



Gar nicht so mies

Nicht alles war schlecht im Chaosjahr 2020. Handwerkskollegen wie Petra Dammann ziehen Bilanz. **Seite 3**

Wir sind der Versicherungspartner fürs Handwerk.

Infos unter www.signal-iduna.de

SIGNAL IDUNA
gut zu wissen

WEITERE THEMEN



Holen Sie sich Ihr Geld zurück
Säumniszuschläge: So können Sie sie zurückfordern. **Seite 2**

Das ändert sich 2021
Die wichtigsten Steueränderungen auf einen Blick **Seite 6**

Förderung für Ausbildung
Land bezuschusst ÜLU mit zusätzlich rund 362.500 Euro. **Seite 15**

INFOKANÄLE

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

Handwerkskammer für Ostfriesland

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

Hier könnte Ihr Name stehen.

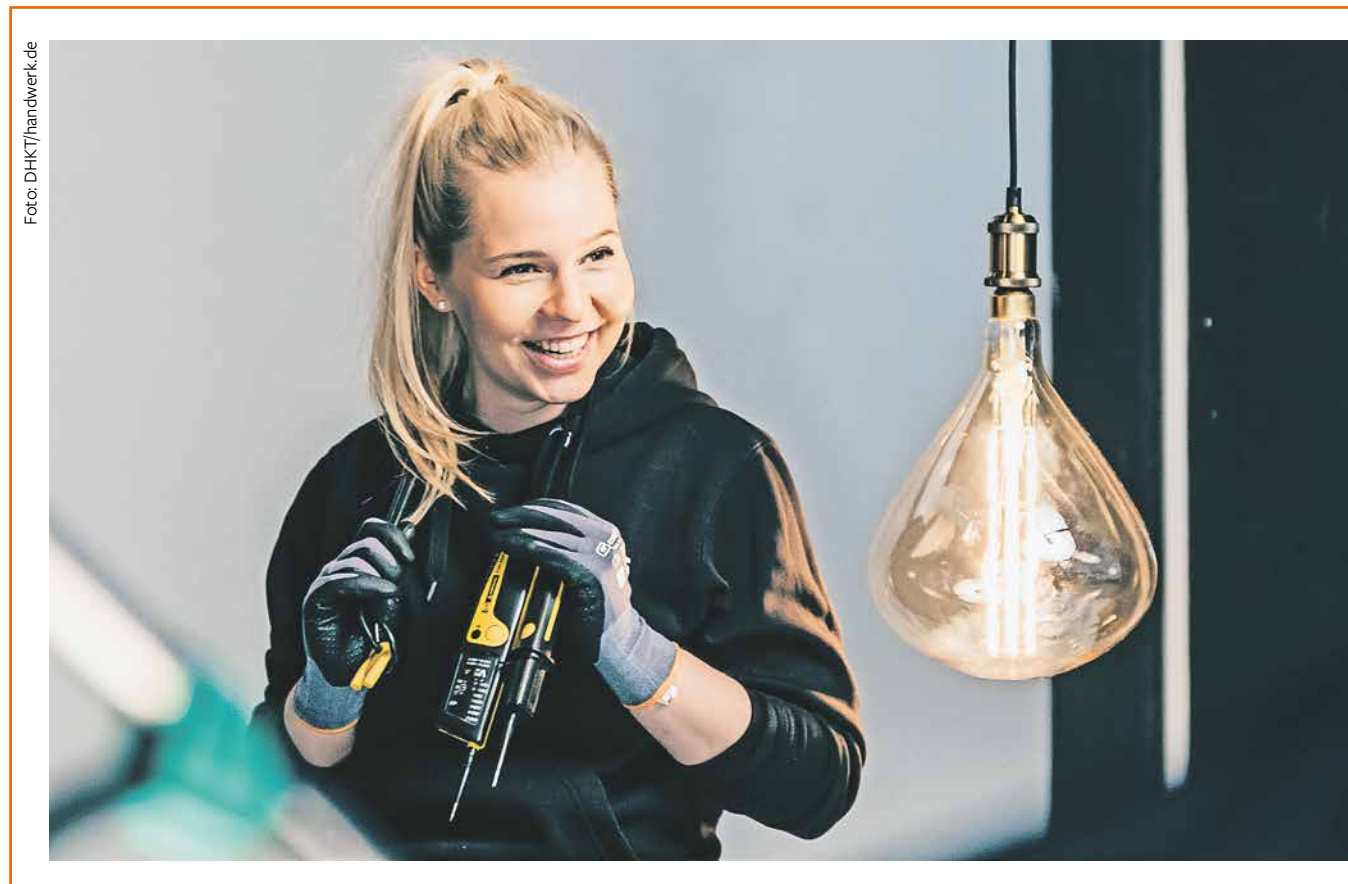
Abonnieren Sie das „Norddeutsche Handwerk“.

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

E-Mail:
vertrieb@schluetersche.de

Internet:
www.norddeutsches-handwerk.de

Fotos: Bits and Splits - stock.adobe.com | Privat



Licht ist ihre Inspiration

Carina Harders hat ihr Hobby zum Beruf gemacht. Ihre Lichtideen begeistern Kunden.

Wenn das Handwerk mit Design und Architektur verschmilzt, ist Carina Harders zufrieden. Mit ihrem Vater führt sie „Harders Lichtideen“. Ihr Interesse an Leuchten und dem Thema Inneneinrichtung hat sie dazu bewegt, das Abitur abzubrechen und ins Handwerk zu gehen. Bereit hat die 27-Jährige diesen Schritt nicht – auch wenn sie sich als Frau in dem Gewerk manchmal mehr behaupten muss als ihre männlichen Kollegen. Harders war 2020 ein Gesicht der Imagekampagne des Deutschen Handwerks. Dabei ist auch dieses Bild entstanden, das die Leidenschaft für ihren Beruf widerspiegelt. (JA)

Mehr über Carina Harders lesen Sie auf Seite 16.

Vorsicht bei Zombie-Kunden!

Weniger Unternehmensinsolvenzen und weniger überschuldete Verbraucher? Ein gutes Zeichen ist das nicht.

Für 2020 rechnet die Creditreform mit 27 Prozent weniger Verbraucherinsolvenzen als 2019. Auch die Unternehmensinsolvenzen würden um 13 Prozent zurückgehen. Eigentlich müssten die Zahlen in der Krise steigen, statt zu sinken. Das passe nicht zur wirtschaftlichen Lage in der Corona-Krise. Darum warnt die Creditreform schon seit Monaten vor „Zombie-Unternehmen“, die überschuldet und zahlungsunfähig sind. Weil in der Krise jedoch die Pflicht zur Insolvenzanmeldung umgesetzt wurde, könnten Firmen den Insolvenzantrag vor sich herschieben. Problematisch sei zudem, „dass durch die Staatshilfen sehr viele Unternehmen am Markt blieben, die unabhängig von der Corona-Krise eigentlich nicht mehr überlebensfähig“ seien. Die drohenden Folgen für Handwerker: Kunden zahlen ihre Rechnungen nicht mehr.

Angst vor Zahlungsausfällen durch die Corona-Krise kennt Michèl Müller nicht. Der Fliesenlegermeister aus Oldenburg kommt mit ein paar einfachen Mitteln schnell an sein Geld – und fühlt damit nebenbei seinen Privatkunden auf den Zahn, bevor er viel Zeit in einen Auftrag investiert:

- **Skonto gegen Anzahlung:** „Ich biete meinen Kunden 3 Prozent Skonto an, wenn sie 50 Prozent Anzahlung leisten“, berichtet Müller. 95 Prozent seiner Kunden würden das nutzen. Von anderen weiß der Handwerksmeister, dass sie ähnlich vorgehen. „Ich kenne Kollegen, die das sogar staffeln: 1 Prozent Skonto gibt es bei 30 Prozent Anzahlung, 2 Prozent Skonto bei 60 Prozent Anzahlung, 3 Prozent Skonto bei 90 Prozent Anzahlung. Das funktioniert auch.“
- **Schnelle Abschläge:** Bei Kunden, die auf das Skonto verzichten, sichert sich Müller durch schnelle Abschlagsrechnungen ab. Vor allem bei Neukunden mit großen Aufträgen stelle er diese Rechnungen „sehr schnell, meist schon nach zwei Tagen“.
- **Schnelle Schlussrechnung:** Nicht zuletzt achtet Müller darauf, seine Schlussrechnungen sofort zu schreiben. „Die gehen gleich am Tag der Abnahme online raus“, sagt der Handwerker. Als Zahlungsziel gibt er fünf Tage vor. „Das Geld ist meistens nach zwei bis drei Tagen da.“ Wäre dem nicht so, würde er wohl schnell nachfassen.

Foto: Berufsfotografie Liesa Flemming



„Ich habe noch nie jemanden gehabt, der das komisch fand.“

Michèl Müller,
Fliesenlegermeister, zur Frage, wie Kunden auf die von ihm geforderten Anzahlungen und Abschläge reagieren.

Das ist allerdings reine Theorie, denn „ich habe in meiner gesamten Selbstständigkeit noch nicht eine Mahnung schreiben müssen“, freut er sich.

Auskünfte über gewerbliche Kunden

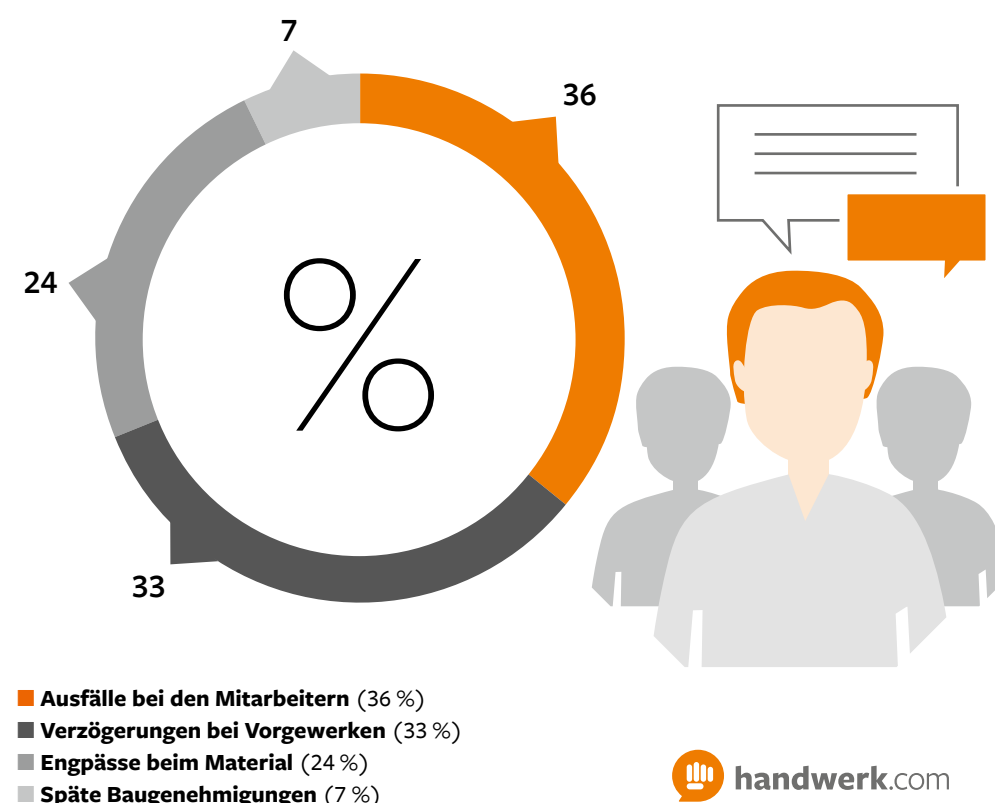
Bei gewerblichen Kunden rät Finanzierungsexperte Carl-Dietrich Sander vom Bundesverband Die KMU-Berater dazu, mehr als bisher die Dienste von Auskunfteien in Anspruch zu nehmen: „Sie wissen nie, ob der Neukunde zu Ihnen kommt, weil er so viel Gutes über Sie gehört hat – oder weil er bei seinen bisherigen Lieferanten schon verschuldet ist“. Auch bei Bestandskunden sollten Sie genauer hinschauen. „Ich würde mir mindestens einmal im Jahr eine Auskunft ziehen, ob sich etwas geändert hat und wo die Warnlampen angehen“, sagt Sander.

Ein bisschen wundert sich Müller über Kollegen, die keine Anzahlungen und Abschläge kassieren. Es heiße dann immer, die Kunden würden das nicht zahlen. Diese Erfahrung habe er nicht gemacht: „Ich habe noch nie jemanden gehabt, der das komisch fand. Im Gegenteil: Die Kunden haben viel Verständnis für uns Handwerker.“ **JÖRG WIEBKING**

UMFRAGE

Baustelle: Was ist Ihr größtes Problem?

Lieferengpässe oder Personalausfälle – es gibt einiges, was die Arbeit auf der Baustelle erschweren kann. Das macht den handwerk.com-Lesern besonders zu schaffen:



Handwerkerausnahme bei der Eurovignette

Vertreter der EU-Mitgliedstaaten bestätigen Kompromiss zur Eurovignetten-Verordnung. Was bedeutet das?

„Es ist richtig und im Sinne unserer Handwerksbetriebe, es den EU-Mitgliedsländern zu überlassen, ob sie Fahrzeuge zwischen 3,5 und 7,5 Tonnen von Unternehmen außerhalb des Transportgewerbes von Maut- oder Nutzungsgebühren ausnehmen wollen“, erklärt Holger Schwannecke zum Beschluss. Dem Generalsekretär des Zentralverbands des Deutschen Handwerks (ZDH) zufolge sind hierdurch Ausnahmeregelungen für Handwerksbetriebe mit ihren kleinen Transportern möglich.

Die nun beschlossene Regelung hebt sich laut Schwannecke positiv von den Vorschlägen von Kommission und Europaparlament ab. Denn diese hätten vorgesehen, pauschal alle Transporter zwischen 3,5 und 7,5 Tonnen in die streckenabhängige Lkw-Maut einzubeziehen. Zum Erhalt der Verkehrsinfrastruktur trägt das ansä-

sige Handwerk bereits durch seine Steuerleistung angemessen bei, so Schwannecke. In Deutschland wären Betriebe aber durch das im Vergleich zu anderen Mitgliedstaaten extrem große Mautnetz, das auch Bundesstraßen umfasst, finanziell sehr belastet.

ZDH sieht Beschluss positiv

„Fatal wäre es gerade in der jetzigen Situation, wenn Leistungen des Handwerks für Wohnungsbau, Nahversorgung und die dringend notwendige verstärkte energetische Sanierung unnötig verteuert würden“, sagt der ZDH-Generalsekretär. „Wir begrüßen daher, dass innerhalb der EU-Mautregelung praxistaugliche Ausnahmen gefunden werden konnten, die den Transport eigener Materialien durch Handwerksbetriebe ausnehmen und diesen somit zusätzliche Bürokratie ersparen.“ (AML)

So holen Sie sich Ihr Geld zurück

Bei der Nachforderung von Sozialversicherungsbeiträgen fallen häufig Säumniszuschläge an, die in die Tausende gehen. Inzwischen können Sie diese Zuschläge oft zurückfordern.

Kleiner Fehler, große Wirkung. Wer schon mal für ein paar Monate Sozialversicherungsbeiträge nachzahlen musste, der weiß, dass da unangenehme Summen zusammenkommen können. Dabei belasten nicht nur die Beiträge selbst die Finanzen des Unternehmens – die zusätzlich erhobenen Säumniszuschläge können die geschuldete Summe noch einmal deutlich in die Höhe treiben. Und zwar umso höher, je länger die Fälligkeit zurückliegt.

„Da die Beitragsschuld häufig erst bei einer Betriebsprüfung auffällt und sich über ein paar Jahre angehäuft hat, betragen die Säumniszuschläge nicht selten über 20 Prozent von der eigentlichen Beitragsforderung“, erklärt der Oldenburger Fachanwalt für Sozialrecht Michael Klatt. Da kommen schnell mehrere tausend, manchmal zehntausende Euro zusammen.

Die gute Nachricht für Unternehmer: In vielen Fällen können Sie sich bereits gezahlte Säumniszuschläge zurückholen. Denn: „Ende 2018 hat das Bundessozialgericht ein richtungsweisendes Urteil gefällt“, erklärt Klatt. Konkret habe das Bundessozialgericht (BSG) entschieden, dass auf Beitragsschulden, die nicht vorsätzlich entstanden sind, keine Säumniszuschläge erhoben werden dürfen (Urteil vom 12. Dezember 2018, Az. B 12 R 15/18 R).

Säumniszuschläge: So war es bisher

Der Unterschied zur Rechtspraxis bis dahin: „Bei der Erhebung von Säumniszuschlägen war es zuvor Usus, davon auszugehen, dass der Unternehmer die Rückzahlung selbst verschuldet hat“, erklärt Rechtsanwalt Klatt. Grundlage für die Säumniszuschläge ist eine Bestimmung aus dem Vierten Sozialgesetzbuch. Darin besagt § 24 SGB IV verkürzt: „Für Beiträge, die der Zahlungspflichtige nicht bis zum Ablauf des Fälligkeitstages gezahlt hat, ist ein Säumniszuschlag zu zahlen.“

Für Arbeitgeber interessant ist nun Absatz 2 des Paragraphen: „Wird eine Beitragsforderung durch Bescheid mit Wirkung für die Vergangenheit festgestellt, ist ein darauf entfallender Säumniszuschlag nicht zu erheben, soweit der Beitragsschuldner glaubhaft macht, dass er unverschuldet keine Kenntnis von der Zahlungspflicht hatte.“ Hier setzt das Urteil des Bundessozialgerichts an. „Demnach muss seitens des Arbeitgebers mindestens bedingter Vorsatz vorliegen, damit auf die Beitragspflicht Säumniszuschläge erhoben werden dürfen“, erklärt der Oldenburger Rechtsanwalt.

Und die Beweislast liegt nicht beim Arbeitgeber, sondern beim Sozialversicherungsträger. Er müsse dem Arbeitgeber nachweisen, dass dieser von seiner Beitragspflicht wusste oder zumindest davon ausgehen musste, dass eine Beitragspflicht bestand. „Für diesen Nachweis braucht es nachprüfbar Anhaltspunkte wie zum Beispiel schriftlichen Informationsaustausch. Weil der meist fehlt, sind die Erfolgsaussichten für Arbeitgeber sehr gut, sich die Säumniszuschläge zurückzuholen“, sagt Klatt.



Horrende Säumniszuschläge auf die Nachzahlung von Sozialversicherungsbeiträgen zurückfordern: Gute Chancen auf eine Erstattung haben alle, die in den vergangenen vier Jahren einen Beitragsbescheid mit Säumniszuschlägen erhalten haben.

Ein Drittel der Fälle landet vor Gericht

„Wer in den vergangenen vier Jahren einen Beitragsbescheid mit Säumniszuschlägen erhalten hat, kann einen Überprüfungsantrag stellen“, sagt Michael Klatt. Um die Erfolgsaussichten des Schreibens zu erhöhen, sei es nötig, eine gute Begründung abzugeben, warum es sich bei den nicht gezahlten Beiträgen nicht um Vorsatz gehandelt habe. Auch sollte der Hinweis enthalten sein, dass man die Auseinandersetzung vor Gericht suche, wenn dem Antrag nicht nachgekommen werde. „Ich würde jedem empfehlen, so ein Schreiben mithilfe eines Anwalts aufzusetzen“, sagt Klatt.

