

DEUTSCHES

HANDWERKSBLATT

HANDWERKSKAMMER
ZU LEIPZIG

№
02
21

Datenschutz im Handwerk

Kritik an praxisuntauglichen Regeln

ERBSCHAFTSTEUER
Betrieben droht
Nachzahlung

CORONA
Keine Impfpflicht
für Mitarbeiter

Handwerk kocht mit Sterneköchin Julia Komp – die neuen Folgen!

Jetzt anschauen auf dem
Handwerksblatt-YouTube-Channel



FOLGT
@HANDWERKKOCHT
AUCH AUF INSTAGRAM
UND GEWINNT VIELE
TOLLE PREISE!



© Marvin Ekvran

Mit freundlicher Unterstützung von:



»Ein selbstständiger Handwerker darf pro Woche höchstens einen Tag am Schreibtisch verbringen!«

EINE MASSE AN VORSCHRIFTEN

Sehr geehrte Handwerkerinnen und Handwerker,



Foto: © www.foto-zentrum-leipzig.de

Krisensituationen haben ganz unterschiedliche Seiten. Für zahlreiche Handwerksbetriebe lösen sie Existenzängste aus, bei anderen führen sie zu einer drastischen Zunahme des Auftragsvolumens, bei Dritten entfesseln sie besondere Kreativität und Einfallsreichtum. Bei den Regierungen und deren Beamtenapparaten haben Krisen auch verschiedene Auswirkungen. Eine davon ist, dass man mal so richtig „losregieren“ kann. Entscheidungen fallen gefühlt im Stundentakt, Rechtsverordnungen und Verwaltungsvorschriften werden offenbar im Akkord geschrieben und veröffentlicht. Dies verschärft jedoch einen Trend, mit dem wir uns seit Jahren auseinandersetzen müssen. Der Staat drängt sich in unser Leben als Unternehmer oder als Angestellte.

Es fühlt sich für mich persönlich mitunter so an, als nähme man uns täglich ein Stück Freiheit, Selbstständigkeit oder Eigenverantwortung. Wir als Unternehmer sehen uns ganzen „Heerscharen“ von Beamten ausgesetzt, die sich – gut ausgebildet und mit großen beruflichen Ambitionen – mit uns messen wollen. In dieser Auseinandersetzung ist das Handwerk nahezu „unbewaffnet“. Unsere kleinteiligen Betriebe verfügen eben nicht über Spezialisten, die jeden gesetzlich normierten Einzelfall unseres Tagesgeschäfts mit Bravour am Schreibtisch lösen können. Das Problem ist schon allein die Masse an Vorschriften, die dann noch durch einschlägige Rechtsprechung unübersichtlicher wird.

Wir sind Handwerker und haben uns für das Handwerk entschieden. Weil wir das können, weil das unsere Leidenschaft ist, weil wir darin Erfüllung finden. Wir können und wollen uns nicht mit Behörden messen, weil wir das eben nicht können und weil es uns ein Stück Freiheit nimmt. Meine Botschaft lautet: Ein selbstständiger Handwerker darf pro Woche höchstens einen Tag am Schreibtisch verbringen!

IHR CLAUS GRÖHN



§ 16

Bei der Evaluierung des Bundesdatenschutzgesetzes hofft das Handwerk auf mehr Anwenderfreundlichkeit und nennt notwendige Verbesserungen.



§ 6

Trotz Pandemie und vieler Einschränkungen ist es jetzt notwendig, sich verstärkt um den Fachkräftenachwuchs für das Ausbildungsjahr 2021/2022 zu bemühen



§ 52

Online-Plattformen und soziale Netzwerke gewinnen pandemieunabhängig an Bedeutung



KAMMERREPORT

- 6** Ausbildung sichern im Coronajahr
- 8** Kein Leerlauf für die Lehrlinge
- 10** Ernüchterung im Fitnessstudio
- 12** Mehr Unterstützung für Leipziger Unternehmen
- 13** Profis für die Schönheit
- 14** Mehrbelastungen verschlechtern Wettbewerbsfähigkeit



POLITIK

- 16** Datenschutz?
Ja, aber praxistauglich!
- 21** Familienbetrieben droht Erbschaftsteuer
- 22** Kritik an der Mehrwegpflicht
- 23** Abgesagt: Auch 2021 gibt es keine IHM
- 24** Corona: Für Mitarbeiter besteht keine Impfpflicht
- 26** Technik braucht Fachwissen
- 28** Meldungen



BETRIEB

- 30** Corona-Bonus verlängert
- 32** Agiles Arbeiten
- 34** Mit der mobilen Internetseite fit für die Zukunft
- 40** IT-Grundschutz für Handwerksbetriebe



PANORAMA

- 41** Schaufenster



KAMMERREPORT

- 48** Was in Frohburg entsteht, ist einmalig
- 50** Mit Licht gegen das Virus
- 51** Gesellenprüfung unter besonderen Bedingungen
- 52** Digitales Arbeiten
- 54** Alles aus einer Hand
- 55** Grünes Licht für Online-Unterricht
- 56** Bildungsangebote
- 58** Impressum



Wir sind der
Versicherungs-
partner fürs
Handwerk.



Ausbildung sichern im Coronajahr

TROTZ PANDEMIE UND VIELER EINSCHRÄNKUNGEN IST ES JETZT
NOTWENDIG, SICH VERSTÄRKT UM DEN FACHKRÄFTENACHWUCHS
FÜR DAS AUSBILDUNGSJAHR 2021/2022 ZU BEMÜHEN

Text: **Andrea Wolter**

Das Ausbildungsjahr 2020/2021 ist ein besonderes. Viele Unternehmen leiden unter den wirtschaftlichen Auswirkungen der Pandemie: Lockdown und Ausfall von Mitarbeitern, aber eben auch geschlossene Berufsschulen und ausgefallene überbetriebliche Lehrlingsunterweisung. Messen fanden ebenso wenig statt wie Veranstaltungen zur Berufsorientierung und damit eine Plattform für gezielte Ansprache potenzieller Auszubildender für die kommenden Jahre. Herausforderungen, denen sich auch die rund 1.000 Ausbildungsbetriebe und die 3.500 Lehrlinge der Region Leipzig stellen müssen. Denn eines ist sicher: Das Virus wird irgendwann verschwinden oder zumindest beherrschbar sein, der Fachkräftebedarf dagegen wird weiter wachsen.

AUSBILDUNGSLEISTUNG ENTSCHEIDET

Lehrlingsausbildung und -suche in Coronazeiten ist für die Heizung-Sanitärbau Leipzig GmbH selbstverständlich. Die Ausbildung einzuschränken, kommt für das Unternehmen nicht infrage, an der Ausbildungsleistung entscheide sich die Zukunft des Unternehmens und deshalb wolle man keine Abstriche machen. Über umfangreiche Erfahrungen verfügt man, immerhin wurden in den zurückliegenden zwei Jahrzehnten bereits 52 Lehrlinge zur Gesellenprüfung geführt und fast alle haben im Anschluss auch einen Arbeitsplatz erhalten. Derzeit befinden sich 20 Lehrlinge in der Ausbildung zum Anlagenmechaniker. Verantwortlich im Unternehmen dafür ist André Drechsler. Er achtet in der Zeit der geschlossenen Berufsschulen darauf, dass alle Azubis den Lernstoff auch verarbeiten. Dafür hat er nicht nur Kontakt zu den Lehrlingen, sondern steht auch in enger Abstimmung mit den Berufsschullehrern. So kann er den Arbeitsaufwand für die Erledigung der „Hausaufgaben“ realistisch einschätzen und den Azubis ausreichend Zeit geben. Waren im ersten Lockdown drei Arbeitstage in der Woche dafür geplant, reichten im Winter zwei.

SEHR AKTIV IN DER AKQUISE

In der GRAICHEN Bau- und Möbelwerkstätten GmbH erledigen die Azubis ihre schulischen Aufgaben nicht zu Hause, sondern im Betrieb. Uta Dudeck lässt sich die Aufgaben geben und hat ein Auge darauf, wie viel Zeit jeder benötigt, und sieht, wer Hilfe braucht. Neun angehende Gesellen sind derzeit im Unternehmen in Ausbildung. Philine Zahner ist eine davon. Die junge Tischlerin wurde vorzeitig zur Prüfung zugelassen, hat ein halbes Jahr früher ausgelernt und trotzdem mit super Ergebnissen abgeschlossen. Trotz der nicht optimalen Bedingungen sind beide Unternehmen auch schon sehr aktiv in der Akquise für die

„Neuen“. Neben der Ausschreibung freier Lehrstellen auf der eigenen Webseite und dem Facebook-Kanal werden diese auch an die Arbeitsagentur gemeldet und in die Lehrstellenbörse der Handwerkskammer eingestellt. Und wenn möglich, präsentiert man sich auf den Jobmessen der Region. Mit Erfolg: Die ersten Bewerbungen sind bereits im Januar eingegangen, die ersten Gespräche wurden geführt und sogar schon Verträge unterschrieben.

IM KONTAKT BLEIBEN

Trotz Pandemie und vieler Einschränkungen ist es jetzt notwendig, sich verstärkt um den Fachkräftenachwuchs für das Ausbildungsjahr 2021/2022 zu bemühen. Durch Schulschließung und Homeschooling besteht die Gefahr, dass sich Betriebe und Schüler aus den Augen verlieren und aktive Berufsorientierung auf der Strecke bleibt. Das wäre fatal. Deshalb sollten Handwerksbetriebe gerade jetzt alle Möglichkeiten nutzen, um im Kontakt mit den Schülerinnen und Schülern zu bleiben oder ihn herzustellen. Die eigene Webseite ist dabei eine gute Grundlage, reicht aber nicht aus. Schüler müssen sie finden. Um die Zielgruppe abzuholen, eignen sich die sozialen Medien. Facebook, Instagram oder auch TikTok sind mögliche Kanäle, um Jugendliche zu erreichen. Doch egal welchen Kanal das Unternehmen nutzt, er muss gepflegt werden und die Sprache der Zielgruppe sprechen. Die Betreuung durch die eigenen Azubis kann ein guter Weg sein – sozusagen Kommunikation auf Augenhöhe. Betriebe sollten ihre Lehrstellenangebote auch kostenfrei in die Lehrstellenbörse der Handwerkskammer zu Leipzig eintragen. Die Angebote sind dann auch automatisch in der App „Lehrstellenradar“ allen Ausbildungsplatzsuchenden zugänglich.

AKTIONSTAG LEHRSTELLEN AM 8. MAI

Auch das Ausbildungsberaterteam der Handwerkskammer unterstützt. Mit dem Werkzeugkasten der Imagekampagne des Handwerks können sich Betriebe auch ohne größeren personellen und finanziellen Aufwand eigene Werbemittel gestalten, um in der Öffentlichkeit sichtbar zu sein. Für den 8. Mai ist zudem erneut der Aktionstag Lehrstellen in Leipzig geplant. Die Gemeinschaftsaktion von Handwerkskammer, Industrie- und Handelskammer sowie Arbeitsagentur findet bereits zum 28. Mal statt und hat nichts von ihrer Anziehungskraft verloren. Die über 100 ausstellenden Betriebe können circa 4.000 Schüler und ihre Eltern begrüßen. Unternehmen, die Interesse haben, dabei zu sein, können sich in der Handwerkskammer zu Leipzig melden. Ansprechpartnerin ist Kerstin Klage, Tel.: 034291/30-276, klage.k@hwk-leipzig.de.

hwk-leipzig.de/lehrstellen
handwerk.de



Für den 8. Mai ist erneut der Aktionstag Lehrstellen in Leipzig geplant. Ansprechpartnerin in der Handwerkskammer zu Leipzig ist Kerstin Klage, Telefon: 034291/30-276.

Kein Leerlauf für die Lehrlinge

IM FRISEURSAALON „REIMANN & REIMANN“ PROFITIEREN DIE AZUBIS UNGEAHNT VOM AKTUELLEN LOCKDOWN. DIE KUNDENFREIE ZEIT WIRD FÜR EIN INTENSIVES TRAINING GENUTZT.

Text: Robert Iwanetz_

Jeanne Marie Tutein streift durch die Zimmer der großzügigen Villa im Leipziger Norden, in der der Salon „Reimann & Reimann“ seit ein paar Jahren residiert, um schnell für Farbnachschub zu sorgen. „Endlich wird das Blau mal alle“, sagt die Ausbildungsbeauftragte des Unternehmens lakonisch. Im Damenbereich nebenan werden gerade Trainingspuppenköpfe mit Echthaar bearbeitet. Einer strahlt schon in wildem Violett, ein anderer in Neonrosa. Es sei schön, dass das Zeug einmal wegkomme, findet die 23-Jährige. Die Stammkundschaft des Oberklasse-Salons würde die ausgefallenen Colorationen sowieso kaum nachfragen. Dafür seien sie ideal, um mit den drei Azubis des Unternehmens aufwendige Farbkonzepte auszuprobieren, um sie auf ihre Zwischen- und Abschlussprüfungen vorzubereiten.

EIN WOCHENLANGES INTENSIVSEMINAR

Im Unternehmen, das von den beiden Schwestern Claudia und Sylvia Reimann in vierter Familiengeneration geführt wird, sind die Lehrlinge und ihre Trainerin momentan mehr oder weniger die Einzigen, die noch arbeiten. Eine Rezeptionistin kümmert sich noch um den Einkauf und eine Reinigungskraft erledigt den vorgezogenen Frühjahrsputz – ansonsten befindet sich ein Großteil der insgesamt 16 Mitarbeiter in Kurzarbeit. Für die Azubis bedeutet das ungeahnte Möglichkeiten. „Für unsere Lehrlinge bietet der Lockdown eine einmalige Chance“, sagt Jeanne Marie Tutein. Sie meint damit die Zeitkapazitäten, die sich auf einmal für die Ausbildung auftun. Wo sie sich als Ausbildungsbeauftragte früher jeden Montag um einen Azubi kümmerte, betreut sie nun alle zusammen für drei Tage die Woche, fünf Stunden pro Tag. Seit Anfang des Jahres üben sie Schnitte, Dauerwellen und Farbakzente. „Wir führen

hier praktisch ein wochenlanges Intensivseminar durch“, sagt Tutein. Zwei Trainingspuppenköpfe verbrauchen sie im Durchschnitt pro Woche. Erst werden die Langhaarfrisuren geschnitten, dann kommen die Herrenvarianten, bis irgendwann kaum noch Haare übrig sind. Am Material soll es jedoch nicht mangeln, findet Geschäftsführerin Sylvia Reimann. „Mir ist wichtig, dass unsere Lehrlinge weiterhin die bestmögliche Ausbildung erhalten“, sagt die Obermeisterin der Leipziger Friseurinnung.

KONTAKT ZUM KUNDEN FEHLT

Im Zimmer nebenan schneidet gerade Anna Büchele, Azubi im dritten Lehrjahr, einen geometrischen Pony in das lilafarbte „Medium“, wie die Trainingsköpfe im Fachjargon genannt werden. Neben ihr steht Ausbildungsbeauftragte Jeanne Marie Tutein und gibt Tipps, wie sie noch akkurater vorgehen kann. Büchele bereitet sich gerade auf ihre Abschlussprüfungen im Sommer vor. Die aktuelle Situation sieht sie überwiegend positiv: „Was wir nun an einem einzigen Tag lernen, hat früher Wochen in Anspruch genommen“, sagt die 21-Jährige. Dass sie sich den Stoff aus der Berufsschule im digitalen Selbststudium aneignen muss, stört sie ebenfalls nicht. Bei komplizierten Themen wie der Lohnkostenberechnung könne man bei den Dozenten nachfragen. Nur der fehlende Kontakt zu den Kunden bereite ihr ein wenig Sorgen. „Die Souveränität im Umgang mit Kunden muss ich mir dann nach der Ausbildung schnellstmöglich aneignen“, sagt die Leipzigerin.

SALON-TEAM SOLL PROFITIEREN

Momentan wird dafür viel improvisiert bei „Reimann & Reimann“. Die drei Lehrlinge und ihre Trainerin üben untereinander Frisurenberatungen und auch sonst alles, was ein Trainingspuppenkopf nicht hergibt. Am Ende soll schließlich das gesamte Salon-Team von dem intensiven Azubi-Training profitieren, weil die Lehrlinge viel weniger auf Hilfe ange-

»Mir ist wichtig, dass unsere Lehrlinge weiterhin die bestmögliche Ausbildung erhalten.«

Sylvia Reimann



Jeanne Marie Tutein (r.),
Ausbildungsbeauftragte im
Salon „Reimann & Reimann“,
gibt Anna Büchele Tipps

wiesen seien als vor dem Lockdown. Anders werde es auch nicht gehen, prophezeit Jeanne Marie Tutein. „Wenn wir wieder öffnen dürfen, ist hier erst mal Land unter.“

KAMMER BESTÄTIGT AUSBILDUNGSVERHÄLTNIS

Die Lehrlinge im Friseurhandwerk benötigen für die Vorbereitung und Durchführung ihrer Berufsprüfungen im zweiten Lehrjahr vier und im dritten Lehrjahr sechs Per-

sonen als Frisurmodelle. Es ist für die Abschlussprüfungen zwingend erforderlich, dass die Lehrlinge an diesen Personen im Salon üben. Diese Erprobungen und Übungen sind keine gewerblichen Tätigkeiten und die Modellpersonen sind keine Friseurkunden. Auf Antrag bestätigt die Handwerkskammer zu Leipzig, dass ein Lehrling in einem aktiven Ausbildungsverhältnis eingetragen ist. Das Formular gibt es auf der Webseite der Handwerkskammer.

Ernüchterung im Fitnessstudio

MICHELLE RUSKE IST DIE BESTE
KAUFFRAU FÜR BÜROMANAGEMENT
IN GANZ SACHSEN

Text: Robert Iwanetz_

Schon ihr Bauchgefühl hatte Michelle Ruske signalisiert, dass sie endlich einen guten Ausbildungsbetrieb gefunden hatte. Bestätigt wurde der Eindruck dann in der Berufsschule. Bei einer anonymen Befragung, wie zufrieden die Azubis mit ihren Lehrbetrieben seien, war sie die Einzige, die mit ihrer Wahl glücklich schien. „Der Rest fühlte sich nicht ausreichend unterstützt vom Betrieb“, erzählt die heute 24-Jährige. Sie selbst kannte das nur zu gut. Nach ihrem Abitur am beruflichen Gymnasium in Oschatz hatte sie zunächst eine Ausbildung als Bürokauffrau in einem Fitnesscenter begonnen. „Ich dachte, das passt total gut, weil Sport in meinem Leben immer eine große Rolle gespielt hat“, sagt die ehemalige sächsische Meisterin im Gerätturnen, die sich auch als ehrenamtliche Trainerin im Oschatzer Turnverein engagiert. Doch statt eines spannenden Arbeitsumfeldes kam schnell die Ernüchterung. Michelle



Ruske stand in ihrer Schicht fast immer allein am Tresen. Eine Einarbeitung fand praktisch nicht statt. Unter diesen Zuständen von einer Ausbildung zu sprechen, kam ihr wie ein schlechter Scherz vor. Viel mehr fühlte sie sich wie eine billige Arbeitskraft. „Ich habe schnell gespürt, dass es nicht das Richtige ist“, sagt Ruske. Doch den Makel, eine Ausbildungsabbrecherin zu sein, wollte sie auch nicht mit sich herumtragen.

»Wenn alle Lehrlinge so ein Engagement zeigen würden, hätten wir weniger Probleme.«

Erik Borschke



Foto: © Robert Wenzel

HERAUSFORDERUNG ANGENOMMEN

Nach gut einem Jahr konnte sie die Entscheidung jedoch nicht mehr aufschieben und suchte sich eine neue Lehrstelle. Sie begann noch einmal komplett von vorn bei der Cavertitzer Elektromontage GmbH. „Hier lernte ich in einer Woche mehr als vorher in dem Fitnessstudio in einem Jahr“, sagt Michelle Ruske. Das Familienunternehmen, das seit Anfang 2017 in zweiter Generation von Erik Borschke

»Damit hatte ich überhaupt nicht gerechnet.«

Michelle Ruske

geführt wird, hat sich auf gewerbliche Steuerungstechnik spezialisiert. Großprojekte wie Flughäfen, Hotels, Produktionshallen und Krankenhäuser bestimmen das Portfolio. „Wir arbeiten bundesweit, mittlerweile sogar in Österreich und Polen“, erzählt der Geschäftsführer, der insgesamt 60 Mitarbeiter beschäftigt.

Für Michelle Ruske stellte die Rechnungsabwicklung der Auslandsaufträge eine neue Herausforderung dar. Die Oschatzerin spezialisierte sich während der Ausbildung auf die Buchhaltung im Unternehmen: „Ich kümmere mich um das Rechnungswesen und den Postverkehr“, erzählt Ruske. In den handwerksspezifischen Themen der Elektrotechnik stecke sie mittlerweile fest drin. Ihr Chef ist äußerst zufrieden mit ihr: „Wenn alle Lehrlinge so ein Engagement zeigen würden, hätten wir weniger Probleme“, sagt Erik Borschke. Dass sie mit ihren Leistungen in der Gesellenprüfung die beste Kauffrau für Büromanagement in ganz Sachsen war, kam für beide trotzdem überraschend. „Damit hatte ich überhaupt nicht gerechnet“, sagt Ruske.

PROBLEMFELD NACHWUCHSFÖRDERUNG

Trotz der guten Nachricht bleibt die Nachwuchsförderung im Betrieb ein Problemfeld. Der Hauptgrund: eklatanter Bewerbermangel. Im Jahr 2020 gab es nicht eine einzige Bewerbung bei den Elektronikern für Energie- und Gebäudetechnik. Für das aktuelle Jahr sieht es nicht besser aus. „Um die Jahrtausendwende herum hatten wir hier einmal zwölf Lehrlinge – und diese Kapazität gäbe es noch immer“, sagt Erik Borschke. Das Problem: Der Betrieb liegt sehr ländlich, im 150-Einwohner-Ortsteil Schirmnitz der Gemeinde Cavertitz nördlich von Oschatz. Dazu ist der Großteil der Mitarbeiter praktisch nur unterwegs auf Montage. Geschäftsführer Borschke will deshalb erst einmal die regionale Bekanntheit erhöhen, sich an Ausbildungsmessen beteiligen und heimische Sportvereine sponsern. „Wir bieten hier eine tolle Ausbildung, helfen auch bei der Wohnungssuche und dem Führerschein – und wer sich hier passabel anstellt, hat danach einen sicheren Arbeitsplatz“, sagt der 31-Jährige.

Dass viel Wert auf die Ausbildung gelegt wird, zeigen die Ergebnisse beim praktischen Leistungswettbewerb: So gewannen schon vor Michelle Ruske zwei Elektrotechniker den ersten Platz und fuhren sogar zum Bundeswettbewerb. „Das hätte ich auch gern gemacht“, sagt die Oschatzerin. Doch da funkte Corona dazwischen. Nun freut sie sich über ihre Begabtenförderung in Höhe von bis zu 7.200 Euro. „Ich weiß noch nicht genau, wofür ich die Förderung nutzen werde“, sagt Ruske. Doch sich auf dem Erreichten ausruhen will sie auf keinen Fall.

Mehr Unterstützung für Leipziger Unternehmen

ÜBERARBEITETES MITTELSTANDSPROGRAMM GEHT AN DEN START. ZUGANG ZUR FÖRDERUNG WIRD EINFACHER. ERSTMALS GEHÖRT DIE UNTERNEHMENSNACHFOLGE INS PORTEFOLIO.

Text: *Andrea Wolter*

Die Stadt Leipzig weitet ihr Mittelstandsprogramm aus: Das Programmvolumen wird auf 1,8 Millionen Euro für die Jahre 2021 und 2022 erhöht. Das Amt für Wirtschaftsförderung hat das Förderprogramm vereinfacht und in vier Maßnahmen gegliedert. Gefördert werden das nachhaltige Unternehmenswachs-

tum und die Unternehmenssicherung in Krisenzeiten sowie erstmals die Nachfolge. Außerdem zeichnet die Stadt Handwerksmeister und -meisterinnen aus, die erstmals ein Unternehmen gründen, und prämiert besonders innovative Geschäftskonzepte.

