos ist es oft die Frage, ob sie die Batterie kaufen oder mieten sol-

len. Die Miethöhe hängt von der jährlichen Laufleistung ab. Beide Varianten haben ihre Vorteile – und in beiden Fällen sind die E-Mobilisten auf der sicheren Seite. Renault bietet auf seine Batterie für Renault Kangoo Z.E. und Renault Master Z.E. eine Garantie von fünf Jahren oder 100.000 Kilometer. Bietet die Batterie innerhalb dieser Spanne nicht mehr die vereinbarte Leistung, greift die Garantie.

Doch nicht nur die Produkte wissen zu überzeugen. Elektromobilität bietet auch zahlreiche wirtschaftliche Vorteile. Neben dem Umweltbonus von bis zu 9.100 Euro gibt es noch regionale Förderungen, welche die Anschaffung des Fahrzeugs, aber auch der Ladeinfrastruktur noch attraktiver machen. Unterstützung erhält man hier auch beim Renault Händler in der Umgebung.

Steuervorteile und besonders günstige Wartungskosten sind weitere Anreize, die beim Umstieg auf ein rein elektrisches Modell winken.



Breiteste Modellpalette aller Hersteller: mit Twizy, Twingo Electric, ZOE, Kangoo Z.E. und Master Z.E. als reine Stromer.

\* Werte gemäß WLTP (Worldwide Harmonised Light Vehicles Test Procedure). Faktoren wie Fahrweise, Geschwindigkeit, Topografie, Zuladung, Außentemperatur und Nutzungsgrad elektrischer Verbraucher haben Einfluss auf die tatsächliche Reichweite. Bei WLTP handelt es sich um ein neues, realistischeres Prüfverfahren zur Messung des Kraftstoffverbrauchs und der CO<sub>2</sub>-Emissionen. \*\* Features gehören nicht zur Serienausstattung \*\*\* Gemäß VDA-Norm \*\*\*\* als Option erhältlich



#### Highlights Renault Kangoo Z.E.

- Bis 230 km Reichweite nach WLTP\*
- Wärmepumpe für energieeffiziente Klimatisierung
- Lithium-Ionen Batterie Z.E. 33 mit hoher Energiedichte
- Elektromotor mit 44 kW/60 PS
- Erhältlich als Kangoo und als Kangoo Maxi sowie als Doppelkabine
- Bis zu 4,6 m<sup>3</sup> Laderaum\*\*\*
- Nutzlast bis zu 627 Kilogramm
- Seitliche Schiebetüren
- Komfortables Laden an Wallbox



## Elektromobilität für Deutschland Renault **KANGOO Z.E.** Jetzt 9.100 € Elektrobonus<sup>1</sup> sichern



100%  
ELEKTRISCH

#### Elektromobilität für Deutschland: von Renault für Ihr Handwerk

- Mit bis zu 230 km Reichweite<sup>2</sup> perfekt für die City
- Besonders wirtschaftlich durch staatliche Förderung
- Attraktive Steuervorteile dank 0,25%-Regelung<sup>1</sup>

FULL SERVICE LEASING inklusive TECHNICK-Service

98,- € netto monatlich<sup>3,4</sup>  
inkl. Batterie

<sup>1</sup> Renault Kangoo Z.E. 33 2-Sitzer: Fahrzeugpreis: 29.920,- € ohne gesetzl. USt. (abzgl. 3.000 € Renault Anteil im Rahmen des Elektrobonus<sup>1</sup> inkl. Antriebsbatterie). Bei Leasing: Leasingsonderzahlung 6.100,- € (beinhaltet 6.000 € Bundeszuschuss und 100 € AVAS-Förderung im Rahmen des Elektrobonus<sup>1</sup>), monatliche Full Service-Leasingrate inkl. Technik-Service-Rate<sup>4</sup>: 98,- € ohne gesetzl. USt., 36 Monate Laufzeit, Gesamtlauflistung 30.000 km. Ein Angebot für Gewerbekunden von Renault Fleet Services. Renault Fleet Services ist ein Produkt der ALD AutoLeasing D GmbH, Nedderfeld 95, 22529 Hamburg in Kooperation mit der RCI Banque S.A. Niederlassung Deutschland, Jagenbergstraße 1, 41468 Neuss. Angebot gültig für Gewerbekunden bis 31.10.2020 bei teilnehmenden PRO+ Partnern. <sup>2</sup> Für Elektrofahrzeuge mit einem Brutto-Listenpreis von max. 40.000,- €. Der Elektrobonus i. H. v. insgesamt 9.100 € netto umfasst 6.000 € Bundeszuschuss sowie 3.000 € netto Renault Anteil gemäß den Förderrichtlinien des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi) zum Absatz von elektrisch betriebenen Fahrzeugen. Der Elektrobonus enthält auch die Förderung des Bundesamts für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle für den Einbau eines akustischen Warnsystems (AVAS) bei neuen Elektrofahrzeugen in Höhe von 100 €, www.bafa.de. Die Auszahlung des Bundeszuschusses und der AVAS-Förderung erfolgt erst nach positivem Bescheid des von Ihnen gestellten Antrags. Diese Beträge sind bereits in die Anzahlung einkalkuliert. Ein Rechtsanspruch besteht nicht. Nicht mit anderen Aktionen kombinierbar. Ein Angebot für Gewerbekunden. <sup>3</sup> Werte gemäß WLTP (Worldwide Harmonised Light Vehicles Test Procedure), bis zu 230 km ermittelte Reichweite mit der 33-kWh-Batterie. Faktoren wie Fahrweise, Geschwindigkeit, Topografie, Zuladung, Außentemperatur und Nutzungsgrad elektrischer Verbraucher haben Einfluss auf die tatsächliche Reichweite. Bei WLTP handelt es sich um ein neues, realistischeres Prüfverfahren zur Messung des Kraftstoffverbrauchs und der CO<sub>2</sub>-Emissionen. <sup>4</sup> Der Technik-Service deckt die Kosten für alle Wartungsarbeiten, Wartungskosten und Verschleißreparaturen (gemäß AGB) für die Vertragslaufzeit ab. Abb. zeigt Renault Kangoo Maxi Z.E. 33 5-Sitzer mit Sonderausstattung. Renault Deutschland AG, Postfach, 50319 Brühl.

# Für wen sich Microsoft 365 Business lohnt

Microsoft 365 Business bietet viel: mobiles Arbeiten im Team, Videokonferenzen, Chats – und sämtliche Office-Funktionen. Rechtfertigt das den Preis?

Software zu mieten, statt sie zu kaufen, liegt im Trend: So hat sich der Anteil der Mietsoftware am gesamten Unternehmenssoftware-Umsatz innerhalb von zehn Jahren fast verzehnfacht: Laut Statista stieg der Anteil von knapp 2 Prozent im Jahr 2009 auf rund 23 Prozent im Jahr 2019. Marktführer 2019 im Geschäft mit „Software as a Service“ (SaaS) ist Microsoft mit einem Marktanteil von 14 Prozent am Umsatz.

In der Regel locken SaaS-Anbieter mit zusätzlichen Funktionen – und lassen sich diese gut bezahlen, so auch Microsoft: Eine Lizenz für Microsoft 365 Business Standard kostet 10,50 netto pro Monat, also 126 Euro pro Jahr. Für die aktuelle Kaufversion Office Home & Business 2019 werden einmalig rund 251 Euro netto fällig. Beide enthalten die komplette Office-Software von Word über Excel bis Outlook.

Rein rechnerisch sollte die Entscheidung also leichtfallen: Bei einer durchschnittlichen Software-Nutzungsdauer von drei bis fünf Jahren ist Kauf eindeutig günstiger als Mieten. Doch so einfach scheint die Rechnung dann doch nicht: „Natürlich sollte ich das knallhart kalkulieren“, sagt Marius Vespermann, Beauftragter für Innovation und Technologie (BIT\*) der Handwerkskammer Flensburg. „Aber ich muss mir auch überlegen, wie wichtig mir Flexibilität und laufende Funktionsupdates sind – und welche Funktionen ich wirklich benötige.“

## Wie viel Flexibilität braucht mein Betrieb?

Ein Faktor bei der Entscheidung zwischen Office 2019 und Microsoft 365 sollte nach Vespermanns Einschätzung die Entwicklungsphase sein, in der sich ein Handwerksbetrieb befindet. Jungen Unternehmen mit Wachstumsplänen und größerer Fluktuation bietet die Mietversion mehr Flexibilität. „Kommt ein neuer Mitarbeiter hinzu, dann miete ich eben noch eine Lizenz hinzu – und kann sie kündigen, wenn ich sie nicht mehr brauche“, sagt der auf Digitalisierung spezialisierte Berater. Ein Betrieb mit gefestigten Strukturen könne sich den Preis der höheren Flexibilität eher sparen: „Hat mein Betrieb schon immer zwei Mitarbeiter im Büro und wird sich daran in den nächsten Jahren nichts ändern, dann ist die Kaufversion sinnvoller“, sagt Vespermann.

## Welche Funktionen von Microsoft 365 brauche ich?

Microsoft 365 Business bietet eine Menge Zusatzfunktionen – und Office 2019 nicht. Das macht die Entscheidung deutlich schwerer. Dazu gehören zum Beispiel:

- **Teams:** Onlinebesprechungen, Videokonferenzen, Chats und das Teilen von Dateien im Team. Teams gibt es zwar auch kostenlos, doch eine garantierte Verfügbarkeit von 99,9 Prozent, eine Nutzerverwaltung und andere Features sind der kostenpflichtigen Version vorbehalten.
- **Zusammenarbeit:** Sie können Dokumente gemeinsam erstellen und gleichzeitig bearbeiten.
- **Speicherplatz:** Ein Terabyte Online-Speicher mit Synchronisation auf allen PCs und mobilen Endgeräten
- **Flexibilität:** Neben der Desktopversion gibt es im Browser zu öffnende Webversionen der Office-Anwendungen.
- **Mobilität:** Zudem enthält Microsoft 365 Business vollständige Versionen der Office-Anwendungen für mobile Endgeräte, die jeder Nutzer auf bis zu fünf Smartphones und fünf Tablets installieren darf.
- **Hinzu kommen:** automatisierte Funktionsupdates, zusätzlicher Schutz vor Cyberbedrohungen



Fotos: HWK Flensburg | Signal Iduna | BillionPhotos.com - stock.adobe.com



**Christoph Köttker,**  
Feinwerkmechanikermeister

## Produktionsplanung stößt an Grenzen

Microsoft 365 ist bei der Langen CNC Metalltechnik GmbH & Co. KG im emsländischen Hilkenbrook im Einsatz. Wo es hilft und wo nicht, weiß Feinwerkmechanikermeister Christoph Köttker (23), Abteilungsleiter Zerspanung.

## Herr Köttker, welche Rolle spielt Microsoft 365 in Ihrem Betrieb?

» **Köttker:** Die meisten Mitarbeiter im Büro arbeiten mit Microsoft 365. Für uns in der Abteilung Zerspanung ist dabei Excel besonders wichtig, da wir unsere Produktion in einer Excel-Tabelle planen. Diese Tabelle können andere Abteilungen digital einsehen, zum Beispiel der Vertrieb zur Abstimmung von Lieferterminen.

## Nutzen Sie die Funktion zum gemeinsamen Bearbeiten von Dokumenten?

» **Köttker:** In der Zerspanung haben wir zwei Abteilungsleiter und am Produktionsplan arbeiten wir beide. Aber wir bearbeiten die Tabelle nicht gemeinsam, sondern abwechselnd, um Überschneidungen zu vermeiden. Dazu teilen wir die Dokumente über unseren eigenen Server, der ist sehr schnell und sicher.

## Wie schätzen Sie die Einsatzmöglichkeiten in der Zukunft ein?

» **Köttker:** Das ist zwiespältig. Die Produktionsplanung in Excel ist sehr übersichtlich. Andererseits würde es viel Zeit und Kosten sparen, wenn wir den gesamten Prozess digital abbilden – vom Auftragseingang bis zur Nachkalkulation, einschließlich der Arbeitsstunden und eingesetzten Materialien. Dafür brauchen wir zum Beispiel die laufend aktuellen Produktdaten der Lieferanten – und da kommen wir mit Excel an unsere Grenzen. Deswegen arbeiten wir gemeinsam mit unserem Softwarehersteller des ERP-Systems an einer geeigneten Software, die das kann und an jedem Arbeitsplatz auf einem Tablet verfügbar sein soll. Unser Ziel ist es, den Fertigungsprozess transparent zu gestalten, um den Kollegen in den anderen Bereichen einen schnellen Überblick zu verschaffen, wie der aktuelle Stand ist. Und um anhand der rückgemeldeten Ist-Daten den Prozess bei Bedarf entsprechend zu optimieren. Ob wir die Excel-Tabelle dann noch für den schnellen Überblick brauchen, wird sich zeigen. (JW)

gen und Funktionen zur Unterstützung von Geschäftsprozessen, zum Beispiel ein Tool für Online-Terminbuchungen und ein elektronisches Fahrtenbuch

Vespermann empfiehlt, sich nicht zu sehr von dem Funktionsumfang beeindruckt zu lassen. „Wichtiger ist doch, welche Funktionen man wirklich nutzt oder nutzen wird.“ So sei in einem durchschnittlichen Handwerksbetrieb mit vier oder fünf Mitarbeitern das gemeinsame mobile, gleichzeitige Bearbeiten von Dokumenten in der Cloud derzeit wohl die Ausnahme, berichtet der Experte von seinen Erfahrungen. „Ich kenne jedenfalls noch keinen Betrieb, in dem das eine Rolle spielt.“

Wer allerdings als Betriebsinhaber mit mehreren Geräten Dokumente bearbeitet, zum Beispiel am Laptop in der Firma, auf dem Tablet abends zu Hause und manchmal mit dem Smartphone unterwegs, für den könne sich 365 durchaus lohnen.