Der Überprüfungsantrag werde dann von dem Sozialversicherungsträger bearbeitet. „Ergibt die Prüfung keine Anhaltspunkte für bedingten Vorsatz, findet die Korrektur schon mal außergerichtlich statt und das Unternehmen erhält die gezahlten Säumniszuschläge zurück“, sagt der Fachanwalt für Sozialrecht. Wird die Erstattung abgelehnt, könne man in Widerspruch gehen und schließlich klagen. „Die Erfolgsaussichten sind bei den Sozialgerichten gut,



Wer in den vergangenen vier Jahren einen Beitragsbescheid mit Säumniszuschlägen erhalten hat, kann eine Überprüfung beantragen.

Michael Klatt,
Rechtsanwalt

denn sie orientieren sich am Urteil des Bundessozialgerichts“, erklärt Klatt. Seine Kanzlei habe inzwischen rund 50 Mandaten bei der Rückforderung von Säumniszuschlägen begleitet. „Etwa ein Drittel der Fälle landet vor Gericht, die anderen bekommen ihr Geld mit weniger Aufwand zurück.“

Wie kann es zu den Zuschlägen kommen?

Die Sozialversicherungsträger wie Krankenkassen und die Gesetzliche Rentenversicherung müssen auf nicht pünktlich gezahlte Beiträge Säumniszuschläge erheben. An Szenarien, wie die Arbeitgeber versehentlich Nachforderungen mit Säumniszuschlägen auslösen, mangelt es laut Rechtsanwalt Michael Klatt nicht.

„Das kann durch Dinge wie Nachtarbeit, Wochenendarbeit und alle möglichen Zuschläge passieren, auf die keine zusätzlichen Sozialversicherungsabgaben gezahlt wurden“, sagt er. Manchmal genüge als Auslöser schon eine fehlerhafte Abrechnung eines Arbeitnehmers. „Oder ein Arbeitnehmer ist freiwillig gesetzlich krankenversichert und übersieht, dass er

die Beitragsbemessungsgrenze unterschritten hat, weswegen eine Pflichtversicherung besteht.“

Hinzu kämen die besonders teuren Fälle, in denen ein Unternehmen mit freien Mitarbeitern oder Soloselbstständigen arbeitet und sich herausstellt, dass es sich um abhängige Beschäftigung handelte. „Da ein Zahlungsrückstand in der Regel rückwirkend festgestellt wird, müssen Unternehmen, die Beitragszahlungen versäumt haben, auch im Regelfall mit Säumniszuschlägen rechnen“, sagt Klatt.

So hoch können Säumniszuschläge werden

Um welche Summen handelt es sich bei Säumniszuschlägen im Regelfall? Das hängt davon ab, wie lange das Unternehmen mit der Beitragszahlung bereits in Verzug ist. „Im Regelfall bezieht sich eine Beitragsrückforderung auf einen Zeitraum von maximal vier Jahren“, erklärt Michael Klatt. Grund: Die Rentenversicherungsträger prüfen im Turnus von vier Jahren, ob Arbeitgeber alle Beiträge zur Renten-, Kranken-, Pflege-, Arbeitslosen- und Unfallversicherung gezahlt haben.

So werden die Säumniszuschläge berechnet: Angenommen, Sie haben ab einem bestimmten Monat konstant zu wenig Sozialversicherungsbeiträge gezahlt, dann zahlen Sie auf die Beitragsschuld zunächst ein Prozent Säumniszuschlag für den ersten Monat. Im zweiten Monat zahlen Sie zusätzlich ein Prozent für den ersten Monat und ein Prozent für den zweiten Monat. Im dritten Monat zahlen Sie erneut zusätzlich ein Prozent für den ersten, ein Prozent für den zweiten und ein Prozent für den dritten Monat. Wird erst nach einem Jahr festgestellt, dass Sie für zwölf Monate zu wenig Sozialversicherungsbeiträge gezahlt haben, liegen die Säumniszuschläge bei 6,5 Prozent der Beitragsschuld. Nach vollen vier Jahren sind es bereits 24,5 Prozent.

„Sollte die letzte Prüfung eines Unternehmens bereits weiter als vier Jahre zurückliegen, kann die Betriebsprüfung auch für die vorherigen Jahre erfolgen“, erklärt der Fachanwalt für Sozialrecht. So seien Beitragsnachforderungen sogar für einen Zeitraum von zehn Jahren mit entsprechend hohen Säumniszuschlägen möglich. Hier lohne es sich für Unternehmen besonders, aktiv zu werden. „Sie können sich gegen die Säumniszuschläge für den vollen Zeitraum wehren“, sagt Klatt. DENNY GILLE

Säumniszuschläge selbst berechnen

Berechnen Sie mögliche Säumniszuschläge bequem selbst: Hier können Sie unseren kleinen Excel-Rechner zur Berechnung von Säumniszuschlägen herunterladen. Einfach Monatsbeitrag und Zeitraum eingeben und Ergebnis ablesen.

Kurzlink zum Download: svg.to/saere

Corona: Azubi-Prämie ausgeweitet

Niedrigere Fördervoraussetzungen und längere Antragszeiträume: Diese Regelungen gelten ab sofort bei der Azubi-Prämie.

Die Azubi-Prämie wird ausgeweitet: Die Bundesregierung hat Fördervoraussetzungen erleichtert sowie Übernahmeprämien und Zuschüsse zur Ausbildungsvergütung bis Mitte 2021 verlängert. Wie das Bundesministerium für Arbeit und Soziales (BMAS) mitteilt, sind die neuen Regelungen bereits in Kraft. Mit den Azubi-Prämien, die bis zu 3.000 Euro pro Ausbildungsvertrag betragen können, will die Bundesregierung kleine und mittlere Betriebe unterstützen, die trotz wirtschaftlicher Schwierigkeiten aufgrund der Corona-Krise weiter ausbilden. Unterstützung gibt es auch für Betriebe, die Azubis aus insolventen Unternehmen übernehmen.

Die Regelungen im Einzelnen

Kleine und mittlere Ausbildungsbetriebe können künftig die Azubi-Prämie erhalten, wenn sie entweder

- Umsatzeinbußen von durchschnittlich mindestens 50 Prozent innerhalb von zwei Monaten zwischen April und Dezember 2020 hatten oder
- in fünf zusammenhängenden Monaten Einbußen von durchschnittlich mindestens 30 Prozent gegenüber dem Vorjahr verkraften müssen (bisher: durchschnittlich mindestens 60 Prozent in April und Mai 2020 gegenüber dem Vorjahr) oder

Es ist ausdrücklich zu begrüßen, dass die Änderungen der tatsächlichen Betroffenheit der Betriebe Rechnung tragen und die Förderung praxistauglicher machen.

Hans Peter Wollseifer,
ZDH-Präsident

- wenn die Mitarbeiter 2020 mindestens einen Monat in Kurzarbeit gearbeitet haben (bisher: nur erstes Halbjahr 2020).

Auch für Ausbildungen, die zwischen dem 24. Juni 2020 und 31. Juli 2020 begonnen haben, kann die Azubi-Prämie beantragt werden. Es werden jetzt also Ausbildungen gefördert, die im Zeitraum vom 24. Juni 2020 bis 15. Februar 2021 beginnen.

Für die Förderung von Übernahmen aus Coronainsolventen Betrieben entfällt die Obergrenze von 249 Mitarbeitern für beide Betriebe. Solche Übernahmen können bis zum 30. Juni 2021 gefördert werden (bisher: bis zum 31. Dezember 2020).

Die Zuschüsse zur Ausbildungsvergütung zur Vermeidung von Kurzarbeit werden bis Juni 2021 verlängert. Ein Antrag kann laut BMAS auch rückwirkend gestellt werden. Alle weiteren Informationen und Anträge gibt es bei der Bundesagentur für Arbeit (Kurzlink: svg.to/praemie).

ZDH begrüßt die Neuerungen

Hans Peter Wollseifer, Präsident des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH), begrüßte die Änderungen: Bisher seien die Fördervoraussetzungen zum Bundesprogramm „Ausbildungsplätze sichern“ sehr



Viel Kritik gab's an der Azubi-Prämie. Nun werden die Bedingungen entschärft.

restriktiv gewesen, weshalb nur wenige Handwerksbetriebe von der Förderung hätten Gebrauch machen können. „Daher ist ausdrücklich zu begrüßen, dass die nun vorgenommenen Änderungen der tatsächlichen Betroffenheit der Betriebe Rechnung tragen und die Förderung praxistauglicher machen“, so Wollseifer.

20.300 Prämien bewilligt

In der Tat haben bislang nicht viele Betriebe die Azubi-Prämie beantragt. Wie aus einem Schreiben der Bundesagentur für Arbeit an Vertreter des Bundestags hervorgeht, wurden zwischen August und November 2020 insgesamt 20.330 Prämien positiv entschieden. Diese teilen sich auf in:

- 7.800 Ausbildungsprämien (2.000 Euro pro Vertrag),
- 12.500 Ausbildungsprämien plus (3.000 Euro pro Vertrag für zusätzliche Ausbildungsplätze) und
- 30 Übernahmeprämien bei Insolvenz.

Zudem wurden von August bis Oktober 2020 insgesamt 900 Zuschüsse zur Ausbildungsvergütung während Kurzarbeit positiv entschieden, 300 ausgezahlt und 2.800 abgelehnt. Zwei Drittel dieser Ablehnungen stammen aus dem August. Zu diesem Zeitpunkt hätten noch keine Anträge gestellt werden dürfen, so die Arbeitsagentur. (KW)

Das war positiv am Chaosjahr!

Selbst im Chaosjahr 2020 war nicht alles schlecht. Hier verraten Betriebe, welche guten Erfahrungen sie der harten Zeit abgewinnen konnten.

Optimismus in Krisenzeiten zu wahren, ist selten leicht. Vor allem im Pandemiejahr 2020 hatten viele Unternehmer besondere Belastungen zu schultern und Probleme zu überstehen. Und doch haben sich in den vielen Schatten des vergangenen Jahres einige ungewöhnliche Lichtblicke gezeigt. Diese Handwerker haben zum Jahreswechsel überlegt, welche positiven Erfahrungen sie aus dem Chaosjahr 2020 mitnehmen. Ihre positiven Gedanken sollen 2021 mit einer Portion Stolz, Zuversicht und Wärme einläuten.

Bereitschaft für digitale Wege

„Wir sind dankbar, dass die Tischlerei in diesem besonderen Jahr weitestgehend ohne Beeinträchtigung arbeiten konnte, und hoffnungsvoll, dass gerade im Handwerk nun so viele Kollegen und Kunden die Zeichen der Zeit verstanden haben. Digitale Wege werden nun endlich beschritten. Die Bereitschaft, aus der Situation heraus Kundenberatung und Besprechungen unter Kollegen digital durchzuführen – eine Sache, an der wir seit Jahren arbeiten –, ist nun endlich da.“

Anke Freund, Tischlerei Dein Freund, Wedemark

Neue Möglichkeiten, die Zeit sparen

„Wir nehmen aus dem Jahr 2020 mit, dass sich mit den Veränderungen und Herausforderungen durch das Corona-Jahr zugleich neue Möglichkeiten geboten haben. Viele Besprechungen, sogar Projektabschlüsse, für die wir sonst quer durch ganz Deutschland gereist sind, fanden online statt. Zeit und Aufwand für Reisetätigkeiten konnten so auf ein Minimum reduziert werden, die so gewonnene Zeit für produktive andere Aktivitäten genutzt werden.“

Imke Littwin, Littwin Systemtechnik, Oldenburg

Stärker als Corona

„Das Schönste im Jahr 2020 war, dass jetzt jeder weiß: Handwerker sind systemrelevant. Und dass nicht mal das Corona-Virus uns das Handwerk legen kann.“

Friedrich Schrader, Tischlermeister, Hannover

Gutes Miteinander: gekommen, um zu bleiben

„Wir sind dankbar und stolz auf unsere Mitarbeiter, die alle gesund durch dieses Jahr gekommen sind. 2020 gab es von unseren Kunden sehr viel Respekt und wertschätzendes Feedback für unsere Arbeitsleistung. Davon gestärkt gehen wir zuversichtlich ins neue Jahr und wünschen uns für das tägliche Miteinander im Jahr 2021, dass unser aller Kreativitäts- und Rücksichtnahme-Potenzial gekommen ist, um zu bleiben.“

Iris Lehnert-Finke, Alfred Finke Elektromeister, Neustadt

Dankbarkeit, Treue und Durchhaltevermögen

„Ich bin positiv von vielen unserer Kunden überrascht, für die Dankbarkeit und Treue. Ich wünsche uns allen für das Jahr 2021 viel Erfolg, Durchhaltevermögen und dass wir bald wieder in ein einigermaßen „normales“ Leben zurückkehren können.“

Christian Feuerstack, Harzer Baumkuchen, Wernigerode

Wenn Mitarbeiter Halt geben

„Durch diese wahnsinnige Zeit haben mich meine Mitarbeiterinnen förmlich getragen – mit Empathie und Hilfsbereitschaft, mit Fürsorge und Entgegenkommen. Es war beziehungsweise ist eine unglaublich harte Zeit, aber die Unterstützung, das Zusammenrücken und die Stärkung von Kunden und Mitarbeitern hat mir eine ganz neue Qualität der Zwischenmenschlichkeit aufgezeigt.“

Andrea Thronicke-Stwerka, Kosmetikpraxis Thronicke, Hannover

Ein super Team!

„Die Umsätze im Fahrradhandel waren der Oberkracher. Ich habe neues Personal im ersten Lockdown gefunden und dieses musste hier von Anfang an zu 150 Prozent mitarbeiten. Meine Mitarbeiter haben sich so toll und hart eingearbeitet und sind ein super Team geworden. Ich gehe noch weiter, an manchen Tagen hat mich nur motiviert, dass dieses Team da ist.“

Timo Schriegel, Zweirad Schriegel, Emmerthal

Zukunft gestalten!

„Ich durfte vieles lernen in diesem besonderen Jahr. 2021 wird das Jahr mit den meisten Veränderungen für meinen Betrieb und mich – fast alle Ideen und Ansätze sind 2020 und wegen der Einschränkungen entstanden. Also werden jetzt die Ärmel hochgekrempt, denn die Zukunft bleibt spannend und will gestaltet werden!“

Stefan Bohlken, Fliesenfachbetrieb Bohlken, Oldenburg

Von Kompromissen befreit

„Ich habe jahrelang Kompromisse in meinem Salon gemacht aus Angst, Kunden zu verlieren. Jetzt hatte ich den Mut und habe alles verändert, was ich seit Langem umsetzen wollte. Das hat unser ganzes Team sehr selbstbewusst gemacht und unsere Kunden sehr glücklich.“

Kati Kalinowsky, Haarschneiderei, Tostedt

Mehr Zeit für das, was sonst liegen bleibt

„Rückblickend ist viel Zeit und Engagement in das Thema „Bauvorlage“ für das Bauhandwerk geflossen. Ich freue mich, in diesem Jahr Baupläne selbst einreichen zu können. Auch habe ich es im letzten Jahr geschafft, unternehmerisch kürzerzutreten, um endlich die Sanierungsarbeiten an unserem ehemaligen Pfarrhaus weiterführen zu können.“

Christian Lellau, Zimmermeister, Lellau Baudenkmalpflege, Osterwieck

Was wertvoller wird

„Das persönliche Gespräch ist wieder wertvoller geworden. Diese Erkenntnis schärft die Sinne für die Begegnung mit Menschen, die einem wirklich lieb und wichtig sind.“

Uwe Haster, Haster Gebäudereinigungs GmbH, Langenhagen

Der Blick auf das Wesentliche

„Ich habe große Solidarität im Handwerk erlebt, Betriebe sind zusammengedrückt. Konkurrenz bekommt eine neue Bedeutung, wenn man sich gemeinsam überirdischen Herausforderungen stellen muss. Die Pandemie macht empathisch und richtet den Blick auf das Wesentliche.“

Petra Dammann, Dammann Bedachungen, Neustadt am Rübenberge

MEHR SPIEL- RAUM FÜR IHR UNTER- NEHMEN.



Z. B. FORD TRANSIT CUSTOM

AB € 19.990,- NETTO¹ (€ 23.788,10 BRUTTO)

Ob Anschaffungskosten, Laderaumvolumen oder Assistenzsysteme – der Ford Transit Custom überzeugt in jeder Hinsicht. Holen Sie sich jetzt einen unserer Besten zum attraktiven Preis in Ihr Unternehmen.



MOTOR DER WIRTSCHAFT

Beispielfoto von Fahrzeugen der Baureihe. Die Ausstattungsmerkmale der abgebildeten Fahrzeuge sind nicht Bestandteil des Angebotes.
¹ Unverbindliche Aktionspreisempfehlung der Ford-Werke GmbH zzgl. Überführungskosten für Gewerbekunden (ausgeschlossen sind Großkunden mit Ford Rahmenabkommen sowie gewerbliche Sonderabnehmer wie z. B. Taxi, Fahrschulen, Behörden), bei allen teilnehmenden Ford Partnern. Gilt für einen Ford Transit Custom Kastenwagen LKW start up 260 L1, 2.0-I-EcoBlue-Dieselmotor mit 77 kW (105 PS), 6-Gang-Schaltgetriebe.

Zwei Tage für mehr Effizienz

Management und Mobilität lassen sich nicht trennen. Clevere Lösungen für Betriebsinhaber stellen wir gemeinsam mit dem Fahrzeugeinrichter Sortimo auf dem 1. Handwerkerforum 2021 vor.

Zwei Dinge haben alle Handwerksbetriebe gemeinsam: Sie müssen mobil sein, um ihre Kunden mit Produkten und Dienstleistungen zu versorgen, und dazu komplexe Managementprobleme lösen, um sich zukunftsfest aufzustellen. „Wer E-Modelle in den Fuhrpark aufnehmen will, muss eine Ladeinfrastruktur vorhalten – und kann daran ein Flottenmanagementsystem andocken, das bis in die Lohnbuchhaltung und Warenwirtschaft reichen kann“, sagt Stefan Buhren, Chefredakteur des Deutschen Handwerksblatts (DHB) und Mobilitätsexperte. Gleichzeitig muss der Betrieb ein exzellentes Image aufbauen. „Mit einfachen, aber cleveren Marketinglösungen können Betriebsinhaber im Kampf um Talente Top-Leute finden und binden, aber auch Neukunden gezielt ansprechen“, ergänzt Jörg Wiebking, Redaktionsleiter des Norddeutschen Handwerks.

Alltagstauglichkeit im Fokus

Beide Medien wollen zusammen mit dem Fahrzeugeinrichter Sortimo Know-how rund um Mobilität und Management in einem zweitägigen Seminar an interessierte Betriebsinhaber im Handwerk vermitteln. Gemeinsam veranstalten die drei Partner das 1. Handwerkerforum am 6. und 7. Mai in Zusmarshausen.

Das exklusive Event ist rund 50 Handwerkern vorbehalten, Kostenpunkt: 149,90 Euro (inkl. MwSt.) für Frühbucher. „Mit dem Handwerkerforum bieten wir eine Plattform, die alltagstaugliche Lösungs- und Optimierungsvorschläge aufzeigt, welche schnell umgesetzt werden können und eine deutliche Steigerung an Produktivität versprechen – von der Arbeitsplatzorganisation bis zur Markenbildung“, erklärt Sortimo-Chef Reinhold Braun. „Darüber hinaus bieten wir den Austausch mit unseren geladenen Experten an und somit auch die Möglichkeit für persönliche Fragestellungen.“

Konkret geht es in einzelnen Modulen um die Mobilität der Zukunft, das Marketing und die Digi-



Digitale Lösungen für Mobilität und Management im Handwerk beim 1. Sortimo Handwerkerforum 2021

talisation im Handwerk, alles verknüpft mit praktischen Lösungen.