STADT FÖRdert MIT BIS ZU 70.000 EURO IM JAHR

Die Förderung zielt auf Projekte, die den Wirtschaftsstandort Leipzig stärken und attraktiver machen – beispielsweise durch besonders ökologisch nachhaltiges Arbeiten oder den Einsatz regionaler Produkte und Leistungen. Für solche Projekte kann der Regelfördersatz von 40 Prozent auf bis zu 70 Prozent angehoben werden. Die Stadt fördert mit bis zu 70.000 Euro pro Jahr und Unternehmen – in Abhängigkeit von der Unternehmensgröße.

VEREINFACHT BEANTRAGUNG

„Wir wollen Leipziger Unternehmern unter die Arme greifen, damit sie kreativ die Krise meistern. Und wir können es auch: Der Stadtrat hat die Hilfen verdoppelt,“ so Clemens Schülke, kommissarischer Leiter des Dezernates Wirtschaft, Arbeit und Digitales. Ziel des Mittelstandsprogramms ist es, Unternehmen dabei zu stärken, national und international wettbewerbsfähiger zu werden, indem sie neue Waren oder Dienstleistungen entwickeln, neue Märkte erschließen, ihre internen Prozesse modernisieren oder ihre Betriebsstätten in Leipzig erweitern. Im Rahmen des Mittelstandsprogrammes werden ausschließlich solche Projekte gefördert werden, für die keine finanziellen Unterstützungen von Bund oder Land erhältlich sind.

Die Prozesse zur Beantragung und Bewilligung von Förderungen sollen für die Unternehmen vereinfacht und beschleunigt werden.

leipzig.de/mittelstandsprogramm



Foto: © Industrieblick - stock.adobe.com

PROFIS FÜR DIE SCHÖNHEIT



Leider konnte es keine Präsenzlehrgänge im Bildungs- und Technologiezentrum der Handwerkskammer zu Leipzig geben. Aber diese Zeit wurde genutzt, um noch bessere Bedingungen für die Teilnehmer zu schaffen. Entstanden ist zum Beispiel eine neue Kosmetik-Werkstatt. Ausgestattet mit jeweils sechs top-modernen Behandlungsliegen für Kosmetik und Fußpflege. Optimale Voraussetzungen für alle, die für 2021 eine Weiterbildung in puncto „Schön und gesund“ geplant haben.

hwk-leipzig.de/kosmetik

Anzeige



MEINE BONITÄT – DIE SELBSTAUSKUNFT IHRES UNTERNEHMENS

Die Selbstauskunft als Ihre beste Visitenkarte: Mit Creditreform behalten Sie Ihre Bonität jederzeit im Blick und stärken Ihre Position am Markt.

Creditreform Leipzig Niedenzu KG
Tel. 0341 99 44-166 • Meinebonitaet@leipzig.creditreform.de
www.creditreform.de/leipzig



Creditreform 
LEIPZIG

AMTLICHE BEKANNTMACHUNGEN

ÖFFENTLICH BESTELLTE UND VEREIDIGTE SACHVERSTÄNDIGE

Ihre öffentliche Bestellung und Vereidigung als Sachverständige der Handwerkskammer zu Leipzig beendeten im Jahr 2020: Dietmar Förste (Zimmerer sowie Maurer und Betonbauer, Teilgebiet Maurer) aus Leipzig und Christian Wagner (Dachdecker) aus Naunhof. Erstmals erfolgte die öffentliche Bestellung und Vereidigung als Sachverständiger der Handwerkskammer zu Leipzig für Andreas Müller (Installateur und Heizungsbauer) aus Leipzig.

Die aktuellen Sachverständigenverzeichnisse der Handwerkskammer zu Leipzig, der sächsischen Handwerkskammern und das Bundesverzeichnis können unter www.hwk-leipzig.de eingesehen werden. Ansprechpartner ist Markus Richter, Tel.: 0341/2188-210.

WIRTSCHAFTSPLAN 2020

Am 30. November 2020 hat die Vollversammlung der Handwerkskammer zu Leipzig aufgrund § 106 Absatz 1 Nummer 4 der Handwerksordnung (HwO) den Wirtschaftsplan 2021 beschlossen, welcher durch das

Sächsische Staatsministerium für Wirtschaft, Arbeit und Verkehr mit Schreiben vom 10. Dezember 2020, Az.: 13-4123/17/18-2020/ 71566 genehmigt wurde.

Datum der Veröffentlichung: 5. März 2021

Weitere Informationen zum Wirtschaftsplan unter www.hwk-leipzig.de/haushalt.

BEITRAGSBEMESSUNGS-BESCHLUSS 2021

Am 30. November 2020 hat die Vollversammlung der Handwerkskammer zu Leipzig aufgrund § 106 Absatz 1 Nummer 5 der Handwerksordnung (HwO) den Beitragsbemessungsbeschluss für 2021 beschlossen, welcher durch das Sächsische Staatsministerium für Wirtschaft, Arbeit und Verkehr mit Schreiben vom 10. Dezember 2020, Az.: 13-4123/17/18-2020/70990 genehmigt wurde.

2021 werden ein Handwerkskammerbeitrag mit Grundbeitrag und Zusatzbeitrag sowie Sonderbeiträge (Umlage für die überbetriebliche Lehrlingsunterweisung und Imagekampagne) erhoben.

Datum der Veröffentlichung: 5. März 2021

ÜBERBETRIEBLICHE UNTERWEISUNGS-MASSNAHMEN IN STREU- UND SPLITTERBERUFEN

Die Änderung/Ergänzung gilt für nachfolgend aufgeführte Berufe und die entsprechenden Lehrgänge: Steinmetz und Steinbildhauer.

Datum der Veröffentlichung: 5. März 2021

PRÜFUNGSORDNUNGEN

Die Handwerkskammer zu Leipzig hat aufgrund der Beschlüsse des Berufsbildungsausschusses vom 8. September 2020 und der Vollversammlung vom 30. November 2020 eine neue Gesellen- und Umschulungsprüfungsordnung, eine neue Abschluss- und Umschulungsprüfungsordnung sowie eine neue Fortbildungsprüfungsordnung erlassen.

Datum der Veröffentlichung: 5. März 2021

Der Volltext der Bekanntmachungen ist auf der Webseite der Handwerkskammer zu Leipzig unter www.hwk-leipzig.de/bekanntmachungen abrufbar.

GRUNDSTEUERREFORM

MEHRBELASTUNGEN VERSCHLECHTERN WETTBEWERBSFÄHIGKEIT

Der Sächsische Landtag hat das Sächsische Gesetz zur Umsetzung der Grundsteuerreform verabschiedet. Die durch die Eigentümer zu zahlende Grundsteuer wird durch die Multiplikation des Einheitswertes des Grundbesitzes (künftig „Grundsteuerwert“), der Steuermesszahl und des kommunalen Hebesatzes berechnet und von der jeweiligen Kommune erhoben. Im Freistaat wird künftig zwischen den Nutzungsarten der Grundstücke bei der Bemessung der Steuermesszahl differenziert, sodass für Wohngrundstücke und unbebaute Grundstücke 0,36 Promille und für Geschäftsgrundstücke 0,72 Promille

angesetzt werden. Die nach dem neuen Gesetz berechnete Grundsteuer ist ab dem Jahr 2025 durch die Eigentümer zu entrichten.

Die sächsischen Industrie- und Handelskammern, Handwerkskammern und die Vereinigung der Sächsischen Wirtschaft e. V. kritisieren die bevorstehende Reform der Grundsteuer im Freistaat. Dabei geht es nicht um eine Blockade der fraglos notwendigen Gesetzesreform oder einen Rabatt für die Mitgliedsunternehmen, sondern um faire Standortbedingungen und die Einlösung des Versprechens der Politik, die Reform aufkommensneutral umzusetzen. Das

jetzige Modell wird für einen Teil der gewerblichen Wirtschaft zu erheblichen Erhöhungen der Grundsteuer führen. Da Sachsen bei dieser regionalen Steuer schon bisher im nationalen Vergleich kein attraktiver Standort war, verschlechtert sich die Wettbewerbsfähigkeit in diesem Punkt noch weiter. Die sächsischen Wirtschaftsvertreter fordern Parlament und Staatsregierung daher auf, eine ausgewogene und faire Regelung zu erarbeiten. „Wir erwarten eine wirtschaftsfreundliche Gesetzesumsetzung durch die Hebesatzberechtigten Gemeinden, um die negativen Effekte des Gesetzes nicht noch zusätzlich zu verstärken.“



Nonstop ins neue Netz: Wie Hobeln ohne Späne

**Jetzt ohne Pause
ins Gigabit-Netz
wechseln**

Bis zu 1000 Mbit/s für
Ihr Business – die ersten
6 Monate für 0 €.¹

vodafone.de/businesscable

Exklusive Business-Vorteile:



Wechsel ohne Ausfallrisiko



Neueste Fritz!Box inklusive²



Persönlicher Geschäftskunden-Service

Ready?



**vodafone
business**

¹ Aktion vom 21.01.2021 bis 06.04.2021: Für den Tarif Red Business Internet & Phone 1000 Cable gilt in den ersten 6 Monaten ein Basispreis von 0 €, vom 7. bis 24. Monat ein Basispreis von 49,90 €/Monat (59,38 € inkl. MwSt.) und ab dem 25. Monat ein Basispreis von 69,90 €/Monat (85,18 € inkl. MwSt.). Dadurch wird in den ersten 6 Monaten eine Ersparnis von 299,40 € (356,29 € inkl. MwSt.) erzielt. Im Aktionszeitraum entfällt zudem bei dem Tarif das einmalige Bereitstellungsentgelt von 69,90 € (85,18 € inkl. MwSt.). Mindestlaufzeit 24 Monate. Verlängerung um jeweils 12 Monate, wenn nicht 12 Wochen (hiervon abweichend 3 Monate in BW, Hessen & NRW) vor Laufzeitende in Textform gekündigt wurde. Gültig für Internet- & Phone-Neukunden sowie für Kunden, die in den letzten 3 Monaten keine Internet- und/oder Telefonkunden der Vodafone BW GmbH, Vodafone Hessen GmbH, Vodafone NRW GmbH, Vodafone Deutschland GmbH bzw. der Kabel Deutschland Vertrieb und Service GmbH waren. Beachten Sie bitte die Verfügbarkeit: Internet- & Phone-Produkte sind in vielen unserer Kabel-Ausbaugebiete und mit modernisiertem Hausnetz verfügbar. Prüfen Sie bitte, ob Sie die Produkte im gewünschten Objekt nutzen können. ² Das erforderliche Endgerät wird während der Vertragslaufzeit zur Nutzung überlassen und ist nach Vertragsende zurückzugeben. Modelländerungen vorbehalten. Anbieter in NRW: Vodafone NRW GmbH, in Hessen: Vodafone Hessen GmbH & Co. KG, in Baden-Württemberg: Vodafone BW GmbH, alle Aachener Straße 746 – 750, 50935 Köln, in den übrigen Bundesländern: Vodafone Deutschland GmbH, Betastraße 6 – 8, 85774 Unterföhring

Datenschutz? Ja, aber praxistauglich!

DAS INNENMINISTERIUM EVALUIERT DAS BUNDESDATENSCHUTZGESETZ, DAS HANDWERK HOFFT AUF EIN ANWENDUNGSFREUNDLICHERES DATENSCHUTZRECHT UND NENNT NOTWENDIGE VERBESSERUNGEN.

Text: *Lars Otten*...

Die Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) hat nach Inkrafttreten auf europäischer Ebene Mitte Mai 2018 auch im deutschen Handwerk für einigen Wirbel gesorgt. Oft war in diesem Zusammenhang von Praxisuntauglichkeit und hohem bürokratischen Aufwand die Rede. Mit der DSGVO trat die neue Fassung des Bundesdatenschutzgesetzes (BDSG) in Kraft, die die europäische Richtlinie auf nationaler Ebene umsetzt, ergänzt und zusammen mit den Datenschutzgesetzen der Länder die Verarbeitung von Daten regelt. Anlässlich der laufenden Evaluierung des BDSG durch das Bundesinnenministerium hat der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) eine Stellungnahme veröffentlicht. Er nennt darin aus seiner Sicht notwendige Anpassungen und macht konkrete Änderungsvorschläge.

Der CDU-Politiker Carsten Linnemann hatte mit Blick auf die DSGVO deutliche Worte gefunden und die oben angesprochene Praxisuntauglichkeit kritisiert: „Manchmal muss man den Handwerker verstehen, der sagt, die Politiker sind Idioten, sie kennen die Realität nicht mehr.“ Der ZDH rechnet mit der Evaluierung auf EU-Ebene nicht mit praxisrelevanten Verbesserungen. „Es mangelt offenbar am politischen Willen der Europäischen Kommission, gesetzgebungstechnische Fehler zu korrigieren und unverhältnismäßig aufwändige und bürokratische Vorschriften durch praxisperechte Alternativen zu ersetzen oder ersatzlos zu streichen“, so der Verband.

Um allerdings die vollständige Wirkung des Datenschutzrechts auf den betrieblichen Alltag erfassen zu können, sei die aktuelle Evaluierung des BDSG zwingend erforderlich. Die Bundesregierung müsse die Prüfung nutzen, um das

Datenschutzrecht anwendungsfreundlicher zu machen, fordert der ZDH. Denn: „Selbst die strengsten Datenschutzvorschriften bleiben wirkungslos, wenn sie in der Praxis nicht umgesetzt werden können.“ Hierfür sei der in DSGVO und BDSG implementierte „risikobasierte Ansatz“, der für Verhältnismäßigkeit zwischen dem Risiko einer Datenverarbeitung und den zu ergreifenden Schutzmaßnahmen sorgen soll, essenziell. Aus Sicht des Handwerks ist dieser Ansatz in beiden Gesetzen nicht konsequent umgesetzt. Zumindest der deutsche Gesetzgeber müsse dies nachholen.

DATENUMFANG BEACHTEN

„Dies setzt voraus, dass risikoarme und datensparsame Betriebe deutlich stärker als nach gegenwärtiger Rechtslage von gesetzlichen Pflichten befreit werden“, empfiehlt der ZDH mit Blick auf die Dokumentations- und Informationspflichten sowie die Datenschutzbeauftragten. Grundsätzlich sei das Konzept des Datenschutzbeauftragten zu begrüßen – sowohl auf behördlicher als auch auf betrieblicher Ebene. Der Verband stellt aber infrage, ob die vom deutschen Gesetzgeber eingeführten Kriterien für die Beurteilung des Risikos für den Datenschutz geeignet sind. In Betrieben könne der Maßstab nicht die Zahl der an der Datenverarbeitung beteiligten Personen oder die Häufigkeit der Verarbeitung sein. „Risikorelevant ist stattdessen etwa das Kriterium des Datenumfangs.“ Wichtig sei auch die Frage, ob die Datenverarbeitung Kerntätigkeit eines Betriebs ist.

Mit Blick auf öffentliche Stellen würde eine Anpassung dieser Kriterien eine Entlastung für bevollmächtigte Bezirksschornsteinfeger mit sich bringen. Die hier vor-

»Manchmal muss man den Handwerker verstehen, der sagt, die Politiker sind Idioten, sie kennen die Realität nicht mehr.«

*Carsten Linnemann,
CDU-Politiker*

gesehene „ausnahmslose Bestellpflicht“ eines externen Dienstleisters sei unverhältnismäßig, da die Datenverarbeitung eben nicht zur Kerntätigkeit des Schornsteinfegers gehört und ein entsprechend geringes Risiko entsteht. Die so anfallenden Kosten seien unangemessen. Der ZDH hofft außerdem auf eine Vereinheitlichung von Bundes- und Landesgesetzgebung. Die anzustrebende Einheitlichkeit dürfe dabei nicht durch „einen uneinheitlichen Verwaltungsvollzug und eine uneinheitliche Auslegungspraxis der Aufsichtsbehörden“ unterlaufen werden. „Handwerksbetriebe und Handwerksorganisationen benötigen die Rechtssicherheit, dass Anforderungen und Handlungsempfehlungen einer Landesdatenschutzbehörde in der Sache zumindest bundesweite – wenn nicht sogar europaweite – Gültigkeit besitzen.“

Es bestünden Zweifel, ob die Informationspflichten tatsächlich zu mehr Transparenz führen. Auch hier gebe es Unverhältnismäßigkeiten hinsichtlich des Risikos der Datenverarbeitung, denn sie sei in handwerklichen Betrieben nahezu risikofrei, da sie nicht zu den Kerntätigkeiten gehöre. Der ZDH sieht eine „eklatante Praxisferne“. Dem geringen Informationsbedürfnis von Kunden stünde ein hoher Aufwand zur Erfüllung der Informations- und Dokumentationspflichten gegenüber. „Es sind Regelungen erforderlich, die das Risiko für die Wahrung des Datenschutzes konsequent berücksichtigen“, so die abschließende Forderung des ZDH. Nur so könne das BDSG praxistauglicher werden.



»Selbst die strengsten Datenschutzvorschriften bleiben wirkungslos, wenn sie in der Praxis nicht umgesetzt werden können.«

Foto: © iStock / Frankampfort

Zentralverband des Deutschen Handwerks

Umsetzbarkeit praxisgerecht erhöhen

IM INTERVIEW MIT DEM DHB SPRICHT ZVA-PRÄSIDENT

THOMAS TRUCKENBROD ÜBER DEN HOHEN BÜROKRATISCHEN AUFWAND,
DEN DATENSCHUTZBESTIMMUNGEN VERURSACHEN.



Foto: © Peter Wagner

Die Fragen stellte: *Lars Otten*...

Thomas Truckenbrod ist Präsident des Zentralverbands der Augenoptiker und Optometristen. Nach eigenen Angaben ist der Arbeitgeberverband der Ansprechpartner für den Gesetzgeber, die zuständigen Bundesministerien, Gerichte, Gewerkschaften und für Krankenkassen in allen augenoptischen und optometrischen Themen. Truckenbrod ist zusammen mit seiner Tochter Carolin Inhaber der Truckenbrod Augenoptik GbR in Leipzig. Der Familienbetrieb besteht seit über 101 Jahren.



Foto: © iStock / gesellblau / DHB-Montage

Wenn es um Datenschutz geht, fallen im Handwerk oft die Stichworte Praxisuntauglichkeit und großer Bürokratieaufwand. Was sind Ihre Erfahrungen und die Ihrer Mitgliedsbetriebe?

Die Umsetzung der EU-DSGVO war für mittelständische Augenoptikbetriebe – aber auch für große Filialisten – mit einem erheblichen Aufwand verbunden. In der Anfangsphase im Mai 2018 bestand für einen längeren Zeitraum Unklarheit darüber, unter welchen Voraussetzungen ein Datenschutzbeauftragter zu bestellen ist. Einzelne Vorschriften der DSGVO bieten teilweise einen erheblichen Ermessensspielraum, wie die Regelung praktisch anzuwenden ist, was zu Unsicherheiten bei der Umsetzung führt. Der Zentralverband der Augenoptiker und Optometristen hat Formulare und Empfehlungen für die angeschlossenen Augenoptikbetriebe erstellt.

Zum Teil konnten diese direkt angewendet werden, wie beispielsweise eine Mustereinwilligungserklärung für die Datenverarbeitung von Kundendaten. Teilweise war eine Anpassung an betriebsindividuelle Begebenheiten erforderlich. Dies gilt für das zu erstellende Verzeichnis oder die Auflistung technischer und organisatorischer Maßnahmen für den Schutz von Kundendaten.

Gibt es Schätzungen, wie viele Kosten bei der Umsetzung von Datenschutzmaßnahmen entstehen?

Hierüber können keine genauen Daten veröffentlicht werden. Es ist unklar, welche Personen mit welchem Zeitaufwand mit der Umsetzung beziehungsweise Bearbeitung involviert sind. Bei einer nicht repräsentativen Umfrage zur bürokratischen Belastung der Augenoptikbetriebe wurde 2019 angegeben, dass die durchschnittliche monatliche bürokratische Belastung in Bezug auf die Dokumentationspflichten für das Medizinproduktegesetz und den Datenschutz

27,6 Stunden beträgt. Dies entspricht 41,9 Prozent des gesamten bürokratischen Aufwandes in einem Augenoptikbetrieb. Positiv ist in diesem Zusammenhang zu bewerten, dass die im Vorfeld befürchtete Abmahnwelle bislang ausgeblieben ist.

Gelten für die Betriebe der Gesundheitshandwerke besondere Vorschriften, weil sie mit besonders sensiblen Daten zu tun haben?

Informationen über die Gesundheit einer Person gelten als besonders sensible Daten und unterstehen einem strengen gesetzlichen Schutz. Für die Verarbeitung von Gesundheitsdaten gibt es Besonderheiten. So fordert die Datenschutz-Grundverordnung, dass für die Erhebung und Verarbeitung von Gesundheitsdaten grundsätzlich eine Einwilligung erforderlich ist. Das Bundesdatenschutzgesetz macht von dieser Regel jedoch eine entscheidende Ausnahme: So sind alle Berufsgruppen, die einer Geheimhaltungspflicht unterstehen, von der Pflicht einer Einwilligung befreit. Neben gesetzlichen Geheimhaltungspflichten gelten auch Geheimhaltungspflichten, die in der jeweiligen Berufsordnung vorgeschrieben sind. Augenoptiker unterliegen aufgrund der „Arbeits- und Qualitätsrichtlinien für Augenoptik und Optometrie“ der Geheimhaltungspflicht. Deshalb müssen sie keine Einwilligung ihrer Kunden einholen, wenn sie die Gesundheitsdaten erheben und zur Auftrags-erfüllung verarbeiten.

Der ZDH bemängelt die fehlende Einheitlichkeit von Bundes- und Landesgesetzgebung und die dadurch unsichere Rechtslage. Ist das auch für das Augenoptikerhandwerk ein Problem?

Die uneinheitliche Auslegung verschiedener Artikel durch die Landesämter für Datenschutz macht es uns als Bundesverband unmöglich, bundeseinheitliche Konzepte zu den datenschutzrechtlichen Themen zu erstellen. Wir weisen auf landesspezifische Besonderheiten hin.

Derzeit evaluiert das Innenministerium das Bundesdatenschutzgesetz. Was sind Ihre Erwartungen mit Blick auf eine mögliche Novelle?

Handwerksbetriebe unterliegen den gleichen Anforderungen wie große Industriebetriebe. Allerdings verfügen sie nicht über einen ähnlich großen Verwaltungsapparat. Mit dem Ziel Bürokratieabbau sollte die Evaluierung genutzt werden, die Umsetzbarkeit der Datenschutzregelungen des BDSG praxisgerecht zu erhöhen. Dies bedeutet, Regelungen zu vereinfachen oder überhöhte Anforderungen ersatzlos zu streichen, ohne den gewiss notwendigen Datenschutz zu vernachlässigen.

! Alle Berufsgruppen, die einer Geheimhaltungspflicht unterstehen, sind von der Pflicht einer Einwilligung befreit.





Großer Aufwand im Schornsteinfegerhandwerk

DATENSCHUTZ VERURSACHT BEI DEN SCHORNSTEINFEGERN EINIGES AN BÜROKRATIE. HOFFUNG AUF ERLEICHTERUNG MACHT IN ERSTER LINIE DIE DIGITALISIERUNG.

Text: Lars Otten

Der Aufwand, den Datenschutzbestimmungen in den einzelnen Gewerken des Handwerks verursachen, kann durchaus variieren. Je nach Branche kann es zusätzliche oder unterschiedliche Anforderungen geben. Eine Besonderheit im Schornsteinfegerhandwerk: Bevollmächtigte Bezirksschornsteinfeger werden im Bundesdatenschutzgesetz als „öffentliche Stelle“ definiert, für die eine ausnahmslose Bestellungspflicht eines externen Datenschutzbeauftragten gilt. Der Zentralverband des Deutschen Handwerks kritisiert dies mit Verweis auf das „verschwindend geringe Risiko“, das im Schornsteinfegerhandwerk mit der Datenverarbeitung verbunden sei. Im Hinblick darauf seien die entstehenden Kosten unangemessen.