## Wie wichtig sind mir Updates?

Laufende Sicherheitsupdates bietet Microsoft sowohl für Microsoft 365 als auch für Office 2019. Anders sieht es bei den automatischen Funktionsupdates aus – die gibt es nur bei der Mietversion.

Diese Updates könnten der Software zwar immer mal wieder interessante neue Funktionen hinzufügen, meint Vespermann. „Aber man sollte sich als Betriebsinhaber schon fragen, wie viel Zeit man für den Test und die Nutzung neuer Features hat – und wie wichtig einem demgegenüber Routine bei der Nutzung der Software ist“, sagt Vespermann.

## Geld sparen durch lange Nutzungsdauer?

Wer bei der Software nach Zahlen zwischen Mieten und Kaufen entscheidet, muss sich vorher überlegen, wie lange eine Version der Kaufsoftware im Einsatz sein wird. Vespermann warnt jedoch davor, mit zu langen Nutzungszeiten zu kalkulieren: „Natürlich kann man eine Kaufsoftware auch viel länger als fünf Jahre nutzen, aber damit wächst auch die Gefahr, dass sie irgendwann nicht mehr kompatibel ist mit einem neuen Betriebssystem oder mit anderen Programmen.“



„Natürlich sollte ich das knallhart kalkulieren. Aber ich muss mir auch überlegen, wie wichtig mir Flexibilität und laufende Funktionsupdates sind.“

**Marius Vespermann,**  
Beauftragter für Innovation und Technologie (BIT\*) der Handwerkskammer Flensburg

\*Die BIT-Berater bilden ein bundesweites Netzwerk von Innovations- und Technologieberatern, welches vom Bundeswirtschaftsministerium gefördert und von der Zentralen Leitstelle für Technologietransfer im Handwerk aus wissenschaftlich begleitet und koordiniert wird.

Daher sei es sinnvoll, die eigene Software-Ausstattung wenigstens alle drei Jahre auf den Prüfstand zu stellen: Entspricht sie noch meinen Bedürfnissen? Welche Alternativen mit welchen neuen Funktionen gibt es?

## Geht das nicht auch günstiger?

Zugleich warnt Vespermann vor scheinbar günstigen Office-Lizenzen aus dem Web: „Es gibt einen großen Markt für Office-Lizenzen mit einer großen Grauzone.“ So kämen immer mal wieder sogenannte Volumenlizenzen auf den Markt, die Microsoft Konzernen erteilt, die diese dann weiterverkaufen. „Da kann es passieren, dass Microsoft die plötzlich abschaltet“, warnt Vespermann. Er rät Handwerkern daher, direkt bei Microsoft oder bei ihrem vertrauten IT-Dienstleister zu kaufen.

## Erfüllt Microsoft 365 die Anforderungen der DSGVO und GoBD?

Dass sich Excel und Word nicht für das Erstellen von Rechnungen und anderen steuerrelevanten Unterlagen eignen, sollte sich inzwischen herumgesprochen haben: Eine nachprüfbar, dokumentierte Unveränderbarkeit der Dateien gemäß den Grundsätzen der ordnungsgemäßen digitalen Buchführung GoBD ist mit Office-Programmen nicht möglich.

Nicht ganz so eindeutig ist die Lage beim Datenschutz und bei der Datenschutzgrundverordnung (DSGVO). Zwar wirbt Microsoft mit der Möglichkeit, deutsche Daten in der Cloud auf deutschen Microsoft-Servern zu speichern. Umstritten ist allerdings, ob das für alle relevanten Daten gilt, zum Beispiel für Telemetriedaten, und ob das genügt, um Daten vor amerikanischen Zugriffen zu schützen.

Umstritten ist ebenfalls die DSGVO-Konformität von Videokonferenzen mit Microsoft Teams: Teams wie auch andere Anbieter erfüllten nach Stand 3. Juli 2020 „die datenschutzrechtlichen Anforderungen bisher nicht“, schreibt der Berliner Datenschutzbeauftragte zum Thema „Durchführung von Videokonferenzen“. Das hatten die Berliner Datenschützer im März und erneut im Juli bemängelt, der Anbieter widerspricht deutlich: Microsoft sei überzeugt „dass

unsere Produkte im Allgemeinen und damit auch Microsoft Teams datenschutzkonform sind und im Einklang mit dem anwendbaren Datenschutzrecht genutzt werden können“. **JÖRG WIEBKING**

## MARKTPLATZ

### Ankäufe

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

### Hier könnte

Ihre Anzeige stehen!  
Tel. 0511/8550-2484  
Fax 0511 8550-2403

### Betriebsübernahmen

Etablierter und sehr profitabler **Baubetrieb im Raum Braunschweig** mit 20 Mitarbeitern, hervorragender Infrastruktur von Lagerflächen und Büroräumen sowie festem Kundenstamm sucht ruhestandsbedingt **Nachfolger** zu fairem Übernahmepreis.  
baunternehmen@baunachfolge-bs.de

### Hallenbau

**NEUE HALLE?**  
[www.stahlhalle-bauen.de](http://www.stahlhalle-bauen.de)

Bei eiligen Aufträgen 0511 8550 2484

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  
Ostersöder 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](http://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](http://www.stahlhallen-janneck.de)

### Anzeigenschluss

für die nächst erreichbare Ausgabe ist am 15.10.2020

### Blech-/Metallbearbeitung

## WIR BIEGEN FÜR SIE

### CN-gesteuerte Biegemaschinen



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

- 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

Mediadaten sehen Sie unter: [www.handwerk.com](http://www.handwerk.com)

# Die fünf wichtigsten Lehren

Corona hat in der Wirtschaft zum Teil für dramatische Veränderungen gesorgt. Was lässt sich aus der Krise lernen und was hat Zukunftspotenzial? Hier sind fünf Tipps!

Vieles, was in der Zeit vor Corona undenkbar gewesen ist, gehört seit Ausbruch der Pandemie auf einmal zur Normalität. Bei so manchem Kunden sitzt das Geld nicht mehr so locker. In einigen Betrieben haben Videokonferenzen Einzug erhalten. Doch worauf sollten Handwerker jetzt achten und was können sie aus der Krise lernen?

## Tipp 1: Auf Bonität der Kunden achten

Die zurückliegenden Jahre sind wirtschaftlich gut gelaufen. „Den meisten Kunden von Handwerksbetrieben ging es deshalb auch gut“, sagt Unternehmensberater Werner Broeckmann. Corona geht an vielen Branchen allerdings nicht spurlos vorbei – das hat finanzielle Auswirkungen auf Unternehmen und deren Mitarbeiter.

Broeckmann ist sich deshalb sicher: „Die Bonität der Kunden wird durch Corona wieder ein wichtigeres Thema.“ Doch wie findet man heraus, ob Kunden liquide sind? Der Berater sieht dafür zumindest bei Geschäftskunden folgende Möglichkeiten:

- Der Bonitätsindex von Auskunfteien wie Creditreform oder Bürgel kann Hinweise auf die Zahlungsfähigkeit von Geschäftskunden geben.
- Bei Kapitalgesellschaften – also bei GmbHs, GmbH & Co. KGs und AGs – kann ein Blick in den elektronischen Bundesanzeiger aufschlussreich sein. Broeckmann zufolge ist dabei allerdings Vorsicht geboten: „Die Zahlen sind oft schon älter und die Auswirkungen der Corona-Krise sind darin noch nicht abgebildet.“

## Tipp 2: Zahlungsausfälle vermeiden

Wirtschaftliche Probleme der Kunden können Handwerker selbst in Bedrängnis bringen. Doch so weit muss es gar nicht kommen: „Handwerker haben verschiedene Möglichkeiten, sich gegen Zahlungsausfälle abzusichern“, sagt Broeckmann. Zum Beispiel, indem sie die Bauhandwerkersicherung nutzen, kurze Zahlungsziele setzen, Teilleistungen abrechnen, Sicherheiten beziehungsweise Vorauszahlungen verlangen oder eine Zahlungsgarantie von der Bank verlangen.

Eine Möglichkeit, das Risiko abzufedern, stellen laut Broeckmann auch sogenannte Forderungsausfallversicherungen dar. „Solche Versicherungen sind aber nicht günstig“, sagt er. In der Regel lohne sich das nur, wenn größere Summen ausfallgefährdet sind.



Die Bonität der Kunden wird durch Corona wieder ein wichtigeres Thema.

Werner Broeckmann, Unternehmensberater

## Tipp 3: Kompetenzen in den sozialen Medien zeigen

Nur etwa 30 Prozent der Handwerksbetriebe sind in den sozialen Medien aktiv. Das zeigt eine Studie vom Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) und dem Bundesverband Informationswirtschaft (Bitkom). Broeckmann sieht allerdings gute Gründe, warum Handwerker aktiv werden sollten: „Viele Menschen verbringen durch Corona derzeit mehr Zeit am Bildschirm“, meint der Berater. „Viele von ihnen suchen im Netz nach Informationen.“ Für Betriebe liege darin eine Chance: „Durch Posts in sozialen Netzwerken können sie unkompliziert zeigen, welche Kompetenzen sie haben und so möglicherweise neue Aufträge akquirieren.“

## Tipp 4: Videokonferenzen statt Treffen

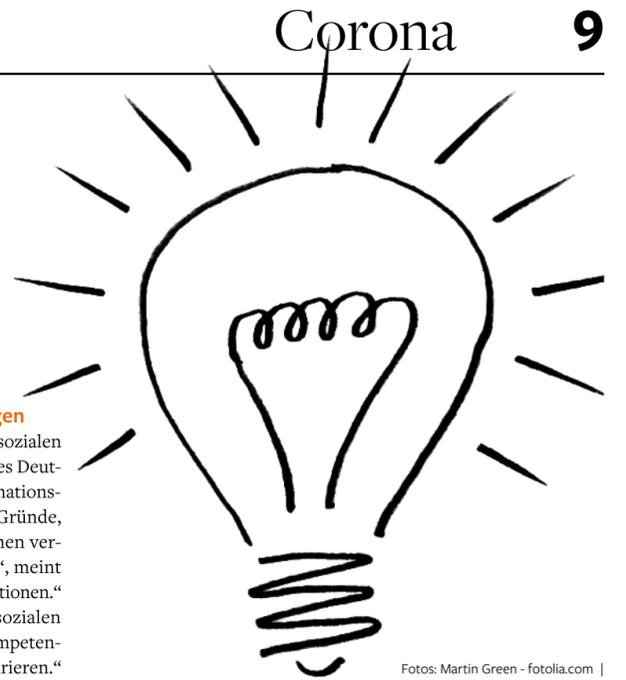
Ob Treffen mit Kunden auf der Baustelle, der Austausch mit Kollegen oder auch Gespräche mit Mitarbeitern – vor Corona waren persönliche Treffen eine Selbstverständlichkeit. In der Corona-Zeit wurden diese jedoch in vielen Unternehmen durch Videokonferenzen ersetzt. Broeckmann sieht in dieser Entwicklung auch für die Zeit nach Corona Potenzial für einen deutlichen Effizienzgewinn.

## Tipp 5: Nicht nur eine Hausbank haben

Die Abhängigkeit von einem Kreditinstitut ist nie gut. „Da bekommt man selten die besten Konditionen“, betont Broeckmann. Für den Unternehmensberater ist das allerdings nicht der einzige Grund,

warum sich Handwerker bei möglichen Finanzierungspartnern breiter aufstellen sollten: „Die Banken stehen seit Jahren unter Druck und der könnte sich durch die Corona-Krise noch verschärfen.“

Was könnte passieren? „Wenn Banken infolge von Corona vermehrt Zahlungsausfälle hinnehmen müssen, können sie selbst Probleme bekommen und sind dann künftig sicher zurückhaltender mit der Kreditvergabe“, meint Broeckmann. Der Berater rät Handwerkern, die bislang nur eine Hausbank haben, Kontakt zu einer weiteren Bank aufzubauen. Das gelte auch für Betriebe, die eine gute Bonität haben und derzeit nicht mit dem Gedanken spielen, einen Kredit aufzunehmen. ANNA-MAJA LEUPOLD



Fotos: Martin Green - fotolia.com | Reflexion - Das Photoatelier



Simple Erkältung oder Covid-19? Trotz der Pandemie ist der Krankenstand nicht gestiegen.