Transportwege digital gesteuert

Handwerker legen im Schnitt pro Tag 83 Kilometer zurück, was zur Frage nach einem emissionsfreien oder emissionsarmen Transport führt. E-Fahrzeuge brauchen eine Ladeinfrastruktur, die bei mehreren Fahrzeugen verwaltet werden muss, um das Netz vor Überlastungen zu schützen. Gleichzeitig stellt sich nicht nur die Frage optimaler Transportwege. „Über eine digitale Lösung kann der Betriebsinhaber seine Mitarbeiter steuern, Wege- und Arbeitszeiten abrechnen und in die Lohnbuchhaltung übertragen“, so Buhren.

Weil Menschen und Material sicher ankommen sollen, muss der Chef für eine entsprechende Ladungssicherung sorgen. Das reicht von den jähr-

„Mit dem Handwerkerforum bieten wir eine alltagstaugliche Lösungs- und Optimierungsvorschläge aufzeigt.“

Reinhold Braun, Sortimo

chen UVV-Prüfungen für jedes gewerblich genutzte Fahrzeug bis hin zum ordnungsgemäßen Verstauen der Ladung. „Und wer einmal unterwegs ist, sollte prüfen, ob die Fahrzeugbeschriftung die Blicke auf sich zieht und gut lesbar ist“, ergänzt Wiebking. „Sämtliche Aktivitäten sollte der Chef zudem online spiegeln.“ Das lädt das Image des Betriebs positiv auf und hilft bei der Mitarbeitergewinnung sowie der Kundenansprache.

Das klingt zwar aufwendig. Aber: „Zeit kannst du dir Schritt für Schritt durch den gezielten Einsatz von Online-Tools verschaffen“, sagt Jörg Mosler, Dachdeckermeister und Bestsellerautor, der auf dem 1. Handwerkerforum als Keynote Speaker beim abendlichen gemeinsamen Dinner auftritt. Welche Tools helfen und vor allem, was Betriebsinhaber damit erreichen können, erklärt er unter anderem in seinem Vortrag. (sBU)

1. Sortimo Handwerkerforum: das Programm

Im 1. Handwerkerforum 2021 am 6. und 7. Mai in Zusmarshausen bei Augsburg geht es um die Themen:

- Mobilitätslösungen – Ladungssicherung und Organisation für Handwerksbetriebe
- Mobilitätsmanagement – in Zukunft Verbrenner-, E- oder H-Fahrzeug?
- Marketing – kleiner Aufwand, große Aufmerksamkeit
- Digitalisierung – IT, Apps & Co. für das Handwerk

Keynote Speaker ist Bestsellerautor und Marketing-Experte Jörg Mosler. Enthalten sind Übernachtung mit Frühstück im Hotel „Alte Posthalterei“, Verpflegung, Drei-Gänge-Menü am Abend sowie im Nachgang eine Dokumentation. Die Teilnehmerzahl ist limitiert, die Einhaltung sämtlicher Hygienevorgaben garantiert. (sB)

Bis 31. Januar 2021 gilt ein Frühbucher-Preis von 149,90 Euro (inkl. MwSt.). Anmeldung unter www.mysortimo.de/de/handwerkerforum

Google rudert bei Indexierung zurück

Zunächst wollte Google alle nicht mobil optimierten Websites nicht mehr indexieren. Nun fallen diese Seiten doch nicht aus den Suchergebnissen.

Der Suchmaschinenriese Google feilt schon lange an seiner Strategie „Mobile First“ – in seinen Suchergebnissen schneiden die Website besonders gut ab, die für mobile Endgeräte optimiert sind. Der Grund: Die meisten Menschen nutzen die Web-Suche mobil und nicht stationär.

Im Oktober 2020 sorgte Google für Aufregung mit der Aussage, dass ab Ende März 2021 alle Websites nicht mehr indexiert werden, die nicht mobil optimiert sind (wir berichteten). Aufgrund der Umstellung hätten viele Webseitenbetreiber – auch Handwerksbetriebe – Nachteile gehabt. Denn sie sollten in Googles Suchergebnissen nicht mehr auftauchen.

Doch diese Aussage hat Google nun Ende 2020 noch einmal revidiert. Das bedeutet: Nicht mobil optimierte Websites werden weiterhin indexiert. Die Voraussetzung ist allerdings – und dabei bleibt Google –, dass die Seiten auf mobilen Endgeräten wie Smartphones und Tablets dargestellt werden können.



Webseiten, die auf mobilen Endgeräten dargestellt werden können, erscheinen weiterhin in den Suchergebnissen.

Für das Ranking bedeutet das trotzdem, dass nicht mobil optimierte Seiten an Bedeutung verlieren werden. Wer also noch nichts in Sachen mobile Darstellung unternommen hat, sollte das rasch tun. (JA)

Neu: UFH-Logo und Website

Die Unternehmerfrauen im Handwerk starten mit neuer Website und einem frischen Logo ins neue Jahr.

Der Bundesverband der Unternehmerfrauen im Handwerk (UFH) hat seine Website modernisiert. Auf www.ufh-bv.de finden User nicht nur die Bilder und Statements der Frauen, die den Verband führen, sondern auch ihren neuen Leitsatz: „Mit Dynamik, Leidenschaft und Feingefühl zum Erfolg“. Ziel des Verbandes: die Interessen der Unternehmerfrauen im Handwerk sichtbar machen.

Die UFH haben frische Inhalte auf die Website gebracht. Sie positionieren sich zu den Themen Bürokratieabbau, Digitalisierung, Nachfolge und Vereinbarkeit von Beruf und Familie. „Wir haben 2020 intensiv und kreativ an unserer neuen Corporate Identity gearbeitet“, betont die UFH-Bundes-



Neuer Look: Der UFH-Bundesverband hat sein Logo und seine Website aufgefrischt.

vorsitzende Heidi Kluth. Zum Auftritt gehöre auch das überarbeitete UFH-Logo: Die drei blauen Buchstaben sind geblieben, sie sind nun dunkelblau. Darüber wölbt sich ein Halbkreis aus

Blau und Orange. Der Verband habe mit viel Mut und Schwung digitale Arbeitsweisen umgesetzt, beispielsweise Online-Schulungen für die Mitglieder und bundesweite virtuelle Fachgespräche.

Die frischen Inhalte, das moderne Design und die neue Technik sollen bald allen Landesverbänden und Arbeitskreisen zur Verfügung stehen. Damit wollen die UFH bundesweit eine einheitliche Außendarstellung erreichen.

Stark machen sich die UFH weiterhin für das Thema „Willkommenskultur für Frauen“ im Handwerk. Heidi Kluth kündigte ein neues Projekt an, das Mädchen für das Handwerk begeistern soll und ihnen den Einstieg erleichtert. (JA)

Arbeitsausfall wegen Kinderbetreuung

Fallen Mitarbeiter wegen Betreuung ihrer Kinder aus, steht ihnen Entschädigung zu. Das soll auch gelten, wenn die Schule nur die Präsenzpflicht aussetzt.

Seit dem Frühjahr vergangenen Jahres sichert das Infektionsschutzgesetz (IfSG) Eltern eine Entschädigung für ihren Verdienstausschlag zu, wenn sie der Arbeit zur Betreuung ihrer Kinder fernbleiben müssen. Das regelt § 56 Absatz 1a IfSG. Bisher griff die Regelung nur, wenn Eltern ihre Kinder wegen behördlich angeordneter Schließung von Schulen und Kitas selbst betreuen müssen.



Werden Schulferien verlängert oder entfällt die Präsenzpflicht in der Schule, dürfen Eltern zur Kinderbetreuung der Arbeit fernbleiben und erhalten eine Entschädigung.

Nun ergänzt die Bundesregierung das IfSG und lockert die Voraussetzungen, die zum Erhalt der Entschädigung erfüllt sein müssen. Künftig soll der Paragraph auch greifen, wenn Eltern ihre Kinder zu Hause betreuen, weil:

- Schulferien verlängert wurden,
- der Präsenzunterricht ausgesetzt wurde oder
- die Schule Hybridunterricht gibt.

Wie bisher gilt: Die Entschädigung beträgt 67 Prozent des Verdienstausschlags, maximal 2.016 Euro monatlich. Der Maximalzeitraum liegt bei zehn Wochen pro Elternteil. Voraussetzung: Das zu betreuende Kind hat das zwölfte Lebensjahr nicht vollendet oder hat eine Behinderung und ist hilfebedürftig.

Der Arbeitgeber habe laut IfSG die Entschädigung für den Verdienstausschlag seines Mitarbeiters auszuzahlen. Die Beträge werden ihm laut Gesetz auf Antrag von der zuständigen Behörde erstattet. Auch Selbstständige können die Entschädigung erhalten. Sie können sie direkt bei der zuständigen Behörde beantragen. (DEG)

Gekürzte Vergütung zulässig?

Wer eine Ausbildung in Teilzeit absolviert, bekommt weniger Geld. Ob das rechtens ist, entschied jetzt ein Gericht.

Eine Ausbildung in Teilzeit zu absolvieren, kann für junge Leute eine Chance sein. Gerade wer für Kinder verantwortlich ist, hat Probleme, Vollzeit zu arbeiten. Ist es aber in Ordnung, dass Tarifverträge eine anteilige Vergütung entsprechend der Stundenzahl vorsehen? Darüber entschied jetzt das Bundesarbeitsgericht.

Der Fall: Eine Auszubildende des öffentlichen Dienstes absolvierte ihre Ausbildung in Teilzeit und arbeitete statt 39 Stunden nur 30 Stunden pro Woche. Den Blockunterricht der Berufsschule von 28 Stunden pro Woche nahm sie komplett wahr. Nach Tarifvertrag erhielt die Auszubildende eine gekürzte Ausbildungsvergütung, angepasst an 30 Stunden Wochenarbeitszeit, auch während der Berufs-

schulzeit. Die Frau klagte aus mehreren Gründen: Es gebe keine entsprechende Regelung im Tarifvertrag, zudem sei sie während der Berufsschulzeiten gegenüber Vollzeit-Azulis benachteiligt.

Das Urteil: Das Bundesarbeitsgericht entschied gegen die Klägerin.

Der Tarifvertrag des öffentlichen Dienstes sehe durchaus eine Anpassung der Ausbildungsvergütung entsprechend der Wochenstunden vor und verstoße mit dieser Regelung auch nicht gegen das Berufsbildungsgesetz, so die Richter. Bei der Ermittlung der Ausbildungsvergütung blieben die Zeiten des Berufsschulunterrichts außer Betracht.

Der Zentralverband des Deutschen Handwerks begrüßte das Urteil. Es verschaffe den Betrieben mehr Rechts-



sicherheit im Umgang mit Teilzeitausbildungen. (KW)

BAG: Urteil vom 1. Dezember 2020, Az. 9 AZRU 104/20



Nachfolgesuche in der Krise? Ja, das macht durchaus Sinn, sagt die Nachfolgemoderatorin von der Handwerkskammer Braunschweig-Lüneburg-Stade. „Denn dabei geht es um die persönlichen Ziele des Unternehmers.“

Fotos: alphaspirit - fotolia.com | FotoPunkt

Nachfolgesuche in der Krise

Sie suchen einen Nachfolger, aber Corona hält Sie davon ab? Mit diesen vier Schritten können Sie trotzdem zum Ziel kommen.

Sie glauben, dass es wegen der Corona-Krise momentan keine gute Idee ist, einen Nachfolger zu suchen? Das stimmt nicht, sagt Nachfolgemoderatorin Katharina Meier von der Handwerkskammer Braunschweig-Lüneburg-Stade. Aus Erfahrung weiß sie, dass momentan durchaus Anfragen von potenziellen Übernahmekandidaten bei den Kammern eingehen. Aber das ist nicht der einzige Grund, der dafür spricht, das Thema Betriebsnachfolge trotz Corona anzugehen. „Es geht dabei um Sie und Ihre persönlichen Ziele“, sagt Meier. „Eine Krise wie zum Beispiel Corona ändert an diesem Ziel nichts, nur der Weg dahin wird möglicherweise ein anderer.“ Wie Sie die Suche unabhängig von Krisensituationen angehen, erklärt die Expertin hier.

Schritt 1: Machen Sie den Selbst-Check!

Der eigene Beruf ist einfach nur ein Job? Nicht für die meisten Handwerksunternehmer! Sie gehen in der Regel in dem auf, was sie machen. „Die Entscheidung, den eigenen Betrieb aufzugeben, fällt den meisten deshalb nicht leicht und ist mit vielen Emotionen verbunden“, sagt die Nachfolgemoderatorin. Sie rät dazu, mit diesen Emotionen achtsam umzugehen. „Sonst kann es sein, dass Sie bei der Nachfolgesuche später unbewusst auf die Bremse treten.“

Ihr Tipp: Machen Sie einen Selbst-Check und finden Sie heraus, ob Sie Ihren Betrieb wirklich abgeben wollen. Wichtige Fragen sind:

- Was wollen Sie für sich?
- Werden Sie von Ihrem Umfeld zur Betriebsaufgabe gedrängt?
- Haben Sie alle Ziele erreicht, die Sie sich gesetzt haben?
- Sehnen Sie sich nach Entlastung, Freizeit oder Urlaub?

Beim Selbst-Check sollten sich Unternehmer laut Meier allein darauf fokussieren, persönlich Bilanz zu ziehen, und die Krise dabei ausblenden. Denn wichtig sei es, die eigenen Wünsche zu erkennen und sich nicht von negativen Gedanken leiten zu lassen.

Schritt 2: Was haben Sie zu übergeben und an wen?

Sie haben für sich entschieden, dass Sie Ihren Betrieb an einen Nachfolger übergeben wollen: „Dann steht automatisch fest, was Sie zu übergeben haben“, sagt Katharina Meier. Einen Betrieb, der zum Beispiel über ein eingespieltes Team und einen guten Kundenstamm verfügt. Aus Erfahrung weiß die Nachfolgemoderatorin, dass diese beiden Faktoren zum Betriebsnachfolger passen müssen.

Deshalb rät sie: „Überlegen Sie, wer als Übernahmekandidat geeignet wäre, und blenden Sie bei Ihren Überlegungen die Krise zunächst aus.“ Als mögliche Kandidaten kämen beispielsweise Familienmitglieder, Mitarbeiter, Wettbewerber oder auch Externe infrage.

Schritt 3: Den Betrieb attraktiv machen

Ob im Krisenmodus oder unter normalen Bedingungen – sobald Sie herausgefunden haben, wer mögliche Übernahmekandidaten sind, sollten Sie laut Katharina Meier Folgendes tun: „Überlegen Sie, was Ihr Betrieb noch braucht, um attraktiv für potenzielle Betriebsnachfolger zu sein, und schnüren Sie dafür ein Maßnahmenpaket.“

Hintergrund: Selbst unter normalen Umständen muss auch ein gut geführter Betrieb nicht zwangsläufig interessant für die Übernahme sein. Das Problem laut Meier: Jüngere haben oft andere Vorstellungen als etablierte Handwerksunternehmer und legen in der Regel bei der Betriebsführung auf Themen wie Work-Life-Balance oder Digitalisierung mehr Wert. Deshalb könne es etwa sinnvoll sein, durch gezielte Maßnahmen die Arbeitsorganisation zu flexibilisieren, der Website ein Update zu verpassen oder in sozialen Netzwerken aktiv zu werden.

Denjenigen, die sich von der Suche nach geeigneten Maßnahmen überfordert fühlen, empfiehlt Meier: „Die Berater der Handwerkskammern können dabei helfen.“

Schritt 4: Kandidaten gefunden – was kommt dann?

Trotz Krise haben Sie einen geeigneten Kandidaten gefunden – dann wird es ernst: „Im Übernahmeprozess geht es jetzt von der persönlichen Ebene auf die geschäftliche Ebene“, sagt Meier. Denn nach dem ersten Kennenlernen müssten dann die Verhandlungen über betriebswirtschaftliche, steuerrechtliche und rechtliche Aspekte der Betriebsübergabe geführt werden. Das erfordere eine kleinteilige Planung und bringe umfangreiche To-dos mit sich.

„Das ist für viele schwierig“, weiß Meier aus Erfahrung. Deshalb rät die Nachfolgemoderatorin, für die Betriebsübergabe ein Helfer-Team zusammenzustellen – unterstützen könnten zum Beispiel die Handwerkskammern, Steuerberater, Rechtsanwälte und betriebswirtschaftliche Berater.

„Blenden Sie bei Ihren Überlegungen die Krise zunächst aus.“

Katharina Meier,
Nachfolgemoderatorin

In der Corona-Krise kommen laut Meier noch weitere Herausforderungen wie etwa die Kontaktbeschränkungen hinzu, die Gespräche schwieriger machen. „Auch Finanzierungsgespräche können sich derzeit möglicherweise hinziehen“, so die Expertin.

Trotz des gemeinsamen Ziels kann es auch sein, dass die Übernahme in der Krise ins Stocken gerät. Deshalb ihr Tipp: „Kommunizieren Sie ehrlich und sagen Sie, wenn Sie etwas bewegt oder wenn Ihnen Zweifel kommen.“ Gegebenenfalls könne es helfen, auch hier einen Berater beziehungsweise Moderator einzubeziehen, der beide Seiten verstehen kann. ANNA-MAJA LEUPOLD



„Sofort Feuer und Flamme“

Lisa Schröder (Foto) hat zum 1. September das Atelier „Fotopunkt“ in Südbrookmerland übernommen.

Sie haben in der Corona-Krise einen Betrieb übernommen, wie kam es dazu?

» Lisa Schröder: Anfang 2020 hat mich meine ehemalige Ausbilderin gefragt, ob ich ihren Betrieb übernehmen möchte. Ich war sofort Feuer und Flamme, denn es war schon immer mein Traum, eines Tages mal selbstständig zu sein.

Und dann kam dann Corona. Hatten Sie wegen der Pandemie keine Zweifel?

» Schröder: Corona hat nichts an meiner Entscheidung geändert. Man muss es nehmen, wie es kommt – was die Zukunft bringt, weiß man nie.

Wie sind Sie die Übernahme angegangen?

» Schröder: Nach dem Übernahmeangebot habe ich mich bei der Handwerkskammer beraten lassen. Als es dann mit der Übernahme konkreter wurde, hat mir ein Existenzgründungsberater der Kammer bei den Formalien geholfen. Das war eine gute Hilfestellung, die ich anderen nur empfehlen kann. (AM)

Nutzfahrzeuge

Mobiles Arbeiten Wortwörtlich

Den Arbeitsplatz der Zukunft? Gibt's jetzt auch auf vier Rädern. Dank Innovision Cockpit* und Sprachsteuerung* ist der neue Caddy Cargo bestens vernetzt. Und wird mit seinem umklappbaren Beifahrersitz im Handumdrehen zum mobilen Büro mit praktischer Arbeitsfläche. Mehr Informationen bei Ihrem Volkswagen Nutzfahrzeuge Partner.

Der neue Caddy Cargo. Bereit für alles, was kommt

*Sonderausstattung gegen Mehrpreis. Nur in Verbindung mit einem kompatiblen Infotainmentsystem erhältlich. Abbildung zeigt Sonderausstattung gegen Mehrpreis.

vwn.de/der-neue-caddy-cargo



Das ändert sich 2021

Ab 2021 gibt es eine Reihe steuerlicher Entlastungen, von denen Sie profitieren. Hier die wichtigsten Änderungen im Überblick.