Stefan Eisele, Präsident des Landesin-nungsverbands des Schornsteinfegerhandwerks Baden-Württemberg, sieht die Bestellungspflicht

deswegen problematisch, weil sie im Vergleich mit anderen Kleinbetrieben ein Ungleichgewicht herstellt. Hier entstünden nicht unbedingt notwendige Zusatzkosten. Die schätzt Eisele für einen einzelnen Schornsteinfeger auf rund 3.000 Euro pro Jahr. Landesweit sei es aber gelungen, eine Vereinbarung mit einem Datenschutzbüro zu schließen, die die Kosten für Innungsmitglieder in Baden-Württemberg auf etwa 300 Euro verringert. Die Regelungen seien allerdings von Land zu Land unterschiedlich. „Ich denke, wenn wir hier einheitliche Regeln hätten, würden wir uns sehr viel leichter tun.“ Dann hätte der Bundesverband die Möglichkeit, eine übergeordnete Lösung vorzubereiten, die auf die Länder übertragen werden könne. Allgemein betrachtet sei der Aufwand, den die zu ergreifenden Datenschutzmaßnahmen verursachen, sicherlich nicht gering. „Die Bürokratiebelastung im Schornsteinfegerhandwerk war schon groß“, sagt Eisele.

„Das hat damit zu tun, dass ein bevollmächtigter Bezirksschornsteinfeger eine öffentliche Aufgabe wahrnimmt als beliehener Unternehmer. Und da war eine entsprechende Dokumentation schon immer notwendig.“ Mit der Reform im Schornsteinfegerwesen im Jahr 2013 sei das noch einmal massiv angestiegen. Zwei Herzen schlugen in seiner Brust, wenn er den Zeitaufwand betrachtet, den der Datenschutz bedeutet. „Auf der einen Seite ist der Schornsteinfeger ja Handwerker. Eigentlich würde ich lieber die Kundschaft bedienen. Auf der anderen Seite gehört der bürokratische Aufwand dazu, wenn man als staatlich beliehener Unternehmer tätig sein will.“

Für die vom ZDH bemängelte Praxisuntauglichkeit gebe es einige kleine Beispiele. „Wenn der Schornsteinfeger eine schriftliche Terminankündigung bei seinem Kunden hinterlässt, wird das als Werbung angesehen. Dafür braucht er die Zustimmung des Kunden.“ Es sei sehr aufwändig, alle Änderungen in diesem Bereich im Blick zu behalten und die Datenschutzvereinbarung mit dem Kunden regelmäßig anzupassen. Allerdings sei das Unverständnis darüber bei den Kunden oft größer als bei den Schornsteinfegerkollegen. Hoffnung auf Erleichterungen bei der Bürokratielast sieht Eisele in erster Linie mit Blick auf die Digitalisierung. „Je mehr EDV wir einsetzen und je moderner die Verwaltungsprogramme in dem Bereich werden, desto leichter wird die Umsetzung. Da wird die Zukunft sicherlich einiges an Erleichterung bringen, ohne dass die Qualität der Dokumentation sinkt.“

Foto: © iStock / Анастасия Тушенцова

Familienbetrieben droht Erbschaftsteuer

ARBEITSPLATZABBAU ODER INSOLVENZ KANN BEI FAMILIENUNTERNEHMEN STEUERZAHLUNGEN AUSLÖSEN

Text: *Kirsten Freund*

Je länger der Lockdown dauert, desto mehr stoßen Betriebe wie Messebauer, Kosmetiker oder Friseure an ihre Grenzen. Als wäre das nicht genug, droht bei Familienbetrieben auch noch das Damoklesschwert der Erbschaftsteuer. Eigentlich verschont das Erbschaftsteuer- und Schenkungsteuergesetz Betriebsnachfolger. Sie können sogar komplett von Erbschaftsteuerzahlungen befreit werden, wenn sie das Unternehmen fünf bis sieben Jahre fortführen und bestehende Arbeitsplätze weitestgehend erhalten (sogenannte Lohnsummenregelung). Was aber, wenn ein Nachfolger wegen der Corona-Krise Arbeitsplätze abbauen muss oder im schlimmsten Fall gezwungen ist, das Geschäft ganz aufzugeben? Dann hat er nicht nur den Betrieb verloren, sondern löst obendrein auch noch nachträglich Erbschaftsteuer aus.

„Wir haben das Problem bereits mehrfach gegenüber den Abgeordneten und dem Bundesfinanzministerium adressiert“, berichtet Carsten Rothbart, Leiter der Abteilung Steuer- und Finanzpolitik beim Zentralverband des Deutschen Handwerks. Der ZDH schlägt unter anderem vor, bei Härtefällen keine nachträglichen Steuerzahlungen zu fordern, wenn diese aufgrund der staatlichen Anordnungen nicht selbstverschuldet in die Insolvenz geraten sind oder ein pandemiebedingter Rückgang der Lohnsumme festzustellen ist. „Leider zeigt die Politik bis heute keinerlei Bereitschaft, das Erbschaftsteuergesetz den aktuellen Gegebenheiten anzupassen“, sagt Rothbart. Das sei nicht nachvollziehbar. Immerhin: Kurzarbeit im Unternehmen soll sich nicht negativ auf die Berechnung der durchschnittlichen Lohnsumme auswirken, die für die Verschonungsregelung relevant ist. Erstattungsleistungen sollen nach Aussagen der Finanzverwaltung nicht zur Kürzung der Lohnsumme führen.

Je länger der Shutdown aber dauert, umso schwieriger dürfte es für einige Betriebe werden, ganz zu überleben. Der Verband will daher weiterhin „eindringlich für praxistaugliche und den Umständen entsprechende Veränderungen“ des Erbschaftsteuerrechts werben. Die „Union Mittelständischer Unternehmen“ in München warnt bereits vor einem „Tsunami“, der die Familienunternehmen in Erbfolge „hinwegspülen wird“.



Foto: © Block / ianipina

Kritik an der Mehrwegpflicht

DAS BUNDESKABINETT HAT EINE NOVELLE DES VERPACKUNGSGESETZES BESCHLOSSEN. BETROFFEN SIND AUCH BÄCKER, KONDITOREN UND FLEISCHER.

Text: Lars Otten

vielen Haushalten wächst das Müllaufkommen aus Kunststoff. Um das Wachstum der Müllberge zu verlangsamen, hat die Europäische Kommission gehandelt und zur Mitte des Jahres Plastikstrohhalm, -besteck und andere Wegwerfartikel aus Kunststoff verboten. Die Bundesregierung zieht jetzt nach und ändert auf Vorschlag von Bundesumweltministerin Svenja Schulze (SPD) das Verpackungsgesetz. Ein zentraler Punkt der geplanten Reform: Restaurants, Bistros und Cafés müssen ab Januar 2023 immer auch Mehrwegbehälter für Speisen und Getränke zum Mitnehmen anbieten. Betroffen im Handwerk sind also in erster Linie Bäcker, Konditoren und Fleischer, die To-go-Produkte in ihren Cafés oder Imbissen verkaufen.

„Noch ist Wegwerfplastik in vielen Restaurants, Imbissen und Cafés die Regel. Mein Ziel ist, dass Mehrwegboxen



und Mehrwegbecher für unterwegs der neue Standard werden“, sagt Schulze. Sie ist davon überzeugt, dass so „viele gute Lösungen“ entstehen. Zu den Vorgaben gehört auch, dass Speisen und Getränke in Mehrwegverpackungen nicht teurer angeboten werden dürfen als solche in Einwegverpackungen. Außerdem sollen wiederverwendbare Behälter für alle Angebotsgrößen zur Verfügung stehen. Ausnahme: Geschäfte, in denen fünf Mitarbeiter oder weniger tätig sind mit einer Ladenfläche nicht über 80 Quadratmetern. Sie müssen es ihren Kunden aber ermöglichen, eigene Behälter zu befüllen.

Ab dem kommenden Jahr soll für alle Einweggetränkflaschen aus Plastik und für alle Getränkedosen eine Pfandpflicht gelten. Bisher galten Ausnahmen für bestimmte Getränke wie Fruchtsaft ohne Kohlensäure. Für Milch oder Milcherzeugnisse ist eine Übergangsfrist bis 2024 vorgesehen. „Alte Getränkeflaschen aus Einwegplastik sind nicht bloß Abfall, sondern wertvoller Rohstoff für neue Flaschen. Wenn man sie sortenrein sammelt, wird das Recycling einfacher. Und mit einem Pfand wird auch das Sammeln leichter“, erklärt Schulze.

Das Handwerk ist da anderer Meinung: „Die neu beschlossenen abfallrechtlichen Vorschriften sind leider nicht so ausgestaltet, dass Handwerksbetriebe sie schultern können“, sagt Holger Schwannecke, Generalsekretär des Zentralverbands des Deutschen Handwerks. „Damit wird eine Chance vertan, das tiefe Erfahrungswissen des Handwerks zur Nachhaltigkeit sowie seine Kompetenzen und Fähigkeiten zu nutzen, um eine ökologisch effektive wie auch ökonomisch effiziente Kreislaufwirtschaft auf den Weg zu bringen und zu realisieren.“

STIMMEN AUS DEN FACHVERBÄNDEN

DAS SAGEN DIE FLEISCHER

Eine Pflicht zum Angebot von Mehrwegverpackungen würde die Unternehmen des Fleischerhandwerks vor kaum zu überwindende logistische Hürden stellen, sagt Thomas Trettner, Justiziar des Deutschen Fleischer-Verbands. „Für Lagerung, Rücknahme und gegebenenfalls Reinigung braucht es Platz und Personal. Beides ist nicht in unbegrenztem Umfang vorhanden. Die vorgesehenen Ausnahmen von der Pflicht sind viel zu eng. Zum Schutz vor finanziellen Einbußen müssten die Verpackungen mit einem entsprechend hohen Pfand belegt werden, damit Kunden die Verpackungen tatsächlich zurückbringen.“

DAS SAGEN DIE BÄCKER

Eine Pflicht, Mehrwegbecher anzubieten, hält Daniel Schneider, Hauptgeschäftsführer des Zentralverbands des Deutschen Bäckerhandwerks, für schwierig. Schneider: „Gerade für kleinere Betriebe würde das einen enormen Mehraufwand bedeuten. Unternehmen müssten Lagermöglichkeiten und die erforderliche Logistik implementieren.“ Daher ließen sich flächendeckende Systeme nicht kurzfristig bis Anfang 2023 einführen. Auch die Ausweitung der Pfandpflicht sieht er kritisch und befürchtet, dass Bäckereien den Verkauf einstellen könnten. Damit entstünden erhebliche Umsatzeinbußen.

Text: Kirsten Freund...

Die Internationale Handwerksmesse (IHM) ist das Gipfeltreffen des Deutschen Handwerks. Die Messe ist die zentrale Plattform, bei der das Handwerk der Öffentlichkeit zeigt, was es draufhat. Nun muss die IHM schon zum zweiten Mal in Folge ausfallen. Eine Verschärfung der Corona-bedingten Maßnahmen und die fehlende Planungssicherheit zwangen die GHM Gesellschaft für Handwerksmessen mbH als Veranstalter, die für den 10. bis 14. März 2021 geplante Messe abzusagen.

Bundeskanzlerin Angela Merkel machte in den vergangenen Jahren immer einen Rundgang über die IHM.



Abgesagt: Auch 2021 gibt es keine IHM

DIE FÜR 10. BIS 14. MÄRZ GEPLANTE INTERNATIONALE HANDWERKSMESSE (IHM) MUSS WEGEN DER ANHALTENDEN CORONAPANDEMIE ZUM ZWEITEN MAL IN FOLGE AUSFALLEN.

Neuer Termin ist der 9. bis 13. März 2022. Die Entwicklung der Pandemie und die damit einhergehende Planungsunsicherheit hätten der GHM kein anderes Vorgehen ermöglicht, sagte Dieter Dohr, Vorsitzender der Geschäftsführung der GHM. Er dankte allen treuen Ausstellern, die bis zuletzt auf eine Durchführung gehofft hätten.

„BETRIEBE BRAUCHEN MESSEN“

Für das Handwerk ist die Absage ein harter Schlag. Die Entscheidung zur Absage sei sehr schmerzhaft, erklärte ZDH-Präsident Hans Peter Wollseifer: „Unsere Handwerksbetriebe brauchen Messen, um ihre Produkte, Innovationen und Dienstleistungen zu präsentieren und die Kontakte zur Geschäftsanbahnung zu nutzen.“ Nach dem vergangenen Jahr wäre das für die Betriebe wichtiger denn je gewesen, so Wollseifer. Als Wirtschafts- und Gesellschaftsbereich fehle diese zentrale Plattform

zur Darstellung der Leistungsfähigkeit des Wirtschaftsbereichs in Verbindung mit politischen Diskussionsforen wie dem „Münchener Spitzengespräch der Deutschen Wirtschaft“ mit der Bundeskanzlerin. „Jetzt jedoch bli-

cken wir in die Zukunft und richten unseren Fokus auf die IHM 2022, die dann endlich wieder positive Impulse für das gesamte Handwerk setzen wird“, so der Handwerkspräsident weiter.

Anzeige

1. Sortimo
HANDWERKER FORUM

6.-7. MAI 2021

Alle Infos und Tickets auf mysortimo.de/handwerkerforum

[Gleich anmelden!](https://mysortimo.de/handwerkerforum)

In Kooperation mit



handwerk.com



handwerksblatt.de

WAHL: MISS UND MISTER HANDWERK

Auf der Handwerksmesse in München findet auch traditionell die Wahl zu Miss und Mister Handwerk statt, die das Deutsche Handwerksblatt gemeinsam mit seinen Partnern, der Signal Iduna Gruppe und der IKK classic, ausrichtet. Die Wahl auf der Messe in München ist der Höhepunkt des Wettbewerbs „Germany's Power People“. Die Finalistinnen und Finalisten des beliebten Wettbewerbs werden stattdessen voraussichtlich im Sommer auf einer Freiluftveranstaltung zur Wahl antreten. Dann wird sich zeigen, wer ein Jahr lang als Miss und Mister Handwerk das Deutsche Handwerk präsentieren wird.

Corona: Für Mitarbeiter besteht keine Impfpflicht

DIE CORONA-IMPfung IST FREIWILLIG. AUCH ARBEITGEBER KÖNNEN IHRE LEUTE NICHT ANWEISEN, SICH GEGEN COVID-19 IMPFEN ZU LASSEN. NUR FÜR PFLEGEPERSONAL GELTEN BESONDERE REGELN.



Text: Prof. Dr. Michael Fuhlrott

Die vom Bundesgesundheitsministerium erlassene „Verordnung zum Anspruch auf Schutzimpfung gegen das Corona-Virus SARS-CoV-2“ sieht keine Impfpflicht vor. Die Anordnung einer solchen gesetzlichen Impfpflicht für jedermann wäre rechtlich aber laut Infektionsschutzgesetz grundsätzlich möglich. Dieses erlaubt die Anordnung einer Impfpflicht, wonach „bedrohte Teile der Bevölkerung an Schutzimpfungen oder anderen Maßnahmen der spezifischen Prophylaxe teilzunehmen haben, wenn eine übertragbare Krankheit mit

klinisch schweren Verlaufsformen auftritt und mit ihrer epidemischen Verbreitung zu rechnen ist“.

Durch das erst im Frühjahr 2020 erlassene Masernschutzgesetz ist eine solche Impfpflicht für Schüler und in Betreuungseinrichtungen und Schulen tätige Personen eingeführt worden. Nach dem aktuellen Stand der politischen Diskussion ist die Einführung einer solchen allgemeinen Impfpflicht gegen Corona derzeit aber nicht beabsichtigt.

ARBEITGEBER KANN KEINE WEISUNG ERTEILEN

Auch Arbeitgeber werden ihre Mitarbeiter daher ohne Bestehen einer gesetzlichen Impfpflicht nicht zu einer

Impfen lassen oder nicht?
Das ist keine Frage, die der
Chef entscheiden kann.

Impfung verpflichten können. Zwar ist es einem Arbeitgeber durch das arbeitgeberseitige Direktionsrecht nach der Gewerbeordnung erlaubt, Vorgaben für Inhalt, Ort und Zeit der Arbeitsleistung zu machen. Dies gilt aber nur, soweit dem gesetzliche Vorgaben nicht entgegenstehen.

Der Arbeitgeber hat zwar auch gegenüber seinen Mitarbeitern eine Schutz- und Fürsorgepflicht, die sich unter anderem aus dem Arbeitsschutzgesetz ergibt. Danach kann ein Unternehmen in besonderen Situationen wie der vorliegenden etwa Fiebermessungen vor Betreten des Betriebsgeländes anordnen oder seine Mitarbeiter bei Urlaubsrückkehr nach einem Aufenthalt in einem Risikogebiet befragen. Das Direktionsrecht stellt aber keine Rechtfertigung zur Anordnung von Impfungen dar. Impfen oder nicht ist kein dienstliches Verhalten und der Arbeitnehmer in seinem außerdienstlichen Verhalten grundsätzlich frei.

BESONDERHEITEN BEI PFLEGEPERSONAL

Dies gilt auch für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die Kontakt zu besonders gefährdeten Personengruppen haben, wie etwa Pflegepersonal in Altenpflegeheimen oder Intensivstationen. Auch hier ist eine Anweisung zum Impfen nicht erlaubt. Der Arbeitgeber kann hier allerdings die regelmäßige Testung seiner Beschäftigten verlangen und die Arbeitnehmer müssen einer solchen Anordnung Folge leisten.

Im Einzelfall droht impfunwilligen Mitarbeitern in derartigen Einrichtungen allerdings eine personenbedingte ordentliche Kündigung: Wenn Patienten oder deren Angehörige den Einsatz von geimpftem Personal verlangen oder der Einsatz nicht geimpfter Arbeitnehmer eine hohe Gesundheitsgefahr darstellt, wird ein Arbeitgeber Ungeimpfte womöglich nicht mehr beschäftigen können.

Ist eine Beschäftigung damit aufgrund Wegfalls der persönlichen Eignung nicht mehr möglich, kommt nach der Rechtsprechung des Bundesarbeitsgerichts eine personenbedingte Kündigung unter Wahrung der Kündigungsfrist in Betracht. Der Arbeitgeber muss zuvor aber prüfen, ob die Person nicht mit einer anderen Tätigkeit betraut werden kann, bei der das Bestehen eines Impfschutzes nicht zwingend ist. Eine personenbedingte Kündigung kann in letzter Konsequenz aber möglich sein, wenn adäquate andere Tätigkeiten nicht vorhanden sind. Derartige Fälle werden die Arbeitsgerichte im kommenden Jahr sicherlich beschäftigen.

fhm-law.de

Der Autor ist Fachanwalt für Arbeitsrecht und Professor an der Hochschule Fresenius.

»Das Direktionsrecht stellt keine Rechtfertigung zur Anordnung von Impfungen dar. Impfen oder nicht ist kein dienstliches Verhalten.«

FAZIT

- Die Corona-Virus-Impfverordnung sieht keine gesetzliche Impfpflicht vor.
- Auch für Arbeitnehmer bleibt eine Corona-Impfung freiwillig.
- Arbeitgeber können eine Impfung nicht einseitig im Wege des Direktionsrechts anordnen.
- In Ausnahmefällen – wie etwa bei in Altenpflegeheimen oder Lungenfachkliniken beschäftigten Pflegekräften – kann eine Weigerung der Impfung aber zum Wegfall der Eignung führen und eine personenbedingte Kündigung rechtfertigen.

Technik braucht Fachwissen

FÜR BESTIMMTE GERÄTE MÜSSEN KOSMETIKER BIS JAHRESENDE EINEN LEHRGANG SAMT FACHKUNDENACHWEIS ABSOLVIEREN.

Text: Anne Kieserling

Wegen des Corona-Lockdowns können Kosmetiker derzeit leider keine Kunden verschönern. Aber sie könnten die Zeit der Zwangspause nutzen, um sich in neue Themen einzuarbeiten: Für bestimmte Geräte und Anlagen, die sie bei ihrer Arbeit brauchen, gelten neue Vorschriften, denn die Strahlenschutz-Verordnung (NiSV) wurde geändert. Sie regelt erstmals den Einsatz von Lasern zu kosmetischen oder anderen nichtmedizinischen Zwecken. Aber auch die Behandlung mit intensivem Licht, Hochfrequenz, Elektrostimulation und Ultraschall sind nun von der Regelung erfasst. Wichtigste Änderung: Nach der neuen NiSV dürfen seit diesem Jahr nur noch approbierte Ärzte die Entfernung von Tattoos oder Permanent-Make-up mit Lasergeräten durchführen. Ziel der Verordnung ist es, Verbraucher vor den schädlichen Wirkungen dieser Strahlung besser zu schützen.

Für bestimmte kosmetische Behandlungen – zum Beispiel die dauerhafte Haarentfernung oder die Hautverjüngung mit einem Hochfrequenzgerät – müssen Kosmetiker bis spätestens 31. Dezember dieses Jahres ihre Fachkunde nachweisen. Wer den Nachweis erbringt, darf auch künftig die jeweilige Anwendung durchführen. Welche Geräte und Techniken im Detail betroffen sind, lesen Sie im Infokasten unten. Zum Erlangen der Fachkunde schreibt das Gesetz vor, dass ein Lehrgang bei einer hoheitlich akkreditierten Stelle absolviert und mit einem Fachkundenachweis abgeschlossen wird. Wer diesen Nachweis nicht vorlegen kann, darf ab Ende 2021 keine kosmetische Behandlung mehr mit einem Gerät vornehmen, das unter die Strahlenschutz-

Verordnung fällt. Der Fachkundenachweis ist für alle Kosmetiker erforderlich – auch mit staatlich geprüftem Abschluss oder mit Kosmetik-Meistertitel. Die NiSV sieht keine Anerkennungen oder Ausnahmen vor. Jeder Anwender muss spezifisch auf die jeweilig genutzte Technologie, also die im Studio oder Institut genutzten Geräte, einen Nachweis erbringen. Es reicht nicht aus, dass zum Beispiel die Inhaberin eines Instituts über einen Nachweis verfügt. Die vier Fachkundegruppen sind „Laser / intensive Lichtquellen“, „Ultraschall“, „EMF-Kosmetik“ und „EMF-Stimulation“. Jede Fachkundegruppe setzt sich aus bis zu zwei Fachkundemodulen zusammen. Der Schulungsumfang des Moduls ist von der jeweils angewendeten Technologie abhängig. Fortbildungsinstitute bieten bereits Schulungen an, teilweise auch als Online-Kurse. Allerdings warteten die Institute bei Redaktionsschluss noch auf ihre Akkreditierung. Eine Schulung beim Hersteller des Gerätes ersetzt in der Regel den Fachkundenachweis nicht.

Und natürlich gilt umgekehrt: Arbeitet ein Kosmetiker weitestgehend mit der Hand, also ohne den Einsatz eines Ultraschalls oder anderer von der NiSV betroffenen Geräte, ist ein Nachweis nicht notwendig.

NEUE MELDEPFLICHT FÜR GERÄTE

Die Strahlenschutz-Verordnung bringt auch eine andere wesentliche Neuerung: Es gibt jetzt eine Meldepflicht für die betroffenen Geräte. Der Betreiber muss dieses bei der jeweils zuständigen Landesbehörde spätestens zwei Wochen vor Inbetriebnahme anzeigen. Wird das Gerät bereits benutzt, muss dies spätestens bis zum 31. März 2021 gemeldet werden. Die Anzeige kann formlos geschehen. Darin sind der Name oder die Firma des Betreibers sowie die Anschrift der Betriebsstätte und die Angaben



Wer diesen Nachweis nicht vorlegen kann, darf ab Ende 2021 keine kosmetische Behandlung mehr mit einem Gerät vornehmen, das unter die Strahlenschutz-Verordnung fällt.



Für einige kosmetische Behandlungen, unter anderem solche mit optischer Strahlung, gelten neue Regeln.

zur Identifikation der jeweiligen Anlage zu nennen. Bei Redaktionsschluss war die Meldung in manchen Bundesländern allerdings noch nicht möglich. Der Anzeige ist ein Nachweis beizufügen, dass die Personen, die die Anlage bedienen, über die erforderliche Fachkunde verfügen. Falls ein solcher Nachweis noch nicht erworben wurde, ist dieser bis spätestens 31. Dezember 2021 nachzureichen und in der Anzeige sollte darauf hingewiesen werden. Für die Überwachung der NiSV sind die jeweiligen Bundesländer zuständig. Wer Fragen hat, kann sich an die zuständigen Vollzugsbehörden oder die zuständigen obersten Landesbehörden wenden. Eine Liste der zuständigen Landesbehörden finden Sie auf [bmu.de](https://www.bmu.de).