## Krankenstand bleibt im 1. Halbjahr 2020 stabil

Seit April sinkt der Krankenstand spürbar. Eine Krankenkasse nennt drei Gründe dafür.

Trotz der Corona-Pandemie ist der Krankenstand in Deutschland nicht höher als üblich. Wie die Techniker Krankenkasse (TK) aus den Daten ihrer rund 5,3 Millionen versicherten Berufstätigen ermittelte, lag er im ersten Halbjahr 2020 bei 4,36 Prozent. Im Vergleich: 2019 habe der Krankenstand für diesen Zeitraum bei 4,33 Prozent gelegen, 2018 seien es 4,48 Prozent gewesen, so die TK.

Nach einem deutlichen Anstieg der Krankmeldungen im März zu Beginn der Pandemie seien ab April die Krankmeldungen merklich zurückgegangen, heißt es von der Krankenkasse. So betrug der Krankenstand für März rund 5,98 Prozent, mit einem Rekordhoch zum Ende des Monats von 6,92 Prozent nach Einführung der Kontaktbeschränkungen. Im April sank der Krankenstand bereits deutlich auf 4,01 Prozent, um sich dann im Mai und Juni auf vergleichsweise niedrigem Niveau einzupendeln (Mai 3,39 Prozent, Juni 3,40 Prozent).

Die TK nennt drei Gründe für diese Entwicklung:

- 1 Im Sommer melden sich immer weniger Menschen krank.
- 2 Die Abstands- und Hygieneregeln zeigen Wirkung. Sie reduzieren nicht nur die Ansteckungsgefahr durch Covid-19, sondern auch durch andere Erkältungs- und Infektionskrankheiten.
- 3 Es gibt weniger Sportverletzungen und Wegeunfälle. Die Diagnose Covid-19 spielte eine eher untergeordnete Rolle. Im März war sie laut TK für nur 0,29 Prozent des gesamten Krankenstandes verantwortlich, im April stieg der Wert leicht auf 0,68 Prozent, um dann im Mai (0,38 Prozent) und Juni (0,21 Prozent) wieder zu sinken. (KW)

### Unsere Bausteine – Ihr individuelles Programm!

Best-Practice-Bühne	Themen-Hubs	Vorträge der Aussteller
Networking	Testfahrten	„WissenszuFUHR“-Workshops
Mini-Seminare Management	Mini-Seminare Recht	Mini-Seminare Steuern

Weitere Informationen zu den Programm-Bausteinen und Tickets unter: [bfpforum.de](http://bfpforum.de)



FUHRPARKMANAGEMENT  
E-MOBILITÄT  
NEUE MOBILITÄT

Jetzt Tickets sichern!

[bfpforum.de](http://bfpforum.de)



Arbeitgeber müssen sicherstellen, dass die Gesundheit der Kollegen nicht gefährdet wird.

Nathalie Oberthür, Fachanwältin

# Wann informiert werden muss

Mitarbeiter, die sich mit einer ansteckenden Krankheit infiziert haben, müssen ihren Arbeitgeber informieren. Tun sie das nicht, drohen strafrechtliche Konsequenzen.

Arbeitnehmer sind verpflichtet, ihren Arbeitgeber unverzüglich zu informieren, wenn sie sich mit einer gefährlichen und stark ansteckenden Krankheit infiziert haben – wie es beim Corona-Virus der Fall ist.

„Diese Pflicht ergibt sich aus den in jedem Arbeitsverhältnis geltenden Nebenpflichten“, sagt Nathalie Oberthür, Fachanwältin beim Deutschen Anwaltverein. Diese Informationspflicht bestehe, um die berechtigten Interessen aller Mitarbeiter zu wahren.

Jeder Arbeitgeber habe eine Schutz- und Fürsorgepflicht gegenüber seinen Angestellten. Rechtsanwältin Oberthür: „Arbeitgeber müssen sicherstellen, dass die Gesundheit der Kollegen nicht gefährdet wird.“ Das könnten Chefs nur umsetzen, wenn ihnen mitgeteilt werde, dass jemand infiziert sei – beispielsweise mit dem Corona-Virus.

## Gesunder Menschenverstand gefragt

Rechtsanwältin Oberthür sieht in der jetzigen Situation alle Mitarbeiter in der Pflicht, den Arbeitgeber zu informieren, wenn sie beispielsweise Rückkehr

aus einem Risikogebiet sind. „In jedem Fall gilt es, den gesunden Menschenverstand einzuschalten und seine Mitmenschen zu schützen“, appelliert Nathalie Oberthür. Eine rechtliche Vorschrift gebe es für diesen Fall zwar nicht – Arbeitnehmer seien aber verpflichtet, auch die Interessen des Unternehmens zu wahren.

Momentan müsse jeder Arbeitgeber erhöhte Hygienevorschriften einhalten. „Ich empfehle allen Betrieben, sich an die Vorgaben des Robert Koch-Instituts zu halten“, sagt die Arbeitsrechtlerin. Dazu gehöre, dass Handwerker auf Baustellen und bei Kunden den empfohlenen Sicherheitsabstand einhalten.

## Strafrechtliche Konsequenzen möglich

Wer sich nicht an die Vorgaben hält, riskiert im äußersten Fall sogar strafrechtliche Konsequenzen: „Wer wissentlich mit einem ansteckenden Virus befallen ist und mit seinem Verhalten in Kauf nimmt, dass ein anderer angesteckt wird, kann sich möglicherweise der Körperverletzung strafbar machen“, betont Nathalie Oberthür. MARTINA JAHN

## Darf ein Arbeitszeugnis gelocht sein?

Zu Geheimzeichen in Arbeitszeugnissen gibt es viele Urteile. In diesem Fall musste ein Gericht entscheiden, ob ein gelochtes Zeugnis zulässig ist.

**Der Fall:** Der Handwerksbetrieb stellte einer Mitarbeiterin ein qualifiziertes Arbeitszeugnis auf gelochtem Papier aus. Das wollte die Frau nicht hinnehmen, weil sie darin ein unzulässiges Geheimzeichen sah. Sie zog deshalb vor Gericht.

**Das Urteil:** Das LAG Nürnberg stellte sich auf die Seite des Betriebs. Durch das Erteilen des Arbeitszeugnisses auf gelochtem Papier habe er seine Pflichten vollständig erfüllt. Das Zeugnis sei „formell“ ordnungsgemäß. Außerdem sei es sauber, ordentlich geschrieben und enthalte keine Flecken oder Ähnliches.

Das LAG zeigte sich überzeugt, dass der Handwerksbetrieb ausschließlich über gelochtes Geschäftspapier verfügt. Ein solches Papier stelle kein unzulässiges Geheimzeichen dar, so das Urteil. Die Arbeitnehmerin habe daher keinen Anspruch auf ein neues Arbeitszeugnis auf ungelochtem Papier.

Ob die Entscheidung des LAG Nürnberg auch auf andere Arbeitgeber übertragbar ist, geht aus dem



Darf das sein? Eine Klägerin wollte ein gelochtes Arbeitszeugnis nicht akzeptieren. Der Fall landete vor Gericht.

Urteil nicht hervor. Klar war für die Richter jedenfalls: Der Handwerksbetrieb muss für die Erteilung des Zeugnisses kein ungelochtes Papier anschaffen. (AML)

**LAG Nürnberg: Urteil vom 11. Juli 2019, Az. 3 Sa 58/19**

## Schutz greift vor Job-Antritt

Kündigung vor dem Arbeitsantritt? Darüber musste das BAG im Fall einer Schwangeren entscheiden.

Schwangere genießen besonderen Kündigungsschutz, zum Beispiel in der Probezeit. Aber was gilt, wenn sie eine neue Stelle noch gar nicht angetreten haben? Diese Frage musste jetzt das Bundesarbeitsgericht klären.

**Der Fall:** In einem Betrieb mit weniger als zehn festen Mitarbeitern sollte eine Frau zum 1. Februar 2018 eine unbefristete Stelle antreten. Im Januar informiert die Frau ihren zukünftigen Arbeitgeber darüber, dass sie schwanger sei und dass ihr wegen einer Vorerkrankung ein sofortiges Beschäftigungsverbot attestiert worden sei. Daraufhin wurde ihr gekündigt, die Schwangere klagte.

**Das Urteil:** Das Bundesarbeitsgericht (BAG) schloss sich der Sichtweise der

Klägerin an. Laut §17 des Mutterschutzgesetzes (MuSchG) ist die Kündigung während einer Schwangerschaft unzulässig, wenn dem Arbeitgeber

- zum Zeitpunkt der Kündigung die Schwangerschaft bekannt ist oder
- sie ihm innerhalb von zwei Wochen nach Zugang der Kündigung mitgeteilt worden ist.

Dieses Kündigungsverbot gelte auch vor der vereinbarten Tätigkeitsaufnahme, urteilten die Richter. Sie räumten zwar ein, dass das Gesetz in diesem Punkt nicht eindeutig sei.

Ein Arbeitsverhältnis im Sinne des MuSchG entstehe aber bereits bei Vertragsabschluss. Zudem wolle der Gesetzgeber grundsätzlich Schwangere vor Benachteiligungen schützen. So



Schwangere genießen besonderen Kündigungsschutz.

solle das Kündigungsverbot die Frauen von wirtschaftlichen Existenzängsten entlasten. Das sei aber nur gewährleistet, wenn der Kündigungsschutz auch schon vor Beginn der Tätigkeit greife. (KW)

**BAG: Urteil vom 27. Februar 2020, Az. 2 AZR 498/19**

## Kündigung: Zahlt Betrieb Überstunden?

Werden Überstunden automatisch verrechnet, wenn ein gekündigter Mitarbeiter freigestellt wird? Darüber hat das BAG entschieden.

**Der Fall:** Ein Arbeitgeber hatte eine Mitarbeiterin fristlos entlassen, sich aber dann mit ihr im Zuge eines gerichtlichen Vergleichs auf eine ordentliche Kündigung mit sofortiger Freistellung von der Arbeit geeinigt. Mit diesem Zeitraum sollte auch der

Resturlaub der Sekretärin verrechnet werden.

Das Unternehmen zahlte der Frau das Gehalt weiter. Doch nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses machte die Sekretärin zusätzlich die Zahlung von rund 1.300 Euro für gut 67 geleis-



Überstunden, die nicht abgefeiert werden können, müssen ausgezahlt werden. Aber was gilt bei einer Kündigung?

tete Überstunden geltend. Der ehemalige Arbeitgeber lehnte die Zahlung ab, die Frau klagte.

**Das Urteil:** Das Bundesarbeitsgericht (BAG) entschied im Sinne der entlassenen Mitarbeiterin. Könnten Gutstunden auf dem Arbeitszeitkonto nicht mehr durch Freizeit ausgeglichen werden, seien sie vom Arbeitgeber in Geld abzugelten, so die Richter. Dass

bei einer Freistellung die Überstunden mit verrechnet werden, müsse für den Arbeitnehmer klar erkennbar sein. Im vorliegenden Fall sei es im gerichtlichen Vergleich nicht ausdrücklich genug festgehalten. Deshalb müsse der Arbeitgeber zahlen. (KW)

**BAG: Urteil vom 20. November 2019, Az. 5 AZR 578/18**

## LESERBRIEFE ZUM TITEL UND ZUR FOLGENDEN BERICHTERSTATTUNG ZUM THEMA AUSBILDUNG IN NH13 UND 14/2020

### Seit Jahren bemühen wir uns, Probleme einvernehmlich zu lösen

Es ist schon bemerkenswert, welche Reaktionen der Artikel von/über den Tischlermeister Danny Perkampus und seine Konsequenz aus dem Stundenausfall in der Berufsschule Halberstadt auslöst.

Zunächst gehe ich davon aus, dass D. Perkampus wohl in der Lage ist, die ausgefallenen Stunden zu erfassen! Dabei sind die Stunden, die anderweitig „in Vertretung“ beschult wurden, noch gar nicht erfasst.

Seit mehreren Jahren bemühen wir uns, diese Probleme bezüglich Ausfalls und teilweise der inhaltlichen Gestaltung mit der Berufsschule einvernehmlich zu verändern.

Dass dabei dem Schulleiter, anders als dem selbstständigen Tischlermeister, nicht nur bei

Neueinstellungen die Hände gebunden sind, haben wir leider zur Kenntnis nehmen müssen. Auch ein Treffen im Landesschulamt hat dieses Problem nicht kurzfristig lösen können.

Als Ausbilder geht der Tischler- bzw. Handwerksmeister eine Verpflichtung ein, den/ die Auszubildenden im entsprechenden Zeitraum zur Gesellin/ zum Gesellen zu qualifizieren. In Realisierung des dualen Systems ist dazu die Berufsschule ein wichtiger Partner bei der Vermittlung der theoretischen Lernfelder.