Es hat lange gedauert, doch kurz vor Weihnachten hat der Gesetzgeber es doch noch geschafft: Das Jahressteuergesetz 2020 ist verabschiedet. Zuvor hatte er schon einige andere Änderungen auf den Weg gebracht. Welche Neuerungen sich daraus für Handwerksbetriebe und mitarbeitende Angehörige ergeben, weiß Steuerberater Peter Stieve von der Kanzlei Gensch, Korth & Coll. in Hannover:

1. Weniger zahlen Solidaritätszuschlag

Der Solidaritätszuschlag wird zwar auch weiterhin fünf Prozent der persönlichen Einkommensteuer betragen. Jedoch hat der Gesetzgeber die Freigrenze massiv angehoben, unterhalb derer kein Soli fällig wird: von bisher 972 Euro auf 16.956 Euro bei Einzelveranlagung. „Den Solidaritätszuschlag müssen nur diejenigen zahlen, die mehr als 16.956 Euro Einkommensteuer im Jahr zahlen“, verdeutlicht Stieve. Ab dieser Grenze setze jedoch eine sogenannte Milderungszone ein, ab welcher der Zuschlag schrittweise bis auf den vollen Satz in Höhe von 5,5 Prozent erhöht werde. „Grob gerechnet kann man davon ausgehen, dass der Soli bei Einzelveranlagung ab einem zu versteuernden Jahreseinkommen von mehr 70.000 Euro fällig wird und in voller Höhe ab 100.000 Euro“, sagt der Vizepräsident der Steuerberaterkammer Niedersachsen.

2. Grundfreibetrag erhöht

Entlastung soll auch die Erhöhung des steuerfreien Grundfreibetrags bringen. Er steigt auf 9.744 Euro;

zu versteuern ist der Einkommensanteil, der diesen Betrag übersteigt. Für Stieve ist das das „zweite steuerliche Highlight“, weil es eine echte Steuerersparnis bringe. So könne zum Beispiel ein Ehepaar mit 100.000 Euro zu versteuerndem Einkommen bei gemeinsamer Veranlagung mit einer Steuerersparnis von rund 1.600 Euro rechnen.

3. Entfernungspauschale steigt

Seit 1. Januar gilt für Pendler eine erhöhte Entfernungspauschale – aber erst ab dem 21. Entfernungskilometer. Maßgeblich sind die Entfernungskilometer zwischen Wohnung und Betrieb. „Für die ersten 20 Kilometer bleibt es bei 30 Cent pro Kilometer, für jeden weiteren Kilometer gibt es 35 Cent“, sagt der Experte.

Ein Beispiel: Die Strecke zwischen Ihrer Wohnung und Ihrem Betrieb beträgt 43 Kilometer, die Sie mit Ihrem privaten Pkw zurücklegen. Bei 220 Arbeitstagen Jahr können Sie demnach 3.091 Euro absetzen (statt bisher 2.838 Euro):

- 220 Tage x 20 Kilometer x 30 Cent = 1.320 Euro
- 220 Tage x 23 Kilometer x 35 Cent = 1.773 Euro

4. Homeoffice-Pauschale bis 600 Euro

Betriebsinhaber, die kein steuerlich anerkanntes häusliches Arbeitszimmer haben, können aufgrund der Corona-Pandemie nun zumindest eine Homeoffice-Pauschale geltend machen: 5 Euro gibt es für jeden Kalendertag, an dem sie die betriebliche Tätigkeit ausschließlich in der eigenen Wohnung statt im

Betrieb ausgeübt haben. Die Pauschale gibt es für maximal 120 Tage im Jahr, also höchstens 600 Euro pro Jahr, die als Werbungskosten absetzbar sind.

Ein Vorteil: Auch wer daheim am Küchentisch oder im Wohnzimmer seine Büroarbeit erledigt, kann die Homeoffice-Pauschale steuerlich ansetzen. Der Nachweis eines Arbeitszimmers ist nicht erforderlich. Die Pauschale gilt für die Jahre 2020 und 2021.

Einzige Einschränkung: „Wer schon ein vom Finanzamt anerkanntes Arbeitszimmer hat und dieses von der Steuer absetzt, kann die Pauschale nicht zusätzlich nutzen“, sagt Stieve.

5. Spielraum beim Investitionsabzugsbetrag

Paragraf 7g Einkommensteuergesetz ermöglicht es, steuermindernde Rücklagen für geplante Investitionen zu bilden. Als Investitionsabzugsbetrag können Betriebe nun bis zu 50 Prozent der Investitionskosten steuerfrei zurücklegen; bisher waren es 40 Prozent. Nutzen können den Investitionsabzugsbetrag Betriebe mit einem maximalen Gewinn von 200.000 Euro. Bisher lag die Grenze für bilanzierende Unternehmen bei 235.000 Euro und für Einnahmenüberschussrechner bei 100.000 Euro.

Zudem hat der Gesetzgeber auch hier eine zusätzliche Corona-Hilfe eingebaut. Normalerweise beträgt die Investitionsfrist drei Jahre. „Aber für Investitionsabzugsbeträge, bei denen diese Frist in 2020 ausgelaufen wäre, hat der Gesetzgeber die Frist auf vier Jahre verlängert, sodass ein Betrieb eine solche Investition auch 2021 noch durchführen kann“, erläutert Stieve.

600

EURO. So hoch ist die maximale Pauschale für die Arbeit im Homeoffice. Aber: „Wer schon ein vom Finanzamt anerkanntes Arbeitszimmer hat und dieses von der Steuer absetzt, kann die Pauschale nicht zusätzlich nutzen“, sagt Steuerberater Peter Stieve.

tion auch 2021 noch durchführen kann“, erläutert Stieve.

6. Klarheit bei Zusatzleistungen

Im Sommer 2019 hatte der Bundesfinanzhof (BFH) eine überraschende Wende beim Thema „Gehaltsumwandlung“ hingelegt: In einem Urteil entschied er, dass Arbeitgeber Lohn unter bestimmten Umständen steuergünstig als zweckgebundenen Zuschuss auszahlen dürfen, wenn sie zuvor vertraglich eine Herabsetzung des Lohns vereinbarten.

Das Bundesfinanzministerium hatte diese Entscheidung im Februar 2020 bereits durch einen Nichtanwendungserlass auf Eis gelegt. Weiteren möglichen Klagen hat der Gesetzgeber nun mit einer Änderung des Paragraphen 8 Absatz 4 Einkommensteuergesetz die Grundlagen entzogen.

Demnach sind nur noch echte Zusatzleistungen des Arbeitgebers steuerbegünstigt. Als „zusätzlich zum ohnehin geschuldeten Arbeitslohn“ gelten solche Leistungen, wenn

- die Leistung nicht auf den Anspruch auf Arbeitslohn angerechnet,
- der Anspruch auf Arbeitslohn nicht zugunsten der Leistung herabgesetzt,
- die verwendungs- oder zweckgebundene Leistung nicht anstelle einer bereits vereinbarten künftigen Erhöhung des Arbeitslohns gewährt und
- bei Wegfall der Leistung der Arbeitslohn nicht erhöht wird. JÖRG WIEBKING

Jetzt bekommen die Kunden Mehrwertsteuer erstattet!

Ärgerlicher Nebeneffekt der Mehrwertsteuersenkung 2020: So mancher Bau- und Ausbaubetrieb muss Kunden nun Geld zurückzahlen. Was ist da passiert?

Als Vanessa Strohmeier vor Weihnachten die Schlussrechnungen 2020 für ihren Betrieb fertig machte, erlebte sie eine böse Überraschung: Sie musste einigen Kunden Geld zurückzahlen. Der Grund ist die Mehrwertsteuersenkung von 19 auf 16 Prozent im Zeitraum Juli bis Dezember 2020.

Mehrwertsteuererstattung durch frühe Abschläge

Zu den Leistungen der Strohmeier Hausbau GmbH in Stolzenau (Niedersachsen) zählen neben dem Holzrahmenbau und dem Innenausbau auch schlüsselfertige Häuser. Bei den Schlussrechnungen ging es für Vanessa Strohmeier also auch um größere Aufträge, die ihr Betrieb schon in der ersten Jahreshälfte 2020 begonnen hat. Seitdem hat der Zehn-Mann-Betrieb viele Arbeitsstunden in diese Aufträge gesteckt – und natürlich auch Abschlagsrechnungen gestellt. In den Abschlägen standen bis zum 30. Juni 19 Prozent Mehrwertsteuer. Weil diese Aufträge nun aber fertig sind, gilt der ermäßigte Mehrwertsteuersatz von 16 Prozent – für den gesamten Auftrag und den gesamten Rechnungsbetrag.

”

Uns hat das keine Neuaufträge gebracht.

Vanessa Strohmeier, Strohmeier Hausbau GmbH

Für Strohmeier bedeutete das, dass sie ihren Kunden die drei Prozentpunkte Mehrwertsteuer aus den Abschlagsrechnungen des ersten Halbjahres erstatten muss. Da das Unternehmen viele Abschlagsrechnungen stellt, bleibt am Ende eine vergleichsweise kleine Schlussrechnung. So rutschte die Unternehmerin bei dem einen oder anderen Kunden ins Minus – und musste in solchen Fällen tatsächlich Geld zurückzahlen.

Das sei kein Einzelfall, berichtet die Diplom-Ingenieurin. Im Austausch mit Kolleginnen des Unternehmerfrauen-Arbeitskreises Hannover erfuhr sie, dass auch andere diese Erfahrung machen.

Zu viel kassierte Mehrwertsteuer: Was ist zu beachten?

Tatsächlich gilt für einen Auftrag jener Mehrwertsteuersatz, der zum Zeitpunkt der Fertigstellung gesetzlich vorgeschrieben ist, bestätigt Steuerberater Peter Stieve von der Kanzlei Gensch, Korth & Coll. in Hannover.

Habe ein Handwerksbetrieb Abschlagsrechnungen mit 19 Prozent Mehrwertsteuer vor dem 1. Juli 2020 geschrieben und stelle die Schlussrechnung für die

zwischen dem 1. Juli und dem 31. Dezember 2020 fertiggestellte und abgenommene Leistung, dann gelte für die Leistung eine Mehrwertsteuer in Höhe von 16 Prozent. Die Konsequenz: Der Betrieb muss in der Schlussrechnung den 16-prozentigen Mehrwertsteuerbetrag mit den bereits vereinnahmten Mehrwertsteuerbeträgen verrechnen und werde so bei der Umsatzsteuer ins Minus rutschen.

Finanziell hat das allerdings nur kurzfristige Auswirkungen, denn betroffene Betriebe holen sich diese Differenz mit der Umsatzsteuer-Voranmeldung zurück. „Die fällige Umsatzsteuer wird dann einfach um diese Beträge gemindert“, sagt Stieve.

Mehr Diskussionen – aber nicht mehr Aufträge

Also belasten die Folgen der Mehrwertsteuersenkung in solchen Fällen die Liquidität von Handwerksbetrieben – wenn auch nur für maximal einen Monat. Kritisch sieht Vanessa Strohmeier die ganze Mehrwertsteuersenkung jedoch aus anderen Gründen.

Die Mehrwertsteuer mache zum einen mehr Arbeit bei der Schlussrechnung. Zum anderen koste die Diskussion mit

Kunden viel Zeit. Vor Weihnachten mit den Kunden, die darauf drängten, dass der Betrieb einen Auftrag früher als geplant abschließen soll. Und demnächst wohl mit jenen Kunden, bei denen von vornherein feststand, dass die Bauabnahme erst 2021 erfolgen wird. „Diese Kunden zahlen jetzt noch 16 Prozent auf die Abschläge und werden 2021 die höhere Mehrwertsteuer nachzahlen müssen. Das wird natürlich zu Irritationen führen.“

Und wie sieht es mit den zusätzlichen Aufträgen aus, die die Mehrwertsteuersenkung bringen sollte? „Uns hat das

Bei Kunden führt die Erstattung zu Irritationen: Manche bekommen Geld zurück, andere müssen demnächst mehr zahlen als erwartet.

keine Neuaufträge gebracht.“ Von der Senkung hätten in den Bau- und Ausbaugewerken vor allem jene Kunden etwas, die ihre Aufträge langfristig geplant und schon vor den ersten Überlegungen zur Mehrwertsteuersenkung vergeben hatten. „Solche Kunden müssen unter dem Strich weniger zahlen, als sie geplant hatten.“ (JW)



So nutzen Sie höhere Abschreibungen

Die degressive Abschreibung ist wegen der Corona-Krise wieder erlaubt. Eine Muster-Excel-Tabelle als Download hilft Ihnen bei der Kalkulation.

Für Investitionen in Ihren Betrieb in den Jahren 2020 und 2021 können Sie ausnahmsweise die sogenannte degressive Abschreibung nutzen. Sie haben damit jetzt ein Wahlrecht zwischen degressiver und linearer Abschreibung. Das gilt für alle beweglichen Wirtschaftsgüter, also für Maschinen, Fahrzeuge, Werkzeug, Betriebs- und Geschäftsausstattung.

Die degressive AfA (Absetzung für Abnutzung) hat der Gesetzgeber mit dem zweiten Corona-Steuerhilfegesetz ermöglicht, um investierende Betriebe finanziell zu entlasten. Der Vorteil: Höhere Abschreibungen verringern das zu versteuernde Einkommen und damit die Steuerlast.

Die Unterschiede

Bei der linearen Abschreibung schreiben Sie die Anschaffungskosten in gleichbleibenden jährlichen Beträgen ab. Über wie viele Jahre Sie ein Wirtschaftsgut abschreiben, regeln die AfA-Tabellen des Bundesfinanzministeriums.

Bei der degressiven Abschreibung sinken die Abschreibungen hingegen von Jahr zu Jahr: Am Anfang sind sie höher als bei der linearen Abschreibung, später sinken sie unter den Wert der linearen Abschreibung.

Der Gesetzgeber hat die degressive Abschreibung allerdings begrenzt: auf das 2,5-Fache der linearen Abschreibung, maximal jedoch 25 Prozent des Buchwerts.

Beispiel zeigt die Unterschiede

Im Januar 2020 investieren Sie 50.000 Euro in eine Maschine mit einer Nutzungsdauer von acht Jahren.

Lineare Abschreibung:

- Abschreibungssatz = $1/\text{Nutzungsdauer}$. In diesem Beispiel: $1/8 = 12,50$ Prozent
- Sie schreiben in den Jahren 2020 bis 2027 pro Jahr 6.250 Euro ab.

Degressive Abschreibung:

- Abschreibungssatz: Das 2,5-Fache der linearen Abschreibung wäre in diesem Beispiel $1/8 \times 2,5 = 31,25$ Prozent. Das liegt über dem Maximalwert, daher ist der Abschreibungssatz auf 25 Prozent begrenzt.
- In den ersten Jahren können Sie mehr abschreiben als bei der linearen Abschreibung: 12.500 Euro im ersten Jahr, 9.375 Euro im zweiten Jahr ... Allerdings sinkt der Abschreibungsbetrag mit dem Restbuchwert.
- Den finanziellen Vorteil haben Sie also in den ersten Jahren. Beachten Sie dabei, dass die Abschreibung in beiden Fällen im ersten Jahr davon abhängt, in welchem Monat Sie investiert haben. Für jeden Monat können Sie ein Zwölftel des Abschreibungsbetrags steuerlich geltend machen.

Der ideale Zeitpunkt für den Wechsel

Ein Wechsel von degressiver zu linearer Abschreibung ist gemäß Paragraph 7 Abs. 3 EStG möglich. Einen Wechsel von linearer zu degressiver Abschreibung schließt das Gesetz jedoch aus. Damit ist auch klar, dass der Wechsel nur einmal erfolgen kann.

Der richtige Zeitpunkt für den Wechsel von der degressiven Abschreibung ist gekommen, wenn der Abschreibungswert der linearen Abschreibung genauso groß oder größer ist als der Abschreibungswert der degressiven Abschreibung.

Längere Abgabefrist geplant

Nach Angaben der finanzpolitischen Sprecher der Koalitionsfraktionen soll die Abgabefrist für Steuererklärungen 2019 bis zum 31. August 2021 verlängert werden. Der Vorschlag sei mit dem Bundesfinanzminister abgestimmt. Dabei solle sichergestellt werden, „dass es zu keinen ungerechtfertigten Zinsvorteilen in Erstattungsfällen kommt“.

Bundessteuerberaterkammer (BStBK) und Deutscher Steuerberaterverband (DStV) hatten sich nach eigenen Angaben für diese Verlängerung eingesetzt. Durch den Beratungsaufwand rund um Kurzarbeitergeld, KfW-Kredite, befristete Umsatzsteuersenkung, Überbrückungshilfen und Zuschüsse in der Corona-Krise seien „Routinetätigkeiten wie Lohn- und Finanzbuchhaltung“ ins Stocken geraten und „die Fristeinholung der Steuererklärungen 2019 unmöglich“. (JW)



Weil die Steuerberater bei den Steuererklärungen 2019 im Rückstand sind, soll die Abgabefrist nun bis zum 31. August verlängert werden.

Wann wechseln? Finden Sie es heraus!

Sie wollen selbst testen, wann der richtige Zeitpunkt zum Wechsel ist? Unter dem Kurzlink svg.to/degab können Sie unsere kleine Excel-Tabelle mit einem Beispiel downloaden. In der Tabelle können Sie dann das Beispiel durch Ihre eigenen Daten für Investitionsjahr, Anschaffungskosten und Nutzungsdauer eingeben.



Die degressive Abschreibung verbessert Ihre Liquidität: Sie können sie für Anschaffungen in 2020 und 2021 nutzen.

Foto: Rynio Productions - stock.adobe.com

In dem Beispiel hat die Maschine im vierten Jahr (2023) bei degressiver Abschreibung noch einen Restbuchwert von 15.820 Euro (Abschreibung: 3.955 Euro). Im fünften Jahr (2024) liegt der Restwert bei 11.865 Euro (Abschreibung: 2.966 Euro) und sinkt in den folgenden Jahren immer weiter.

Der Wechsel im Jahr 2024 zur linearen Abschreibung erlaubt es jedoch, die 15.820 Euro gleichmäßig auf die verbleibenden vier Jahre aufzuteilen: auf jährlich 3.955 Euro.

Geringwertige Wirtschaftsgüter voll abschreiben

Für geringwertige Wirtschaftsgüter (GWG) ist die Entscheidung zwischen linearer und degressiver Abschreibung nicht nötig: Alle Investitionen mit Netto-Anschaffungskosten von maximal 800 Euro können Sie sofort abschreiben. Einzige Voraussetzung: Ein GWG muss selbstständig nutzbar sein. Ein Drucker für 800 Euro, mit dem Sie auch kopieren können, gilt als GWG. Ein PC, der ohne Monitor schon alleine 800 Euro kostet, hingegen nicht. JÖRG WIEBKING ■

1. Sortimo®

HANDWERKER FORUM

Freuen Sie sich auf folgende Themenschwerpunkte:

Inventar und Organisation im Servicefahrzeug / Mobilität managen / Image & Branding / Digitale Lösungen

In Kooperation mit

handwerk.com

handwerksblatt.de

Mit dabei

Jörg Mosler

Bestsellerautor und Experte für Marketing im Handwerk, u.v.m.

VON PROFIS FÜR PROFIS

6.-7. MAI 2021

Frühbucherticket sichern: bis 31.01.2021 nur **149,90 €** statt 179,90 €

Infos und Anmeldung unter: [» mySortimo.de/handwerkerforum](http://mySortimo.de/handwerkerforum)

Corona-Hinweis: Sollte die Veranstaltung aufgrund der Pandemieentwicklung nicht stattfinden können, werden wir einen Ersatztermin frühzeitig bekanntgeben. In diesem Fall werden wir Sie persönlich kontaktieren. Selbstverständlich erstatten wir Ihnen auf Wunsch im Falle einer Absage der Veranstaltung den vollen Betrag zurück.