UM DIESE GERÄTE GEHT ES

Die neue Verordnung (NiSV)

gilt für Anwendungen am Menschen mit

- Lasereinrichtungen und intensiven Lichtquellen, zum Beispiel zur dauerhaften Haarentfernung oder zur Tattoo-Entfernung,
- Hochfrequenzgeräten, zum Beispiel zur Faltenglättung oder Fettreduktion,
- Anlagen zur elektrischen Nerven- und Muskelstimulation (zum Beispiel zum Muskelaufbau in Sportstudios) und zur Magnetfeldstimulation (zum Beispiel Magnetfeldmatten),
- Anlagen zur Stimulation des Zentralen Nervensystems, zum Beispiel Hirnstimulation zur Leistungssteigerung,
- Ultraschallgeräten, zum Beispiel zur Fettreduktion,
- Magnetresonanztomographen, zum Beispiel Gehirnuntersuchungen in der Marktforschung, sofern sie zu kosmetischen oder sonstigen nichtmedizinischen Zwecken eingesetzt werden.

Die folgenden Anwendungen dürfen nur noch von Ärzten durchgeführt werden:

- Entfernung von Tätowierungen oder Permanent-Make-up
- Behandlung von Gefäßveränderungen
- Behandlung pigmentierter Hautveränderungen
- Ablative Laseranwendungen
- Anwendungen, bei denen die Integrität der Epidermis als Schutzbarriere verletzt wird
- Anwendungen mit optischer Strahlung, deren Auswirkungen nicht auf die Haut und ihre Anhangsgebilde beschränkt sind, wie beispielsweise die Fettgewebereduktion

Mehr Informationen unter [bmu.de](https://www.bmu.de) und [vcp.eu](https://www.vcp.eu)

SANIERUNGSFÖRDERUNG

HANDWERK KRITISIERT RICHTLINIENVORSCHLAG



Foto: © Valdm Guenher / 123RF.com

Die serielle Sanierung könne im Baubereich nur dann zu einem Erfolgskonzept werden, wenn das Handwerk eingebunden ist, sagt der ZDH.

Das Handwerk ist unzufrieden mit dem Richtlinienentwurf zur „Bundesförderung Serielle Sanierung“ vom Wirtschaftsministerium. „Der vorgelegte Entwurf der Förderrichtlinie zielt in seiner gegenwärtigen Fassung zu

stark auf eine serielle Sanierung durch die Industrie ab“, sagt Holger Schwannecke, Generalsekretär des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH). Er ist enttäuscht, dass das Handwerk nur als „montierender Erfüllungsgehilfe“ der Industrie genannt wird. In dieser Form könne die Bundesförderung kein erfolgreiches Förderinstrument werden. Deswegen müsse das Ministerium die Richtlinie verbessern. Denn grundsätzlich sei die Förderrichtlinie zu begrüßen. Die serielle Sanierung könne im Baubereich nur dann zu einem Erfolgskonzept werden, wenn das Handwerk „entlang der gesamten Wertschöpfungskette“ eingebunden ist. Denn: Das Handwerk sei mit seiner Expertise Träger der Energiewende und trage entscheidend zum Klimaschutz im Gebäudesektor bei. Schwannecke: „Inhaltlich müssen hierzu insbesondere die Einrichtungen der Handwerksorganisation, wie die Innungen, Verbände, Handwerkskammern, aber auch die angeschlossenen Bildungs- und Forschungseinrichtungen in den Kreis der vorgesehenen Antragsberechtigten aufgenommen werden.“

WIRTSCHAFTSBERICHT

ERHOLUNG WIRD LÄNGER DAUERN

Im Jahreswirtschaftsbericht 2021 rechnet die Bundesregierung mit einem Wachstum von drei Prozent. Die Erholung werde länger dauern als noch im Herbst angenommen. In der im Oktober vorgelegten Herbstprognose lag die Schätzung noch bei einem Plus von 4,4 Prozent. „Die wirtschaftliche Entwicklung wird weiterhin maßgeblich vom Pandemieverlauf und von den Maßnahmen zur Eindämmung beeinflusst“, so die Regierung. Eine Rückkehr zum Vorkrisenniveau werde voraussichtlich erst Mitte 2022 gelingen – etwa ein halbes Jahr später als noch im Herbst angenommen.

BÄCKERHANDWERK

BÜROKRATIEABBAU GEFORDERT



Foto: © kzenon / 123RF.com

Das Bäckerhandwerk hofft, dass die Bundesregierung das angekündigte Bürokratieentlastungsgesetz IV endlich auf den Weg bringt. „Die Bürokratiebelastung hat für kleine und mittelständische Unternehmen in den vergangenen Jahren ein Ausmaß erreicht, das nicht mehr zu bewältigen ist und für viele Betriebe sogar existenzbedrohend wirkt“, erklärt Michael Wippler, Präsident des Zentralverbandes des Deutschen Bäckerhandwerks. Das letzte Bürokratiegesetz habe „keine spürbare Erleichterung für den Mittelstand“ gebracht. Der Bäckerverband verweist auf die von ihm im Herbst 2020 vorgelegten 48 Vorschläge zum Bürokratieabbau. Sie seien zu berücksichtigen. Außerdem habe der Normenkontrollrat Baden-Württemberg jetzt Empfehlungen vorgelegt.



HÖHERE HONORARE FÜR GERICHTS-SACHVERSTÄNDIGE

Eine neue Abrechnung nach Berufsgruppen, erhöhte Stundensätze, aber kein Geld mehr für Fotos. Das alles brachte den Sachverständigen die Änderung des Justizvergütungs- und Entschädigungsgesetzes (JVEG), das am 1. Januar 2021 in Kraft getreten ist. In der neu strukturierten Anlage 1 zum JVEG sind für 39 Sachgebiete neue Stundensätze aufgelistet (auszugsweise in der Tabelle unten). Auch in Zukunft dürfen Sachverständige von der Justiz aber nicht die vollen Honorarsätze des freien Marktes verlangen. Der sogenannte Justizrabbatt wurde nicht abgeschafft, aber von zehn auf fünf Prozent reduziert. Neu geregelt wurde auch das Kilometergeld für die Fahrt zum Gericht: Statt bisher 30 Cent gibt es nun 42 Cent. Erstmals eingeführt wurde der Nacht- und Wochenendzuschlag von 20 Prozent für die Arbeit zwischen 23 und 6 Uhr oder an Sonn- oder Feiertagen. Dafür muss die heranziehende Stelle es für notwendig halten, dass die Leistung zu dieser Zeit erfolgt. Fotos sind nun mit dem Honorar abgegolten. Für Farbkopien und -ausdrucke bis zu einer Größe von DIN A3 gibt es einen Euro je Seite für die ersten 50 Seiten und 30 Cent für jede weitere Seite, bei einer Größe von mehr als DIN A3 sechs Euro je Seite.

Nach wie vor verliert der Sachverständige seinen Vergütungsanspruch, wenn er seine Rechnung erst nach Ablauf von drei Monaten bei Gericht einreicht. Aber wenn bereits ein Vorschuss nach § 3 JVEG bewilligt wurde, bleibt dieser erhalten. Auch weiterhin gibt es für erbrachte Teilleistungen einen Vorschuss, der Schwellenwert wurde aber von 2.000 auf 1.000 Euro gekürzt. Damit wird es einfacher, vorab

Geld zu bekommen. Ebenfalls neu ist: Bei einer mangelhaften Leistung muss das Gericht vor einer Beschränkung des Vergütungsanspruchs dem Sachverständigen grundsätzlich Gelegenheit zur Nachbesserung geben. **AKI**

Stundensätze nach dem neuen JVEG (Auszug)

- Kraftfahrzeugbewertung: 120 Euro
- Grafisches Gewerbe: 120 Euro
- E-technische Anlagen und Geräte: 115 Euro
- Handwerklich-technische Ausführungen im Bauwesen: 95 Euro
- Schweiß- und Fügechnik: 95 Euro
- Möbel und Inneneinrichtung: 90 Euro
- Gesundheitshandwerke: 85 Euro
- Schmuck, Gold- und Silberwaren: 85 Euro
- Musikinstrumente: 80 Euro

Anzeige

1. Sortimo
HANDWERKER FORUM

6.-7. MAI 2021

Alle Infos und Tickets auf mysortimo.de/handwerkerforum

Gleich anmelden!

In Kooperation mit



DIGITALISIERUNG ENDLICH ZUGANG ZU WICHTIGEN DATEN!

Künftig kann das Kartellamt schneller und härter agieren, wenn Unternehmen den Markt beherrschen. Der Bundestag hat am 14. Januar 2021 das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB-Digitalisierungsgesetz) beschlossen. Damit wird es möglich, die großen Digital-Plattformen in die Schranken zu weisen und einen fairen Wettbewerb zu stärken. Wichtig für das Handwerk: Die Industrie muss nun alle Daten zur Verfügung stellen, auf die Betriebe für ihre Serviceangebote angewiesen sind. Solche Daten entstehen zum Beispiel bei der Nutzung von Kraftfahrzeugen, einer Heizungs- oder Smart-Home-Anlage oder nun auch der Ladeinfrastruktur für die Elektromobilität. Diese Nutzungsdaten helfen Handwerkern, kundenspezifische Dienstleistungsangebote für Wartung oder Reparatur bereitzustellen. Holger Schwannecke, Generalsekretär des Zentralverbands des Deutschen Handwerks (ZDH), bezeichnet die Reform für das Handwerk als „Meilenstein auf dem Weg in eine faire Datenökonomie“. **AKI**

SOZIALVERSICHERUNG BEITRÄGE KÖNNEN GESTUNDET WERDEN

Vom Lockdown betroffene Unternehmen können die Stundung ihrer Sozialversicherungsbeiträge für Januar und Februar 2021 beantragen. Das teilt der GKV-Spitzenverband mit. Angesichts des verlängerten Corona-Lockdowns ist davon auszugehen, dass den betroffenen Unternehmen die Wirtschaftshilfen in Form der Überbrückungshilfe III erst im März 2021 zufließen werden. Daher werden den Betrieben die Beiträge für die Monate Januar und Februar 2021 unter den gleichen Voraussetzungen gestundet, wie dies bereits für die Beiträge für die Monate November und Dezember 2020 praktiziert wurde: längstens bis zum Fälligkeitstag für die Beiträge des Monats März 2021. Das Antragsformular des GKV-Spitzenverbands und weitere Informationen finden Sie hier: handwerksblatt.de/sozialversicherungsstundung



Wer freut sich in schwierigen Zeiten nicht über eine Anerkennung vom Arbeitgeber? Betriebe können den Corona-Sonderbonus noch bis 30. Juni 2021 an ihre Mitarbeiter auszahlen.

Corona-Bonus verlängert

DIE MÖGLICHKEIT, MITARBEITERN EINE CORONA-PRÄMIE AUSZUZAHLEN, IST BIS 30. JUNI VERLÄNGERT WORDEN. WORAUF ARBEITGEBER ACHTEN MÜSSEN.

Text: Kirsten Freund

Seit Beginn der Pandemie haben schon viele Handwerksbetriebe ihren Mitarbeitern einen Corona-Bonus ausgezahlt. Bis zu einer Höhe von 1.500 Euro verbleiben seit 1. März 2020 Sonderzahlungen für besondere Leistungen oder Belastungen in der Corona-Krise für den Mitarbeiter steuer- und sozialversicherungsfrei. Ursprünglich war vorgesehen, dass das Geld bis zum 31. Dezember 2020 auf dem Konto

des Arbeitnehmers sein muss, damit die Prämie ohne Abzüge bei den Beschäftigten ankommt. Kurz vor dem Jahreswechsel hat sich der Bundestag dazu entschieden, die Möglichkeit des steuerfreien Sonderbonus bis zum 30. Juni 2021 zu verlängern.

Das heißt zwar nicht, dass den Mitarbeitern in diesem Jahr erneut eine Corona-Prämie von bis zu 1.500 Euro ausbezahlt werden kann, aber wer im vergangenen Jahr seinen Beschäftigten vielleicht 200 Euro zusätzlich zum Lohn spendiert hat und jetzt noch etwas „nachschießen“ möchte oder wer sich erst jetzt dazu entschließt, eine solche Prämie auszuzahlen, hat noch bis zum Sommer Zeit. Es gilt allerdings das Zuflussprinzip, das heißt die Zahlung muss nun unbedingt bis 30. Juni 2021 auf dem Konto des Arbeitnehmers sein, damit die Steuerbefreiung wirksam ist. Geregelt ist das in Paragraph 3 Nr. 11 Einkommensteuergesetz (EStG).

„Der Corona-Sonderbonus muss auch nicht unbedingt eine Geldleistung sein, der Arbeitgeber kann auch eine Sachzuwendung verwenden und dem Mitarbeiter ein Geschenk zukommen lassen“, berichtet Birgit Ennemoser von der Auren personal GmbH. Und man kann den Corona-Bonus auch aufteilen. „Bekommt der Mitarbeiter in einem Monat 250 Euro Corona-Sonderbonus zusätzlich zum Lohn steuer- und sozialversicherungsfrei ausgezahlt, dann ist der Maximalbetrag damit nicht ausgeschöpft“, so die Expertin für Entgeltabrechnung. Der Arbeitgeber könnte auch noch ein Sachgeschenk oder eine weitere Zahlung anschließen. „Wichtig ist, in Summe auf gar keinen Fall über den Freibetrag von 1.500 Euro zu kommen, denn dann würde eine Steuerpflicht und SV-Pflicht entstehen.“ Es ist also auch möglich, statt einer Einmalzahlung seinen Mitarbeitern jeden Monat 50 oder 100 Euro zusätzlich zu spendieren, sofern man nicht über die Summe von 1.500 Euro kommt.

DER BONUS STEHT ALLEN BRANCHEN OFFEN

Wer kann eigentlich den Sonderbonus erhalten? Ursprünglich war die Idee dahinter, die Leistung der Pflegekräfte und Supermarktmitarbeiter in der Pandemie mit einer Sonderzahlung anzuerkennen. „Faktisch ist es aber so, dass jeder Beschäftigte in Deutschland die Prämie erhalten kann. Es gibt keine Begrenzung auf die Größe des Unternehmens, auf die Art des

Unternehmens oder auf die Art der Dienstleistung“, betont die Expertin. „Alle Mitarbeiter können diesen Bonus bekommen.“ Es sei auch nicht relevant, ob der Mitarbeiter Vollzeit oder Teilzeit arbeitet oder ob es Kurzarbeit im Unternehmen gibt. Und auch Mini-Jobbern kann der Bonus gewährt werden, ohne dass ihr Mini-Job dadurch zum sozialversicherungspflichtigen Beschäftigungsverhältnis wird.

Arbeitsrechtlich muss der Arbeitgeber beachten, dass er eine gewisse Begründung braucht, warum er den Bonus auszahlt und an wen. Unproblematisch ist es, wenn jeder Mitarbeiter im Betrieb die gleiche Summe erhält. Man könnte den Bonus an Teilzeitarbeitnehmer auch anteilig auszahlen. „Da ist der Fantasie keine Grenze gesetzt“, sagt Birgit Ennemoser, „aber es muss eine einheitliche Regelung sein.“ Wer den Bonus nur an einzelne Abteilungen auszahlt, sollte das begründen, sagt die Expertin. Etwa wenn die Monteure, die unter erschwerten Bedingungen beim Kunden arbeiten, eine Sonderzahlung erhalten sollen und die Büromitarbeiter nicht. Zur Dokumentation könnte man ein Organigramm oder eine Aufgabenteilung nutzen.

Entscheidend ist, dass der Bonus zusätzlich zum ohnehin geschuldeten Arbeitslohn gezahlt wird. Gehaltsumwandlungen oder Ähnliches sind nicht möglich. Nur Sonderzahlungen, die immer schon freiwillig und zusätzlich waren (etwa Weihnachtsgeld mit schriftlich fixiertem Freiwilligkeitsvorbehalt), können durch den Corona-Bonus ersetzt werden. Das sollte man immer genau und individuell prüfen, rät die Expertin.



Foto: © Auren personal GmbH

»Der Corona-Sonderbonus muss nicht unbedingt eine Geldleistung sein.«

Birgit Ennemoser, Auren Personal GmbH

Steuerfreie Zuwendungen müssen grundsätzlich immer im Lohnkonto hinterlegt werden. Aus dem Schriftstück sollte eindeutig ein Bezug zur Corona-Krise hervorgehen. Also dass die Zahlung als Ausgleich für die Corona-Belastung erfolgt. Andere Begründungen sollten dort nicht erfolgen. Das Schreiben muss auch nicht vom Arbeitnehmer bestätigt werden. Andere Gehaltsextras wie Essensmarken oder Fahrtkostenzuschüsse können unabhängig davon parallel weiterlaufen.

Anzeige

1. Sortimo®

HANDWERKER FORUM

6.-7. MAI 2021

Alle Infos und Tickets auf mysortimo.de/handwerkerforum

[Gleich anmelden!](https://mysortimo.de/handwerkerforum)

In Kooperation mit

Agiles Arbeiten: Wie kleine Betriebe ihre Vorteile nutzen

WARUM ES SO WICHTIG IST, AUF AUGENHÖHE ZU KOMMUNIZIEREN UND VERANTWORTUNG ZU TEILEN, UND WIE SICH DIE TEAMARBEIT UND DIE ABLÄUFE IN DER TISCHLEREI SIEGMANN SO DEUTLICH VERBESSERT HABEN.



Nach dem Coaching waren die Mitarbeiter von Heiko Siegmann (Mitte) – hier mit Mirja Heitmann und Niklas Darboven – positiv überrascht. Die im Agilitäts-Coaching entstandenen Ideen sollen nun über das laufende Jahr Schritt für Schritt umgesetzt werden.

Erfolg und Überlebenschance hängt bei Unternehmen zu großen Teilen davon ab, wie schnell sie sich an Veränderungen in ihrem Umfeld anpassen können. Agiles Arbeiten ist seit ein paar Jahren ein Ansatz im Management. Die Methode wird in den letzten Jahren vermehrt in der Softwareentwicklung von Konzernen eingesetzt, bietet sich aber auch für kleine und mittlere Betriebe an. „Unternehmen werden agiler, indem sie ihre Mitarbeiter stärker einbinden. Übernimmt das Team innerhalb klar gesteckter Rahmen mehr Verantwortung, gewinnt der Chef Gestaltungsspielraum“, sagt Agilitäts-Expertin Dr. Julia Staffa, Gründerin und Geschäftsführerin der agiLOGO GmbH. Im Kern geht es darum, dass Mitarbeiter selbst-



ständiger, über Abteilungen hinweg und mit Fokus auf den Kunden zusammenarbeiten, um schneller zu Lösungen zu kommen.

Vor zwei Jahren hat Holztechniker Heiko Siegmann den Familienbetrieb übernommen. Das Unternehmen in Rotenburg (Wümme) ist auf individuelle Bauelemente aus Holz spezialisiert. Etwa 70 Prozent der Aufträge für Fenster und Türen kommen von Tischlerkollegen und Zimmereien, der Rest von Privatkunden. 2020 war eines der besten Jahre in der Geschichte der Tischlerei. Der Auftragsboom brachte den Betriebsinhaber an seine Grenzen. Vom Kundengespräch über die Werkstattleitung bis zur Büroarbeit, vieles lief über Heiko Siegmanns Schreibtisch. „Ich habe viele Ideen, neige aber auch dazu, mich zu verzetteln. Außerdem war ich völlig überlastet“, erzählt der Unternehmer. „Dadurch, dass so viel los war, ging dann auch mal etwas schief. Da habe ich gemerkt, dass sich etwas verändern muss.“ Siegmann stellte eine Assistentin ein, die ihn im Büro und beim Aufmaß unterstützt, er fand einen angehenden Meister, der ihn in der Produktion, im Kundengespräch und im Büro entlastet, und er entschied sich für ein Organisationsentwicklungsprojekt mit agiLOGO. In Einzel- und Teamcoachings durch Julia Staffa wurden zunächst die Ziele geklärt: eine bessere Wirtschaftlichkeit dank hoher Kundenorientierung, guter Qualität und funktionierenden Prozessen. Erreicht werden soll das durch mehr Selbstorganisation im Team, transparente Produktionsabläufe und eine wertschätzende Kommunikation miteinander.

ALLE ENTSCHEIDUNGEN BEIM CHEF?

„Bei kleinen Handwerksbetrieben liegt die Verantwortung für neue Geschäftsmodelle und die Organisation der Wertschöpfung oft allein bei den Inhabern. Das bremst aus. Die Mitarbeiter verfügen durch die tägliche Arbeit häufig über Fähigkeiten und Erfahrungswissen, ohne dass dieses beim Chef landet“, sagt die Expertin. „Und selbst wenn er davon erfährt, ist der Schreibtisch meist so voll, dass das Tagesgeschäft ihn davon abhält, die Ideen aufzugreifen und umzusetzen.“ So war es auch bei Heiko Siegmann. Nach der Übernahme des Familienbetriebes hatte er viele Ideen, die er umsetzen wollte. Gleichzeitig musste er sich in seiner neuen Rolle als Chef etablieren. Er musste die Beziehungen zu den Kunden stärken und die Verantwortung für das Tagesgeschäft bewältigen. Eine Mehrfachbelastung, die man nur über einen begrenzten Zeitraum aushält. Im ersten Schritt ging es darum, klare Prioritäten zu setzen. Im Einzelcoaching arbeiteten Heiko Siegmann und Julia Staffa zunächst die individuellen Ziele und Prioritäten aus. Auf dieser Basis folgte Schritt zwei: die Übertragung von mehr Verantwortung ins Team. „Klare Ziele, transparente Prioritäten und effiziente Prozesse

gewährleisten, dass der Chef mehr Verantwortung ans Team abgeben kann und weiterhin den Überblick und die Kontrolle behält. Je besser sich das Team selbst organisieren kann, umso schneller kann sich der Betrieb auf verändernde Gegebenheiten einstellen“, betont Staffa.

VERANTWORTUNG VERTEILEN

Die elf Mitarbeiter der Tischlerei Siegmann waren zunächst skeptisch, als sie an einem Samstag im Dezember in die Werkstatt kommen sollten. Als sie merkten, dass es darum ging, gemeinsam Lösungen zu erarbeiten und dass sie sich mit ihren persönlichen Stärken einbringen konnten, tauten sie auf. „Am Schluss waren alle positiv überrascht, wie offen die Probleme angesprochen wurden. Und dass wir dadurch Ideen oder Lösungsansätze entwickelten und jeder seinen Teil dazu beitragen kann“, erzählt Siegmann. „Für die Mitarbeiter ist es wichtig, dass sie sich und ihr Können gewürdigt wissen. Dann sind sie auch bereit, mehr Verantwortung zu übernehmen“, ergänzt Julia Staffa. Wenn der Chef zwischen den Zeilen jedoch ausstrahlt, dass er doch lieber die Kontrolle hat und am Ende entscheiden möchte, wirke das auf die Mitarbeiter häufig als Zweifel an ihren Kompetenzen. Das sei eine Botschaft mit doppeltem Boden nach dem Motto: „Wasch mich, aber mach mich nicht nass.“ Heiko Siegmann konnte seiner Mannschaft auf seine direkte Art sofort vermitteln, wie sehr er auf die Fähigkeiten seines Teams vertraut. Entsprechend positiv war die Resonanz. Es wurde auch kritisch diskutiert – aber immer konstruktiv und wertschätzend. Im Teamcoaching wurde herausgearbeitet, was gut läuft, um es weiter auszubauen. Es wurde aber auch angesprochen, was besser laufen soll. Für die Problemstufen hat das Team unterschiedliche Vorgehensweisen definiert. Was im Rahmen der verteilten Verantwortlichkeiten gelöst werden kann, wird im Alltag gelöst. Was nicht geregelt werden konnte, wird künftig im wöchentlichen Teammeeting zusammen mit einem Lösungsvorschlag eingebracht. Für komplexere Herausforderungen wurde ein entsprechend komplexeres Vorgehen gewählt. Staffa: „Am Ende geht es bei Agilität viel darum, die Lösungsfindungskompetenz im Unternehmen zu stärken. Denn dann kann sich die Organisation immer wieder aus eigener Kraft neu anpassen.“ **KF**

CHECKLISTE

- Können Ihre Mitarbeiter klar sagen, welche Ziele und Prioritäten sie sich, dem Unternehmen und dem Team gesetzt haben?
- Wer trägt für was die Verantwortung? Verteilt sich die Verantwortung entlang der hierarchischen Ebenen? Gibt es Themenverantwortliche jenseits der Hierarchien?
- Gibt es gute Vertretungsregeln? Gibt es Vertretungseingänge?
- Verteilen Sie Verantwortlichkeiten primär nach Hierarchieebene oder nach Kompetenz?
- Können Ihre Mitarbeiter unterschiedliche Problemstufen unterschiedlich behandeln?