Wenn dieser Teil der Ausbildung, genau wie der praktische Teil, nicht in entsprechender Qualität vermittelt wird, geht dies zu Lasten der jungen Menschen! Natürlich gibt es noch eine ganze

Reihe von Gründen, warum die Ausbildungsbereitschaft der Betriebe zurückgeht, jedoch sollten wir uns auf die Probleme konzentrieren, die wir beeinflussen können, da steht die Wissens- und Fähigkeitsvermittlung ganz oben an.

Nur so können wir in unseren Betrieben eine gesunde Altersstruktur unserer Mitarbeiter realisieren, die der Dynamik der technischen und technologischen Entwicklung folgen können.

Aber diese oben beschriebene Situation betrifft leider nicht nur Sachsen-Anhalt oder Niedersachsen, wie mir Kollegen aus dem gesamten Bundesgebiet bestätigt haben.

**Jörg Schwamberger,**  
GF Tischler Sachsen-Anhalt

### Es müssen Veränderungen her

Die Sache ist komplex und das Problem nicht nur bei Schulen und Schülern zu suchen! Der Handwerksbetrieb im aktuellen Fall ist eine Tischlerei, die wirtschaftliche Interessen verfolgt. Unser Kunde erwartet vom Handwerk eine fachlich einwandfreie Leistung, die ihren Preis hat. Um dieses leisten zu können, benötigen wir Fachleute, die wir entsprechend ausbilden müssen. Wer glaubt, dass dieses ausschließlich die Aufgabe der Schule ist, hat sich getäuscht!

Aktuell ging es im Matheunterricht meines Auszubildenden um die Flächenberechnung. Auch wenn schwächere Schüler – vereinzelt auch mit Migrationshintergrund – dabei sind, sollte diese ca. in der 6. Klasse zu den Akten gelegt worden sein und maximal aufgefrischt werden, hier sollte mit einem Nachhilfe- oder Zusatzunterricht unterstützt werden, damit keine wertvolle Zeit verloren geht.

Es müssen Veränderungen her: Ich habe meine Ausbildung 1984 beendet; das Tischler war teilweise fast romantisch mit Tischlerplatte, Furnier, Profillfräser und Putzhobel! Heute bestimmen immer neue Materialien, Schichtstoffe, ABS-Kanten, computergesteuerte Maschinen und der Wettbewerb mit der Industrie den Alltag in der Werkstatt! Kostendruck und Zeitvorgaben lassen es in den Betrieben kaum

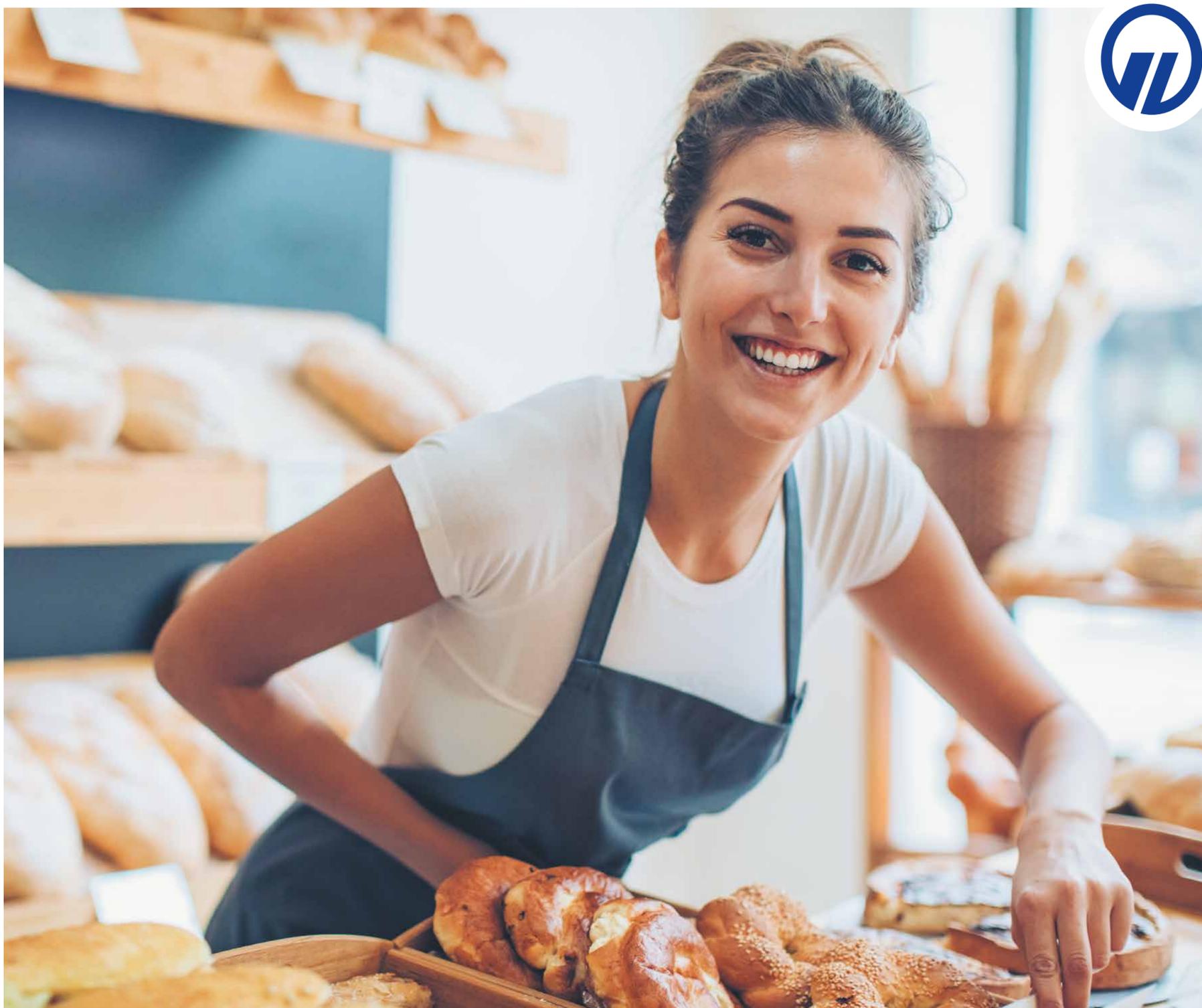
zu, dass sich der Geselle die Zeit nimmt bzw. ihm die Zeit gegeben wird, sich intensiv mit dem Lehrling zu beschäftigen! Ich möchte zudem niemandem etwas unterstellen, aber für mich stellt sich die Frage, ob der eine oder andere Ausbilder, ob Meister oder Geselle, die Lust oder auch die fachliche Kompetenz hat, einen jungen Menschen auszubilden? Seit 20 Jahren bin ich im Prüfungsausschuss und durch meine Hände sind um die 1.000 Berichtshefte gegangen, deren Inhalte teilweise ein erschreckendes Bild auf die Betriebe wirft!

Unterm Strich bestimmt der Kunde, was in den Betrieben gefertigt wird. Das heißt wiederum, die Arbeiten, die ein Lehrling als Projekt, z. B. ein Kleinmöbel vom Aufriss bis zur Oberfläche, ausführen kann, finden in den meisten Fällen nur beim Gesellenstück statt!

Um den Betrieb zu motivieren, einen jungen Menschen zum Fachmann auszubilden, der dann dem seit Jahren befürchteten Fachkräftemangel entgegenwirken kann, wäre ein Prämiensystem für die Betriebe eine Lösung. Beispiele hierfür gibt es z.B. im Sport.

Wir schreiben das Jahr 2020, daher müssen wir einige historische Zöpfe abschneiden!!

**Bernd Hintze,** Tischlermeister, Salzhäusen



## Sie kann nicht warten, bis ihr Traummann gebacken wird.

### Sie nimmt ihre Zukunft einfach selbst in die Hand.

Eine Familie, ein Haus oder sogar der eigene Laden – Gründe zum Sparen gibt es genug. Was auch immer Sie planen, Fondssparen gibt Ihnen den finanziellen Spielraum dafür.

- ✓ Ohne Startkapital
- ✓ Schon mit kleinen Beträgen
- ✓ Jederzeit einsteigen
- ✓ Maximale Renditechancen nutzen

**Jetzt Zukunftspläne einfach fondssparen.**

#### Mehr Infos unter:

[www.si-am.de/frauenundfinanzen](http://www.si-am.de/frauenundfinanzen)

Telefon 040 4124-4919



**SIGNAL IDUNA**   
gut zu wissen

# Zu viel für die Baustelle?

Wer beim Transporter viel erwartet, kennt den Sprinter als feste Größe. Wie sich der aktuelle Sprinter 314 CDI macht, lesen Sie hier.

Mit dem Sprinter haben die Schwaben sich im Nutzfahrzeug-Segment ein Denkmal gesetzt. Mercedes-Benz Vans setzt bei dem Kastenwagen-Klassiker weiter auf die individuelle Bestellung. So sind Front-, Hinterrad- und Allradantrieb für den Transporter wählbar, bei den Ausstattungen sind kaum Grenzen gesetzt. Wir waren mit dem OM-651-Diesel mit Sechsgang-Schaltgetriebe unterwegs, der Fahren und Sparen gleichermaßen beherrscht.

## Sprinter bleibt Sprinter

Der Kastenwagen aus Stuttgart ist weiter als Original erkennbar, kommt aber mit windschlüpfrigerem Design als früher um die Ecke. Dicke, breite Lamellen im Kühlergrill spannen die Muskeln an. Dennoch bleibt der Sprinter ein leichtes Nutzfahrzeug, das in seiner Gesamtheit ein Kasten ist. Vielleicht der Beste? Daimler hat in der Klasse bisher Maßstäbe setzen können.

So nehmen wir unseren Testwagen gespannt in Empfang, der mit einem Nettopreis von 35.980 Euro (alle Preise zzgl. MwSt.) im Portemonnaie einen Griff tiefer liegt als mancher Franzose oder Italiener. Hinzu kommen umfangreiche Ausstattungsdetails. Allein das Hochdach schlägt auf dem mittleren Radstand mit 1.668 Euro zu Buche.

## Komfort kostet

Für die satten Aufpreise wollen die Fahrer etwas geboten bekommen: Zuverlässigkeit, hervorragende Fahreigenschaften, optimale Raumnutzung und vor allem Komfort für Vielfahrer. Denn losfahren und liefern – das können die Dreieinhalbtonner alle. So finden wir uns im Testwagen direkt in einem elektrisch verstellbaren Fahrersitz (1.051 Euro) mit Komfortkopfstütze (60 Euro) und Sitzheizung (194 Euro) wieder. Wo es sich in Konkurrenzmodellen anfühlt, als kippte man beim Fahren in Richtung Windschutzscheibe, wird es im Sprinter heimelig. Dazu trägt auch das in Höhe und Tiefe verstellbare Dreispeichenlenkrad bei.

## Schöne Spielerei

Berührungsempfindliche Bedienfelder befinden sich neben Hebeln und Knöpfen links und rechts als Lenkradfernbedienung auf den Speichen. Besonders hervor sticht hier ein Navigationsfeld, über das der Bordcomputer mit Farbdisplay (307 Euro) zwischen den analogen Instrumenten bedient werden kann: Sicher eine schöne Spielerei mit moderner Optik – nur ob sie in einem Nutzfahrzeug den richtigen Platz hat, fragen wir uns.

Das Cockpit ist sehr erwachsen designed und nimmt die moderne Daimler-DNA mit. Besonders sichtbar wird dieser Aspekt beim kleinen MBUX-Infotainmentsystem mit Sieben-Zoll-Touchscreen (909 Euro) und Navigation (756 Euro), die in eine in Klavierlack gehaltene Umrahmung mit runden Lüftungsdüsen gefasst sind. Darunter stehen Kurzwahltafeln für betriebsrelevante Funktionen bereit.

## Durchzugsstarker Diesel

Durch sechs Gänge werden in unserem Testwagen 143 PS aus dem lange bekannten OM 651 dirigiert. Mit Adblue-Abgasreinigung schafft er die Euro-6d-

Fotos: Dennis Gauert



Klar definiert: In Stuttgart will man dem Sprinter den Wiedererkennungswert nicht nehmen. Dezentere Änderungen zugunsten der Aerodynamik erneuern ihn optisch.



Sensibel: die berührungsempfindliche Lenkradfernbedienung



Komfortabel: die Bedienelemente für die elektrische Verstellung des Fahrersitzes



Einladend: das Gestühl im Cockpit des Sprinters



Praxisorientiert: Durch die seitliche Tür sowie die Hecktüren kann der Transporter einfach beladen werden.