Rechnung korrigieren? So geht's!

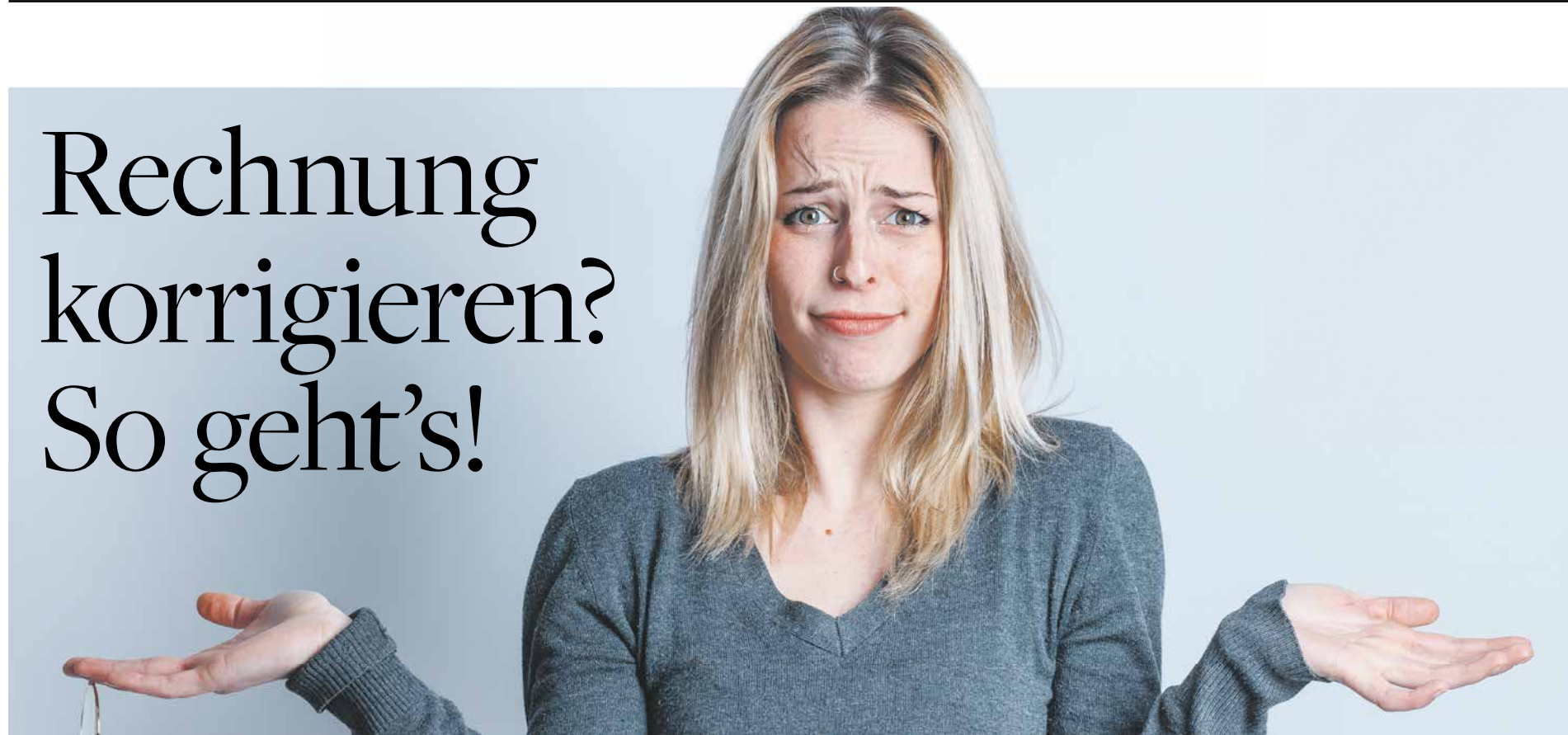


Foto: ilianorico - stock.adobe.com

Endlich: Das Bundesfinanzministerium erlaubt rückwirkend die Korrektur von Rechnungen. Fünf Tipps, was Sie dabei für den Vorsteuerabzug beachten müssen.

Lange Zeit galt aus Sicht der Finanzämter, dass Rechnungen nicht rückwirkend korrigiert werden dürfen. Doch nachdem jüngst der Europäische Gerichtshof und auch der Bundesfinanzhof anders entschieden haben, zieht nun auch das Bundesfinanzministerium nach. In einem aktuellen Schreiben stellt das Ministerium klar, worauf Sie achten müssen, wenn Sie eine Rechnung rückwirkend korrigieren (BMF-Schreiben III C 2 - S 7286-a/19/10001 :001 vom 9. September 2020)

1. Unverzichtbare Pflichtangaben in der ursprünglichen Rechnung

Eine korrekte Rechnung ist Voraussetzung für den Vorsteuerabzug. Entspricht die Rechnung nicht den umsatzsteuerrechtlichen Pflichten, so hat ein Rechnungsempfänger in drei Fällen dennoch Anspruch auf Vorsteuer:

- Er kann den Vorsteueranspruch anderweitig beweisen.
- Er legt dem Finanzamt eine berichtigte Rechnung vor.

- Er lässt den Auftragnehmer die Rechnung stornieren und neu ausstellen.

Rückwirkend erkennt das Finanzamt die Berichtigung jedoch nur an, wenn die ursprüngliche Rechnung mindestens die folgenden Informationen enthält:

- Angaben zum Rechnungsaussteller
 - Angaben zum Leistungsempfänger
 - Leistungsbeschreibung
 - Entgelt
 - Umsatzsteuerbetrag, gesondert ausgewiesen.
- Zudem müssen diese Angaben ausreichend konkret, vollständig und richtig sein.

2. Ist die Leistungsbeschreibung konkret genug für eine Rechnungskorrektur?

Damit eine Rechnungskorrektur den rückwirkenden Vorsteuerabzug ermöglicht, muss die Leistungsbeschreibung in der ursprünglichen Rechnung richtig und ausreichend konkret sein. Sie müsse „jedenfalls so konkret sein, dass die erbrachte Leistung und ein Bezug zum Unternehmen des Leistungsempfängers erkennbar sind“.

Was sich das Ministerium darunter vorstellt, macht es an Beispielen deutlich: So würde eine Angabe wie „Beratung“ in der Rechnung eines Rechtsanwalts oder „Bauarbeiten“ in der Rechnung eines Bauunternehmens ohne weitere Details zwar den Vorsteuerabzug nicht erlauben. Entspreche die Rechnung jedoch „den übrigen Voraussetzungen“, sei eine rückwirkende Korrektur möglich – was dann doch den Vorsteuerabzug sichert.

Hingegen schließt eine Rechnung mit unrichtiger Leistungsbeschreibung eine rückwirkende Rechnungsberichtigung aus.

3. Knifflig: Nettoentgelt, Bruttorechnungsbetrag und Umsatzsteuer

Bei der rückwirkenden Rechnungskorrektur schaut das Finanzamt besonders genau auf die Angaben zum Entgelt und zur Umsatzsteuer.

- **Ausnahme beim Entgelt:** Beim Entgelt kommt es nicht zwingend darauf an, dass die Originalrechnung umsatzsteuerlich korrekt das Nettoentgelt ausweist. Laut BMF-Schreiben genügt es, wenn aus den Angaben des Bruttorech-



Eine Rechnung mit unrichtiger Leistungsbeschreibung schließt eine rückwirkende Rechnungsberichtigung aus.

nungsbetrags und des gesondert ausgewiesenen Umsatzsteuerbetrags das Nettoentgelt ermittelt werden kann.

- **Keine Ausnahme beim Umsatzsteuerbetrag:** Ein gesondert ausgewiesener Umsatzsteuerbetrag ist hingegen unverzichtbar. Er könne nicht dadurch ersetzt werden, dass neben dem Entgelt ein Bruttorechnungsbetrag angegeben werde, heißt es im BMF-Schreiben.

4. Was gilt bei falscher oder zu niedriger Umsatzsteuer?

Die Rückwirkung einer berichtigten Rechnung gilt ab dem Zeitpunkt, zu dem die ursprüngliche Rechnung dem Rechnungsempfänger erstmals vorlag. Hatte jedoch der Rechnungsaussteller in der Originalrechnung die Umsatzsteuer nicht oder zu niedrig ausgewiesen, kann die Rechnung zwar korrigiert werden – aber nicht rückwirkend.

- **Keine Umsatzsteuer ausgewiesen:** Die korrigierte Rechnung ist dann mit einer erstmals erstellten Rechnung gleichzusetzen. Anspruch auf Vorsteuerabzug besteht erst ab dem Zeitpunkt der Korrektur.

- **Umsatzsteuer zu niedrig ausgewiesen:** Legt der Rechnungsempfänger eine korrigierte Rechnung vor, so hat die zwar auch in diesem Fall keine Rückwirkung. Doch zumindest bleibt dann der Vorsteuerabzug des ursprünglich zu niedrigen Steuerbetrags erhalten. Den Anspruch auf den Mehrbetrag der Vorsteuer kann der Empfänger ab dem Zeitpunkt geltend machen, ab dem ihm die korrigierte Rechnung vorliegt.

Ausnahme: Irrtum über umgekehrte Steuerschuldnerschaft. Anders ist die Lage, wenn die Angaben zur Umsatzsteuer in einer Rechnung fehlen, weil der Rechnungsaussteller irrtümlich von einer Steuerschuld des Leistungsempfängers (§ 13b UStG) ausgegangen ist. Dann ist eine rückwirkende Rechnungsberichtigung möglich.

Voraussetzung dafür ist, dass die Originalrechnung den erforderlichen Hinweis auf die Steuerschuld des Leistungsempfängers enthielt.

5. Was gilt bei Stornierung und Neuerteilung?

Den rückwirkenden Vorsteuerabzug kann sich ein Rechnungsempfänger auch sichern, wenn der Aussteller die ursprüngliche Rechnung storniert und neu erstellt. Der Unternehmer muss gemäß BMF-Schreiben dann jedoch nachweisen, dass aus der ursprünglichen Rechnung kein Vorsteuerabzug geltend gemacht wurde – oder dass er infolge des Stornos rückgängig gemacht wurde. **JÖRG WIEBKING**

Steuerbonus endet am Straßenrand

Ein neues Urteil setzt dem Steuerbonus für Handwerkerrechnungen klare Grenzen bei Werkstattleistungen und Straßenreinigung.

Der Fall: Eine Hauseigentümerin will die Kosten für die Reparatur eines Hoftores als Handwerkerleistung steuerlich geltend machen. Eine Tischlerei hatte das Tor ausgebaut, in der Werkstatt repariert und wieder bei der Kundin eingebaut. Der Fiskus soll einen Teil der Kosten als Steuerbonus erstatten, ebenso wie die Kosten der Straßenreinigung als haushaltsnahe Dienstleistung. Das Finanzamt lehnt beides ab, da der Steuerbonus nur dann zulässig ist, wenn die Leistung in einem unmittelbaren räumlichen Zusammenhang zum Haushalt durchgeführt wird und dem Haushalt dient.



Den Steuerbonus gibt es nur für bestimmte Leistungen.

erbracht wird, aber nicht in seinem Haushalt, sondern in einer Werkstatt. Eine Möglichkeit zeigte der BFH jedoch auf: Die Arbeitskosten des Handwerkers seien in solchen Fällen „gegebenenfalls im Wege der Schätzung“ in einen nicht begünstigten Werkstattlohn und in einen begünstigten „Vor-Ort-Lohn“ aufzuteilen. **(JW)**

BFH: Urteil vom 13. Mai 2020, Az. VI R 4/18

Das Urteil: Der Bundesfinanzhof (BFH) bestätigte diese Auffassung. Ein unmittelbarer räumlicher Zusammenhang zum Haushalt sei bei der Gehwegreinigung noch gegeben, doch bei der Fahrbahnreinigung ist für die Richter Schluss. Ebenso könne eine Handwerkerleistung nicht steuerlich begünstigt werden, wenn sie zwar für den Haushalt des Steuerpflichtigen

Steuerfreie Fitness

Die 44-Euro-Freigrenze für Sachbezüge können Sie auch für ein betriebliches Fitnessprogramm nutzen.

Der Fall: Ein Arbeitgeber bietet ein Firmenfitnessprogramm an. Mitarbeiter können dabei in verschiedenen Fitnessstudios trainieren. Dazu erwirbt das Unternehmen jeweils einjährige Trainingslizenzen für monatlich jeweils 42,25 Euro netto. Teilnehmende Mitarbeiter leisteten einen Eigenanteil von 16 oder 20 Euro. Lohnsteuer führt der Arbeitgeber für diese Sachbezüge nicht ab, da sie unter die 44-Euro-Freigrenze für Sachbezüge fallen.

Das Finanzamt bewertet die Lage anders: Da die Mitarbeiter durch die einjährigen Trainingslizenzen die Möglichkeit haben, für ein Jahr an dem Programm teilzunehmen, sei der Sachbezug des ganzen Jahres zu

bewerten – womit die 44-Euro-Freigrenze überschritten wäre. Folglich sei der Aufwand für die Jahreslizenzen abzüglich der Mitarbeiter-Eigenanteile mit dem Pauschsteuersatz von 30 Prozent zu versteuern.

Das Urteil: Der Bundesfinanzhof hat nun anders entschieden. Der geldwerte Vorteil ist den teilnehmenden Arbeitnehmern nach Auffassung des Gerichts als laufender Arbeitslohn monatlich zugeflossen. Der Arbeitgeber habe sein vertragliches Versprechen zur Nutzung der Fitnessstudios unabhängig von seiner eigenen Vertragsbindung monatlich fortlaufend erfüllt. Daher habe der Arbeitgeber unter Berücksichtigung der Arbeitnehmer-Eigenanteile die



Foto: Alex-D - stock.adobe.com

44-Euro-Freigrenze eingehalten. Somit sei der geldwerte Vorteil aus der Teilnahme an dem Fitnessprogramm nicht zu versteuern. **(JW)**

BFH: Urteil vom 13. August 2020, Az. VI R 15/18

Besteuerung des Dienstwagenverkaufs

Der Fall: Ein Freiberufler nutzt seinen Firmenwagen zu 75 Prozent privat. Zugleich macht er betrieblich Abschreibungen für den Wagen geltend. Die Abschreibungen wirken sich steuerlich jedoch kaum aus, da das Finanzamt wegen der privaten Nutzung Betriebseinnahmen in Höhe von 75 Prozent der Aufwendungen erfasst, einschließlich der Abschreibungen. Wegen dieses steuermindernden Effekts setzt der Freiberufler später nach dem Verkauf des inzwischen vollständig abgeschrieben Autos lediglich 25 Prozent des Verkaufserlöses als Betriebseinnahme an. Das Finanzamt verlangt hingegen, den Verkaufserlös voll zu versteuern. **Das Urteil:** Der Bundesfinanzhof (BFH) bestätigt die Entscheidung des Finanzamts. Bei der Besteuerung der Privatnutzung eines Wirtschaftsgutes des Betriebsvermögens als Nutzungsentnahme und dessen späterem Verkauf handele es sich laut BFH um zwei unterschiedliche Vorgänge, die getrennt zu betrachten seien. **(JW)**

BFH: Urteil vom 16. Juni 2020, Az. VIII R 9/18

Schnellkredit 2020: KfW kontrolliert Betriebe direkt

Mehr Aufwand beim KfW-Schnellkredit: Für eine Kontrolle könnte die KfW Unterlagen direkt in den Betrieben anfordern.

Beim KfW-Schnellkredit wählt die KfW einen ungewöhnlichen Weg, um die „ordnungsgemäße Beantragung und Verwendung“ dieses Förderkredits zu überprüfen: Sie will stichprobenartig Kontrollen der Betriebe als Kreditempfänger vornehmen.

Aufgrund der vollen Risikoübernahme durch den Bund sei sie „von unseren Auftraggebern zu weitergehenden Prüfungen verpflichtet“, schreibt sie in den „KfW-Informationen für Multiplikatoren“ vom 16. Dezember. Daher werde sie „ab dem ersten Quartal 2021 stichprobenartige Prüfungen“ bei den Kreditnehmern vornehmen. Dazu sei sie gemäß ihrer Allgemeinen Geschäftsbedingungen berechtigt.

Im Fokus stünden bei der Überprüfung „die ergänzenden Angaben zum Antrag, die vom Endkreditnehmer bestätigt werden müssen“. Bei den „ergänzenden Anga-

ben“ handelt es sich unter anderem um den Nachweis der Mitarbeiterzahl sowie um Nachweise für Umsatz und Gewinn im Jahr 2019 (oder alternativ 2017 bis 2019) in Form von Jahresabschlüssen oder Betriebswirtschaftlichen Auswertungen. Eigentlich führt die KfW „stichprobenartig Hausbankprüfungen“ durch, denen diese Antragsunterlagen der Betriebe seit der Antragstellung vorliegen. Das hatte sie dieser Zeitung kürzlich bestätigt.

Nun heißt es jedoch, dass diese Prüfungen mit „möglichst geringem Aufwand für die involvierten Durchleitungsbanken verbunden sein“ sollen. Daher werde die KfW „geeignete Prüfungsunterlagen direkt beim Endkreditnehmer anfordern und diese in der KfW auswerten“.

Zeitgleich mit dem Anschreiben an die Endkreditnehmer, also die Selbstständigen



Foto: deagreed - stock.adobe.com

und Unternehmer, erhielten deren Durchleitungsbanken Informationen über die bevorstehenden Prüfungen. Im Anschluss will die KfW die Durchleitungsbank über das Prüfungsergebnis informieren – und gegebenenfalls „über das weitere Vor-

gehen, falls die Prüfung Auffälligkeiten gezeigt hat und weitere Schritte erforderlich sein sollten“.

Schnell und unbürokratisch?

Der KfW-Schnellkredit soll auch Kleinunternehmen und Solo-Selbstständigen in der Corona-Krise schnell und unbürokratisch Zugang zu Liquidität verschaffen. Dazu sind die Banken von der Haftung für das Kreditrisiko freigestellt. Gleichzeitig müssen sie die Berechtigung von Unternehmen auf den Schnellkredit nur anhand weniger Unterlagen prüfen.

Daran halten sich allerdings nicht alle Banken und verlangen Unterlagen über die KfW-Anforderungen hinaus. So verzögern sie eine schnelle Auszahlung, wie Steuerberater, Unternehmensberater und Handwerker berichten. **(JW)**

Steuerfreie Corona-Prämie bis 30. Juni 2021 verlängert

Gute Nachricht für alle Spätentschlossenen: Arbeitgeber können die steuerfreie Corona-Prämie noch bis Mitte 2021 auszahlen. Nur nicht als Urlaubsgeld.

Das Jahressteuergesetz 2020 ist beschlossen und damit auch eine kurzfristige Veränderung bei der steuerfreien Corona-Prämie für Mitarbeiter: Der Gesetzgeber hat die Auszahlungsfrist für die Prämie bis zum 30. Juni 2021 verlängert. Ursprünglich sollte diese Frist am 31. Dezember 2020 enden. Das Jahressteuergesetz haben Bundestag und Bundesrat verabschiedet.

BMF stellt klar: Arbeitgeber können sich noch 2021 entscheiden

Unklar schien zunächst noch, ob die Fristverlängerung nur für jene Unternehmen gilt, die sich in 2020 zur Zahlung verpflichtet hatten. So wurde die Fristverlängerung im Gesetzentwurf mit organisatorischen und zeitlichen Problemen bei der Auszahlung für einige Arbeitgeber begründet.