(Quelle: Dr. Julia Staffa, agiLOGO GmbH)

Mit der mobilen eigenen Internetseite fit für die Zukunft

GOOGLE SETZT IN ZUKUNFT KLARE PRIORITÄTEN. BIS ENDE MÄRZ 2021 WILL DIE SUCHMASCHINE ALLE INTERNETSEITEN IM SUCH-INDEX DEUTLICH ABWERTEN, DIE NICHT FÜR DIE ANZEIGE AUF MOBILGERÄTEN OPTIMIERT SIND.

Text: *Thomas Busch*

Mobile First“ heißt die klare Strategie von Google, die 2015 mit ersten Maßnahmen begann und jetzt kompromisslos vollendet wird. Künftig sind mobilfreundliche Websites für Google der einzige Bewertungsmaßstab bei Suchanfragen. Konkret bedeutet das: Spätestens ab April 2021 werden nur noch Internetseiten im Suchmaschinen-Ranking berücksichtigt, die für mobile Geräte optimiert sind. Wenn spezielle Mobilanforderungen nicht erfüllt sind, rutscht die Seite in den Google-Trefferlisten automatisch sehr weit nach hinten. Dasselbe gilt für die Suche nach Videos, Bildern oder anderen Inhalten.



Wer seinen Internetauftritt nicht komplett auf ein responsive Design umstellen möchte, kann auch parallel zum bestehenden Internetauftritt eine zusätzliche mobile Version bereitstellen.

Der Grund für die konsequente Google-Strategie ist das geänderte Suchverhalten der Nutzer: Laut Statcounter.com erfolgten im Dezember 2020 mehr als 55,7 Prozent aller Website-Anfragen von Smartphones. Computer und Notebooks machten nur noch knapp 41,5 Prozent aller Zugriffe aus. Doch darauf sind noch nicht alle Internetseiten vorbereitet: Experten schätzen, dass aktuell rund 30 Prozent aller Websites nicht für mobile Geräte optimiert sind. Bei Internetauftritten von Handwerksbetrieben sollen es sogar zwischen 40 und 50 Prozent sein. Damit wäre künftig jeder zweite Betrieb kaum noch über die Google-Suche zu finden. Mögliche Folgen für Handwerker: Weniger Website-Besucher, spürbare Umsatzeinbußen und weniger Bewerber bei der Ausschreibung von Stellenanzeigen.

ANPASSUNGSFÄHIG: RESPONSIVES DESIGN

Wenn sich Betriebe auch künftig gute Platzierungen in den Google-Suchergebnissen sichern wollen, führt jetzt kein Weg mehr daran vorbei, die eigene Website für mobile Geräte zu optimieren. Ein erster Check ist ganz einfach: Wenn

Texte bei einem Aufruf über das Smartphone zu klein sind und zum Lesen erst einmal gezoomt werden müssen, ist die Seite nicht für mobile Geräte ausgelegt. Von Google empfohlen ist deshalb ein „responsives Design“, das sich der Displaygröße automatisch anpasst. Dabei ordnen sich einzelne Seitenelemente für eine bestmögliche Übersicht neu an, Bilder werden in idealer Auflösung angezeigt und Schaltflächen ändern sich für die Bedienung per Touchscreen. Vermieden werden sollten außerdem Fotos in schlechter Qualität oder Inhalte, die auf mobilen Geräten nicht darstellbar sind, wie Filme im Flash-Format.

ZUSÄTZLICHE MOBILE VERSION

Wer seinen Internetauftritt nicht komplett auf ein responsive Design umstellen möchte, kann auch parallel zum bestehenden Internetauftritt eine zusätzliche mobile Version bereitstellen. Dabei ist jedoch zu beachten, dass beide Versionen möglichst inhaltsgleich sein sollten. Denn wenn Betriebe auf der mobilen Version weniger oder andere Inhalte bereitstellen, kann dies zu einem Rückgang der Zugriffe führen, da die Suchmaschine nur noch die mobile Version zur Indexierung heranzieht. Gleichzeitig weist Google darauf hin, dass selbst inhaltsgleiche Versionen durch unterschiedliche Layouts oder Strukturen von der Suchmaschine anders interpretiert werden können. Deshalb ist ein responsive Design für die eigene Website langfristig die bessere Lösung.





!
Wenn sich Betriebe auch künftig gute Platzierungen in den Google-Suchergebnissen sichern wollen, führt jetzt kein Weg mehr daran vorbei, die eigene Website für mobile Geräte zu optimieren.

MARKETINGSTRATEGIE IM FOKUS

Bei der Beurteilung, ob eine Anpassung des eigenen Internetauftritts an den neuen Google-Algorithmus lohnt, sollte die eigene Marketingstrategie im Vordergrund stehen: Wer bei der Gewinnung von Kunden und Fachkräften stark auf Googles Suchmaschine setzt, sollte zeitnah prüfen, ob eigene Websites alle mobilen Voraussetzungen erfüllen. Wenn sich Handwerker hingegen vor allem über Mundpropaganda weiterempfehlen lassen, lieber auf Online- oder klassische Anzeigen setzen oder sich vor allem über soziale Netzwerke vermarkten, steht eine gute Auffindbarkeit über Google vielleicht nicht ganz oben auf der To-do-Liste. Da sich die Suchgewohnheiten von Kunden und Fachkräften jedoch immer mehr hin zu Online-Medien entwickeln, ist es in vielen Fällen eine zukunftssichere Strategie, wenn der eigene Betrieb bei Google weiterhin gut auffindbar ist.



Photo: © iStock / Dima Kharin / © amptel.com / Freepik / Dribbble

TESTS UND CHECKLISTEN MOBILFREUNDLICHE WEBSITES



WIE MOBILFREUNDLICH IST DIE EIGENE WEBSITE?

Mit einem kostenlosen Online-Test können Handwerksbetriebe prüfen, wie mobilfreundlich die eigene Website ist: Unter google.com/webmasters/tools/mobile-friendly startet Google nach Eingabe der Internetadresse eine schnelle Analyse. Neben einer Auflistung potenzieller Probleme bei der Darstellung auf mobilen Geräten gibt es auch Tipps zur Optimierung. Ein ausführlicher Leitfaden für Website-Betreiber steht außerdem bereit unter developers.google.com/webmasters/mobile-sites.

Dienstleister zur
Suchmaschinen-Optimierung:
[iBusiness.de](https://ibusiness.de)

Verzeichnis der „100 wichtigsten
deutschsprachigen
SEO-Dienstleister 2020“:
ibusiness.de/seo-liste und
seo-united.de

Verzeichnis mit SEO-Agenturen
in ganz Deutschland:
seo-united.de/seo-agenturen

DIE KOSTEN

Wer die Optimierung seiner Website nicht selbst vornehmen kann, sollte die Maßnahmen an einen externen Dienstleister auslagern. Dabei lohnt es sich, vorab mehrere Angebote einzuholen, denn die Kosten schwanken erheblich.

Der Preis für die Mobil-Optimierung von Internetseiten hängt von vielen Faktoren ab: Wie groß ist der Seitenumfang? Welche Einzelleistungen sind gewünscht? Und wie viele einzelne Elemente müssen optimiert werden – von Seiten-Layouts über Bilder bis hin zu Videos? Beim Preisvergleich beachten: Kleinunternehmer und Freelancer sind oft günstiger als Agenturen.

Bei kleineren Dienstleistern starten die Kosten für die Produktion eines separaten mobilen Internetauftritts mit wenigen Seiten bei etwa 350 Euro. Für spezielle Wünsche, besondere Einzelleistungen oder viele Unterseiten sind vierstellige Preise keine Seltenheit. Einen Internetauftritt komplett neu in einem responsiven Design zu entwickeln kostet im Schnitt etwa 30 bis 40 Prozent mehr als eine statische Website.

DIE KRITERIEN

- Das komplette Layout ist für Smartphone-Displays optimiert, sodass alle Inhalte ohne Zoomen oder Scrollen sichtbar sind.
- Ein responsives Webdesign passt die Inhalte automatisch an die Displaygröße an. Alternativ ist auch ein separater mobiler Internetauftritt möglich. Dann sollten die Inhalte der bisherigen und mobilen Version komplett identisch sein.
- Navigationsleiste und Verlinkungen lassen sich gut per Touchscreen bedienen.
- Plug-ins werden vermieden – zum Beispiel für Animationen oder Filme im Flash-Format.
- Texte sind ausreichend groß und ohne Zoomen lesbar.
- Videos und Bilder bieten eine gute Qualität und sind für schnelle Ladezeiten komprimiert.
- Videos und Animationen sind gemäß HTML5.2-Standard eingebunden.
- Die Internetadresse ändert sich nicht beim Laden von Bildern und Videos.
- Die gesamte Website bietet schnelle Ladezeiten. Einen kostenlosen Speed-Test stellt Google unter developers.google.com/speed/pagespeed/insights bereit.



#1 DUCATO
EUROPAS LCV
BESTSELLER
2020*

40
JAHRE
DUCATO

**UNSER JOB IST
IHR BUSINESS.**



FIATPROFESSIONAL.DE

BEREIT FÜR JEDE HERAUSFORDERUNG.

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

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

ANGEBOT NUR FÜR GEWERBLICHE KUNDEN.

¹ 2 Jahre Fahrzeuggarantie und 2 Jahre Funktionsgarantie „Maximum Care Flex 100“ der FCA Germany AG bis maximal 100.000 km gemäß deren Bedingungen.

² Fiat Professional- und Händler-Bonus i. H. v. bis zu 10.000,- € zzgl. MwSt. (Betrag modell- und versionsabhängig). Nachlass, keine Barauszahlung.

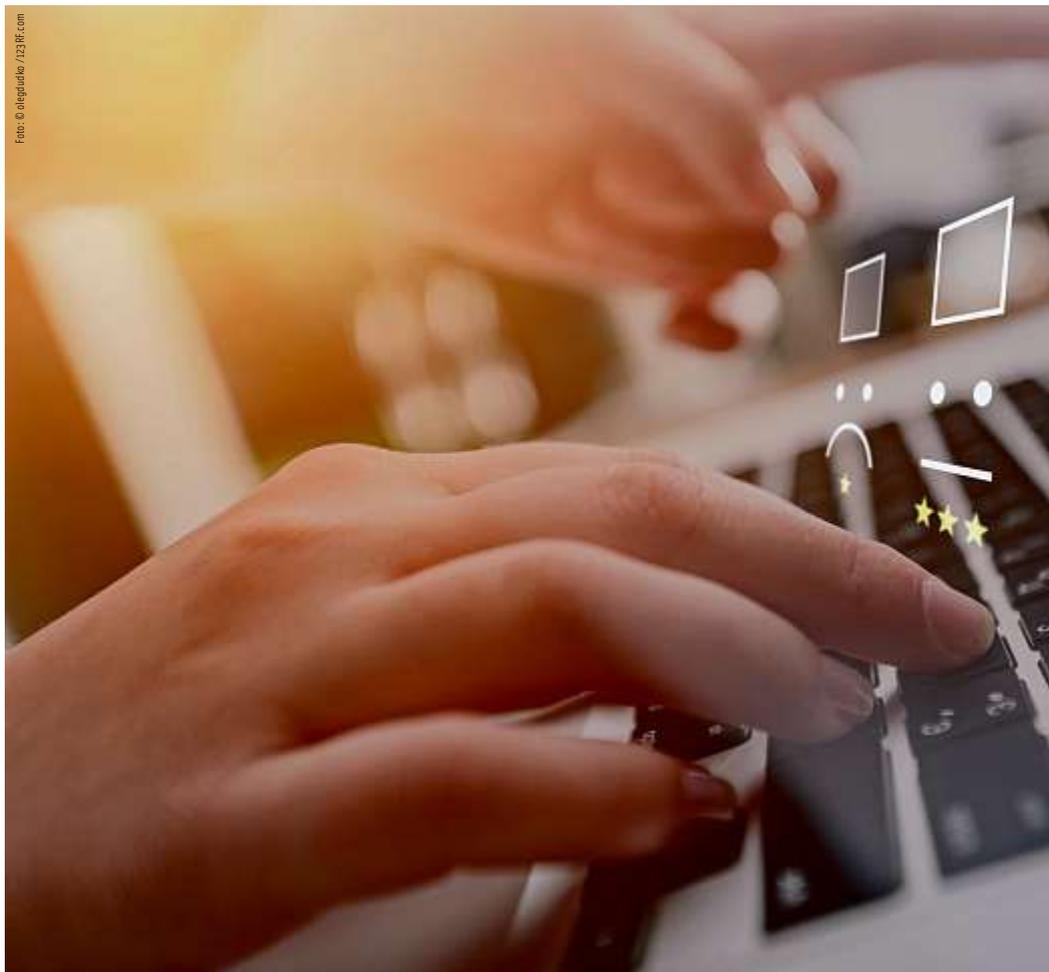
* Quelle: Dataforce, Januar 2021

Angebot nur für gewerbliche Kunden, gültig für ausgewählte, nicht bereits zugelassene, Lagerfahrzeuge bis 31.03.2021, solange der Vorrat reicht. Nicht kombinierbar mit anderen Aktionen. Nur bei teilnehmenden Fiat Professional Partnern. **Beispielfoto zeigt Fahrzeuge der jeweiligen Baureihe, die Ausstattungsmerkmale der abgebildeten Fahrzeuge sind nicht Bestandteil des Angebots.**



Mit guter Bewertung punkten

WER EINEN HANDWERKER BEAUFTRAGEN MÖCHTE, SUCHT IM INTERNET NACH EMPFEHLUNGEN. AUF DEM PORTAL VON ANDREAS OWEN WERDEN DIE LEISTUNGEN DER FACHBETRIEBE „FAIR, EHRLICH UND WERTSCHÄTZEND“ BEWERTET.



Text: Bernd Lorenz

Wer verreisen, etwas Ausgefallenes essen oder kuriert werden möchte, zieht einfach sein Smartphone aus der Tasche. Im Internet werden Hotels, Restaurants und Ärzte schon seit langem bewertet. Die Empfehlungen auf den entsprechenden Plattformen sind für viele Menschen zum unverzichtbaren Ratgeber geworden. Als Andreas Owen vor einiger Zeit sein Haus umgebaut hat, wollte er die Leistungen seiner Handwerker ebenfalls lobend online erwähnen.

Der Internetunternehmer machte sich auf die Suche nach einem Portal, das die Arbeit der Fachbetriebe „fair, ehrlich und wertschätzend“ abbildet. Sein Ergebnis war so ernüchternd, dass er 2016 mit „wirsindhandwerk.de“ selbst eine Plattform aufgebaut hat. Sie soll „zur digitalen Heimat für das Rückgrat der deutschen Wirtschaft werden, auf der sich



»Bewertungen sind zur wichtigsten ‚Währung‘ im Internet geworden«

Andreas Owen, Gründer und Geschäftsführer von „wirsindhandwerk.de“



Foto: © wirsindhandwerk.de

das Handwerk mit seinem guten Ruf zeigen kann und die Meinungsheer über seinen Betrieb im Internet gewinnt“.

Handwerker leben von ihrem guten Ruf. Der ist in der digitalen Welt schnell dahin. „Google und Facebook haben keine richtigen Qualitätsmechanismen“, bemängelt Andreas Owen. Eine komplexe Leistung auf einen, meist negativen, Aspekt zu verkürzen, nütze keinem. „Es gibt Kunden, die nur einen von fünf Sternen vergeben, weil die Baustelle nicht sauber hinterlassen worden ist. Deshalb kann doch aber die Qualität oder das Preis-Leistungs-Verhältnis gestimmt haben.“

Andreas Owen und sein Team wollten es besser machen. Sie haben Bewertungskriterien ausgemacht, die für das Handwerk relevant sind und eine kritische Auseinandersetzung erlauben. „Da geht es um Qualität, Preis/Leistung, Zuverlässigkeit, Service und Freundlichkeit sowie Sauberkeit“, zählt der Gründer und Geschäftsführer von „wirsindhandwerk.de“ auf.

Die Betriebe können das Feedback ihrer Kunden auf verschiedenen Wegen einholen. So lässt sich der Bewertungsbogen etwa zusammen mit der Rechnung im Kuvert versenden und ausgefüllt mit der Post oder als Bild über WhatsApp zurückholen. Die Bewertung ist aber auch online möglich. Dazu verweisen die Handwerker auf ihr Profil bei „wirsindhandwerk.de“ oder bauen ein kleines Logo (Widget) auf ihrer Homepage ein, das die Bewertung und die Qualität des Handwerkers direkt anzeigt. Die Kunden können ihre Beurteilung der Leistung und die Weiterempfehlung mit vollständigem Namen oder anonym abgeben. „Nicht jeder Bewerber braucht sich öffentlich zu offenbaren, aber er muss sich bei uns mit seinem Namen und seiner E-Mail-Adresse registrieren, damit wir ihn bei Rückfragen kontaktieren können“, erklärt Andreas Owen.

BEWERTUNGEN KÖNNEN ÜBERPRÜFT WERDEN

Dies ist vor allem für die Echtheitsüberprüfung relevant. Bevor die Bewertungen online gehen, werden sie juristisch geprüft und gegebenenfalls verifiziert, ob der Bewerber überhaupt die Dienstleistung des Handwerkers in Anspruch genommen hat. Jede Bewertung kann der Handwerker überprüfen lassen

und die Bewertungen, die sich nicht anhand der Rechnung oder Kundennummer zuordnen lassen, werden gelöscht. „Dieser Verifizierungsprozess schafft sehr viel Vertrauen – das ist uns sehr wichtig. Das Vertrauen in Google- oder Facebook-Bewertungen schwindet aufgrund der vielen Fake-Bewertungen dahin.“

„wirsindhandwerk.de“ bietet drei Service-Pakete an. Das Basisprodukt ist kostenlos. Es umfasst den Webauftritt und Kundenstimmen. Mehr Reichweite der gesammelten Bewertungen verspricht das Produkt „Pro“. „Mit ‚Pro‘ fängt das professionelle Empfehlungsmanagement erst richtig an.“ Für 39 Euro im Monat werden unter anderem die von den Kunden auf der Empfehlungsplattform vergebenen Sterne in den Suchergebnissen von Google abgebildet, Stellenangebote bei „Google for Jobs“ sichtbar und das digitale Bewertungs-Widget für die eigene Homepage zur Verfügung gestellt, um die Qualität des Betriebes auch überall im Internet darzustellen. Wem die Pflege seines Profils zu zeitaufwändig ist, kann für monatlich 99 Euro das Paket „Pro Plus“ buchen. „Zur Reichweite bekommen die Betriebe dann auch noch den persönlichen Service und wir übernehmen die komplette Pflege und Aktualisierung des Profils. Wir sind quasi ab diesem Zeitpunkt die Internetabteilung des Unternehmens für einen überschaubaren Fixpreis im Monat“, beschreibt Andreas Owen den Leistungsumfang.

MITARBEITER FINDEN UND MOTIVIEREN

Zurzeit sind viele Handwerker gut ausgelastet. Für Andreas Owen ist der gute Ruf des Handwerkers im Internet aber mehr als nur ein Instrument zur Auftragsakquise. Bei der Suche nach einem neuen Arbeitgeber oder Ausbildungsbetrieb suchen Fachkräfte und Schulabgänger ebenso nach Bewertungen. Zudem lassen sich gute Bewertungen auch

für die Mitarbeitermotivation nutzen und den Betrieb selbstbewusster auftreten. Das kann sich wiederum in barer Münze bezahlt machen. „Bewertungen sind zur wichtigsten ‚Währung‘ im Internet geworden. Laut dem Digitalisierungsbarometer beauftragen 89 Prozent der Endkunden im Bau- und Ausbauhandwerk lieber einen Handwerker mit guten Bewertungen. Das ist schon fast eine Handlungsaufforderung für jeden guten Handwerksbetrieb.“

Anzeige

1. Sortimo

HANDWERKER
FORUM

**6.-7.
MAI
2021**

Alle Infos und Tickets auf mysortimo.de/handwerkerforum

Gleich anmelden!

In Kooperation mit



handwerk.com



handwerksblatt.de



Foto: © Raphael / 123RF.com

Die Daten eines Betriebs sollten vor den Angriffen von Hackern geschützt werden. Für Handwerker bieten die IT-Sicherheitsbotschafter ein modular aufgebautes Sicherheitskonzept.

IT-Grundschutz für Handwerksbetriebe

AUCH HANDWERKER KÖNNEN DAS ZIEL EINES HACKERANGRIFFS WERDEN. DIE IT-SICHERHEITSBOTSCHAFTER HABEN EIN MUSTER-SICHERHEITSKONZEPT ENTWICKELT. DAS EINSTEIGER-MODUL IST NUN FERTIGGESTELLT WORDEN.

Text: **Bernd Lorenz**

Im Einsteiger-Modul „IT-Grundschutz“ werden grundlegende Sicherheitsanforderungen, wie beispielsweise Datensicherung, Software-Aktualisierung und Browserchutz betrachtet, die auch in den kleinsten Betrieben umgesetzt werden können. Begleitet werden die Betriebe dabei von den IT-Sicherheitsbotschaftern der Handwerkskammern sowie anderer Organisationen des Handwerks. Deren Beratungsdienstleistung ist kostenlos.

Nach erfolgter positiver Prüfung wird ZDH-ZERT eine Bescheinigung für die Umsetzung eines Moduls ausstellen. Mit dem Konformitätsnachweis – geplant sind drei Stufen – können die Handwerksbetriebe ihr erreichtes IT-Sicherheitsniveau gegenüber Kunden, industriellen Auf-

traggebern, Banken und Versicherungen nachweisen. Für Unternehmen wurden Vorlagen wie IT-Sicherheitsleitlinie, Strukturanalyse und Checklisten erstellt.

Ursprünglich hatten die IT-Sicherheitsbotschafter gemeinsam mit dem Heinz-Piast-Institut für Handwerkstechnik (HPI), dem Bundestechnologiezentrum für Elektro- und Informationstechnik (BFE) und der ZDH-ZERT GmbH ein Muster-Sicherheitskonzept für größere Unternehmen entwickelt. Es soll als Schablone für Handwerksbetriebe mit vergleichbaren Rahmenbedingungen dienen. Da das IT-Grundschutzprofil Basisabsicherung jedoch ein langjähriger Prozess sei, dessen Ende nur wenige Betriebe erreichen wollen oder können, wurde der Gesamtprozess modularisiert. Somit kann jedes der aufeinander aufbauenden Module den Betrieben eine signifikante Steigerung der IT-Sicherheit gewährleisten. it-sicherheit-handwerk.de

ANSPRECHPARTNER

Handwerkskammer Cottbus

Matthias Steinicke
Telefon: 0355/7835-106
steinicke@hwk-cottbus.de

Handwerkskammer Frankfurt (Oder)

Henrik Klohs
Telefon: 0335/5619-122
henrik.klohs@hwk-ff.de

Handwerkskammer Leipzig

Anett Fritzsche
Telefon: 0341/2188-238
fritzsche.a@hwk-leipzig.de

Handwerkskammer Potsdam

Dr. Maria Baumann-Wilke
Telefon: 033207/34-203
maria.baumann-wilke@hwkpotsdam.de

Handwerkskammer

Ostmecklenburg- Vorpommern

Frank Wiechmann
Telefon: 0381/4549-178
wiechmann.frank@hwk-omv.de

PODCAST

ALLE MAL HERHÖREN!