Temp-Norm und ist durch den seit 2018 erhältlichen Frontantrieb besonders sparsam. Mit 6,5 Litern Diesel kann sich der unbeladene Sprinter schon begnügen. Beladen werden es wohl 8 bis 9 Liter sein. Ein Autobahntempo von 140 km/h wird mit knapp 10 Litern quittiert.

Positiv fällt der Durchzug des OM 651 auf. Der Vier-Zylinder-Diesel legt mit 380 Newtonmetern schon ab 1.200 U/min los. Bei 3.800 U/min folgt dann die maximale Leistung von 143 PS. Der Diesel ist als mittlere Motorisierung damit für das Fahrzeuggewicht angemessen und zieht die Nadel auf der Skala immerhin souverän bis 160 km/h.

# 6,5

LITER Diesel genehmigt sich der Sprinter unbeladen, wenn er mit dem besonders sparsamen Frontantrieb ausgestattet ist.

Wo Transporter von PSA und Ford schon unruhig werden, behält der Sprinter trotz der Antriebsachse im Bug seine Spur auch bei Nässe bei. Das dürfte auch der Sommerbereifung mit 225 Millimetern Breite auf 16-Zoll-Felgen (Aufpreis 1.072 Euro) geschuldet sein, die bei der Konkurrenz eher selten zu finden ist. Für besondere Witterungs- und Geländebedingungen stehen noch Hinterrad- und Allradantrieb in der Aufpreisliste.

Wenn dem Sprinter der Wind um die Ohren fegt, lassen sich davon die Seitenspiegel beeindrucken, die bei Autobahngeschwindigkeit stetig in Bewegung sind. Das muss ebenso wenig sein wie das Déjà-vu

beim Schließen der vorderen Türen. Denn oft bleiben sie auf der Hälfte im Schnapper hängen.

## Fazit

Der Sprinter bietet eine solide Vorstellung auf den Ebenen Nutzbarkeit, Fahrverhalten, Motor und Flexibilität im Alltag. Die Aufpreisliste liegt jedoch schwer im Magen und grenzt sich von den günstigeren Anbietern nicht nur zum Guten ab. Zusätzlich schleicht sich mit den falsch ausgerichteten Vordertüren ein Verarbeitungsmangel in die weiße Weste. Hier müssen die Schwaben wieder mehr für ihr Geld tun. DENNIS GAUERT

## ZDK: Wasserstoff hat großes Potenzial

Für die Antriebskonzepte der Zukunft soll Wasserstoff stärker berücksichtigt werden. Dafür setzt sich der ZDK mit einem neuen Strategiepapier ein.

Durch seine unterschiedlichen Verwendungsmöglichkeiten könne Wasserstoff einen entscheidenden Beitrag auf dem Weg zum klimaneutralen Individualverkehr leisten – als Energielieferant für die Brennstoffzelle, als Basis für synthetische Kraftstoffe (E-Fuels) sowie als Stromspeicher, stellt der Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (ZDK) in seinem Strategiepapier klar. „Die Kfz-Betriebe sind bereits heute gewappnet für den Umgang mit wasserstoffbasierten Antrieben“, betont ZDK-Präsident Jürgen Karpinski. Das gelte sowohl für den mit E-Fuels betriebenen Verbrenner als auch für Fahrzeuge mit Brennstoffzellenantrieb.

Um Fahrzeuge mit Brennstoffzellen zu attraktiven Preisen anbieten zu können, sei laut dem ZDK eine konsistente Förderpolitik analog zum aktuellen Umweltbonus notwendig. Denn neben dem hohen Preis und der geringen Zahl an Wasserstofftankstellen zähle auch die vergleichsweise teure Erzeugung von Wasserstoff zu den Hindernissen für eine weitere Verbreitung dieser Fahrzeuge. Eine wirkungsvolle und zielgerichtete Förderung der Wasserstofftechno-



Alternative Wasserstoff: Der ZDK macht sich für die Nutzung des Energieträgers stark.

logie müsse in allen drei Bereichen ansetzen, fordert der ZDK. (JG)

## IMPRESSUM

### Norddeutsches Handwerk

Organ der Handwerkskammern  
125. Jahrgang

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

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

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

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

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

Denny 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:** Ass. jur. Peter Karst  
**Hildesheim-Süd-niedersachsen:**  
Ina-Maria Heidmann  
**Magdeburg:** Burghard Grube  
**Oldenburg:** Heiko Henke  
**Osnabrück-Emsland-Grafschaft Bentheim:**  
Sven Ruschhaupt  
**Ostfriesland:** Jörg Frerichs

**Anzeigenverkauf:**  
Lasse Drews (Leitung)  
Tel. 0511 8550-2477  
drews@schluetersche.de

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

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

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

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

**Erscheinungsweise:**  
zwei Ausgaben im Monat

**Bezugspreis:**  
Jahresabonnement:  
€ 45,50 inkl. Versand und MwSt.  
Studenten erhalten einen Rabatt von 50 Prozent.  
Einzelheft € 1,50 zzgl. Versandkosten.

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

ISSN 0029-1617

**Druck:**  
Küster-Pressdruck  
Industriestraße 20, 33689 Bielefeld

In der aktuellen Ausgabe sind Beilagen von:  
Wortmann AG, Hüllhorst und in Teilen der Ausgabe  
von der Arbeitsgemeinschaft der Volksbanken und  
Raiffeisenbanken in Weser-Ems, Oldenburg.  
Wir bitten unsere Leser um Beachtung.

# Nussecken-Eis gefällig?



Bäckermeister Torben zur Horst aus der Wesermarsch hat sein Geschäft um eine Eismanufaktur erweitert.

Über Arbeitsmangel kann Bäckermeister Torben zur Horst nicht klagen. In der vierten Generation führt er die 1921 gegründete Landbäckerei zur Horst mit Hauptsitz in Rodenkirchen-Else im Landkreis Wesermarsch. Die hat vier Filialen und 45 Mitarbeiter. Es war also nicht die Langeweile, die zur Horst dazu gebracht hat, im Sommer 2019 eine Eismanufaktur unter dem Dach seiner Bäckerei zu eröffnen.

„Ich liebe Eis und meine Kinder ebenfalls“, sagt er. Und: Eisproduktion ist für Konditoren keine fremde Welt. Auch Torben zur Horst ist während seiner Konditoren-Lehre im traditionsreichen Café Klinge in Oldenburg mit ihr in Berührung gekommen. Da lag es für einen begeisterungsfähigen und wissbegierigen Menschen wie ihn nahe, auch einmal ein Seminar zum Thema „Eis“ zu besuchen.

Die Veranstaltung an der Eisschule in Berlin zog den Wesermarschler in seinen Bann. Selbst seine Frau Iris, die ihn begleitet und für Eis bisher nicht viel übrig hatte, war Feuer und Flamme. Schon auf der Rückfahrt ging es kaum noch um die Frage des „Ob“, sondern vor allem um das „Wie“ und „Wann“.

## Selbst Gurke-Dill-Eis hat Fans

Zurzeit setzt sich das Sortiment der Eismanufaktur aus rund 25 Sorten zusammen. Klassiker wie etwa Schokolade oder Vanille dürfen nicht fehlen. Doch zahlreiche andere Sorten lassen keinen Zweifel daran, dass hier ein Bäcker zum Eisproduzenten wurde. Exemplarisch nennt zur Horst Schwarzbrot-Eis, Nussecken-Eis und Ochsenaugen-Eis. Die Experimentierfreude des Bäckermeisters zeigt sich an Sorten wie Gurke-Dill: „Am Anfang dachte ich, dass solch ein Eis nun wirklich niemand braucht. Aber es hat sich durchaus eine Fangemeinde erobert.“

Vor einigen Jahren wurde die Landbäckerei zur Horst als „Natur-Pur“-Bäckerei zertifiziert. Das bedeutet in erster Linie einen Verzicht auf künstliche Zusatzstoffe und ein Maximum an eigener handwerklicher Herstellung. Die „Natur-Pur“-Kriterien gelten auch für das Herstellen des Eises. Zu 40 Prozent besteht das Frucht-Eis aus echten Früchten. Deshalb müssen beispielsweise für das Kiwi-Eis Dutzende von Kiwis geschält werden. „Aufwendig“, räumt Torben zur Horst ein und fügt hinzu: „Trotzdem geht es

## NAMEN UND NACHRICHTEN

### Schornsteinfeger-Aktion „Triff das Glück“

Zum „Tag des Schornsteinfegers“ 2020, der dieses Jahr am 15. Oktober stattfindet, haben sich die Kollegen aus der Branche etwas Besonderes einfallen lassen. „Triff das Glück“ heißt die Challenge. Schornsteinfeger sollen mit ihrem Leinenbesen, der sonst zur Reinigung von Abgasanlagen und Vermeidung von Brandgefahren dient, ein selbst gewähltes Ziel treffen. Das könne ein Zylinder, ein Pool, eine Schubkarre oder ein Basketballkorb sein. Bei dem Versuch sollen sich die Handwerker filmen lassen und ihre Videos auf der Website [www.triffdasglueck.de](http://www.triffdasglueck.de) hochladen. Auch in den sozialen Netzwerken sollen sie die kleinen Filmchen unter dem Hashtag #triffdasglueck teilen und sich gegenseitig zur Teilnahme motivieren. Das Ziel: Spenden sammeln für Paulinchen e. V., eine Initiative für brandverletzte Kinder. Zudem wollen die Schornsteinfeger mit der Aktion auf Gefahren von Bränden insbesondere für Kinder aufmerksam machen. (JA)



### Umsatzplus im Bauhauptgewerbe

Fast zehn Prozent Umsatzplus im Vergleich zum Vorjahreszeitraum erzielten Betriebe des niedersächsischen Bauhauptgewerbes im ersten Halbjahr 2020. Dabei handelt es sich um Betriebe mit 20 und mehr Mitarbeitern, teilt das Statistische Landesamt mit. Großen Umsatzzuwachs verzeichneten der Wohnungsbau sowie der öffentliche Tiefbau (ohne Straßenbau).

Im Monatsdurchschnitt des ersten Halbjahres arbeiteten rund 55.000 Personen im Bauhauptgewerbe in Niedersachsen – ein Plus von mehr als drei Prozent gegenüber 2019. Erfreulich auch die Zahl der Auftragseingänge: Sie lagen 21 Prozent über dem Wert des Vorjahreszeitraums. (JA)

### Gute Bilanz für gebrauchte Diesel

Knapp 3 Prozent mehr gebrauchte Diesel-Pkw haben im August in Niedersachsen ihre Halter gewechselt. Damit sei die aktuelle Bilanz wenigstens ein bisschen erfreulich, teilte das Kfz-Gewerbe Niedersachsen-Bremen mit. Das Minus bei Benzinern lag im August bei 4,5 Prozent. Insgesamt betrage das Minus bei gebrauchten Pkw 6,8 Prozent – das entspreche knapp 37.000 fehlenden Gebrauchtwagen-Verkäufen. **Karl-Heinz Bley**, Präsident des Kfz-Landesverbandes, sagte, in den verbleibenden vier Monaten sei es realistisch, das Vorjahresergebnis von fast 800.000 Halterwechseln erreichen zu können. (JA)

Fotos: Kerstin Seeland / Thomas Klaus



Heiß und kalt: Bäckermeister Torben zur Horst kombiniert beides – und das mit Erfolg.



Ich liebe Eis und meine Kinder ebenfalls.

Torben zur Horst, Bäckermeister

nicht anders. Schließlich passen Fertigmischungen nicht in unser Konzept.“

10 Grad kalt kommt das Eis aus der Maschine. Danach wird es bei 35 Grad minus schockgefroren und auf diese Weise stabilisiert. Zum Schluss erfolgt die Lagerung bei 18 Grad minus.

Verkauft wird das Eis in drei der vier Filialen. „Dafür haben wir 2020 Eisbecher eingeführt“, berichtet zur Horst. Wie es sich angesichts der Philosophie des Unternehmens gehört, sind die aus Bio-Material hergestellten Becher in den Größen 120 und 450 Milliliter ebenso wie die Löffel aus Zuckerrohr biologisch abbaubar.

Darüber hinaus hat sich bereits der Abverkauf über ein ehemaliges Bäckermobil bewährt. Immer ab Ostern – und solange es die Temperaturen zulassen – steht der Verkaufswagen auf einem festen Standplatz in Fedderwardersiel. Zehn Sorten werden im Verkaufswagen mitgeführt; zwei weitere sind als Reserve im Gepäck.