Wie nun jedoch das Bundesfinanzministerium (BMF) auf Nachfrage klargestellt hat, gilt die Fristverlängerung für alle Arbeitgeber – unabhängig davon, ob sie die Zahlung der Prämie 2020 mit den Arbeitnehmern vereinbart haben: Arbeitgeber können sich laut BMF „infolge der Fristverlängerung noch in der ersten Jahreshälfte 2021 für die Zahlung einer steuerfreien Prämie – bis zur Höhe von insgesamt

1.500 Euro – entscheiden. Diese Prämie muss bis zum 30. Juni 2021 ausgezahlt werden“.

Klargetellt hat das BMF auch, dass die Fristverlängerung nicht nur für den „Pflegebonus“ in pflegenden Berufen gilt, sondern für alle Arbeitnehmer in allen Branchen.

Zugleich steht aber auch fest, dass Arbeitgeber die Corona-Prämie nur ein einziges Mal steuerfrei zahlen dürfen. Lediglich der Zeitraum für die Auszahlung wurde mit der Gesetzesänderung verlängert.

Diese Regeln müssen Arbeitgeber beachten

Als Arbeitgeber müssen Sie bei der Gewährung einer Corona-Prämie einige Regeln beachten:

- **Auszahlung bis zum 30. Juni 2021:** Steuer- und sozialabgabenfrei kann die Corona-Prämie in der Zeit vom 1. März 2020 bis zum 30. Juni 2021 als Zuschuss oder Sachbezug gezahlt werden. Frühere oder spätere Zahlungen sind hingegen steuerpflichtig.
- **Nur mit vertraglicher Vereinbarung:** Für die Steuerfreiheit ist nach Angaben des BMF eine vertragliche Vereinbarung erforderlich. Aus ihr muss hervorgehen, „dass es sich um steuerfreie Beihilfen und Unterstützungen zur Abmil-



Klargetellt hat das BMF auch, dass die Fristverlängerung nicht nur für den „Pflegebonus“ in pflegenden Berufen gilt.

derung der zusätzlichen Belastung durch die Corona-Krise handelt“.

- **Genaue Lohnabrechnung:** Um Probleme mit dem Finanzamt zu vermeiden, sollte in der Lohnabrechnung dokumentiert werden, dass es sich um eine steuerfreie Beihilfe zur Abmilderung der zusätzlichen Belastung durch die Corona-Krise gemäß Paragraf 3 Nr. 11 a Einkommensteuergesetz handelt.
- **Corona-Prämie für alle Mitarbeiter möglich:** Die Prämie kann allen Mitarbeitern gezahlt werden, unabhängig davon, ob sie in Vollzeit, Teilzeit oder als Minijobber im Betrieb arbeiten. Auch Mitarbeiter in Kurzarbeit können die Prämie erhalten.

- **Freibetrag:** Die Corona-Prämie bleibt bis zu einer Höhe von 1.500 Euro steuer- und sozialabgabenfrei. Zahlt ein Arbeitgeber mehr als diese 1.500 Euro, so muss nur der Mehrbetrag versteuert und sozialversichert werden.

Corona-Prämie statt Urlaubsgeld?

Wer die Corona-Prämie bis zum 30. Juni dieses Jahres auszahlen will, kann damit nicht ein Urlaubsgeld in 2021 ersetzen, auf das die Mitarbeiter einen vertraglichen oder tariflichen Anspruch haben. Das wäre nur möglich, wenn bisherige Zahlungen des Urlaubsgeldes freiwillig und unter einem ausdrücklichen Freiwilligkeitsvorbehalt erfolgt sind.

JÖRG WIEBKING



Steuerfrei kann die Corona-Prämie auch 2021 ausgezahlt werden: Die Frist endet am 30. Juni 2021 – so lange können sich Arbeitgeber entscheiden.
Foto: Karin & Uwe Annas - stock.adobe.com

vr.de/weser-ems

Lösungen mit Augenmaß – vor allem wenn es schwierig wird.

Morgen kann kommen.

Wir machen den Weg frei.

Ein zuverlässiger Partner an Ihrer Seite

Die aktuelle Situation erfordert Solidarität, schnelles Handeln und passgenaue Lösungen. Wir, die Volksbanken Raiffeisenbanken in Weser-Ems sind seit jeher ein fester Partner des regionalen Mittelstandes. Solidarität ist Teil unserer genossenschaftlichen Wertewelt. Auch in diesen schwierigen Zeiten stehen wir Ihnen als zuverlässiger Partner zur Seite. Sprechen Sie uns an!

Volksbanken Raiffeisenbanken

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

Welcher Chef-Typ sind Sie?

Wissen Sie, wo Ihre Stärken liegen? Und ahnen Sie auch, in welchen Bereichen Sie lieber auf die Unterstützung anderer setzen sollten? So ordnen Sie sich richtig ein.

Warum Selbsterkenntnis für Chefs wichtig ist? Meine Erfahrung ist: Unternehmenslenker, die ihre eigenen Stärken und Schwächen gut kennen, sind erfolgreicher. Denn diese drei Vorteile können sie nutzen:

- Sie setzen ihre Fähigkeiten bewusst ein. Sie tun vor allem die Dinge, die ihnen leichtfallen. Dadurch arbeiten sie gut, schnell und motiviert.
- Sie suchen und finden genau die Mitarbeiter, die das gerne und gut machen, was ihnen nicht liegt. Das macht ihr Unternehmen besonders leistungsstark.
- Sie sprechen gezielt die Kunden an, die zu ihnen passen und mit denen sie gut „können“. Das reduziert unnötige Reibungsverluste, steigert den Spaß an der Arbeit sowie den finanziellen Gewinn.

Persönlichkeitstypen, die Sie kennen sollten

Wer sich selbst kennt, kann eigene Stärken besser nutzen, Aufgaben besser delegieren und leichter passende Kunden finden!

Menschen sind Individuen mit sehr unterschiedlichen Persönlichkeiten. Um sich selbst und andere besser erkennen und verstehen zu können, helfen sogenannte Typenlehren. Eine davon ist das Limbic Focus System von Labude, an dem ich mich in meiner Beratungsarbeit oft orientiere.

Menschen lassen sich zum Beispiel nach zwei Aspekten unterscheiden: Ist jemand eher fakten- oder gefühlorientiert? Und wie zurückhaltend oder wie selbstbewusst ist er beziehungsweise sie?

Daraus ergeben sich vier Grundtypen: der faktenorientierte und selbstbewusste „Manager“ (rot dominant) und der ebenfalls selbstbewusste, aber gefühlorientierte „Entertainer“ (gelb dominant). Eher zurückhaltend sind der gefühlorientierte „Berater“ (grün dominant) sowie der faktenorientierte „Analytiker“ (blau dominant). Alle Typen sind in der Lage, ein Unternehmen erfolgreich zu führen. Sie spielen ihre Stärken jedoch in unterschiedlichen Feldern aus.

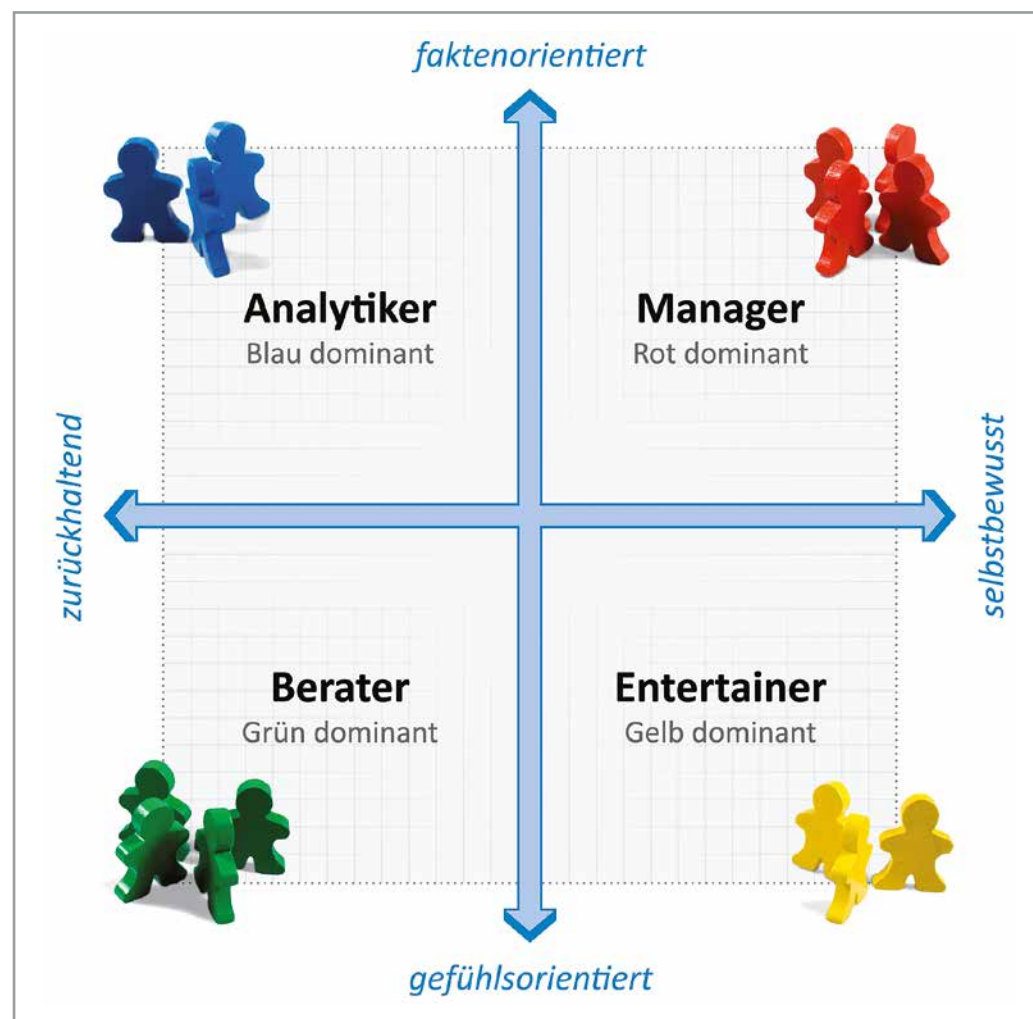
Wer Persönlichkeitssysteme dieser Art nutzt, sollte außerdem wissen: Die Beschreibungen der Typen entsprechen meist einer extremen Ausprägung dieses Charakters. Doch kaum ein Mensch verkörpert einen Typus in Reinkultur. Wir besitzen in der Regel Anteile eines jeden.

Gut gebrüllt Löwe: rot dominant

Genauso stellen sich die meisten einen „echten“ Chef vor: Dominant, tatkräftig, entschlossen, zielgerichtet und ergebnisorientiert – ein richtiges Alpha-Tier mit viel selbstbewusster Präsenz. In der Tat sind es genau diese Eigenschaften, die es den Rot-Dominanten erleichtern, ein Unternehmen zum Erfolg zu führen. Mit einem rot dominanten Cheftypen an der Spitze weiß die Belegschaft immer, wo's langgeht. Der Boss marschiert überzeugt und mit breiten Schultern voran.

Doch mit den Stärken gehen – wie überall – Schwächen einher. Rot dominante Typen sind oft wettbewerbsorientiert und nehmen gerne den Kampf auf. Manche haben ein aufbrausendes Temperament und werden schnell laut. Wer für und mit ihnen arbeitet, erlebt ihre ungeduldige und direkte Art vielfach als aggressiv und verletzend. Da sie gerne bestimmen, wo's langgeht, ist Kooperation nicht ihre größte Stärke.

Tipp für Rote und Rötliche: Es ist wichtig für Ihren Unternehmenserfolg, dass Sie Ihr Team mit ins Boot holen. Drosseln Sie Ihren Elan dafür etwas, denn Ihr



Wer sich selbst kennt, kann eigene Stärken besser nutzen, Aufgaben leichter delegieren und passende Kunden finden!

Tempo überfordert andere schnell. Und: Passen Sie Ihren Ton an die Bedürfnisse sensiblerer Gemüter an.

Begeistert & kreativ: gelb dominant

Richtig ansteckend können gelb dominante Chefs sein mit ihrer Begeisterung! Zu fast jedem Auftrag fallen ihnen direkt tausend Sachen ein, die sich dort realisieren ließen. Denn Gelb-Dominante haben sofort viele Bilder im Kopf und schütteln Visionen aus dem Ärmel. Mit ihrer offenen, humorvollen und fröhlichen Art sind sie Menschen, mit denen andere gerne ihre Zeit verbringen. Für eine interessante Diskussion oder eine spannende Geschichte sind die gelb dominanten Typen immer zu haben. Im Verkauf sind solche Chefs oft eine Idealbesetzung.

Es gibt jedoch auch die Kehrseite der Medaille: Das große Ganze fasziniert gelb dominante Vorgesetzte, Details finden sie eher langweilig. Während ihre Belegschaft einen Auftrag akribisch abarbeitet, planen sie gedanklich bereits das nächste Projekt. Buchhaltung? Das ist Höchststrafe für die Gelb-Dominanten. Lieber springen sie von einer Innovationsidee zur nächsten – bei der Umsetzung hapert es jedoch unter Umständen. Gelb dominante Persönlichkeiten verzetteln sich leicht. Dadurch sind sie oft nicht so pünktlich oder zuverlässig, wie sie es gerne wären.

Tipp für gelb Gefärbte: Suchen Sie sich einen umsetzungsstarken Gegenpart, der Sie bei der Realisierung Ihrer Ideen unterstützt und Sie etwas bremst, wenn Sie manchmal voller Begeisterung wichtige Fakten aus den Augen verlieren.

Gerne per „du“: grün dominant

„Wie sympathisch!“ – mit seiner ruhigen und ausgeglichene Art gewinnt der grün dominante Cheftyp schnell alle Herzen. Grün-Dominante sind oft aus-

gesprochene Teamplayer und Kumpel-Typen. Steht ein harmonieorientierter Grüner an der Spitze, ist der Zusammenhalt im Unternehmen zumeist stark und das Team fühlt sich als Familie. Grün dominante Chefs sind unterstützend und fördernd und können andere glänzen lassen. Sicherheit ist für sie ein zentraler Aspekt. Sie lieben daher Traditionen und setzen auf Bewährtes.

Die Schattenseiten: Grün dominante Chefs sind dünnhäutig und möchten bei allen beliebt sein. Klare Ansagen zu machen, ist nicht ihr Ding. Ihre Mitarbeiter wissen daher oft nicht genau, was sie von ihnen erwarten. Stören Konflikte die Harmonie, fühlen sich Grün-Dominante schnell überfordert und reagieren vielfach beleidigt. Innovative Ideen erscheinen ihnen eher bedrohlich. Sie warten lieber ab, wie sich die Dinge entwickeln, bevor sie auf einen neuen Zug aufspringen.

Tipp für grün Angehauchte: Machen Sie klare Ansagen und lassen Sie sich nicht so leicht zu Kompromissen hinreißen. Für konflikthafte Gespräche können Sie vorab passende Formulierungen lernen, die sie dann einsetzen, ohne sie zu relativieren.

Hier zählen die Fakten: blau dominant

Ein blau dominanter Chef ist über alle Einzelheiten gut informiert. Denn er arbeitet ausgesprochen detailorientiert. Die Blau-Dominanten planen gerne vorausschauend und gehen Themen methodisch an. Sie orientieren sich an Fakten und gelten als äußerst zuverlässig. Mit ihrer gewissenhaft-analytischen Vorgehensweise stehen sie wie kein anderer Typ für eine wissenschaftliche Weltsicht. Wer für oder mit Blau-Dominanten arbeitet, schätzt oft ihre Fähigkeit, emotional aufgeladene Themen unaufgeregt-sachlich auf den Boden der Tatsachen zurückzuführen.



„Meine Erfahrung ist: Unternehmenslenker, die ihre eigenen Stärken und Schwächen gut kennen, sind erfolgreicher.“

Andrea Eigel, Coach

Außerdem erleben viele die klaren Strukturen, die sie aufbauen, sowie ihre berechenbare Art als Gewinn.

Was dabei zu kurz kommt: Die Blauen wirken oft unnahbar und scheinen bei jedem Thema pingelig nachbohren zu müssen. Sie sind auf Perfektion gepolt, haben vielfach ein klares Bild der Arbeitsergebnisse im Kopf, die ihre Mitarbeiter abliefern sollen, und lassen diesen dadurch oft wenig Gestaltungsspielraum. Bis sie eine Entscheidung fällen, kann es lange dauern, denn dazu müssen alle Fakten auf dem Tisch liegen. Schließlich möchten sie das Für und Wider stets sorgfältig abwägen.

Tipp für Blau-Dominante: Holen Sie Farbe in Ihr Unternehmen! Erkennen Sie an, dass es auch anders geht, und gestatten Sie etwas rote Entscheidungsfreude, grünen Teamgeist und gelbe Visionen. Gerne können Sie die erforderlichen Gehege dafür abstecken.

Wie ist Ihr Team aufgestellt?

Die meisten Leser werden sich an der einen oder anderen Stelle wiedererkennen haben. Jetzt können sie ihre eigenen Stärken vielleicht bereits gezielter einsetzen und ihre Schwächen durch ihr Team besser kompensieren lassen. Denn was die Typenlehre deutlich macht: Jeder Typus bringt wichtige Fähigkeiten für den Unternehmenserfolg mit, benötigt aber immer auch Menschen mit anderen Farb-Dominanzen, damit der Betrieb in allen Aspekten rundläuft.

ANDREA EIGEL

Die Autorin: Andrea Eigel ist Beraterin, Trainerin und Rednerin im Handwerk. Sie arbeitet für Handwerksbetriebe, Organisationen des Handwerks und die handwerkszuliefernde Industrie im gesamten deutschsprachigen Raum. Ihre Kernthemen: Positionierung, Markenbildung, Verkauf, Kommunikation, Mitarbeitergewinnung und -führung. Mehr Informationen unter www.andreaeigel.de

MARKTPLATZ

Ankäufe

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

Hallenbau

Visionen brauchen Planung
mit Stahl!
JANNECK
Stahlhallen & Stahlbau
T: 04475 92930-0
Zum Gewerbegebiet 23 49676 Molbergen
www.stahlhallen-janneck.de

Blech-/Metallbearbeitung

WIR BIEGEN FÜR SIE

CN-gesteuerte Biegemaschinen

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

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

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

Mediadaten 2021 sehen Sie unter: www.handwerk.com

Verkäufe

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

Anzeigenschluss ist am:
26. Januar 2021

Ehemalige Stanzerei aus Altersgründen aufgegeben.
Es sind noch **3 pneumatische Vorschubgeräte** und **weitere Kleingeräte & Hilfsmittel** vorhanden.
Tel. 0541/433378

SDH[®]
SERVICEGESSELLSCHAFT
DEUTSCHES HANDWERK

GÜNSTIGE FIRMENWAGEN FÜRS HANDWERK

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

Stylisch, sicher und gesund?

Arbeitskleidung für Handwerker erinnert inzwischen oft an Freizeitkleidung. Geht das zu Lasten der Arbeitssicherheit?

Ob Arbeitsschuhe in Sneaker-Optik oder stylische Arbeitshosen: Mittlerweile sieht Arbeitskleidung oft freizeittauglich aus. „Das ist eine tolle Entwicklung“, sagt Frank Werner von der Berufsgenossenschaft der Bauwirtschaft (BG Bau). Vor etwa 15 Jahren hätten viele Handwerker auf der Baustelle alte Kleidung getragen. Heute dagegen tragen sie meist speziell für den Arbeitseinsatz konzipierte Berufsbekleidung. „Die meisten Produkte auf dem Markt sind schick, bequem und haben tolle Features“, sagt er.