Im Handwerk arbeiten 5,58 Millionen Menschen in über 130 Handwerksberufen. Auszubildende, Gesellen, Meister und Unternehmer verbinden mit ihrem Können Tradition und Modernität gleichermaßen. Mit ihrer Hände Arbeit sorgen Handwerkerinnen und Handwerker jeden Tag für ein unbeschwertes Leben. Mit Leidenschaft, souverän und authentisch. „Macher im Handwerk“, ein Podcast von "Germany's Power People", stellt jetzt die besten „Macher im Handwerk“ vor. Sie erzählen Moderatorin Jessica Reyes von ihrer Mission, ihrer Begeisterung und ihrem Handwerk. Informativ, unterhaltsam und immer menschlich kommt die Damenschneiderin mit ihren Gesprächspartnern vom Hölzchen aufs Stöckchen. Ein Pod-cast, vom Handwerk fürs Handwerk. Reinhören und staunen!
germanypowerpeople.de/podcast

ONLINE-MUSEUMSBESUCH RUND UM DEN GLOBUS

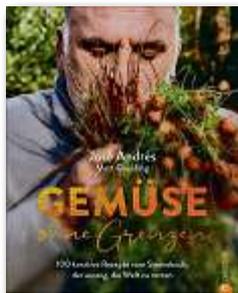


Lust auf Kultur? Aber Gefangener auf dem Sofa? Kein Problem. Egal, ob Sie Fan der alten Meister sind oder zeitgenössische Werke von angesagten Künstlern bevorzugen. Rund um den Globus bieten fünfzehn der bedeutendsten Museen ihre Sammlung online ihrem interessierten Publikum an. Entdecken Sie einfach virtuell das New Yorker Museum of Modern Art von zeitgenössischer Kunst bis hin zu 5.000 Jahre alten Artefakten. Oder schauen Sie mal im weltberühmten British Museum in London vorbei. Einen Überblick über alle Museen gibt es auf „Get Your Guide“.
handwerksblatt.de/museum

Foto: © Diego Canele / i23RF.com

LECKER GEMÜSE OHNE GRENZEN

Ein Koch, der auszog, die Welt zu retten. José Andrés ist ein leidenschaftlicher Sternekoch. Mit 100 Gemüse Rezepten möchte er zeigen, wie durch eine vegetarische und saisonale Ernährung das Klima maßgeblich beeinflusst werden kann. Ob Karotten-Curry, Zucchini-Bratlinge mit Joghurtsauce oder ein kinderleichtes und superleckeres Ofenbrokkoli, alle Köstlichkeiten spiegeln die Hingabe des Spaniers für das Thema wider. Unterstützt wird er bei seiner Weltrettung von dem Foodjournalisten Matt Goulding. Eine kulinarische Weltreise über alle vier Jahreszeiten hinweg. Raffiniert mit Wow-Effekt.



José Andrés/
Matt Goulding
Gemüse ohne Grenzen

Christian Verlag
320 Seiten
250 Abbildungen
39,99 Euro

BRILLENTRENDS

POWER, RETRO UND NATUR

Sehhilfe, modisches Accessoire oder Fashion-Statement. Warum auch immer Brille getragen wird, ein Punkt ist wichtig: Gut soll sie aussehen. Was angesagt ist, wird jährlich vom Kuratorium Gutes Sehen e. V. auf der „opti“ in München vorgestellt.

Coronabedingt war das 2021 nicht möglich. Die Trends gibt es trotzdem. Von Retro-Vibes, Powerfarben bis hin zur Liebe zur Natur reichen die



Foto: © opti

sechs Brillentrends von farbigen Aussagen bis hin zur sanften Zurückhaltung. 2021 stehen Colour-Sonnenbrillen und Modelle mit auffälligen Kunststoffrahmen aus Acetat im Kontrast zu Ultraslim-Brillen oder Modellen in Naturtönen. Alles über die neuen Brillentrends in den Sozialen Medien.

handwerksblatt.de/brillentrends

URLAUB

JETZT DOWNLOADEN - SPÄTER REISEN

Reisen ist aktuell kaum bis gar nicht möglich. Aber der Fortschritt der Impfungen weckt ein klein wenig die Hoffnung auf Urlaub. Urlaubshungrige können jetzt planen. Tour-Radar bietet via App für iOS und Android mehr als 40.000 Rundreisen von mehr als 2.500 sorgfältig ausgesuchten Reiseveranstaltern. Egal von welchem Abenteuer Reisende träumen. Hilfreich ist auch der Filter „Kostenlose Umbuchung“.

tourradar.com



Hightech-Roboter trifft Hi

Es blubbt und zischt. Ein Roboterarm greift in den Bierträger, öffnet eine Flasche Weißbier. Ein zweiter Arm schnappt sich ein schlankes Glas und gemeinsam schenken sie ein Bier ein – behutsam und mit viel Gefühl. Nicht nur die Schaumkrone stimmt, auch das Schwenken der Flasche, das die Hefe vom Flaschenboden löst und ins Glas

zaubert, erledigt der Roboter selbsttätig. „Die hohe Kunst“, nennt es Christian und meint damit nicht das Bier im Glas, sondern die hochsensible Sensorik im Roboter.

Christian fing vor Jahren als Azubi für Mechatronik beim Roboter-Hersteller KUKA in Augsburg an. Heute ist er Programmierer der automatisierten Roboterarme. Zwischen seinem Schreibtisch und der Fertigungshalle bzw. beim Kunden vor Ort ist er viel unterwegs. 15 Kilometer Fußstrecke sind keine Seltenheit. Sicherheitsschuhe sind dabei Pflicht. Sie müssen bequem und leicht sein, aber im Bedarfsfall auch schützen. Die Anforderungen von KUKA reichen jedoch weit darüber hinaus. Es geht auch um Gesundheitsaspekte, den Erhalt hochqualifizierter Manpower.



„Da tut nix weh“, freuen sich KUKA-Mitarbeiter

Ein Schuh, der Mitarbeiter fit hält

Christian ist einer von 100 KUKA-Mitarbeitern, die den Sicherheitsschuh CONNEXIS® Safety von HAIX® getestet haben. CONNEXIS® Safety ist die Antwort auf müde Füße und Rückenschmerzen. Besonders Mitarbeiter, die wie Christian viel auf den Beinen sind, leiden oft unter diesen Beschwerden. Schuld daran können die Faszien sein, ein faseriges Netz aus Bindegewebe, das Muskeln, Orga-



**CONNEXIS® Safety, der weltweit erste
Sicherheitsschuh, der länger fit hält**

gtech-Schuh

ne und Knochen umhüllt. Werden die Faszien verletzt, etwa durch Überlastung oder monotone Bewegungen, kann das zu Schmerzen führen.

Um dem entgegenzuwirken, hat HAIX® mit CONNEXIS® Safety den ersten Sicherheitsschuh mit aktiver Faszienstimulation entwickelt. Durch Zug an einem speziellen Tape, das durch den Schuh verläuft, werden die Faszien in der Fußsohle permanent leicht stimuliert. Wie beim Training mit einer Faszienrolle werden verklebte Faszien gelöst, Spannungen gelockert und die Muskulatur wird angekurbelt. Ziel ist es, negative Auswirkungen auf den Bewegungsapparat zu reduzieren und die Leistungsfähigkeit zu erhalten. Zudem wird CONNEXIS® Safety auf einem anatomischen Leisten gefertigt, der die natürlichen Funktionen der Füße unterstützt. So ist der Schuh auch nach langer Tragezeit noch bequem und vermeidet Fehlstellungen.

„Da tut nix weh“

Wenn Christian abends seine CONNEXIS® Safety auszieht, „dann tut nix weh“. Auch die Reaktionen seiner Kollegen waren sehr positiv. Die Geschichte eines KUKA-Mitarbeiters fiel im Test besonders auf. Nach einem

Sportunfall litt er unter Muskelschwund in der linken Wade. Nach den ersten Tagen mit CONNEXIS® Safety klagte er abends über Muskelkater im betroffenen Bein. Für HAIX® Entwicklungs-Chef Andreas Himmelreich „eine natürliche Reaktion des Fußes auf die Faszien-unterstützende Technologie im Schuh“. Dass die Schmerzen nach kurzer Zeit weg waren, zeigt, dass CONNEXIS® Safety die Muskulatur stimuliert.

CONNEXIS® Safety ist als S1-, S1P- und S3-Sicherheitsschuh erhältlich und wurde speziell für den Einsatz im Innenbereich entwickelt. Er eignet sich für alle, die im Job viel auf den Beinen sind, z. B. in Lager und Produktion sowie in Handwerksberufen wie Elektroniker, Metallbauer oder Anlagenmechaniker.



Mehr Informationen finden Sie unter www.haix.de/handwerksblatt



bestellen, anschließend abholen. 39 Prozent haben digitale Terminbuchungs-Tools eingesetzt, zusätzliche Kontaktangebote nutzten laut Studie 29 Prozent. Zudem buchten 16 Prozent eine digitale Beratung etwa per Video-Chat.

„Die Corona-Pandemie beschleunigt den digitalen Wandel auch in Hinblick auf das digitale Einkaufs- und Informationsverhalten“, erklärt Dirk Schulte, Geschäftsführer der Das Telefonbuch-Servicegesellschaft mbH: „Als Folge haben Unternehmen, die bereits in digitale Tools zur Kontakt- und Terminanbahnung investiert haben, einen klaren Wettbewerbsvorteil.“ Das sehen laut Umfrage auch 64 Prozent der Befragten so.

Mit einem Klick zum Kunden

PER MAUSKLIICK PRODUKTE ZU BESTELLEN, TERMINE ZU VEREINBAREN ODER SICH BERATEN ZU LASSEN. DAS WOLLEN KUNDEN AUCH NACH CORONA. BETRIEBE TUN GUT DARAN, DIE IT DAFÜR BEIZUBEHALTEN – ODER AUFZUBAUEN.

Text: **Stefan Bühren**

Lockdown und Homeoffice haben den Online-Giganten in die Karten gespielt. Wer zuhause vorm PC sitzt, kann bequem per Mausclick einkaufen. Das bescherte den großen Einkaufsplattformen und den Logistikern Rekordumsätze, aber auch kleine Betriebe profitierten. Vorausgesetzt, sie haben die Strukturen dafür gelegt und bieten auch bei ihrem Verkaufsangebot die Option „Click & Collect“, einen online-Terminplaner oder ein Beratungstool.

Eine aktuelle Studie des Marktforschungsinstituts Forsa im Auftrag von „Das Telefonbuch“ zeigt: Für mehr als jeden zweiten Deutschen haben die Unternehmen einen Wettbewerbsvorteil, die digitale Tools zur Kontakt- und Terminanbahnung nutzen. Mehr noch: Fast zwei Drittel, exakt 64 Prozent, wollen auch künftig auf derartige Angebote nicht mehr verzichten. An dieser Umfrage beteiligten sich 1.001 Person bundesweit im Alter zwischen 20 und 53 Jahren. Besonders beliebt sind Terminplaner. 95 Prozent der Befragten würden so ein Tool nutzen, um Wartezeiten und Warteschlangen vor Ort zu vermeiden. Auch Angebote wie „Click & Collect“ haben fast zwei Drittel (exakt: 60 Prozent) der Befragten genutzt – online

Für diese digitale Services gibt es viele Anbieter. Auch der Studienauftraggeber, Das Telefonbuch, zählt dazu, der seit 2019 mit dem TerminService ein Terminbuchungs-Tool in seine digitalen Angebote integriert hat. Kunden können sich mit wenigen Klicks freie Zeiten anzeigen lassen und Termin ausmachen – und das rund um die Uhr. Sie fragen auch immer stärker nach einem Termin auf Mausclick: 69 Prozent der Verbraucher haben schon einmal einen Termin online gebucht. 2019, dem Zeitpunkt der letzten Befragung, waren es nur 52 Prozent.

RELEVANZ DER ONLINE-TERMINVEREINBARUNG

Eine Online-Terminvereinbarung haben schon einmal genutzt:



Es wünschen sich die Möglichkeit einer Online-Terminvereinbarung:



Basis: 1.001 Privatpersonen / Quelle: Online Terminservice Das Telefonbuch

Mobilität für Mitarbeiter und Material sicher managen

MIT AUS- UND AUFBAUTEN KÖNNEN BETRIEBSINHABER DAS LADEGUT IN IHREN FAHRZEUGEN CLEVER MANAGEN. DAMIT ALLE SICHER ANS ZIEL KOMMEN.

Text: Stefan Bühren

Ausgerechnet eine Schubkarre kostete einem 65-Jährigen das Leben. Sie rutschte ihm auf der Autobahn A60 von seinem Anhänger. Beim Versuch, sie aufzusammeln, erfasste ihn ein 19-Jähriger, schleuderte ihn auf die Gegenfahrbahn, was zu einer stundenlangen Vollsperrung beider Fahrspuren führte. Zugegeben, ein Extrembeispiel, aber gerade diese Unfälle zeigen, warum jeder sein Ladegut sichern sollte. Denn nicht gesicherte Ladung gehorcht den Gesetzen der Physik. Bremsst ein Wagen nur von Tempo 50 auf null, fliegen Gegenstände mit dem 40-Fachen ihres eigenen Gewichts durch die Gegend. Gewerbetreibende sind deshalb gesetzlich verpflichtet, ihre Ladung zu sichern. Erfahrene, bundesweit agierende Auf- und Umbauer wie Sortimo aus Zusmarshausen bei Augsburg bieten auf das jeweilige Fahrzeug angepasste, individuell konfigurierbare Inneneinrichtungen von einer Ladegutwanne über Schubladen und Boxen bis hin zu Zurrstangen und kompletten Regalsysteme.

CRASHTESTERPROBTE SYSTEME

Einer der wichtigsten Vorteile dieser Systeme: Sie sind crash-testerprobt. Sollbruchstellen und Materialkonstruktion sorgen im Falle eines Unfalls dafür, dass die Ladung tatsächlich an Ort und Stelle bleibt. Außerdem bieten diese Systeme ein Höchstmaß an Effizienz: Jedes Teil hat seinen festen Platz, so dass das Team bei Reparaturarbeiten keine Zeit fürs Suchen verschwenden muss und sich ganz auf den Kunden konzentrieren kann. Wie einfach sich Ladung schützen lässt, erfahren die Teilnehmer des 1. Sortimo-Handwerkerforums am 6. Mai in Zusmarshausen. Zusammen mit den Handwerksmedien Deutsches Handwerksblatt und dem Norddeutschen Handwerkszeigen Experten auf dem 1. Sortimo-Handwerkerforum, wie sich der Betriebsalltag und Mobilität noch besser und effizienter managen lassen (siehe Kasten). Wie diese Systeme aussehen, wie sie sich schon im Vorfeld einer Bestellung online für das Fahrzeug konfigurieren lassen, gehört mit zu den Vortragsthemen und Foren der Experten des Forums.



DAS 1. SORTIMO-HANDWERKERFORUM

Im 1. Handwerkerforum 2021 am 6. und 7. Mai in Zusmarshausen bei Augsburg geht es um die Themen Mobilitätslösungen, Mobilitätsmanagement, Marketing und Digitalisierung. Keynote-Speaker ist Bestsellerautor und Marketingexperte Jörg Mosler. Mehr Infos unter mysortimo.de/de/handwerkerforum

NICHT GESICHERTE LADUNG KOSTET

Die Anschaffung einer Inneneinrichtung ist gut investiertes Geld. Denn im Falle einer nicht gesicherten Ladung kann die Polizei das Fahrzeug so lange stilllegen, bis der Mangel behoben ist. Das kratzt am Image und kann bis zu 75 Euro inklusive Punkt kosten. Der Chef muss seinen Mitarbeitern das Equipment zur Ladungssicherung zur Verfügung stellen und sie auch darin einweisen. Kommt es zu einem heftigen Unfall mit Sachschäden und Verletzten, drohen noch haftungsrechtliche Konsequenzen – und die können dann bis zu drei Leute treffen: den Fahrer, den Verlader und den Halter.

DER FINANZTIPP

DAS ÄNDERT SICH 2021 FÜR SELBSTSTÄNDIGE

Ein bunter Strauß an Neuerungen ist zum Jahreswechsel in Kraft getreten. Das geschieht mit gewohnter Regelmäßigkeit. Doch dieses Mal kommen die Besonderheiten der Corona-Hilfsmaßnahmen on top – ein beratungsintensives Thema. Der nachfolgende Artikel verschafft einen ersten Überblick.

Irrendwas ändert sich immer im Steuerrecht. So auch für 2021. Das hat zum einen mit der Corona-Pandemie zu tun. Darüber hinaus geht es um Änderungen in der Verlustverrechnung und steuerlichen Absetzbarkeit.

Nach Corona ist vor Corona. Das dürfte auch für 2021 gelten. Insofern versucht die Bundesregierung, finanzielle Notlagen von Unternehmern zu verhindern. Nach den Überbrückungshilfen I und II startet jetzt im Januar 2021 deshalb die Überbrückungshilfe III. Sie gilt bis Juni 2021. Soloselbstständige erhalten im Rahmen der Hilfe einen einmaligen Zuschuss bis zu 5.000 Euro. Dieser kann auch für Lebenshaltungskosten genutzt werden.

CORONA-MASSNAHMEN ERWEITERT, ERNEUERT ODER ZURÜCKGENOMMEN

Neben der Einführung der Neustarthilfe (Info-Kasten rechts) hat der Staat auch die Höhe der möglichen Maximalbeträge erhöht. So kann man sich Betriebskosten ab Januar in Höhe von bis zu 200.000 Euro pro Monat erstatten lassen. Bislang waren 50.000 Euro pro Monat das Maximum. Zudem ist der Katalog erstattungsfähiger Kosten um bauliche Modernisierungs-, Renovierungs- oder Umbaumaßnahmen für Hygienemaßnahmen erweitert worden. Außerdem sind Marketing- und Werbekosten maximal in Höhe der entsprechenden Ausgaben im Jahre 2019 förderfähig.

Im Zuge des Corona-Hilfsprogramms werden Abschreibungen von Wirtschaftsgütern bis zu 50 Prozent als förderfähige Kosten anerkannt. Zum Beispiel kann ein Schausteller, der ein Karussell gekauft hat und per Kredit oder aus dem Eigenkapital finanziert hat, die Hälfte der monatlichen Abschreibung als Kosten in Ansatz bringen.

Im Rahmen der Corona-Hilfe wurden 2020 die Umsatzsteuersätze gesenkt. Ab dem 1. Januar 2021 steigen diese wieder auf das vorherige Niveau: Der allgemeine Steuersatz von 16 auf 19 Prozent und der ermäßigte Steuersatz von 5 auf 7 Prozent. Die erhöhten Steuersätze gelten dann

für Lieferungen und Dienstleistungen, die ab dem neuen Jahr ausgeführt werden.

Auch völlig unabhängig von der Corona-Pandemie gibt es einige steuerliche Änderungen. Unternehmen dürfen ihre Verluste besser mit Gewinnen aus den Vorjahren verrechnen: Der steuerliche Verlustrücktrag erhöht sich für 2020 und 2021 auf fünf Millionen Euro, bei Zusammenveranlagung auf zehn Millionen Euro.

Zudem lassen sich 2021 Betriebsgüter bis Ende des Jahres besser abschreiben: Beschlossen wurde eine degressive Abschreibung in Höhe von 25 Pro-

zent, höchstens aber des 2,5-Fachen der linearen Abschreibung, für bewegliche Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens, die in den Jahren 2020 und 2021 angeschafft oder hergestellt werden.

Freiberufler können zudem höhere Aufwendungen für die private Basisrente (im Volksmund auch Rürup-Rente genannt) vom zu versteuernden Einkommen als Vorsorgeaufwendungen abziehen. Der Vorteil: Dadurch sinkt die zu entrichtende Einkommensteuer. Ab Januar 2021 erhöht sich der maximal geförderte Betrag auf 25.787 Euro (51.574 Euro bei Ehepaaren). Davon sind 92 Prozent steuerlich absetzbar (2020: 90 Prozent).

INFOS ZUR NEUSTARTHILFE

Zum Überbrückungsgeld III gehört auch die Neustarthilfe. Sie wird als Vorschuss ausgezahlt, ungeachtet dessen, dass die konkreten Umsatzeinbrüche während der Laufzeit Dezember 2020 bis Juni 2021 bei Antragstellung noch nicht feststehen. Sollte der Umsatz während der Laufzeit anders als zunächst erwartet bei über 50 Prozent des 7-monatigen Referenzumsatzes liegen, ist die staatliche Hilfe anteilig zurückzuzahlen.

Bei einem Umsatz von 50 bis 70 Prozent ist ein Viertel der Neustarthilfe zurückzuzahlen, bei einem Umsatz zwischen 70 und 80 Prozent die Hälfte und bei einem Umsatz zwischen 80 und 90 Prozent drei Viertel. Liegt der erzielte Umsatz oberhalb von 90 Prozent, so ist die Neustarthilfe vollständig zurückzuzahlen. Wenn die so errechnete Rückzahlung unterhalb von 500 Euro liegt, ist keine Rückzahlung erforderlich.

Nach Ablauf des Förderzeitraums muss der Selbstständige eine Endabrechnung erstellen. Im Rahmen dieser Selbstprüfung sind etwaige Einkünfte aus einem Angestelltenverhältnis zu den Umsätzen aus selbstständiger Tätigkeit zu addieren. Der Bewilligungsstelle sind anfallende Rückzahlungen bis zum 31. Dezember 2021 un- aufgefördert mitzuteilen und zu überweisen. Der Staat macht Nachprüfungen, um Subventionsbetrag zu bekämpfen.



Foto: © Adobe Stock / Fotografiner

Das Telefonbuch

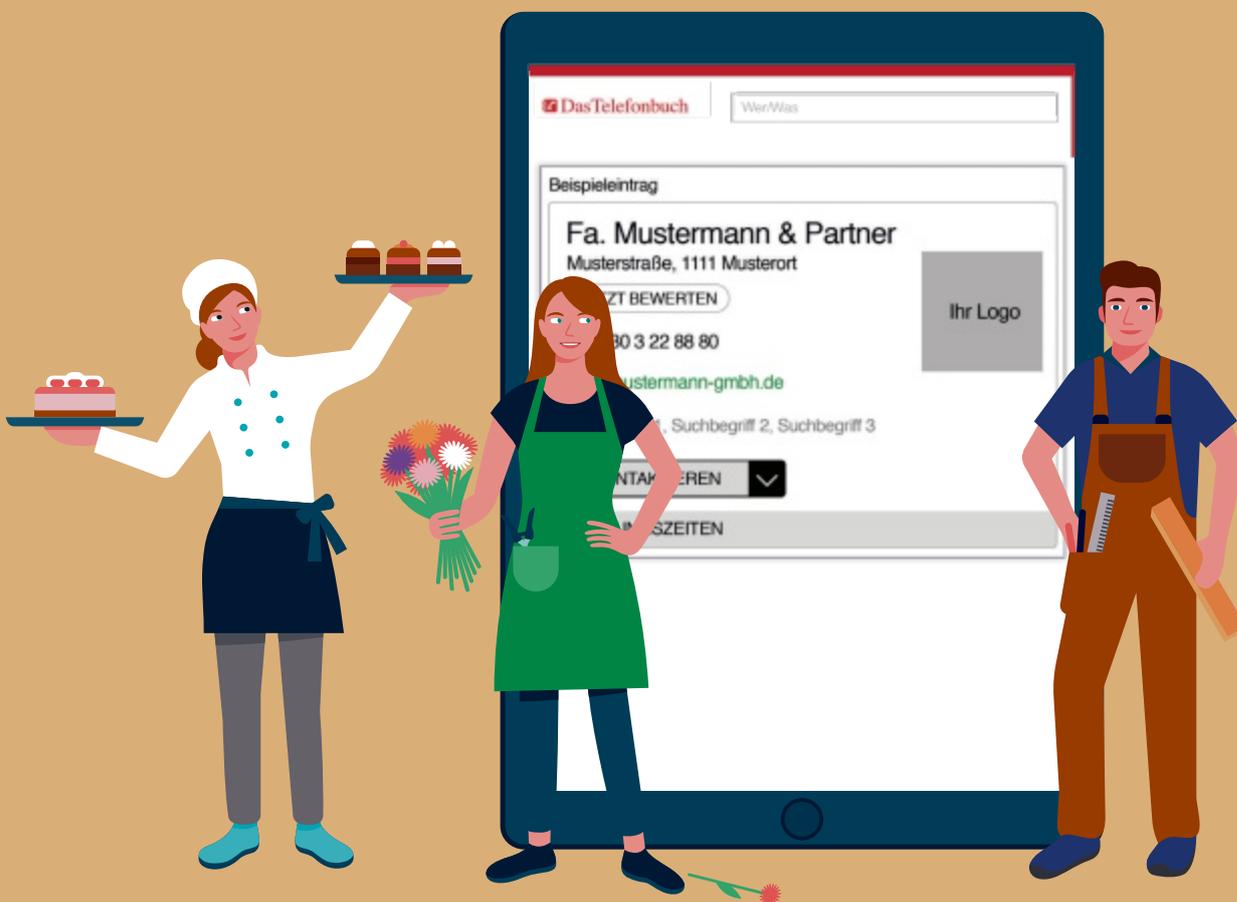
Alles in einem

Nutzen Sie 18,3 Mio. Chancen, um von Kunden gefunden zu werden.