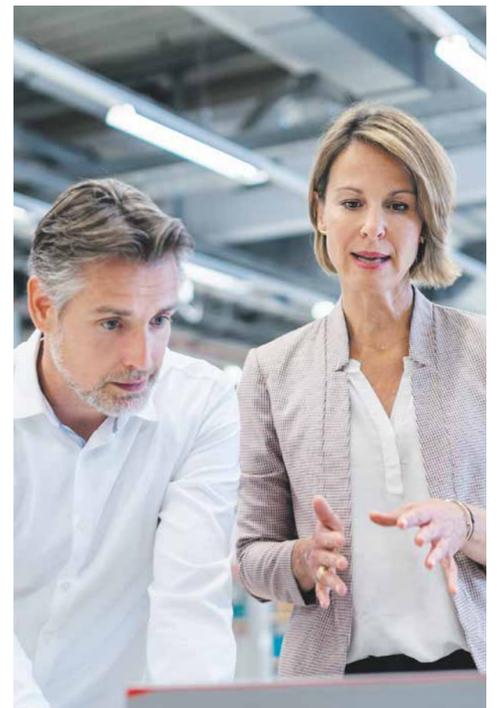
Verkauft wird nicht nach Kugeln, sondern nach Gewicht. „Das erspart Debatten über die Größe der Kugeln“, begründet Iris zur Horst. Allerdings: „Die Eis-Kunden sind normalerweise sehr angenehm und warten zur Not auch mal geduldig auf den Gaumenschmaus.“ **THOMAS KLAUS**

## ANZEIGE

### Gegen den Engpass in der Krise

# Liquiditätsmanagement – so geht's

Unternehmen vieler Branchen kämpfen mit einer stark verringerten Nachfrage. Davon nahezu unbeeindruckt laufen die Kosten weiter. Können diese Verpflichtungen nicht beglichen werden, droht die Zahlungsunfähigkeit. Um das zu verhindern, braucht es ein entschlossenes Liquiditätsmanagement. Worauf es dabei ankommt, erklärt Dr. Gertrud R. Traud, Chefvolkswirtin der Landesbank Hessen-Thüringen (Helaba), einem Unternehmen der Sparkassen-Finanzgruppe.



Liquiditätsschwierigkeiten sind häufiger die Ursache einer Insolvenz als eine Überschuldung. Insofern ist die Verschuldung das kleinere Übel.



Dr. Gertrud R. Traud, Chefvolkswirtin der Helaba, einem Unternehmen der Sparkassen-Finanzgruppe

Um kurzfristig Liquiditätsengpässe zu überbrücken, stoppen betroffene Unternehmen in der Krise Investitionen. Ist das ratsam?

Ja, wenn es bei den Investitionen darum geht, die Kapazitäten zu erweitern oder neue Märkte zu erschließen. Im Angesicht der Rezession wäre der Return on Invest sonst gefährdet. Investitionen in prozessuale Verbesserungen, Modernisierungen oder Automatisierung dürfen aber nicht allzu lange hinausgeschoben werden. Fehlende Wettbewerbsfähigkeit führt heute sehr schnell zu Auftragsverlusten und einer nachhaltigen Gewinnerosion.

Sind Förderkredite eine nachhaltigere Lösung? Die Unternehmen verschulden sich doch dabei.

Für Unternehmen, die bereits vor der Krise eine angespannte Bilanz mit hohen Verbindlichkeiten aufwiesen, kann das tatsächlich sehr problematisch werden. Aus gutem Grund hat der Bund solche Be-

triebe von der Förderung ausgeschlossen. Bisher gesunde Gesellschaften kommen durch die Coronakrise jedoch ebenfalls zunehmend in Liquiditätsschwierigkeiten. Diese sind wesentlich häufiger Ursache von Insolvenzen als eine Überschuldung. Insofern ist die Verschuldung das kleinere Übel.

Was empfehlen Sie Betrieben noch, um ihre Liquidität in der Krise zu sichern?

Da gibt es eine Fülle von Möglichkeiten, aus denen Unternehmen mit ihrem Sparkassen-Berater ein Konzept für ihre spezifische Situation entwickeln sollten. Moderne Instrumente wären zum Beispiel die Fremdvergabe von Fuhrpark- oder Lagermanagement beziehungsweise Betreibermodelle, bei denen beispielsweise die Maschinennutzung nach Arbeitsstunden oder Ausstoß bezahlt wird.

Das komplette Interview und weitere Tipps zur Liquiditätssicherung finden Sie unter [sparkasse.de/mittelstand](http://sparkasse.de/mittelstand).

Deutschland zählt auf den Mittelstand. Der Mittelstand kann auf uns zählen.



Grafik: LIV Schornsteinfeger

# Fotopunkt erfolgreich an den Start gegangen

Fotografin Lisa Schröder hat zum 1. September den Betrieb von Anne Jaspers übernommen. Dort hatte sie vor zehn Jahren ihre Ausbildung begonnen.

Der Traum von einem eigenen Fotostudio hatte Lisa Schröder schon immer. Jetzt ist er Wirklichkeit geworden. Die 29-jährige Auricherin hat zum 1. September das Studio ihrer ehemaligen Ausbilderin Anne Jaspers übernommen. Sie betreibt jetzt das Atelier „Fotopunkt“ im Koppelweg 4 in Südbrookmerland. Unterstützung erhielt sie dabei von ihrer Familie, der Betriebsberatung der Handwerkskammer für Ostfriesland und natürlich Anne Jaspers.

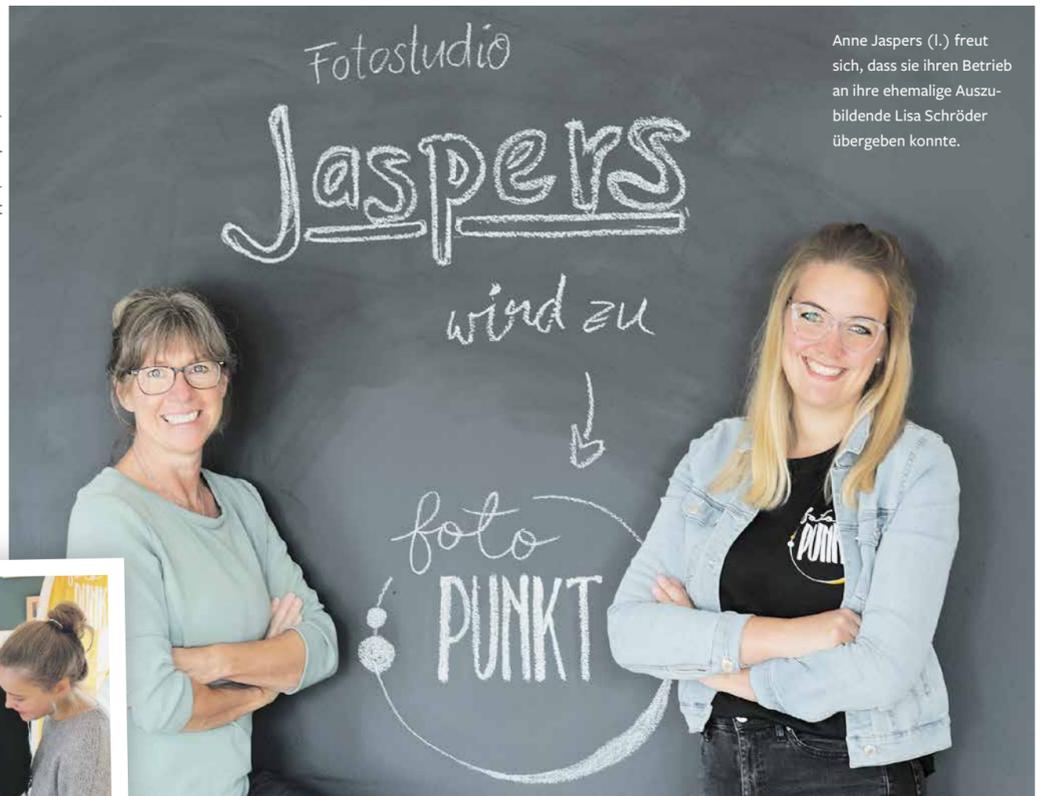
„Es fühlt sich ein bisschen wie nach Hause kommen an“, erzählt Lisa Schröder. Vor genau zehn Jahren begann sie ihre Ausbildung zur Fotografin. Ihr war es wichtig, Erfahrungen zu sammeln und den eigenen Horizont zu erweitern. Deshalb wechselte sie nach dem Berufsabschluss den Betrieb. „Ich wollte andere Arbeitsweisen und viele verschiedene Menschen kennenlernen“, erklärt sie. Gut fünf Jahre war sie in der Marketingabteilung eines Kunststoffvertriebes tätig. Dann erreichte sie Anfang des Jahres das Übernahmeangebot ihrer ehemaligen Ausbilderin. „Gefühl ging ab da alles ganz schnell“, so die 29-Jährige. Mit der Neueröffnung vor wenigen Wochen ist sie nicht nur Unternehmerin, sondern auch Ausbilderin geworden. Zurzeit lernt Franz Janssen (23) den Beruf zur Fotografin im dritten Lehrjahr. Später stieß noch Jahresspraktikantin Emily Freese (16) dazu und komplettiert das Team rund um die Fotografin.

Von der Idee bis zur Umsetzung dauerte es nicht lange. Existenzgründungsberater Julian Berghem stand der angehenden Unternehmerin beratend zur Seite. „Wir sind alles Schritt für Schritt durchgegangen. So wusste ich genau, an was ich alles denken musste“, erinnert sie sich. Ziel der Handwerkskammer ist es, Handwerkerinnen und Handwerkern, die den Schritt in die Selbstständigkeit wagen, in jeder Phase beizustehen. Egal ob es um die Neugründung oder die Übernahme eines Betriebes geht. Dabei werden alle denkbaren Fragestellungen sowie Förder- und Finanzierungsmöglichkeiten besprochen. Als zusätzliche Hilfe hat Lisa Schröder auch das Starter-Center – ein digitales Formular-Center, über das alle Anmeldungen in einem Schritt erledigt werden können – in Anspruch genommen. „Das war perfekt. Es hat mich wie ein roter Faden durch den bürokratischen Urwald geführt“, zeigt sie sich begeistert.

Aber nicht nur die Handwerkskammer, auch ihre Familie stand ihr während der Übernahmephase mit Rat und Tat zur Seite. Innerhalb von zwei Wochen



Fotos: J. Stöppel / Fotopunkt / Lichtbildwerkstatt



Anne Jaspers (l.) freut sich, dass sie ihren Betrieb an ihre ehemalige Auszubildende Lisa Schröder übergeben konnte.

Lisa Schröder gemeinsam mit ihrer Auszubildenden Franz Janssen (l.) und Jahresspraktikantin Emily Freese (r.).

## Beratung:

Existenzgründer im Handwerk können die Beratung der Handwerkskammer für Ostfriesland kostenfrei in Anspruch nehmen.



Wir stehen den Gründern zur Seite.

**Julian Berghem,**  
Existenzgründungsberater  
der Handwerkskammer

renovierten sie sämtliche Räumlichkeiten. So konnte Lisa Schröder den „Fotopunkt“ wie geplant Anfang September neu eröffnen. „Viele alte Stammkunden erkennen das Studio oft nicht wieder“, so die Fotografin und betont: „Die Optik hat sich verändert. Der Name hat sich verändert und die Chefin hat sich verändert. Aber alles andere bleibt, wie es war!“ Die gewohnten Dienstleistungen von Einzelshootings über Firmenportraits bis hin zu Hochzeiten und vielem mehr gehören auch weiterhin zur Angebotspalette. „Mir ist es wichtig, die Ansprechpartnerin für alle Generationen zu sein“, erklärt sie.

JACQUELINE STÖPPEL

**Ansprechpartner:** Julian Berghem,  
erreichbar unter Telefon 04941 1797-37 oder  
E-Mail [j.berghem@hwk-aurich.de](mailto:j.berghem@hwk-aurich.de).

## Online Treff für die Nachfolge

Das Unternehmen für die Zukunft gut aufstellen, steht im Online-Seminar „Wer los lässt, hat die Hände frei für Neues!“ am 17. November, ab 18 Uhr, auf der Agenda. Monika Bone, langjährige Begleiterin von Familienunternehmen, Trainerin und Coach aus Velen, zeigt in einer kostenfreien Web-Veranstaltung auf, wie Unternehmer die Prioritäten in der Nachfolgeregelung setzen und so Entscheidungen gezielt treffen können. Das Seminar wird in der Online-Reihe „Nachfolge im Handwerk meistern!“ von den Handwerkskammern im Weser-Ems Raum angeboten.

**Anmeldung:** [www.hwk-aurich.de/service-center/termine-veranstaltungen](http://www.hwk-aurich.de/service-center/termine-veranstaltungen)  
**Info:** H. Valentien, Tel. 04941 1797-54

## Spitzenkräfte online ausgebildet

Handwerkskammer verabschiedet acht neue Geprüfte Betriebswirte (HwO).

Um sein Unternehmen erfolgreich voranzubringen, die Mitarbeiter zu motivieren und den Fortbestand des Betriebes langfristig zu sichern, bedarf es einiger besonderer Fähigkeiten. Um diese auszubauen und zu festigen, bietet das Berufsbildungszentrum (BBZ) in Aurich den Studiengang „Geprüfte/r Betriebswirt/in nach der Handwerksordnung (HwO)“ im sogenannten Blended Learning-Verfahren gemeinsam mit weiteren Handwerksorganisationen aus dem norddeutschen Raum an.