Drei Gründe, warum die Entwicklung positiv ist

Arbeitsschutz ist laut Werner immer die Kombination aus Sicherheit und Gesundheitsschutz. Das spiele auch bei der Berufsbekleidung eine Rolle. „Die Persönliche Schutzausrüstung (PSA) dient der Sicherheit“, erläutert er. Zum Gesundheitsschutz trage Kleidung bei, wenn sie etwa einen integrierten UV-Schutz oder einen Regenschutz habe.

Die Entwicklung hin zu Berufsbekleidung, die immer mehr an Freizeitkleidung erinnert, sieht der Experte von der BG Bau aus drei Gründen positiv:

- 1 Guter Schutz:** Moderne Arbeitskleidung ist meist modular aufgebaut und verfügt zum Teil über integrierte Schutzfunktionen. So gibt es beispielsweise Arbeitshosen mit Einschüben, die bei Bedarf mit Kniepolstern getragen werden können, oder Wetterschutzjacken, die mit einer Warnkleidungsfunktion ausgestattet sind.
- 2 Image:** Moderne Arbeitskleidung sorgt für eine positive Außenwirkung und trägt somit zu einem positiven Image des Handwerks bei.
- 3 Zufriedenheit:** Trägt das Team einheitliche Arbeitskleidung, die gut geschnitten und modern ist, stärkt das das Zusammengehörigkeitsgefühl im Betrieb. Letztendlich wirkt sich das positiv auf die Zufriedenheit der Mitarbeiter aus.

Mitarbeiter wollen Auswahl

Für den Trend zu freizeittauglicher Berufsbekleidung hat Thomas Krause vom Miettextildienstleister DBL eine Erklärung: „Der Einsatz von hochwertiger, moderner Workwear wird in den Betrieben sehr von den Mitarbeitern vorangetrieben.“ Wichtig sei für viele Profis dabei eine attraktive Auswahl, mit der sie individuelle Vorlie-

Sportlich unterwegs

Auf sportiven Freizeitlook setzt CWS bei der Kollektion Marvik, die es als Herren- und Damenvariante gibt. Dabei sollen Fleece-Einsätze und stretchiges Material für ein angenehmes Tragegefühl sowie eine gewisse Lässigkeit sorgen. Zudem soll die Berufsbekleidung durch Widerstandsfähigkeit überzeugen.

Auch kleine Details können die Arbeit leichter machen: Daher hat der Hersteller die Hosen der Kollektion mit nützlichen Helfern ausgestattet. So können Handwerker am sogenannten D-Ring Schlüssel, Karabinerhaken oder kleine Werkzeuge befestigen. Zahlreiche Taschenlösungen sollen ausreichend Platz zum Verstauen von Arbeitsutensilien bieten. (RED)



Foto: CWS

www.cws.com

Freizeittauglich durch Minimalismus

Arbeitshosen mit einem Maximum an Taschenlösungen? Gefragt sind laut Weitblick bewusst gesetzte Akzente an der Arbeitskleidung sowie eine dezente Optik. Diese Trendentwicklungen ermöglichen laut Hersteller mittlerweile das Tragen von Arbeitskleidung auch in der Freizeit. Arbeitsjacken und -hosen seien nicht mehr auf den ersten Blick als solche erkennbar. Besonders Softshell-, Fleece- und Winterjacken könnten sowohl als Arbeits- als auch als Freizeitjacke getragen werden.

Weitblick hat zum Beispiel den Core-Winter-Blouson im Sortiment. Er besteht zu 65 Prozent aus Polyester und zu 35 Prozent aus Baumwolle. Die Jacke ist in drei verschiedenen Farben erhältlich und mit einem elastischen Strickbündchen ausgestattet. Ebenfalls für den Arbeitseinsatz und die Freizeit sind nach Einschätzung des Herstellers auch die Core-Softshell-Jacken geeignet, die in der Damen- und der Herrenvariante verfügbar sind. Es gibt sie in fünf verschiedenen Farben. (RED)

www.weitblick.vision

Cool und funktional

Vintage ist Trend – auch Engelbert Strauss setzt bei der neuen Kollektion e.s. vintage auf diesen Style. Zum Sortiment gehören etwa Troyer, die es sowohl für Damen und als auch für Herren gibt. Die Oberteile sind laut Hersteller eine ideale Wärmeschicht im Schichtkonzept. Der leichte Stoff mit Wollanteil sei angenehm weich und wärmend. Zudem gebe er Bewegungen sanft nach und Sorge für ein bequemes Tragegefühl. Farblich abgesetzte Metall-details sollen den Retro-Style unterstreichen.

Darüber hinaus gehören auch Longsleeves und T-Shirts sowie Karohemden zur Kollektion. Ergänzt wird sie durch eine Vielzahl Berufshosen im lässigen Canvas-Style, die robust und elastisch sein sollen. Coole Wascheffekte und vier gedeckte Farbtöne betonen die angesagte Natürlichkeit, so der Hersteller. Mit praktischer Taschenanordnung und cleveren Details wie einem Karabinerhaken böten die Cargohosen durchdachte Funktionalität. (RED)

www.engelbert-strauss.de

berücksichtigen können. „Also gerne auch mal Softshell-Jacke statt Bundjacke. Shorts statt Latzhose. Eben auch, um sich je nach Witterung komfortabel einkleiden zu können.“

Was ist bei der Auswahl noch wichtig?

Frank Werner hat Tipps, worauf Handwerker bei der Auswahl der Bekleidung achten sollten:

- eine bequeme Passform,
- jahreszeitabhängige Kleidung, die vor der jeweiligen Witterung schützt,
- gute Kombinierbarkeit der einzelnen Kleidungsstücke, damit der Zwiebeleffekt genutzt werden kann,
- wer PSA benötigt, sollte auf die entsprechende Zertifizierung achten.

Welche Farben eignen sich?

„Die Farben müssen zur Tätigkeit passen“, sagt Werner. Aus seiner Sicht können in diesem Zusammenhang drei Aspekte relevant sein:

- 1 Zugehörigkeit:** Es gibt Farben, die mit bestimmten Berufsbildern in Verbindung gebracht werden. So tragen Maler üblicherweise weiße Kleidung.
- 2 Sichtbarkeit von Verschmutzungen:** Wer bei der Arbeit schnell dreckig wird, sollte Farben wählen, die das kaschieren.

Vorsicht! Dieser Fehltritt kann fatale Folgen haben. Daher kommt es bei der Auswahl von Berufsbekleidung keinesfalls nur auf die Optik an.



Fotos: S. Taheri (Hannover) | bildergala - fotolia.com



Die PSA dient der Sicherheit.

Frank Werner, BG Bau

- 3 Gute Sichtbarkeit:** Bei der Arbeit im Outdoor-Bereich ist eine gute Sichtbarkeit immer besonders wichtig.

Was sind nützliche Zusatzfunktionen?

Die Kleidungsstücke verfügen oft über besondere Funktionen. Für Arbeiten an der frischen Luft sind nach Einschätzung von Werner gute Wetterschutzfunktionen sinnvoll. Zudem empfiehlt er, auf gute Trocknungseigenschaften und die einfache Reinigung zu achten.

„Es gibt auch praktische Features für den täglichen Gebrauch“, so der Ingenieur. Zum Beispiel Einschübe für Kniepolster oder Taschen, um Kleinwerkzeug zu verstauen. Hier hat Werner noch einen Tipp: „Achten Sie darauf, dass die Kleidungsstücke nicht zu viele Haken und Ösen haben.“ ANNA-MAJA LEUPOLD

Wir machen's einfach: Local Listing

Mit **Local Listing der Schlüterschen** präsentieren Sie Ihre Firma in allen für Sie relevanten Online-Verzeichnissen und halten die Einträge aktuell. Und sorgen so dafür, dass Menschen Ihr Unternehmen einfach gut finden.

Als offizieller Partner von Google und Bing können wir online das Beste für Ihr Unternehmen herausholen.



einfach online erfolgreich

einfach.schluetersche.de

Jetzt unverbindlich beraten lassen: 0800 66 11 600

schlütersche

Unterwegs mit dem neuen VW Caddy

Der VW Caddy ist so vielseitig wie seine Kunden. Auch die fünfte Generation des Allrounders will Transporter- wie Pkw-Kunden überzeugen. Ob das gelingt?

Wer beim neuen VW Caddy an ein nüchternes Nutzfahrzeug ohne jeden Charme denkt, liegt falsch. Denn der komplett neu entwickelte Praktiker wurde in ein ansprechendes Design mit großzügigen, glatten Flächen verpackt. Als zweiseitiger Stadtlieferwagen Cargo, als Kombi oder Shuttle mit verglastem Fahrgastraum sowie als Pkw-Variante mit fünf oder sieben Sitzen, mit großer Heckklappe oder mit Flügeltüren steht der 4,50 Meter lange Hochdachkombi in vielen Varianten zur Verfügung. Die 4,85 Meter langen Maxi-Versionen des kompakten Transporters reicht VW Nutzfahrzeuge dieser Tage nach.

Neue Hinterachse für mehr Agilität

Dank des Modularen Querbaukastens (MQB), auf dem auch der neue Golf VIII aufbaut, wartet der Caddy mit moderner Technik und mehr Assistenzsystemen auf. Und weil an der neu konstruierten starren Hinterachse erstmals Schrauben- statt Blattfedern zum Einsatz kommen, wurde das Fahrverhalten selbst in der Transporterversion Cargo spürbar agiler – und komfortabler. Gleichzeitig bleiben die Grundtugenden des Arbeits- und Freizeitfahrzeugs unverändert, nämlich seine Geräumigkeit, Variabilität und Zuverlässigkeit.

Caddy wächst in Länge und Breite

Die Normalversion des Caddy ist neun Zentimeter länger und sechs Zentimeter breiter als der Vorgänger. Weil auch der Radstand um sieben Zentimeter auf 2,76 Meter verlängert wurde, gibt es deutlich mehr Platz für Passagiere und Gepäck. Bis zu 1.213 Liter passen hinter die zweite Sitzreihe des Kompaktvans, die sich übrigens komplett ausbauen lässt. Dann schluckt der Caddy sogar 2.556 Liter. Neu sind die optionalen beiden Einzelsitze für die dritte Sitzreihe. Am optionalen Haken zieht der VW Caddy bis zu 1,5 Tonnen.

Der Caddy Cargo wartet mit 3,1 Kubikmeter großem Laderaum und 1,80 Meter Ladefläche auf, im Cargo Maxi mit 2,15 Meter Ladefläche beträgt das Volumen 3,7 Kubikmeter. Wichtige Neuheit: Aufgrund der breiteren Spur und der von 70 auf 84 Zentimeter verbreiterten Schiebetüren kann jetzt auch eine zweite Europalette quer durch die Seitentür in den Kompakttransporter eingeladen werden.

Bis zu 19 Fahrassistenten im VW Caddy

Solide präsentiert sich der Innenraum. Natürlich sind die Oberflächen aus Hartplastik, aber mit angenehmer Struktur und in guter Verarbeitung. Auf Wunsch kann der Caddy mit digitalem Cockpit mit zwei bis zu zehn Zoll großen Displays ausgestattet werden. 5 von 19 möglichen elektronischen Helferlein sind erstmals im Caddy zu haben, darunter der Travel Assist für teilautonomes Fahren. Premiere feiern auch Anhängerrangier-, Spurhalte- und Ausparkassistenten.

VW hat auf Kritik von Kunden reagiert

Ein Kritikpunkt beim Vorgänger war die magere Basisausstattung. Hier hat VW nachgebessert. Bei der Nutzfahrzeugversion des Caddy gehören jetzt elektrische Fensterheber vorn, elektrisch einstellbare Außenspiegel, elektronische Parkbremse und neue H7-Frontscheinwerfer zum Serienumfang. In der Pkw-Version sind zwei Schiebetüren, Multifunk-



Fotos: Martina Göres

| Daten | |
|--|-------------------------|
| Modell: | 2.0 TDI Cargo Eco Profi |
| Leistung: | 55 kW/75 PS |
| Verbrauch l/100 km: | k. A. |
| Abgasnorm/CO₂ (g)/Effizienzklasse: | Euro 6d/k. A./k. A. |
| Länge der Ladefläche: | 1,80 m |
| Nutzlast: | 744 kg |
| Wartungsintervalle: | 30.000 km/2 Jahre |
| Preis in Euro: | 17.985 (zzgl. MwSt.) |



4,50 Meter misst der Caddy Cargo in der Länge, die Maxi-Version ist 35 Zentimeter länger. Sowohl der Cargo-Version als auch dem Pkw steht der neue Look gut zu Gesicht.



tionslenkrad, Radio mit 6,5-Zoll-Display und Müdigkeitserkennung immer an Bord. Elektrische Zuziehhilfen für Türen und Heckklappe, LED-Scheinwerfer, 18-Zoll-Räder oder ein großes Panoramaglasdach stehen in der Aufpreisliste.

Langfristig ein Plug-in-Hybrid

Zunächst ist ein Zwei-Liter-TDI mit 102 und 122 PS im Angebot. Der Diesel nutzt das Twinosing-Verfahren, bei dem zwei SCR-Katalysatoren mit Adblue-Einspritzung für eine drastische Reduzierung der Stickoxid-Emissionen sorgen sollen. Der schwächere Selbstzünder wird den Volkswagen-Strategen zufolge der am meisten nachgefragte Motor sein, die Preise beginnen für den Cargo bei 19.690 Euro, für die Pkw-Version bei 23.870 Euro (alle Preise netto zzgl. USt.).

3,7

KUBIKMETER Ladung können mit dem Caddy Maxi maximal transportiert werden. Die Ladefläche beträgt dann 2,15 Meter.

Ausreichend sparsamer Caddy-Motor

Die Leistungen des Turbodiesels sind für den Alltag absolut ausreichend. Der Motor bringt den Fronttriebler zügig auf Trab, er ist im Innenraum aber deutlich vernehmbar.

Auf einer ersten Testfahrt erwies sich der so motorisierte Caddy mit einem Verbrauch von 5,8 Liter als ausreichend sparsam. Kurz nach dem Marktstart ist der 75 PS starke Basisdiesel zu haben, mit ihm kostet der Caddy Cargo 17.985 Euro.

Ein 1,5-Liter-TSI mit 114 PS und ein 130 PS starker aufgeladener Erdgasmotor sind für das kommende Jahr angekündigt, ebenso eine 4x4-Version des 122 PS starken TDI. Eine Plug-in-Hybrid-Version ist in Vorbereitung, soll aber nicht vor 2023 marktreif sein.

MARTINA GÖRES



Neues Werkstattmodul von Plugvan

Für 3,5-Tonnen-Transporter bietet Plugvan ein Werkstattmodul, das nicht fest mit dem Fahrzeug verbaut ist und sich deshalb schnell installieren lässt.

Plugvan bietet ab sofort ein neues Werkstattmodul für Transporter. Für 8.890 Euro netto zzgl. MwSt. bietet das Berliner Unternehmen die mobile Fahrzeugausstattung für Transporter der 3,5-Tonnen-Klasse an. Weil das Modul in das Fahrzeug geschoben, aber nicht fest verbaut wird, spricht Plugvan von fünf Minuten Umbauzeit.

Der individuell konfigurierbare Einbau umfasst die üblichen Funktionen eines Werkstattausbaus wie Werkbank, Schranksysteme oder Schubladen. Außerdem ist eine Elektroinstallation für das Laden von elektrischen Werkzeugen möglich. Darüber hinaus lassen sich auch eine Motorradhalterung oder ein Bett einbauen.

Weil das System nicht fest mit dem Fahrzeug verbaut ist, lässt es sich in mehreren Transportern eines Fuhrparks einsetzen. Das mache es ideal auch für die Nutzung in Mietfahrzeugen, so Plugvan. (CFM)



Foto: Plugvan

Plugvan bietet ein neues Werkstattmodul für 3,5-Tonnen-Transporter an.

IMPRESSUM

Norddeutsches Handwerk

Organ der Handwerkskammern
126. Jahrgang

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

Verlag:
Schlütersche Fachmedien GmbH
Ein Unternehmen der
Schlüterschen Mediengruppe
Postanschrift: 30130 Hannover
Adresse:
Hans-Böckler-Allee 7, 30173 Hannover
Tel. 0511 8550-0, Fax 0511 8550-2403
www.schluetersche.de
www.handwerk.com

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

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

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

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

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

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

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

Verkauf:
Tanja Ehlerding (Objektverantwortliche
MediaSales), Tel. 0511 8550-2477
ehlerding@schluetersche.de
Lasse Drews
(Key Account Manager Pkw-/Nfz-Hersteller)
Tel. 0511 8550-2477
drews@schluetersche.de

Marion Bäre
(Key Account Managerin Financial-Services)
Tel. 0511 8550-2645
baere@schluetersche.de

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

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

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

Erscheinungsweise:
monatlich

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

Für die in der Handwerksrolle eingetragenen
Handwerker ist der Bezugspreis durch den
Mitgliedsbeitrag abgegolten.
ISSN 0029-1617

Druck:
J. D. Küster Nachf. + Presse Druck GmbH & Co. KG,
Bielefeld
In Teilen der aktuellen Ausgabe sind Beilagen
von der Handwerkskammer Magdeburg und von
der Handwerkskammer Ostfriesland. Wir bitten
unsere Leser um Beachtung.

Wechsel geschafft, Marke etabliert

Neuer Chef, neue Ausrichtung, neue Marke: Wie gelingt es, dass alles ineinandergreift? Florian Hehemann hat den Wechsel geschafft – mit Weitsicht und Planung.

Florian Hehemann will seinen Betrieb als Marke für hochwertigen Möbelbau etablieren. Möbelbau sei sein Herzsthema, sagt er. Auch wenn der 30-jährige Tischlermeister viel Zeit im Büro verbringt, versucht er täglich, noch in der Werkstatt zu arbeiten. „Die Arbeit mit Holz erfüllt mich“, schwärmt Hehemann. Er brenne dafür, kreative Ideen zu entwickeln, diese gemeinsam mit Kunden abzustimmen und sie zu ihrer Zufriedenheit umzusetzen.

Seit Juli 2020 führt Hehemann den Familienbetrieb in vierter Generation. Obwohl sein Vater Franz den Chefessel eigentlich erst mit 60 Jahren freimachen wollte, also 2022, ging der Generationswechsel schon früher über die Bühne. Die frühzeitige Übernahme ist das Ergebnis eines durchdachten Plans beider Handwerksmeister: Sie wollten Führungswechsel und Markenbildung eng miteinander verbinden und kommunizieren.

Das äußere Erscheinungsbild hatte dementsprechend höchste Priorität: „Klar nach außen zeigen, dass wir uns verändern – das war unser Ziel“, betont Hehemann. Die Idee für das neue Firmenlogo entwickelte er gemeinsam mit einer Werbeagentur, „als klar war, dass ich übernehme“, sagt er.

Marke für „hochwertigen Möbelbau“

Mit dem Logo kam auch der neue Name: So wurde bereits vor einem Jahr aus Tischlerei Franz Hehemann einfach Tischlerei Hehemann. „Wir haben das schon eher geändert, weil wir die Übergabe als fließenden Prozess sehen“, betont der Chef von sechs Mitarbeitern.