Denn so oft wird in Das Telefonbuch jährlich nach gewerblichen Anbietern gesucht.*
In 87% der Fälle nach erfolgreicher Kontaktaufnahme führt das zu einem Auftrag oder Kauf.
Wobei 53% der Nutzer Neukunden sind. Sie sehen: Werben in Das Telefonbuch lohnt sich.

*Quelle: GfK-Studie zur Nutzung der Verzeichnismedien 2020

Gratis! Tragen Sie jetzt Ihre Firma ein.
dastelefonbuch.de/handwerksblatt





Was in Frohburg entsteht, ist einmalig

DIE BAU- UND MÖBELWERKSTÄTTEN AUS DEM KREIS LEIPZIG LIEFERN NICHTS VON DER STANGE. CHEF MATTHIAS GRAICHEN FÜHRT DIE FIRMA IN SIEBENTER GENERATION – UND BEWIRBT SICH UM DEN SÄCHSISCHEN UNTERNEHMERPREIS.



Text: *Leipziger Volkszeitung / Ekkehard Schulreich*

Bibliotheks-Regale für die im Bau befindliche Justizvollzugsanstalt in der Leipziger Südvorstadt, einen Thora-Schrank für die School of Jewish Theology der Universität Potsdam, Gate-Counter für den Flughafen Stuttgart und exklusives Mobiliar für das Appartement eines Scheichs: Was in der Graichen Bau- und Möbelwerkstätten GmbH Frohburg entsteht, ist unikal. Nichts, das es in Märkten zur Selbstmontage gibt. Über Generationen entwickelte handwerkliche Erfahrung einsetzen, um innovative Möbel und individuelle Einrichtungen zu schaffen, das ist der Anspruch von Matthias Graichen, der gemeinsam mit seiner Schwester und den Familien das sächsische Unternehmen in siebenter Generation führt.

PANDEMIE HAT DAS UNTERNEHMEN NICHT IN NÖTE GEBRACHT

In der hellen, weitläufigen Werkhalle im Frohburger Gewerbegebiet – die Kleinstadt liegt im Landkreis Leipzig – schneiden Maschinen computergesteuert Holz zu. Mitarbeiter fügen es zu Mobiliar in zeitlos klarem Design zusammen. 1993 zog der Familienbetrieb, 1799 gegründet, von der Innenstadt hierher um. „Mein Vater Ulf hat groß gedacht. Er hat das Unternehmen zu dem gemacht, was es jetzt ist“, sagt Geschäftsführer Matthias Graichen. Er fügte an die Produktionshalle später den Büro-Riegel mit markanter wie transparenter Holzfassade an. Die Pandemie mit ihren zahlreichen Einschränkungen hat das Unternehmen nicht in Nöte gebracht.

„Wir haben gut zu tun, doch es braucht mehr Aufwendungen, um alles zu steuern“, sagt der 50-Jährige. Und Anlass zu grundsätzlicher Sorge gebe es durchaus: Die öffentliche Hand, ein wichtiger Auftraggeber, könnte Investitionen verschieben oder gar streichen angesichts von Millionen Menschen in Kurzarbeit und ausufernden Corona-Ausgaben. „Es ist keine Krise im klassischen Sinn, die alle gleichermaßen trifft“, sagt er. Sein Ansatz: auf Regionalität besinnen, Kreisläufe schließen, die der Wirtschaft vor Ort Impulse geben – und das ausdrücklich, ohne

in Kleinstaaterei und Protektionismus zu verfallen. In der Phase des zweiten Lockdowns sei die Frage, die sich ihm bereits im vergangenen Frühjahr stellte, noch immer nicht überzeugend beantwortet: „Was hat die Politik in dieser Hinsicht vor? Da fehlen mir klare Signale.“

AUFTRAG FÜR DEN STUTTGARTER FLUGHAFEN SCHAFFT SICHERHEIT

Über Jahre haben die Frohburger das Staatliche Museum für Archäologie in Chemnitz ausgestattet mit Vitrinen und Equipment für Wanderausstellungen. Für das Landesmuseum für Vorgeschichte in Halle (Saale), Heimstatt der Himmelscheibe von Nebra, fertigten sie besondere Einbauten aus massiver Eiche, bearbeitet mit der Fünf-Achs-Frästechnik, die nur ausgewählte Unternehmen beherrschen. Seit Jahr und Tag ein großer Auftraggeber ist die Leipziger Messe. „Wenn dort aber über Monate der Betrieb ruht, kann es trotz auflaufender Investitionen sein, dass man sich erst einmal darauf konzentrieren muss, wieder Geld zu verdienen“, sagt Graichen.

Der Auftrag für den Stuttgarter Flughafen im Volumen einer höheren sechsstelligen Summe, wo man sich gegen einen französischen Bewerber durchsetzen konnte, schafft da auf Monate eine Grundsicherheit. Ist Exklusivität gefragt, etwa bei mancher Villen- oder Geschäftseinrichtung, kommt zum Tragen, was Graichen, wertvollen Tabaken ähnlich, in einem temperierten Spezialschrank aufbewahrt: Wurzelfurniere edelster Hölzer aus verschiedenen Kontinenten, Hingucker an Schränken, Türen, Wanddekorationen.

VERANTWORTUNG FÜR EIN TEAM MIT 28 MITARBEITERN

„Erfolg hat im Leben und Treiben der Welt, wer die Ruhe bewahrt und die Nerven behält.“ So formulierte es vor Jahrzehnten Alfred Graichen, Großvater des heutigen Geschäftsführers. In Holz, Eiche selbstredend, geschnitten, findet dieser Spruch sich an der Bürowand zwischen Dokumenten zur Firmengeschichte. Matthias Graichen, der sich in der Verantwortung sieht für ein Team von 28 Mitarbeitern, benennt drei Prämissen des Handelns: „Gelassenheit, Bescheidenheit, gesunder Menschenverstand.“

Das Unternehmen bildet aus, Tischler vor allem und in erster Linie für das eigene Haus. Einige schlossen ein Studium Holztechnik an. Den Erfolg des Unternehmens mit einem Jahresumsatz von rund drei Millionen Euro betrachtet er als Gemeinschaftswerk: „Jeder im Team trägt an seinem Platz dazu bei.“ Im vergangenen Sommer stellte er vier neue Lehrlinge ein, Investition in die Zukunft.

graichen-gmbh.eu

»Wir haben gut zu tun, doch es braucht mehr Aufwendungen, um alles zu steuern.«

Matthias Graichen



Foto © Susann Friedrich

FACHGERECHTE INSTALLATION

Der mittelständische Innungsfachbetrieb verfügt über eine Forschungs- und Entwicklungsabteilung, die mit einer Vielzahl unterschiedlichster Lichtquellen vertraut ist. Im Bereich der Hygiene und Sterilisation ist die Wirkung von UV-Licht seit Langem bekannt. Zur Bekämpfung von Bakterien und Viren eignen sich UV-C-Lichtquellen, wenn verschiedene Voraussetzungen eingehalten werden. Entscheidend für den Wirkungsgrad sind dabei die Abstrahlungsgeometrie, die Lichtintensität und die Dauer der Bestrahlung, weswegen der sachgerechten Dimensionierung und der Konstruktion solcher Lichtquellen besondere Bedeutung zukommt. Da das UV-C-Licht für menschliche Zellen schädlich ist und zu Verbrennungen und Hautkrebs führen kann, ist Vorsicht im Umgang mit diesem Licht und dementsprechend eine fachgerechte Installation einer Anlage dringend angeraten.

KOMPAKTE LICHTQUELLEN IN UNTERSCHIEDLICHEN GEOMETRISCHEN FORMEN

„Unternehmen aus der medizinisch-pharmazeutischen Analytik, dem Apparatebau für Medizin und Umwelttechnik und aus dem breiten Krankenhausesektor profitieren von unserem Know-how“, berichtet Dr. Uwe Teichert, Geschäftsführer der NEL GmbH. „Wir können sehr kompakte Lichtquellen herstellen und in unterschiedlichsten geometrischen Formen, zum Beispiel in U-Form, beliebig gebogen oder auch wendelförmig dem Kunden anbieten. Durch den fachgerechten Einbau gewährleisten wir selbstverständlich eine sichere Anwendung.“

Mit Licht gegen das Virus

DIE WIRKUNG VON UV-LICHT IM BEREICH DER HYGIENE UND STERILISATION IST BEKANNT. LEIPZIGER UNTERNEHMEN ENTWICKELT SPEZIFISCHE LÖSUNGEN FÜR ZAHLREICHE KUNDEN.

Text: Corinna Lentz

! Zur Bekämpfung von Bakterien und Viren eignen sich UV-C-Lichtquellen, wenn verschiedene Voraussetzungen eingehalten werden.

Licht verzaubert, Licht verkauft, Licht ist aber auch schädlich für Coronaviren – vorausgesetzt, es hat bestimmte Eigenschaften. Die NEL GmbH aus Leipzig ist seit 60 Jahren durch Neontechnik, Elektroanlagen und Lichtwerbung bekannt. Sie beherrscht das gesamte technologische Anwendungsspektrum rund um das Thema Licht. Mit den Einsatzmöglichkeiten von Licht im Hygiene- und Gesundheitsbereich hat sie sich im zurückliegenden Jahr intensiv beschäftigt.

Über handelsübliche zertifizierte Leuchten hinaus entwickelt NEL Lösungen für spezifische Kundenwünsche. So geht der Betrieb auch auf ungewöhnliche Bedingungen, die durch die Konfiguration von Produktionsanlagen oder durch die Innenarchitektur vorgegeben werden, ein. NEL hat einen reichen Erfahrungsschatz im Anpassen an die Anforderungen der Anwender und kann auf Wunsch verschiedenste UV-Lichtquellen, platzsparende LED-Technologie ebenso wie hochenergetische Entladungslampen zum Einsatz bringen.

nel.de

Gesellenprüfung unter besonderen Bedingungen

417 AZUBIS AUS 35 BERUFEN HABEN ES ERFOLGREICH GESCHAFFT – NICHT ZULETZT DANK DER UNTERSTÜTZUNG DER BETRIEBE UND DEM EINSATZ DER EHRENAMTLICH TÄTIGEN MITGLIEDER IN DEN PRÜFUNGS-AUSSCHÜSSEN

Text: **Andrea Wolter**

Laura Schumann und Mahmoud Al Jawabra haben ihre Ausbildung im Beruf Zahntechniker erfolgreich abgeschlossen. Laura sogar als Jahrgangsbeste und auch bei Mahmoud steht in der Praxis eine glatte 1 auf dem Zeugnis. Der Start war für beide recht unterschiedlich. Laura stand nach dem Abitur vor der Wahl: ein Studium in der Zahnmedizin oder die Ausbildung. Sie entschied sich nach mehreren Praktika für die Ausbildung. „Zuerst eine Ausbildung, eigenes Geld verdienen. Ein Studium kann ja vielleicht irgendwann noch folgen.“ Mahmoud kam vor fünf Jahren aus Syrien nach Deutschland. Im ersten Jahr erlernte er die deutsche Sprache, im zweiten suchte er sich Praktika in Zahntechnikerlabors. Dazu gehörte auch die Avantgarde Dentaltechnik GmbH. Der Geschäftsführer Carsten Müller hat das Talent seines Praktikanten erkannt und ihm einen Ausbildungsplatz angeboten. Damit hat sich für Mahmoud ein Kindheitstraum erfüllt.

BERUFSERFAHRUNG SAMMELN UND JEDEN TAG EIN BISSCHEN BESSER WERDEN

Beide Gesellen fühlten sich während der Ausbildung in ihrem Betrieb gut aufgehoben und freuen sich, nunmehr einen Arbeitsvertrag zu haben. Beide haben auch ein ehrgeiziges Ziel, irgendwann wollen sie ausgewiesene Meister ihres Faches sein. Doch zuerst heißt es, Berufserfahrung sammeln und jeden Tag ein bisschen besser werden. „Es ist das Erfüllendste an der Arbeit, wenn der Zahnarzt anruft und sagt: ‚Der Zahn sitzt perfekt im Mund‘“, sagt Mahmoud. „Andere Handwerker zeigen stolz zum Beispiel auf ein Bauwerk und sagen: ‚Das habe ich gemacht.‘ Mich macht stolz, wenn man meine Arbeit im Alltag nicht sieht, denn der Zahnersatz soll ja möglichst natürlich aussehen“, ergänzt Laura.



Laura Schumann ist jahrgangsbeste Zahntechnikerin



Für Mahmoud Al Jawabra erfüllt sich ein Kindheitstraum

Digitales Arbeiten

ONLINE-PLATTFORMEN UND SOZIALE NETZWERKE GEWINNEN FÜR DIE KOMMUNIKATION ZWISCHEN GESCHÄFTSPARTNERN EBENSO WIE ZWISCHEN UNTERNEHMEN UND ENDKUNDEN PANDEMIEUNABHÄNGIG AN BEDEUTUNG

Text: *Linda Habermann*

In Zeiten einer weltweiten Pandemie, wie wir sie aktuell erleben, müssen neue Wege gefunden und genutzt werden, um weiterhin arbeitsfähig zu sein und bei den Kunden und Kundinnen im Gedächtnis zu bleiben. Vielseitige Online-Plattformen ersetzen persönliche Treffen und eröffnen vielseitige Möglichkeiten für den geschäftlichen und privaten Gebrauch.

GEMEINSAM EINEN KREATIVPROZESS UMSETZEN

Für Video-Anrufe werden grundsätzlich eine gute Internetverbindung, ein Rechner mit integrierter Kamera und Mikrofon benötigt. Alternativ kann auch eine Webcam angeschafft werden. Anja Herzog, Geschäftsführerin der Leipziger Full-Service-Agentur TNC Production GmbH, rät außerdem: „Achten Sie darauf, dass die Lichtverhältnisse gut sind und dass der eigene Bildausschnitt vorteilhaft gewählt ist. Zu beachten gilt außerdem, dass sich alle Personen während eines Videoanrufs stumm schalten, wenn sie gerade nichts zu sagen haben. Ansonsten wird jedes Geräusch, das die Teilnehmer*innen vielleicht selbst kaum wahrnehmen, in Form eines unangenehmen Knackens übertragen.“

Die gängigste und funktionellste Konferenzplattform ist aktuell Zoom. Sie ist sehr benutzerfreundlich und einfach zu bedienen. Zoom kann kostenfrei genutzt werden. Mit der kostenlosen Variante sind Meetings mit einer Länge von bis zu 40 Minuten mit maximal 100 Teilnehmern möglich. Die Mitgliedschaft kann jederzeit flexibel erweitert oder wieder reduziert werden (je nach Teilnehmerzahlen und Bedarf). Bei Zoom ist man nicht an Jahresabonnements gebunden und kann monatlich kündigen. Als weitere Kommunikationstools sind Microsoft Teams (in vielen Office-Paketen bereits preislich inkludiert) oder

auch GoToMeeting (Kosten ab zehn Euro monatlich) zu nennen. Bei diesen drei sehr stabil laufenden Plattformen besteht die Möglichkeit, Präsentationen vorzustellen, den Bildschirm zu teilen oder auch gemeinsam einen Kreativprozess umzusetzen. Außerdem kann ein virtueller Hintergrund im Design der Firma eingesetzt werden, um die eigene Marke zu stärken. Alternativ können Videoanrufe kostenfrei via Facetime (nur für iPhone-Nutzer), WhatsApp (mit Business Account mittlerweile bis zu acht Teilnehmer gleichzeitig möglich), per Google Call oder Skype getätigt werden.

„AUCH DER AUSBAU DES EIGENEN NETZWERKES FUNKTIONIERT DIGITAL SEHR GUT“

Trotz sozialer Distanz ist die Kommunikation zwischen Arbeitnehmer*innen und Arbeitgeber*innen vielleicht sogar wichtiger denn je, um beispielsweise Konflikte und Fragen zu klären, das weitere Vorgehen zu besprechen oder den Stand ihrer Arbeit mitzuteilen. Zum Informationsaustausch haben sich deshalb regelmäßige Videoanrufe bewährt. „Auch der Ausbau des eigenen Netzwerkes funktioniert digital sehr gut. Die regelmäßige Teilnahme an digitalen Veranstaltungen ermöglicht den Austausch mit Branchenkenner*innen, Mitbewerber*innen oder potenziellen Kunden und Kundinnen und stärkt das eigene Geschäft für die Zukunft“, so XING Ambassadorin Anja Herzog. Als Einzelperson beziehungsweise als Unternehmen kann es daher sinnvoll sein, sich mit den Business-Netzwerken XING und/oder LinkedIn vertraut zu machen. Denn hier bieten sich zahlreiche Möglichkeiten der Vernetzung und der individuellen Unternehmenspräsentation. Die Reichweiten variieren je nach Branche und Einsatzgebiet, können jedoch durchaus sehr gut für Akquise und Neugeschäfte genutzt werden.



Foto: © Andrey Popov - stock.kathila.com

»Die regelmäßige Teilnahme an digitalen Veranstaltungen ermöglicht den Austausch mit Branchenkenner*innen, Mitbewerber*innen oder potenziellen Kunden und Kundinnen und stärkt das eigene Geschäft für die Zukunft.«

Anja Herzog, Geschäftsführerin



Foto: © TIC Production GmbH

Ebenso von großer Relevanz sind Online-Präsenzen auf Portalen wie Google und die eigene Webseite, auf denen (potenzielle) Kunden und Kundinnen nach aktuellen Informationen, zum Beispiel zu Serviceangeboten, Kontaktdaten und Öffnungszeiten, suchen. Diese sollten daher immer auf dem aktuellen Stand gehalten werden. Sollte man selbst die Expertise oder Kapazitäten nicht besitzen, ist es ratsam, die eigenen Mitarbeiter*innen schulen zu lassen oder Agenturen mit der Betreuung zu beauftragen.

„REGEN SIE ZUR DISKUSSION AN UND STELLEN SIE SICH DEN FRAGEN“

Um in der aktuellen Zeit sichtbar zu bleiben, auch wenn das Geschäft eventuell geschlossen hat, bieten sich soziale Netzwerke an. „Der Aufbau und die Pflege der Markenbekanntheit im Internet erfordert die stetige Produktion neuer Inhalte. Berichten Sie aus Ihrem Alltag, geben Sie einen Einblick in Ihr Schaffen oder Ihre Werkstatt, werben Sie für Ihre Produkte und machen Sie neugierig auf die Zeit nach dem Lockdown“, empfiehlt Anja Herzog. „Wichtig ist dabei, die Datenschutzregelungen des jeweiligen Mediums zu beachten.“ Die kürzlich eingeführte Shop-Funktion von Instagram und Facebook bietet eine individuelle Verkaufsfläche für Unternehmen. Interessierte Kunden und Kundinnen klicken auf ein Foto und gelangen auf den jeweiligen Artikel oder die Dienstleistung im Online-Shop und können ihn dort kaufen. „Schaffen Sie ein Online-Käuferlebnis, das Ihren Kunden ermöglicht, Produkte kennenzulernen und abzuwägen wie bei einem Einkauf in Ihrem Geschäft. Nutzen Sie zum Beispiel Produktvideos und 360-Grad-Bilder, um Ihre Produkte greifbarer zu machen. Regen Sie zur Diskussion an und stellen Sie sich den Fragen Ihrer Kunden und Kundinnen via Chat oder Live-Stream“, so Anja Herzog.

Alles aus einer Hand

MIT MEISTERTITELN IN DEN GWERKEN MALER UND LACKIERER SOWIE KAROSSERIE- UND FAHRZEUGBAUER BIETET JURI KORN (LEIPZIG) SEIT ZWEI JAHREN SEINEN KUNDEN EINEN UMFASSENDEN SERVICE RUND UMS AUTO.

Interview: DHB_

DHB: Sie sind seit wenigen Monaten Meister im Karosserie- und Fahrzeugbauerhandwerk. War das schon ein Kindheits- traum?

Korn: Nicht ganz. Sicher hat jeder Junge mal eine Phase, in der Autos das A und O sind. Das war auch bei mir so. Aber ich fand weniger die PS-Zahlen und laute Motoren interessant, sondern schöne Karosserieformen und Fahrzeugfarben hatten es mir angetan. Schon meine ersten Spielzeugautos habe ich neu lackiert, wenn mir eine Farbe zu langweilig war – mit Filzstift. Später habe ich dann auch meinem Motorrad in Eigenregie ein neues Design verpasst. Dieser „Spleen“ für farbliche Gestaltung und Kreatives ist geblieben. Ich habe schließlich auch noch Airbrush als Hobby für mich entdeckt und mich dann entschlossen, als Fahrzeuglackierer mein Geld zu verdienen.

DHB: Und wie sind Sie dann noch zum Karosserie- und Fahrzeugbau gekommen?

Korn: Da muss ich etwas ausholen. Zunächst einmal waren Stillstand und Ruhe nie mein Ding. Ich brauche

»Ich wollte meinen eigenen Weg gehen, eigene Entscheidungen treffen.«

Juri Korn

Abwechslung und immer neue Aufgaben, weniger Routine im Job. Deshalb habe ich mich nach der Lehre ständig weiterentwickelt. Ewig im Angestelltenverhältnis tätig zu sein, konnte ich mir aber nicht vorstellen. Ich wollte meinen eigenen Weg gehen, eigene Entscheidungen treffen. Schließlich habe ich den Meister im Maler- und Lackiererhandwerk gemacht, um die Voraussetzungen für die Selbstständigkeit zu schaffen. Den Abschluss habe ich seit 2018 und bin sehr stolz darauf. Mit der JCAR Autolackiererei biete ich seither nicht nur das Standardprogramm für Kfz- und Lkw-Lackierungen, sondern habe mich auch im Bereich Oldtimerrestaurierung etabliert. Den zweiten Meisterabschluss im Karosserie- und Fahrzeugbauerhandwerk habe ich mir anschließend erarbeitet, um die wirtschaftliche Basis des Unternehmens zu verbreitern. Bei Fahrzeuglackierungen hat man es oft mit Karosserieschäden zu tun. Da ist es naheliegend, gleich alles aus einer Hand zu bieten.

DHB: Wem wollen Sie für die Unterstützung während des Meisterstudiums besonders danken?

Korn: Meiner Frau, denn sie musste sich oft allein um zwei Kinder kümmern, wenn ich im Unterricht saß oder über Kursunterlagen gebrütet habe. Damit hatte sie stellenweise vielleicht sogar die schwierigere Aufgabe von uns beiden. Aber auch meine Angestellten haben großen Dank verdient. Sie haben den Laden während der Abwesenheit am Laufen gehalten und mir wieder einmal gezeigt, dass wir ein gutes Team sind.

DHB: Wo sehen Sie sich in zehn Jahren?

Korn: Mein Wunschtraum wäre, dass ich dann als Geschäftsführer auf erfolgreiche Jahre zurückblicken kann, in denen wir gewachsen sind und uns zu einer der größten und modernsten Werkstätten in der Region entwickelt haben. Außerdem hoffe ich, dann wieder etwas Freizeit zu haben, um meinem früheren Hobby Kickboxen nachgehen zu können. Außerdem will ich mich weiterhin ehrenamtlich beim Landesleistungswettbewerb der Handwerksjugend im Berufsfeld Maler und Lackierer/Fahrzeuglackierer einbringen.



Foto: © lookbook_photo

Grünes Licht für Online-Unterricht

IM DEZEMBER 2020 STARTETE DIE HANDWERKSKAMMER DIE ERSTEN KURSE MIT BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHEN UND FACHTHEORETISCHEN LEHRINHALTEN FÜR MEISTERKLASSEN



Text: Claudia Weigelt

Digitales Lernen ist auf dem Vormarsch und das nicht erst seitdem die Pandemie ein Lernen vor Ort nur sehr eingeschränkt möglich macht. Auch in der Handwerkskammer haben sich die Aus- und Weiterbildungsexperten verstärkt der Erarbeitung von Online-Lehrgangskonzepten gewidmet.