In einer kleinen Feierstunde wurden kürzlich acht Absolventen verabschiedet. „Der Betriebswirt zählt neben dem Meisterbrief zur Spitzenqualifikation im Handwerk“, gratulierte Angela Mandel, Geschäftsführerin des

Haben allen Grund zur Freude: Die neuen Betriebswirte (HwO).



Foto: J. Stöppel

Berufsbildungszentrums. Die neuen Betriebswirte (HwO) sind: Kai Abken (Esens), Arno Bruns (Aurich), Johannes Hoffmann (Neu-Eichenberg), Malik Lazali (Ihlow), Kai-Uwe Müller (Esens), Johannes Stroh (Norden), Mareike Tammen (Wittmund) und Denise Utermöhlen (Emden).

Der nächste Kurs, der im November beginnt, ist bereits ausgebucht. Ein weiterer ist in Planung und wird voraussichtlich im Frühjahr 2021 starten.

**Kontakt:** Ramona Ripken, Tel. 04941 1797-73, [r.ripken@hwk-aurich.de](mailto:r.ripken@hwk-aurich.de), [www.hwk-aurich.de/weiterbildung/](http://www.hwk-aurich.de/weiterbildung/)

## Ideen und Konzepte mit Nachahmungseffekt

Wegweisende Unternehmen mit beispielhaften Projekten und Leistungen werden gesucht. Der Genossenschaftsverband Weser-Ems hat den „Großen VR-Mittelstandspreis Weser-Ems“ ausgeschrieben. Er ist mit insgesamt 15.000 Euro dotiert. Das Preisgeld wird dreimal in Höhe von je 5.000 Euro zusammen mit den Industrie- und Handelskammern sowie den Handwerkskammern in Weser-Ems verliehen.

Aussicht auf Erfolg haben Unternehmen, die sich mit neuen Konzepten am Markt positionieren, die neue Arbeitsplätze geschaffen oder mit interessanten Maßnahmen einen drohenden Arbeitsplatzabbau verhindert haben. Auch Betriebe, bei denen die Ausbildung groß geschrieben wird oder sich im Umwelt- oder Klimaschutz hervorheben, sollten sich bewerben.

**Ansprechpartner:** Helge Valentien,  
Tel. 04941 1797-54, [h.valentien@hwk-aurich.de](mailto:h.valentien@hwk-aurich.de)  
**Bewerbungsunterlagen:** [www.hwk-aurich.de/service-center/wettbewerbe](http://www.hwk-aurich.de/service-center/wettbewerbe)

Lebe lieber selbstbestimmt.



ISBN 978-3-86910-680-9  
€ 19,99



ISBN 978-3-86910-111-8  
€ 19,99



ISBN 978-3-86910-677-9  
€ 19,99



ISBN 978-3-86910-416-4  
€ 19,99

Überall erhältlich, wo es Bücher gibt!  
[www.humboldt.de](http://www.humboldt.de)

**humboldt**  
...bringt es auf den Punkt.

## DAS HANDWERK GRATULIERT

### 25 Jahre Meister

Kraftfahrzeugmechanikermeister Dirk Diechmann in Aurich (25. September)

### 50 Jahre Meister

Landmaschinenmechanikermeister Georg Deterts in Krummhörn (27. Oktober)

### 25 Jahre Betriebsjubiläum

Gerfried Poelmann GmbH in Rhaderfehn (1. Oktober), Bernhard de Buhr GmbH in Hesel (5. Oktober), EAFT Emden Anlagen- und Fahrzeugtechnik GmbH in Emden (13. Oktober), Clemens Poelker in Ostrhauderfehn (17. Oktober), Friseurmeisterin Bianca Ahlrichs in Leer (17. Oktober), Friesische Verschleißtechnik GmbH & Co.KG in Uplengen (26. Oktober).

### 75 Jahre Betriebsjubiläum

Johann Claassen Landtechnik GmbH in Wittmund-Funnix (1. Oktober)

## HANDWERKERBALL FÄLLT AUS

Die Kreishandwerkerschaft Aurich-Emden-Norden (KH) hat den geplanten Handwerkerball für das kommende Jahr im Februar abgesagt. Die Obermeisterversammlung hat sich einstimmig für diesen Schritt entschieden. Als Grund nannte KH-Geschäftsführer Dieter Heuermann die derzeitige Corona-Pandemie sowie das sinkende Interesse an der Feier. Traditionell wird das Tanzfest der Handwerkerschaft immer Anfang des Jahres veranstaltet.

## GOLD & SILBER AUSGESTELLT

Die Gold- und Silberschmiedeiinnung Oldenburg-Ostfriesland präsentiert das Spektrum ihres Könnens im Rahmen einer Gemeinschaftsausstellung vom 5. bis 7. November. Für die Veranstaltung öffnet das Einrichtungsstudio „Wohnen + Ideen“ in Oldenburg, Herbartgang 12, von donnerstags bis samstags von 10 bis 18 Uhr seine Pforten. Die Goldschmiedemeister werden ihre einzigartigen und erlesenen Schmuckstücke ausstellen. Der Besuch ist unter Beachtung und Einhaltung der Corona-Hygiene- und Abstandsregelungen möglich. Die Ausstellungseröffnung am 4. November um 19.30 Uhr wird ohne die traditionelle Preisverleihung für den Nachwuchswettbewerb abgehalten. Die Sieger im Wettbewerb „Kunst trifft auf Wissenschaft“ werden per Video gekürt.

# Schrauber auf dem Prüfstand

Thore Dittrich aus Leer ist bester Kfz-Mechatroniker Niedersachsens. Er tritt nun beim Bundesentscheid in Frankfurt an.

Zum zweiten Mal in Folge konnte ein Ostfrieser den Landesentscheid im Leistungswettbewerb des Kfz-Handwerks auf Niedersachsebene für sich entscheiden. Der 23-jährige Thore Dittrich aus Leer sicherte sich den ersten Platz mit 584 von 600 möglichen Punkten und tritt damit in die Fußstapfen von André Lamberti aus Großheide. Dittrich hat die Ausbildung zum Kraftfahrzeugmechatroniker in diesem Sommer frühzeitig im Autohaus Völcker und Peters in Leer absolviert. Mit der Platzierung erarbeitete er sich ein Ticket für den Bundeswettbewerb am 13. November in Frankfurt. Außerdem hat er gute Chancen auf ein Stipendium der Stiftung für Begabtenförderung im Wert von bis zu 8.100 Euro.

Gemeinsam mit fünf weiteren Kontrahenten aus ganz Niedersachsen trat er in der Kfz-Ausbildungswerkstatt der Handwerkskammer für Ostfriesland (Aurich) an. Den zweiten Platz belegte Johannes Stöckmann (20) aus Soltau. Dritter wurde Matthis Kleine-Kalmer (22) aus Melle. „Sie haben bewiesen, dass Sie Benzin im Blut haben“, gratulierte Thorsten Brändle, Technischer Berater des Kfz-Gewerbes Niedersachsen-Bremen, den Wettkampfteilnehmern. Sie alle hätten bereits als Sieger in ihrem Kammerbezirk Höchstleistungen gezeigt. Von rund 1.100 Auszubildenden im Kfz-Handwerk des Abschlussjahrgangs 2019/20 seien sie die Besten.

Der Landesinnungsverband richtete gemeinsam mit dem Berufsbildungszentrum (BBZ) in Aurich den Wettkampf aus. Dafür hatte Lehrwerksmeister Holger Wulf an sechs Prüfstationen einige komplizierte Fehler „auf Meisterniveau und darüber hinaus eingebaut“. Innerhalb von je 20 Minuten mussten die Kfz-Mechatroniker unter Aufsicht der Jury die nicht alltäglichen Werkstattdisziplinen bewältigen.

Die Jungesellen mussten mit verschiedenen Diagnosegeräten sowie Mess- und Prüftechniken an den Pkw Defekte ermitteln, dokumentieren und teils beheben. So war zum Beispiel der Außentemperatursensor einer Klimaanlage kaputt. Bei einem Hybridfahrzeug musste ein Fehler in der Motorsteuerung behoben werden und die Kalibrierung des Frontkamerasystems stand an.

Thore Dittrich meisterte diese Aufgaben mit Bravour. „Das hat alles viel mit logischem Denken zu tun. Das liegt mir“, sagte der



Fotos: W.Feldmann

Mit Hilfe eines Testers nimmt Thore Dittrich Signale von der Motorsteuerung auf. Prüfer Volker Roscher von der BBS II in Celle verfolgt seine Vorgehensweise.



Wir haben auf Meisterniveau geprüft.

**Holger Wulf,**  
Lehrwerksmeister im Berufsbildungszentrum Aurich.

Leeraner nach dem Sieg. Für den Landesentscheid hatte er sich vorgenommen, einen kühlen Kopf zu bewahren. Eine Strategie, die aufging. Nur das Durchmessen eines Hybridfahrzeugs brachte ihn kurzfristig aus der Ruhe. In seinem Werkstattalltag kämen diese eher seltener auf die Hebebühne. Das Schrauber-Gen habe er von seinem Großvater vererbt bekommen. Mit ihm tüftelte er von klein auf an Oldtimern. Dieser pflegte eine Sammelleidenschaft, die auch auf seinen Enkel überging. Mittlerweile nennt Thore Dittrich 15 Klassiker in verschiedenen Restaurierungs-Stadien sein eigen, an denen er in seiner Freizeit fleißig arbeitet.

Ein Mercedes Benz W136 170 S Cabriolet A aus den 50er Jahren gehört zu seinen Schätzen. Dabei bringt er sich viel in Eigenregie bei. „Wenn ich etwas nicht verstehe, tüftle ich solange daran rum, bis ich herausgefunden habe, wie es funktioniert“, erzählte er. Dafür stehe er auch gerne mal nachts auf, um an einer Lösung zu knablen. Sein Ausbildungsbetrieb hat ihn als Geselle übernommen. Für die Zukunft plant der junge Kfz-Mechatroniker, die Meisterprüfung anzugehen. **WIEBKE FELDMANN**

## Profis an der Werkbank zeigen Können

In der Lehrwerkstatt der Handwerkskammer für Ostfriesland kämpften drei Tischlergesellen um den Titel Kammersieger 2020.

Ihr besonderes Geschick im Umgang mit Holz haben kürzlich drei frisch ausgerichtete Tischler im Berufsbildungszentrum (Aurich) unter Beweis gestellt. In der Tischlerwerkstatt traten die besten Gesellen des Sommerjahrgangs gegeneinander an, um sich ein Ticket für den niedersächsischen Leistungswettbewerb im Handwerk zu sichern.

Bianca Lürkens (19) aus Aurich hat dabei ihre Fachkonkurrenz als Beste geschlagen. Leicht haben es ihr Tobias Engelmann (19) aus Brinkum, der in der Tischlerei Frerichs in Holtland ausgebildet wurde und Hauke Braun (19) aus Esens von der Tischlerei Sparenborg in Esens nicht gemacht. Als Kammersiegerin tritt Bianca Lürkens nun im Oktober im Wettkampf gegen die besten Tischler aus ganz Niedersachsen an.

Um dem jungen Nachwuchs richtig auf den Zahn zu fühlen, hatten sich die Prüfer eine knifflige Auf-



Bianca Lürkens (v.l.) setzte sich gegen ihre beiden Mitstreiter Hauke Braun und Tobias Engelmann durch.

gabe überlegt. So mussten die drei Konkurrenten eine Puppenwiege aus Buchenholz herstellen. „Für den Laien klingt das vielleicht sehr einfach, aber ein solches Stück ist reine Handarbeit und erfordert viel Geschick“, erzählte Lehrwerksmeister Uwe Herzich.

## Mit der Maurerkelle zum Sieg

Maurer Johannes Düe aus Wiesmoor ist neuer Kammersieger. Er lernte im Bauunternehmen Theilken in Großefehn.

Fünf junge Maurer haben in der Bauhalle des Berufsbildungszentrums der Handwerkskammer für Ostfriesland in Aurich ihr besonderes Talent unter Beweis gestellt. Oliver Rosenberg (20) aus Leezdorf, Andre Decker (19) aus Ochtersum, Keno Park (19) aus Uplengen, Johannes Düe (23) aus Wiesmoor und Tarek Krölls (19) aus Hage bestanden ihre Gesellenprüfung als Beste und qualifizierten sich damit für den Leistungswettbewerb des deutschen Handwerks. Voraussetzung hierfür war: Mindestens 81 Punkte im praktischen und mindestens 67 Punkte im schriftlichen Teil.

Als Wettkampfaufgabe mussten die jungen Männer ein 24 Zentimeter

starkes NF Kalksandstein-Mauerwerk errichten. Als besondere Herausforderung sollte dieses außerdem zwei Rollschichten sowie eine Abtreppung – ein Muster, das wie eine Treppe aussieht – beinhalten. Bei der Umsetzung kam es nicht nur auf Genauigkeit, sondern auch auf Geschicklichkeit und Schnelligkeit an. „Wer schneller fertig ist, bekommt dafür auch mehr Punkte“, erklärte Lehrwerksmeister Lars Plumeyer.