HOHE MOTIVATION IM VIRTUELLEN UNTERRICHT

Die erneute Schließung der Bildungseinrichtungen für berufliche Aus- und Weiterbildung im November 2020 brachte eine höhere Dynamik in das Projekt. Mit der Novellierung des Aufstiegsfortbildungsförderungsgesetzes (AFBG) zum 1. August 2020 wurde die Durchführung von virtuellem Präsenzunterricht förderfähig. Grünes Licht also für Online-Unterricht in der Meisterausbildung und für weitere AFBG-geförderte Lehrgänge, wie den Geprüften Betriebswirt nach der Handwerksordnung.

Somit startete die Handwerkskammer im Dezember 2020 den ersten Online-Unterricht in laufenden Meisterklassen mit betriebswirtschaftlichen und fachtheoretischen Lehrinhalten. Der berufsbegleitende Meisterlehrgang der angehenden Friseurmeister mit ihrem Dozenten Björn Franke ging direkt online an den Start. Bedenken der Teilnehmer zur technischen Umsetzbarkeit und zur Qualität des Unterrichts konnten Florian Stutz, Yvonne Friedrich und Francesca Falkenberg stellvertretend für alle Meisterschüler zerstreuen. Der Unterricht ist intensiv mit zahlreichen fachspezifischen Diskussionen, und die Gruppe ist gut zusammengewachsen, da im virtuellen Präsenzunterricht der direkte Austausch zwischen Teil-

nehmer und Dozenten durch eine Videoverbindung ermöglicht wird. Lehrgangleiter Björn Franke bestätigt diese Eindrücke und attestiert seiner Klasse eine hohe Motivation, die sich durch den virtuellen Unterricht verstärkt.

FÜR THEORETISCHE INHALTE GUT GEEIGNET

Die generelle Zufriedenheit zeigte sich auch in einer Umfrage unter den Meisterschülern, die am Online-Unterricht teilgenommen haben. Obwohl die überwiegende Mehrheit bisher noch keine Erfahrung mit digitalen Weiterbildungsformaten hatte, gaben 80 Prozent an, dass der Online-Unterricht für theoretische Inhalte gut geeignet sei. Als Vorteile wurden unter anderem angegeben, dass Zeit und Fahrwege und damit auch Geld gespart würden, die Unterrichtsmaterialien digital vorhanden seien und es sich in gewohnter Umgebung besser lernen ließe. Als Nachteile wurden vor allem der fehlende direkte „Banknachbar“ genannt, aber auch das sehr intensive und fordernde Lernen beziehungsweise ab und zu auftretende technische Probleme. Fast 70 Prozent der Kursteilnehmer waren mit den vermittelten Inhalten zufrieden bis sehr zufrieden. Weniger als jeder zehnte Teilnehmer äußerte sich weniger bis unzufrieden über den angebotenen Inhalt.

Die gewonnenen Erkenntnisse fließen in die Konzeption weiterer Online-Lehrgänge ein und bilden eine gute Basis für die Entwicklung von Lehrgangskonzepten mit einem digitalen Anteil. Über die aktuellen e-Learning-Angebote der Handwerkskammer kann man sich auf der Webseite informieren.

hwk-leipzig/kurse

BILDUNGSANGEBOTE

GEPRÜFTER KAUFMÄNNISCHER FACHWIRT NACH DER HWO

Sie erhalten im Kurs das Instrumentarium, um die Firmenleitung effektiv zu unterstützen und Aufgaben wie Marketing, Personalwesen, Finanzierung und Controlling unter ihre Fittiche zu nehmen. Die Aufstiegsqualifikation wurde für Angestellte in kaufmännischen und verwaltenden Berufen entwickelt, die ihren Kenntnisstand im Bereich der modernen Unternehmensführung erweitern und sukzessiv Führungsfunktionen in kleinen und mittleren Unternehmen übernehmen wollen. Das Unterrichtskonzept vermittelt dabei praxisorientiertes Wissen, mit dem die Teilnehmer in allen kaufmännischen und betriebswirtschaftlichen Angelegenheiten als „rechte Hand“ der Unternehmensleitung agieren können. Bei der Stoffvermittlung wird dabei vor allem Wert auf einen engen Bezug zu den Herausforderungen der betrieblichen Praxis gelegt.

Fördermöglichkeiten: Förderung nach AFBG (Aufstiegs-BAföG) und Bildungsgutschein

Abschluss: Zeugnis der Handwerkskammer zu Leipzig (bundesweit anerkannter Abschluss)

Termine: Teilzeit: 10.05.2021–25.06.2022 | 480 Unterrichtseinheiten

Gebühr: 4.285 Euro, zuzüglich Lehrmaterial und Prüfungsgebühr

Ort: Handwerkskammer zu Leipzig | Dresdner Straße 11/13 | 04103 Leipzig



Wir beraten Sie gern

Claudia Weigelt | Tel.: 034291/30-126
weigelt.c@hwk-leipzig.de
Bildungs- und Technologiezentrum
Handwerkskammer zu Leipzig
Steinweg 3 | 04451 Borsdorf



ONLINE ANMELDEN!

Weitere Infos und Lehrgänge:
hwk-leipzig.de/kurse

BERATUNGSTERMINE

Wir beraten Sie gern persönlich zu allen Meisterkursen, Fortbildungen und Fördermöglichkeiten:

Fortbildungen und Seminare

Claudia Weigelt
T 034291/30-126
weigelt.c@hwk-leipzig.de

Meisterausbildung

Ute Fengler
T 034291/30-125
fengler.u@hwk-leipzig.de

9. März | 8–18 Uhr

Handwerkskammer zu Leipzig
Dresdner Straße 11/13
04103 Leipzig

16. März | 8–18 Uhr

Bildungs- und Technologiezentrum
Steinweg 3 | 04451 Borsdorf

MEISTERKURSE

Dachdecker Teile I und II

Teilzeit: 07.05.2021–08.10.2022

Elektrotechniker Teile I und II

Vollzeit: 05.07.2021–20.05.2022

Fleischer Teile I und II

Vollzeit: 07.10.2021–28.01.2022

Fliesen-, Platten- und Mosaikleger Teile I und II

Vollzeit: 24.08.2021–14.01.2022

Friseur Teile I und II

Teilzeit: 02.05.2022–03.04.2023

Installateure und Heizungsbauer Teile I und II

Vollzeit: 06.09.2021–24.06.2022

Maler und Lackierer Teile I und II

Vollzeit: 11.10.2021–08.04.2022

Maurer und Betonbauer Teile I und II

Vollzeit: 24.08.2021–22.04.2022

Metallbauer Teile I und II

Teilzeit: 12.04.2021–23.04.2022

Tischler Teile I und II

Teilzeit: 08.10.2021–29.04.2023

Wärme-, Kälte- und Schallschutzisolierer Teile I und II

Teilzeit: 12.03.2021–12.03.2022

Zimmerer Teile I und II

Teilzeit: 10.09.2021–17.11.2023

FORTBILDUNG

Kauffrau für Büromanagement – Prüfungsvorbereitung Fachgespräch

09.03.2021, 13.04.2021 und 01.06.2021 | 16 bis 19.15 Uhr

Google Ads – Anzeigenerstellung

22. und 23.03.2021 | 9–12 Uhr

Kassensysteme – Aktuelle Rechtslage

24.03.2021 | 16 bis 21 Uhr

Zeitmanagement

26.03.2021 | 9 bis 15 Uhr

Knigge für Lehrlinge

08.04.2021 | 8 bis 15 Uhr

Fit am Telefon –

Telefontraining für Lehrlinge

13.04.2021 | 8 bis 15 Uhr

Kauffrau für Büromanagement – Prüfungsvorbereitung Teil 2

19. bis 21.04.2021 | 16 bis 19.15 Uhr

Klassische Gesichtsbehandlung

13. bis 19.04.2021 | 9 bis 15.45 Uhr

eVergabe – Elektronische Angebotserstellung und -abgabe

29.04.2021 | 9 bis 16 Uhr

Crashkurs Umsatzsteuer

06.05.2021 | 15 bis 19 Uhr

Coloration Basic

11. und 12.05.2021 | 10 bis 16 Uhr

Basic Lash Stylist

17. bis 19.05.2021 | 9 bis 16 Uhr

Erfolgreiche Mitarbeiterführung

18. und 19.05.2021 | 8 bis 16.30 Uhr



Foto: © iStockphoto - iStockphoto.com

ALTERSGERECHTE ARBEITSPLÄTZE

Wir werden immer älter und auch das Renteneintrittsalter wurde in den vergangenen Jahren immer wieder angehoben. Für Führungskräfte aus dem Handwerk bedeutet das: Sie müssen sich etwas einfallen lassen, damit ältere Mitarbeiter auch in späten Berufsjahren motiviert und vor allem gesund bleiben. Drei Tipps, wie altersgerechte Arbeitsbedingungen umgesetzt werden können:

1. FRAGEN SIE IHRE MITARBEITER

Oft trauen sich gerade ältere Arbeitnehmer nicht anzusprechen, dass sie bestimmte Aufgaben nicht mehr ohne Schmerzen oder nur noch unter größter Anstrengung bewältigen können, weil sie Angst haben, ihren Job zu verlieren oder nicht mehr eingebunden zu werden. In diesem Fall können regelmäßige Mitarbeiterbefragungen helfen. Gehen Sie konkret auf das Team zu und schaffen Sie ein vertrauensvolles Umfeld.

2. VERTEILEN SIE ARBEITEN ALTERSGERECHT

Bei einer altersgerechten Arbeitsverteilung geht es nicht um eine komplette Neuorganisation der Arbeitsabläufe. Die körperliche Leistungsfähigkeit eines Mitarbeiters sollte bei der Vergabe einer Aufgabe dennoch berücksichtigt werden. Schweres Arbeitsmaterial zur Baustelle zu tragen, fällt einem jüngeren Mitarbeiter sicher leichter als einem älteren. Dieser ist dafür besser in einer beratenden Funktion. Schließlich können gerade ältere Kollegen einem Betrieb mit ihrer Erfahrung in vielen Belangen weiterhelfen. Tipp: Beziehen Sie beim Thema Arbeitsorganisation die gesamte Belegschaft mit ein. Einerseits kommt dann nicht das Gefühl auf, einzelne Mitarbeiter würden bevorzugt und andere unfair behandelt. Andererseits nutzen Sie hier das „Expertenwissen“ der Mitarbeiter an den einzelnen Arbeitsplätzen. Auch die Zuteilung von „Hilfsaufgaben“ an Ältere sollte vermieden werden, da dies als herablassend empfunden wird oder zu Missgunst führen kann.

3. INVESTIEREN SIE IN ERGONOMIE UND TECHNIK

Eine weitere konkrete Maßnahme, um ältere Mitarbeiter zu unterstützen, ist der Einsatz von moderner Technik, um sie bei anstrengenden Arbeiten zu entlasten. Bei repetitiven, sprich: sich ständig wiederholenden oder Tätigkeiten mit Handwerkzeugen, die große Kraft erfordern,



Bei altersgerechter Arbeitsverteilung geht es darum, die Erfahrung und Leistungsfähigkeit jedes Mitarbeiters zu berücksichtigen. Der eine kann schwerer tragen, der andere hat das Know-how – zusammen geht es besser.

kann es zu Überlastungserscheinungen kommen. Auch wenn die meisten Beschäftigten sich an die Anforderungen ihrer Arbeit anpassen können, kommen Berufskrankheiten oder andere Erkrankungen, die zu einer Erwerbsunfähigkeit führen können, vor. Deswegen ist es wichtig, gerade älteren Mitarbeitern die richtige Technik zur Verfügung zu stellen, um körperliche Belastungen so gering wie möglich zu halten. Konkret geht es um ergonomische Werkzeuge, die unnatürliche Belastungen reduzieren und so nachhaltig vor Überlastungen und daraus resultierenden Beschwerden schützen. Auch die Gestaltung von ergonomischen Arbeitsplätzen, wie beispielsweise die Anschaffung von hochwertigen Stühlen oder höhenverstellbaren Stehpulten, kann sich lohnen. Ein mindestens ebenso wichtiger Hebel, den es anzusetzen gilt, ist es, die Beschäftigten zu einem gesunden Lebens- und Arbeitsstil zu motivieren. Eine gute Möglichkeit hierzu bieten die BGM-Angebote der IKK classic für Betriebe.

HÄUFIGE PROBLEME BEI DER UMSETZUNG

Es ist klar, dass diese Maßnahmen nicht in jedem Betrieb gleichermaßen umsetzbar sind. Der finanzielle Aufwand kann vor allem bei der Anschaffung von ergonomischen Werkzeugen oder der Weiterbildung älterer Mitarbeiter schwer zu stemmen sein.

Ein weiteres Problem: Vor allem in kleinen Betrieben müssen alle Mitarbeiter alle Arbeitsschritte ausführen können. Die Idee, einen älteren Kollegen als Berater einzustellen und dazu beispielsweise einen Auszubildenden einzustellen, ist aus finanzieller Perspektive für viele Meister nicht mehr als ein Anlass zum Schmunzeln. In solchen Situationen kann es helfen, sich bei der Handwerkskammer oder der IKK classic über Handlungsoptionen zu informieren.

 Weitere Tipps zum Thema finden Sie im IKK-OnlineMagazin:

ikk-classic.de/altersgerechte-arbeitsplaetze

Marktplatz



Gewerbeobjekte

Betriebsgrundstück 2600 m² mit überdachter Halle und Bürogebäude 1300 m², gute Anbindung ab B9 und A65, Verkaufspreis 1500000 € VHB.

Zuschriften unter A1903 an DEUTSCHES HANDWERKSBLATT, Postfach 10 51 62, 40042 Düsseldorf

Aus- und Weiterbildung

Sachverständiger

Ausbildungs-Lehrgänge für die Bereiche Bau-KFZ-EDV-
Bewertungs-Sachverständiger für Haustechnik
Bundesweite Schulungen / *Verbandsprüfung*
modal Sachverständigen Ausbildungszentrum
Tel. 0 21 53/4 09 84-0 · Fax 0 21 53/4 09 84-9
www.modal.de

SCHOCK DEINEN MEISTER, BESTELL DIR EIN FACHBUCH!



www.fachshop.de



SDH[®]
GmbH
SERVICEGESELLSCHAFT
DEUTSCHES HANDWERK

GÜNSTIGE FIRMENWAGEN FÜRS HANDWERK

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

 **Verlagsanstalt
Handwerk**

ERFOLGREICH werben
auf handwerksblatt.de



ANZEIGENABTEILUNG

 02 11/3 90 98-61

DEUTSCHES HANDWERKS BLATT

IMPRESSUM

Amtliches Organ der aufgeführten Handwerkskammern sowie satzungsgemäßes Mitteilungsblatt von Handwerk.NRW und Kreishandwerkerschaften, Innungen und Fachverbänden.

ZEITUNGS-AUSGABE für die Handwerkskammern Düsseldorf, Dortmund, Koblenz, zu Köln, Münster, Ostwestfalen-Lippe zu Bielefeld, der Pfalz, Rheinland, des Saarlandes, Südwestfalen und Trier

MAGAZIN-AUSGABE für die Handwerkskammern Cottbus, Frankfurt (Oder) – Region Ostbrandenburg, zu Leipzig, Ostmecklenburg-Vorpommern, Potsdam

VERLAG
Verlagsanstalt Handwerk GmbH
Auf'm Tetelberg 7, 40221 Düsseldorf
Postfach 10 51 62, 40042 Düsseldorf
Tel.: 0211/390 98-0, Fax: 0211/390 98-79
info@verlagsanstalt-handwerk.de

Verlagsleitung:
Dr. Rüdiger Gottschalk
Vorsitzender des Aufsichtsrates:
Andreas Ehlert
Vorsitzender des Redaktionsbeirates:
Jens-Uwe Hopf

REDAKTION
Postfach 10 29 63, 40020 Düsseldorf
Tel.: 0211/390 98-47, Fax: 0211/390 98-39
Internet: www.handwerksblatt.de
info@handwerksblatt.de
Chefredaktion:
Stefan Bühren (v.i.S.d.P.)
Redaktionsleitung: Dagmar Bachem
Redaktion: Kirsten Freund, Lars Otten
Freie Mitarbeit: Melanie Dorda
Online-Redaktion: Bernd Lorenz,
Robert Lüdenbach, Jürgen Ulbrich
Freie Mitarbeit: Wolfgang Weitzdörfer
Redaktionsassistent: Gisela Käunicke

REGIONALREDAKTION
Handwerkskammer zu Leipzig
Dresdner Straße 11/13, 04103 Leipzig
Tel.: 0341/2188-0, Fax: 0341/2188-499
info@hwk-leipzig.de
Verantwortlich:
Hauptgeschäftsführer Volker Lux,
Dr. Andrea Wolter, Tel.: 0341/2188-155,
wolter.a@hwk-leipzig.de

ANZEIGENVERWALTUNG
WWG Wirtschafts-Werbe GmbH
Auf'm Tetelberg 7, 40221 Düsseldorf
Postfach 10 51 62, 40042 Düsseldorf

Anzeigenleitung: Michael Jansen
Tel.: 0211/390 98-85, Fax: 0211/30 70 70
jansen@verlagsanstalt-handwerk.de
Anzeigenpreisliste Nr. 55
vom 1. Januar 2021 (IVW)
Sonderproduktionen:
Brigitte Klefisch, Rita Lansch, Claudia Stemick
Tel.: 0211/390 98-60, Fax: 0211/30 70 70
stemick@verlagsanstalt-handwerk.de

VERTRIEB/ZUSTELLUNG
Harald Buck, Tel.: 0211/390 98-20,
Fax: 0211/390 98-79
vertrieb@verlagsanstalt-handwerk.de
Deutsches Handwerksblatt Gesamtausgabe
(Zeitung und Magazin)
verbreitete Auflage:
313.457 Exemplare (IVW 4. Quartal 2020) 

GESTALTUNG
Bärbel Bereth

DRUCK
L.N. Schaffrath GmbH & Co. KG
Marktweg 42-50, 47608 Geldern
Tel.: 02831/396-0

Das Deutsche Handwerksblatt informiert als amtliches Organ von 16 Handwerkskammern nahezu jeden dritten Handwerksbetrieb in Deutschland und erscheint als Zeitung 18 mal jährlich, als Magazin 11 mal jährlich.

Bezugspreis jährlich 30 Euro einschließlich 7 Prozent Mehrwertsteuer und Portokosten. Für Mitglieder der Handwerkskammern ist der Bezug im Mitgliedsbeitrag enthalten. Bei Nichtbelieferung ohne Verschulden des Verlags oder im Falle höherer Gewalt und Streik besteht kein Entschädigungsanspruch. Abbestellungen müssen aus postalischen Gründen spätestens zwei Monate vor Jahresende beim Verlag vorliegen.

Für unverlangt eingesandte Manuskripte wird keine Gewähr übernommen, Rücksendung nur, wenn Porto beiliegt. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Verlags. Gezeichnete Artikel geben nicht unbedingt die Meinung von Verlag, Redaktion oder Kammern wieder, die auch für Inhalte, Formulierungen und verfolgte Ziele von bezahlten Anzeigen Dritter nicht verantwortlich sind.

Aushangpflicht nicht vergessen!

Die aktuelle Fassung gibt es
auf vh-buchshop.de

Aktualisierte
Auflage
2021

Folgende Gesetze wurden geändert:

- Arbeitszeitgesetz
- Mindestlohnanpassungsverordnung
- Arbeitsschutzgesetz
- Jugendarbeitsschutzgesetz
- Bundeselterngeld- und Elternzeitgesetz



**Aushangpflichtige und andere wichtige
Gesetze für Handwerk und Gewerbe**

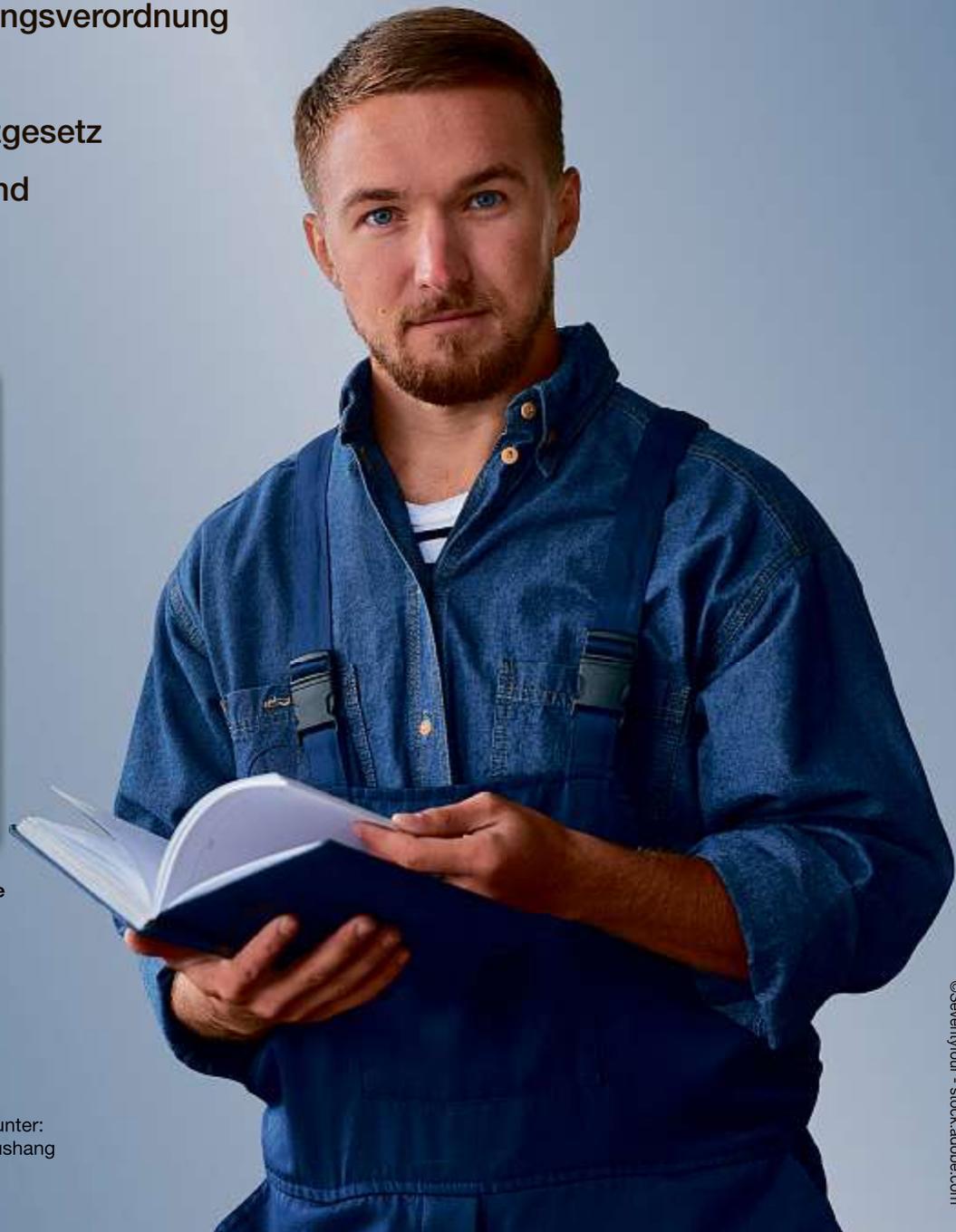
Stand: 1. Januar 2021

- 152 Seiten
- DIN A5, Broschüre
- Aushangbereit durch Lochung

ISBN 978-3-86950-507-7

11,80 € zzgl. Versandkosten

Bestellungen und weitere Informationen unter:
0211/390 98-27 oder vh-buchshop.de/aushang
Irrtümer/Preisänderungen vorbehalten



©Seventyfour - stock.adobe.com



vh-buchshop.de
fürs Handwerk



UNTERSTÜTZT IHRE PLÄNE: UNSER BUSINESS-KREDIT



Einfach und Schnell

- Antrag mit wenigen Unterlagen
- Entscheidung i. d. R. innerhalb von 24 Stunden
- Sonderzahlungen jederzeit möglich

#chefsein

targobank.de/geschaeftskunden

TARGO  **BANK**
GESCHÄFTSKUNDEN