Darüber hinaus wurden auch die Arbeitsvorbereitung, der Materialeinsatz sowie das Fugenbild und der Gesamteindruck bewertet. „Der Schnellste ist nicht immer unbedingt auch der Beste“, ergänzte Ausbil-



Johannes Düe aus Wiesmoor mauerte sich zum Kammersieger.

dingsmeister Franz Janshen. Am Ende konnte sich Johannes Düe durchsetzen. Mit insgesamt 91 Punkten hatte der 23-Jährige, der im Bauunternehmen Theilken in Großefehn ausgebildet wurde, die Nase vorn und den Titel Kammersieger in der Tasche.

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

Francis Lux  
Reitsportsattlerin Francis Lux,  
Großefehn (Ostfriesland)

**Update – jetzt aktualisieren!**

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

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

# Kundenliebling: DIESER BETRIEB BAUT ONLINE VERTRAUEN AUF

Schnell erfassbare Inhalte, aktuelle Referenzen und ein Fokus aufs Team. So schafft Energietechnik Packmohr Vertrauen vor dem ersten Kundenkontakt.

Viele Wege führen Kunden zum Handwerker. Der einfachste Weg aber führt über die Online-Suche. Doch in den Suchergebnissen steht Ihr Unternehmen meist in Konkurrenz zu vielen weiteren Betrieben. Warum sollte sich ein Kunde bei dieser großen Auswahl ausgerechnet für Sie entscheiden?

Anja und Jörn Packmohr fällt die Antwort auf diese Frage leicht. Das Unternehmer-Ehepaar hat die Online-Präsenz der Energietechnik Packmohr so aufgebaut, dass sie ein wichtiges Ziel erreicht: Sie schafft Vertrauen beim Kunden noch vor dem ersten persönlichen Kontakt.

Die Geschäftsführer Anja und Jörn Packmohr verraten, was ein guter Online-Auftritt für sie ausmacht – und was er bewirkt. „Als wir unsere Website erneuert haben, haben wir uns vorher viele andere Seiten angesehen und überlegt, was wir unseren Besuchern bieten wollen“, berichtet Anja Packmohr. Resultat: Interessenten sollen sich auf [www.j-packmohr.de](http://www.j-packmohr.de) umfassend und schnell von den Leistungen des Unternehmens überzeugen. Dabei helfen kurze, prägnante Texte und aussagekräftige Fotos. „Man soll nicht viel lesen müssen, um sich von uns ein Bild zu machen“, erklärt Anja Packmohr.

## Mit guten Referenzen richtig punkten

Sehr hohen Stellenwert haben die Referenzprojekte auf der Website. Schon auf seiner Startseite zeigt der Betrieb eine Auswahl außergewöhnlicher Referenzen. Dahinter steht eine Strategie: „Wir wollen für unsere Kunden nicht nur die Handwerker von nebenan sein, sondern hochmodern wahrgenommen werden“, erklärt Elektrotechnikermeister Jörn Packmohr.

Für die Referenzprojekte auf der Website von Energietechnik Packmohr gelten folgende Regeln:

- **Aktualität:** Energietechnik Packmohr erneuert seine Referenzprojekte kontinuierlich. „Wir stehen für hochmodernes Handwerk und zeigen deswegen bewusst nur aktuelle Projekte“, erklärt Jörn Packmohr. Ein Gegenbeispiel: „Fünf Jahre alte Referenzen sind technisch Schnee von gestern und wären genau das Gegenteil von dem, was wir vermitteln wollen.“
- **Prägnanz:** Das Unternehmen beschränkt sich auf eine kleine Auswahl von Projekten, die ein breites Spektrum seiner Tätigkeiten zeigen. Sie werden mit mehreren Projektbildern und einer kurzen Projektbeschreibung vorgestellt. „So bekommen Interessenten eine gute Vorstellung von unserer Arbeit, ohne von Projekten erschlagen zu werden“, erläutert Jörn Packmohr.

## Betrieb erreicht online Wunschkunden

Die Strategie geht auf: „Wir bekommen oft gutes Feedback“, sagt der Elektrotechnikermeister. „Viele Auftraggeber entscheiden aus dem Eindruck, den sie über unsere Website bekommen, ob sie uns beauftragen.“ Laut Packmohr rufen dann häufig genau die Auftraggeber an, die das Unternehmen erreichen möchte: Privat- und Gewerbekunden, die innovative Projekte anschieben möchten. Dafür ist der 20-Mit-

arbeiter-Betrieb aus dem niedersächsischen Wredested in der Lüneburger Heide nicht nur regional, sondern deutschlandweit unterwegs.

Auf einen modernen Auftritt achtet der Betrieb auch an anderen Stellen. „Alle zwei bis drei Monate wird ein Thema überarbeitet oder es kommt ein neues hinzu, wie aktuell beispielsweise unsere Zertifizierung für Brandmeldesysteme“, berichtet Anja Packmohr. Wenn man regelmäßig etwas für den Online-Auftritt tue, blieben Aufwand und Kosten überschaubar. „Für einen erfolgreichen Auftritt ist es entscheidend, eine lebende Website zu haben, die ständig erneuert wird.“

So vermittelt der Betrieb seinen Besuchern Kompetenz. Auf eine andere, besonders nahbare Weise gelingt Energietechnik Packmohr das auch mit der Team-Seite seiner Website. Hier zeigt der Betrieb jeden Mitarbeiter mit einem professionellen und individuellen Foto und einer kurzen Beschreibung seiner Spezialität.

Das hat mehrere Gründe. „Unsere Mitarbeiter sind uns enorm wichtig und wir wollen zeigen, dass ein Unternehmen mehr ist als nur seine Geschäfts-

führung“, erklärt Anja Packmohr. Potenzielle Auszubildende sehen hier andere junge Mitarbeiter, die schon viel Verantwortung übernehmen. Und potenzielle Kunden sehen, welche Spezialisierung die einzelnen Mitarbeiter mitbringen.

„Manche Kunden fragen sogar direkt nach einzelnen Mitarbeitern“, sagt Jörn Packmohr. Beispiel aus einem Kundengespräch: „Ich habe gesehen, Andreas Ebert ist Ihr Spezialist für innovative Heiztechnik. Den hätte ich gerne!“

## Auch Social Media gehören ins Programm

Neben seiner lebendigen Website füttert der Betrieb auch die Social-Media-Kanäle Facebook und Instagram regelmäßig mit neuen Inhalten. Die Facebook-Seite von Energietechnik Packmohr mit 1.350 Followern betreut die Chefin persönlich. „Wir konzentrieren uns da auf eine regionale Zielgruppe, posten aktuelle Projekte und Neuigkeiten rund um unseren Betrieb und unsere Mitarbeiter“, sagt Anja Packmohr.

Den Instagram-Account hat bis zuletzt Unternehmenssohn Tjark Packmohr betreut, der nun für

seinen Besuch der Meisterschule eine Pause vom Betriebsgeschehen einlegt. Auf Instagram hat sich eine besondere Strategie für die Firma Energietechnik Packmohr bewährt: „Unser Sohn hat herausgefunden, dass die Posts richtig gut ankommen, die besonders sorgfältige Arbeiten zeigen“, erklärt die Chefin. So gibt es auf dem Instagram-Kanal des Unternehmens gerne Baustellendetails wie sauber parallel verlaufende Kabelstränge und ordentlich verdrahtete Verteiler zu sehen. So rundet die Social-Media-Strategie den Online-Auftritt des Unternehmens ab.

## Professionelle Unterstützung

„Unser Online-Engagement hat für uns eine enorme Bedeutung bei der Auftragsgewinnung und Mitarbeitersuche bekommen“, erklärt Anja Packmohr. Auch die Entscheidung, für manche Aufgabe auf die Unterstützung einer professionellen Werbeagentur und einer Fotografin zu vertrauen, hat sich für das Unternehmen damit ausgezahlt. „Das Geld ist gut investiert“, betont Elektrotechnikermeister Jörn Packmohr. **DENNY GILLE**



Fotos: Fotografiedesign hühnelforke

Innovatives Familienunternehmen: (v. l.) Tjark, Anja und Jörn Packmohr wissen, wie sie mit einer guten Online-Präsenz Vertrauen bei Kunden schaffen.



Anja Packmohr, Geschäftsführerin

## ■ VIER FRAGEN AN

Robert Kellermann

**FIRMENNAME** Brauhaus Brewckau  
**WEBSITE** [www.brewckau.de](http://www.brewckau.de)  
**ORT** Magdeburg  
**GEWERK** Brauer und Mälzer  
**MITARBEITERZAHL** 4  
**FUNKTION** Inhaber



### 1. Was war Ihre wichtigste Entscheidung als Unternehmer?

Nach zehn Jahren in einem anderen Beruf Brauer und Mälzer zu lernen.

### 2. Was bieten Sie Kunden, das Ihre Mitbewerber nicht haben?

Handwerkliche Biere: Standards und auch ausgefallene Sorten mit Zutaten aus der Region wie Kamille oder Minze. Wir haben einen Ausschank mit Sitzplätzen.

### 3. Welches Ziel wollen Sie als Unternehmer noch erreichen?

Ich möchte Standard-Biere noch gleichbleibender produzieren und Biertrinker überzeugen, auch mal was anderes zu testen, insbesondere handwerkliche Biere.

### 4. Was war Ihre härteste Bewährungsprobe?

Zwangsschließung, Kurzarbeit und Kündigungen haben mir aufgrund der Corona-Pandemie dieses Jahr etliche schlaflose Nächte bereitet.

Foto: Daniel Grüning

## ■ ZU GUTER LETZT

### Hygieneschutz-Montage bringt Folgeaufträge

Die Corona-Krise und der Lockdown im Frühjahr trafen die Tischlerei Strecker im niedersächsischen Neustadt am Rübenberge hart: Hohe Auftragsseinbußen aufgrund von Messeabsagen im nahegelegenen Hannover.

Kurzerhand plante der Betrieb um: Statt sich zu beklagen, fertigte und montierte das 18-köpfige Team Hygieneschutzwände für Apotheken und Supermärkte (wir berichteten). „Wir waren schnell mit dem Aufbau unseres neuen Standbeins“, erinnert sich Junior-Chef Dennis Strecker.

„Die Verluste, die uns durch Corona entstanden sind, haben wir wieder drin“, resümiert Strecker. Doch darauf wolle sich der Betrieb nicht ausruhen. Der Planumsatz werde nämlich in diesem Jahr nicht erreicht und auch für 2021 habe der Betrieb die Zahlen nach unten korrigiert. Denn Messen finden wohl auch im kommenden Jahr vorerst nicht statt. Umso erfreulicher

für die Tischlerei ist es daher, dass sich die Umtriebigkeit anfängt auszuzahlen: Neue Kundengruppen vergeben nun Folgeaufträge. „Seien es Arztpraxen, Altenheime, Einzelhändler, Kinos, Hotels oder Bibliotheken – alle brauchten Hygieneschutz“, sagt Strecker. Bei einigen sei der Betrieb im Gedächtnis geblieben und werde nun mit anderen Tischlerarbeiten beauftragt. „Das Geld uns sehr“, betont Strecker. **(JA)**

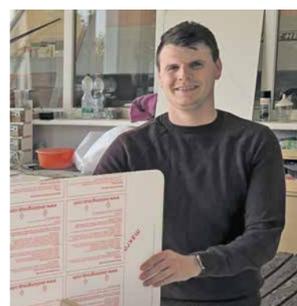
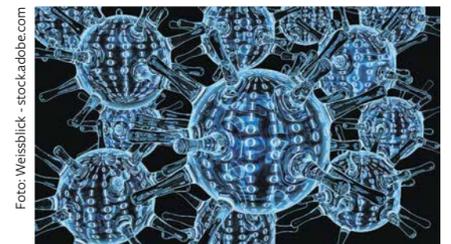


Foto: Privat



## Warnung vor Corona-Mails

Die Zentrale Ansprechstelle Cybercrime (ZAC) des LKA Niedersachsen warnt vor Schadsoftware. Sie wird im Namen des Bundesgesundheitsministeriums unter der Adresse [poststelle@bundesministerium-gesundheit.com](mailto:poststelle@bundesministerium-gesundheit.com) per E-Mail verbreitet und animiert die Empfänger, ein Schreiben zu angeblich neuen Corona-Arbeitsschutzregeln zu öffnen. Die ZAC warnt: Öffnen Sie unter keinen Umständen die angehängte Datei, denn sie lädt Schadsoftware auf den Rechner. **(DEG)**

**Wer die E-Mail erhalten hat, solle Anzeige erstatten. Am einfachsten gehe das über die zuständige Online-Wache. Kurzlink [svg.to/oliwa](http://svg.to/oliwa)**