Wichtig ist dem neuen Chef in der Markenwahrnehmung das Thema Nachhaltigkeit. Das sollte neben dem Namen des Inhabers unbedingt sichtbar werden. Die Bildsprache habe er bewusst einfach gewählt. „Die Farbe Grün im Anfangsbuchstaben soll für das Thema Nachhaltigkeit stehen“, sagt der Unternehmer. Dieses markante Detail soll sich bei Kunden einprägen.

„Mehr als 85 Prozent unserer Aufträge kommen durch persönliche Empfehlungen zustande“, berichtet Florian Hehemann. Seit er den Fokus mehr auf das Thema Möbelbau lege, sei der Anteil noch gestiegen. Aber auch die Anfragen zu den anderen Spezialgebieten des Familienbetriebs wie Treppen, Fenster und Türen hätten zugenommen.

NAMEN UND NACHRICHTEN

Konjunkturbremse 2020: Corona

„Das Jahr 2020 hat alle Betriebe vor große Herausforderungen gestellt“, betont **Hildegard Sander**, Hauptgeschäftsführerin der Landesvertretung der Handwerkskammern Niedersachsen (LHN). Hart getroffen habe es sowohl die Betriebe, die aufgrund des Corona-bedingten Lockdowns schließen mussten, als auch die Unternehmen, die aufgrund der Restriktionen Einbußen hinnehmen mussten. Um die wirtschaftlichen Auswirkungen zu bewerten, sei es noch zu früh, und es müsse branchenspezifisch differenziert werden, so Sander. Die Beratungen der Handwerkskammern und -verbände hätten betroffene Betriebe in den vergangenen Monaten mit Hinweisen zu Förderungen unterstützt. „Da zunächst keine Normalisierung der wirtschaftlichen Lage absehbar ist, sollten diese Beratungsangebote auch 2021 unbedingt in Anspruch genommen werden“, rät Hildegard Sander. (JA)

Schlichtung bei Streit um Baufragen

Die Niedersächsische Bauschlichtungsstelle hilft auch bei Fragen rund um die geänderte Umsatzsteuer 2020. „Bauschlichtung gewinnt in den wirtschaftlich schwierigen Zeiten mit der Corona-Pandemie an Bedeutung“, sagt **Karl-Wilhelm Steinmann**, Vorsitzender der LHN. Insbesondere wenn es um Fragen rund um die Umsatzsteuersätze für die abrechenbaren Leistungen im Zuge eines Bauvorhabens gehe, könne es schnell zum Streit kommen. Betriebe, die mit Auftraggebern zu keiner Einigung kommen, könnten sich an die Bauschlichtungsstelle wenden. Die Arbeit der Schlichter sei vollkommen neutral, betont Steinmann. (JA)

Im Web: bauschlichtungsstelle-niedersachsen.de

Ausbau der Ladeinfrastruktur geplant

Bis 2022 sollen bis zu zehn Millionen Euro in den Ausbau der privaten Ladeinfrastruktur für Elektrofahrzeuge in Niedersachsen fließen. Die Förderung des niedersächsischen Wirtschaftsministeriums soll in den Aufbau von privaten Ladesäulen etwa auf Betriebshöfen kleiner und mittlerer Unternehmen und Handwerksbetriebe fließen. Damit ziele das Ministerium darauf, Unternehmen bei der Umstellung auf E-Mobilität zu unterstützen. Unterdessen hat der Verband der Automobilindustrie ein Elektro-Ladenetz-Ranking erstellt. Es soll die Dichte des öffentlich zugänglichen Ladenetzes für E-Autos abbilden. In Niedersachsen habe das Thema Ladeinfrastruktur „noch Luft nach oben“, sagte der Präsident des Kfz-Landesverbandes Niedersachsen-Bremen, **Karl-Heinz Bley**. Das Land sei aber in einigen Regionen schon gut aufgestellt. (JA)

“

Klar nach außen zeigen, dass wir uns verändern – das war unser Ziel.

Florian Hehemann,
Tischlermeister



Foto: Martina Jahn

Hat im Sommer 2020 die Geschäftsführung der Tischlerei Hehemann übernommen und zuvor begonnen, die neue Marke zu etablieren: Florian Hehemann.

Offene Kommunikation zahlt sich aus

Die Vielzahl der Stammkunden mag auch mit der offenen Kommunikationskultur zu tun haben: Mit dem Verschwinden des Namen Franz aus dem Firmenlogo haben die Tischlermeister ihre Kunden darüber informiert, dass der Vater die Geschäfte Schritt für Schritt übergibt. „Wir haben das bewusst offen kommuniziert. Denn Kunden fragen häufig gezielt nach meinem Vater oder nach mir als Ansprechpartner“, betont Florian Hehemann. Vater Franz bleibt dem Betrieb als Berater und Planer weiterhin erhalten. Das wissen Kunden und Geschäftspartner.

Mit Florian Hehemann ist auch mehr Digitalisierung in den Betrieb eingezogen: „Ich versuche, dem papierlosen Büro täglich einen Schritt näherzukommen“, berichtet er. Rechnungen schreibe er ausschließlich digital und für die Kommunikation mit dem Steuerberater brauche er kein Papier mehr. In Planung seien ein Zeiterfassungssystem für die Mitarbeiter sowie ein Dokumentenscanner.

Und damit die Digitalisierung auch in der Werkstatt die Überhand gewinnt, sollen einige Maschinen ausgetauscht werden. Doch dazu braucht die Tischlerei Platz. Die Pläne für den Bau einer neuen Halle liegen schon in der Schublade, verrät Hehemann. MARTINA JAHN ■

Anzeige



© shintaraya / Fotolia.com

Umsatzsteuersätze – Rolle rückwärts ab dem 1.1.2021

Nachdem man sich gerade auf die pandemiebedingt abgesenkten Umsatzsteuersätze eingestellt hat, kommt es nun zur Rolle rückwärts. Seit dem 1.1.2021 gelten wieder die höheren (alten) Steuersätze von 19 % und 7 %. Welcher Steuersatz kommt aber bei „jahresübergreifender“ Leistungserbringung zur Anwendung? Die Antwort lautet: Es kommt ausschließlich darauf an, wann die Leistung erbracht wurde. Weder der Zeitpunkt der (An-)Zahlung noch der Zeitpunkt der Rechnungsstellung sind entscheidend. Auch die Soll-/Ist-Versteuerung spielt keine Rolle.

Mit Hilfe der folgenden Beispiele können die meisten Umsätze richtig eingeordnet werden:

1. Werkleistungen (z. B. Bauleistungen)

Zeitpunkt der Leistungsausführung ist die Abnahme. Der Handwerker hat für eine in 2020 ausgeführte Bauleistung eine Schlussrechnung mit 16 % Umsatzsteuer (USt) zu erstellen, wenn die Abnahme im 2. Halbjahr (Hj.) 2020 erfolgte. Im Falle der Abnahme in 2021 wären demgegenüber 19 % USt in Rechnung zu stellen. Das Rechnungsdatum ist unerheblich.

2. Lieferungen

Lieferungen, bei denen der Gegenstand versendet wird, werden im Zeitpunkt des Beginns der Versendung ausgeführt. Folge: Versendung im 2. Hj. 2020 = 16 %; Versendung in 2021 = 19 %. Entsprechendes gilt im Fall der Beförderung.

3. Sonstige Leistungen

Eine sonstige Leistung gilt im Zeitpunkt ihrer Vollendung als ausgeführt. Folge: Vollendung im 2. Hj. 2020 = 16 %; Vollendung in 2021 = 19 %.

4. Teilleistungen (z. B. bei Dauerschuldverhältnissen wie Mietverträgen)

Bei Teilleistungen, die nach Zeitabschnitten abgerechnet werden, ist der Zeitpunkt der Teilleistung maßgeblich. Folge: Miete für Dez. 2020 = 16 %; Miete für Jan. 2021 = 19 %.

5. Wartungsleistungen

Dagegen sind Wartungsleistungen wiederkehrende Leistungen, die am Tag ihrer jeweiligen Vollendung als erbracht gelten. Folge: Vollendung im 2. Hj. 2020 = 16 %; Vollendung in 2021 = 19 %.

6. Besonderheit: Gutscheine

Es ist zunächst zwischen Ein- und Mehrzweckgutscheinen zu unterscheiden. Bei Einzweckgutscheinen (der Ort der Leistung und die Höhe der USt stehen bei Ausstellung des Gutscheins fest) gilt der Steuersatz zum Zeitpunkt der Ausstellung des Gutscheins, da mit Ausstellung des Gutscheins bereits eine Leistungsausführung unterstellt wird. Die spätere tatsächliche Lieferung/sonstige Leistung unterliegt dann nicht mehr der USt, so dass sich der anzuwendende Steuersatz auch nicht mehr ändert.

Folge: Ausstellung im Dez. 2020 = 16 %; Ausstellung in 2021 = 19 %.

Bei Mehrzweckgutscheinen (der Ort der Leistung oder die sich aus der Leistung ergebende USt stehen bei der Ausstellung des Gutscheins nicht fest) ist hingegen der Steuersatz zum Zeitpunkt der Einlösung maßgebend. Mit Ausstellung des Gutscheins entsteht zunächst keine USt. Erst mit Einlösung des Gutscheins erfolgt die Leistungserbringung. Folge: Einlösung im 2. Hj. 2020 = 16 %; Einlösung in 2021 = 19 %.

Bei Fragen sprechen Sie uns gern an!



Benjamin Kelhüseyin
Steuerberater, Diplom-Finanzwirt (FH) -
Master of Laws (LL.M.)
angestellt bei der Sozietät
VOSS SCHNITGER STEENKEN BÜNGER &
PARTNER in Oldenburg
benjamin.kelhueseyin@obic.de

www.obic.de

Die Berater.

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

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

26129 Oldenburg · Ammerländer Heerstr. 231 · Telefon: 0441 - 9716 - 2302 | Beratungsbüros in Oldenburg · Bremen · Remels (Ostfriesland) · Twist (Emsland)

Foto: Blesius



Sylvia Krüsmann,
Mitarbeiterin im Kundenservice

NEU BEI DER KAMMER

Verstärkung am Empfang

Als Ansprechpartnerin im Kundenservice verstärkt Sylvia Krüsmann seit April das Team der Handwerkskammer. Die 50-Jährige ist verheiratet und Mutter von Zwillingen. Nach ihrer Ausbildung zur Groß- und Außenhandelskauffrau 1990 war sie bis zur Geburt ihrer Kinder viele Jahre im Angestelltenverhältnis tätig. Nach der Elternzeit arbeitete sie unter anderem im Büro und im Verkauf, bis sie sich von 2014 bis 2019 mit einem Secondhandladen den Traum von der Selbstständigkeit erfüllte. Bei der Handwerkskammer hat sie viele verschiedene Aufgaben. Unter anderem ist sie für den Kundenempfang sowie allgemeine Verwaltungstätigkeiten verantwortlich.

Kontakt: Telefon 04941 1797 -0 oder s.kruesmann@hwk-aurich.de

RADIOSENDUNG

Glück zum Anfassen

Schornsteinfeger und Schornsteinfegerinnen sind bekanntlich Glücksbringer. Wenn sie in ihrem schwarzen Kehrzanug – die traditionelle Bekleidung eines Schornsteinfegers – unterwegs sind, werden sie oft von Kunden oder Passanten angesprochen. Die Vertreter der schwarzen Zunft leben das Image ihres Handwerks und gehen ihrem Beruf mit voller Leidenschaft nach. Die nächste Radio Ostfriesland Sendung „Das Handwerk informiert!“ widmet sich deshalb dem Thema „Zum Glück gibt es den Schornsteinfeger“. Im Studio am Sonntag, 24. Januar, um 12 Uhr ist Schornsteinfegermeister Thomas Huhne aus Wiesedermeer zu Gast. Moderiert wird das Interview von Thomas Trauernicht.

Livestream: www.radio-ostfriesland.de/audio

DAS HANDWERK GRATULIERT

25 Jahre Betriebsjubiläum

Friseurmeisterin Anja Walter in Hage (1. Januar), Tischlermeister Joachim Skusa in Aurich (1. Januar), Elektrotechnik Wenzel auf Borkum (1. Januar), Zentrum für Orthopädie-Schuhtechnik Onno Buß e.K. in Aurich (2. Januar), Friseurmeisterin Hannelore Fried-Bogena in Friedeburg (15. Januar).

40 Jahre Betriebsjubiläum

Elektro Barth GmbH & Co.KG in Emden (2. Januar)

50 Jahre Betriebsjubiläum

Friseurmeisterin Brigitte Weingarten in Norden (2. Januar), Friseurmeisterin Erika Schmidt in Norden (8. Januar), Friseursalon Schlachter in Leer (12. Januar), Kfz-Meisterbetrieb Duitsmann in Ihlow (15. Januar).

Urkunden und Ehrungen:

Elke Daniels
Telefon 04941 1797 -96
e.daniels@hwk-aurich.de

Strippenzieher geht in Rente

Zum Jahresende hat Dieter Heuermann (65) die Geschicke der Kreishandwerkerschaft in neue Hände übergeben.

Ein Urgestein im Handwerk verlässt nach 37-jähriger Tätigkeit seinen Posten. Dieter Heuermann aus Hage trat am 1. September 1983 im Alter von 28 Jahren sein Amt als Geschäftsführer der Kreishandwerkerschaft Norden (KH) an. Kurz nach seinem Studienabschluss als diplomierter Sozialwirt in Göttingen verschlug es ihn der Liebe wegen wieder zurück an die Küste. Damals übernahm er die Norder Interessenvertretung für das Handwerk mit 350 Innungsmitgliedern. Weitere ostfriesische Kreishandwerkerschaften waren in die Bezirke Aurich-Emden, Leer sowie Wittmund aufgeteilt.

Mit der Fusionierung der KH Aurich-Emden und Norden zum 1. Januar 2000 trat Heuermann die Nachfolge von Geschäftsführer Ernst Kiehne an. Damals stand er 35 Innungen mit rund 1.200 Mitgliedern vor. Heute sind es 18 (teils fusionierte) Innungen und rund 900 Betriebe sowie eine Ortshandwerkerschaft auf Borkum. Die rückläufigen Mitgliederzahlen macht der Hager an dem Strukturwandel im Handwerk seit den 80er Jahren fest. „Damals gab es wenige Aufträge für die Betriebe. Die Arbeitslosenzahlen waren hoch. Und einiges wurde von industrieller Fertigung verdrängt“, erzählt der Geschäftsführer. Besonders das Lebensmittelhandwerk wie Bäcker, Fleischer und Konditoren wären von dieser Entwicklung unter Druck geraten. „Heute prägen wenige große Betriebe mit vielen Filialen das Bild“, berichtet Heuermann weiter. Auch Berufe wie Schuhmacher oder Steinmetz, die mittlerweile zu den Exoten zählen, sind aus der regionalen Innungsarbeit über die Zeit weggefallen.

Hinzu komme, dass es immer schwieriger werde, Betriebsinhaber von einer Mitgliedschaft zu überzeugen. „Früher war es selbstverständlich, beizutreten. Heute sind weniger bereit, sich ehrenamtlich zu engagieren.“ Diesem Trend könne nur mit einem überzeugenden Angebot an Dienstleistungen begegnet werden, ist der Sozialwirt überzeugt. Gemeinsam mit seinem achtköpfigen Team konnte er über die Jahre die eigenständige Beratungsleistung in rechtlichen, wirtschaftlichen, sozialpolitischen oder fachlichen Auskünften ausbauen. „Wir können für alle gewerkeübergreifende Fragestellungen Informationen einholen. Darin liegen unsere Stärken“, resümiert der 65-Jährige, der sich selbst als Problemlöser

Foto: Kreishandwerkerschaft



20 Jahre leitete Dieter Heuermann die Kreishandwerkerschaft Aurich-Emden-Norden in Aurich.



Die große Bühne überlasse ich den Obermeistern.

Dieter Heuermann,
Geschäftsführer der
Kreishandwerkerschaft
Aurich-Emden-Norden

und Strippenzieher im Hintergrund sieht. „Die große Bühne überlasse ich den Obermeistern, so wie es sich gehört.“ Besonders in der derzeitigen Krise hätten sich die Angebote und Strukturen bewährt. Die Kreishandwerkerschaft und die Obermeister konnten ihre Mitglieder mit schnellen Informationen zu finanziellen Hilfen, Förderungen sowie aktuellen Corona-Regelungen versorgen.

Sein Nachfolger, Wolfgang Janhsen (Aurich), wird eine gut aufgestellte Kreishandwerkerschaft übernehmen, da ist er sich sicher. „Wir haben hier einen guten Job gemacht und tun es noch“, sprach er einen Dank an sein Team aus, welches in den Geschäftsstellen in Aurich und Norden sitzt. Mit seinem Abschied wird auch das Norder „Haus des Handwerks“ schließen. „Der Zulauf ist dort einfach nicht mehr gegeben“, sagt Heuermann. Große Abschiedsveranstaltungen sind nicht vorgesehen. Eine Vorstellungstour mit dem „Neuen“ ist noch für Januar geplant. Danach will sich der 65-Jährige seinen Hobbies widmen: Golfspielen und Gartenarbeit. „Und das eine oder andere Buch muss auch noch gelesen werden!“

WIEBKE FELDMANN

Meisterinnen am Haarmodell

Zehn Friseurinnen bestehen den fachpraktischen Teil ihrer Meisterausbildung.

Zehn Friseurinnen aus Ostfriesland haben kürzlich im Berufsbildungszentrum (BBZ) der Handwerkskammer den Praxisteil ihrer Meisterprüfung erfolgreich abgelegt. Vier von ihnen – Anne Hessel-Bongert (Aurich), Angelina Hoffmann (Aurich), Stephanie Schüller (Leer) und Mareike van Rüschen (Moormerland) – haben damit auch den letzten Teil ihrer Weiterbildung geschafft und sind jetzt Meisterinnen.

Der fachpraktische Teil der Meisterausbildung gliedert sich in zwei Prüfungsleistungen. Dazu gehören das Meisterprüfungsprojekt nebst Fachgespräch sowie eine Situationsaufgabe. Bei der Projektaufgabe galt es zunächst, ein Thema festzule-

gen und ein Konzept auszuarbeiten. „Vom Haarschnitt über die Haarfarbe bis hin zur Frisur und dem entsprechenden Nageldesign für die Damen musste alles berücksichtigt werden“, erklärte Gisela Hillers, Leiterin des Meisterprüfungs- und Fortbildungswesens. Und auch ein Herrenhaarschnitt gehörte dazu.

Danach ging es von der Theorie in die Praxis. Das ausgearbeitete Konzept musste am Modell umgesetzt werden. Im anschließenden Fachgespräch sollten die Friseurinnen die einzelnen Schritte und Entscheidungen begründen. Geschick und Fingerspitzengefühl waren auch bei der Situationsaufgabe gefragt.



Foto: HWK

Noch vor dem Lockdown konnten die Friseurinnen ihre Prüfung ablegen.

Neben den genannten Meisterinnen haben den fachpraktischen Teil bestanden: Steffi Jäger (Moormerland), Lilia Klug (Emden), Juliane Mlynarski (Aurich), Nadine Otzenberger (Apen/Augustfehn II), Lara Stomberg (Leer), und Irene Streich (Weener).

Wie Meister Mitarbeiter managen

Wie motiviert man seine Mitarbeiter und wie genau funktioniert überhaupt ein positiver Führungsstil? Antworten auf diese Fragen gibt Personaltrainerin Maria Koriath aus Leer am Donners- tag, 18. Februar, ab 18 Uhr, mit ihrem Vortrag zum Thema „Meister als Führungskräfte im Handwerk“. Das Netzwerk Ostfriesischer Meister, kurz N.O.M., lädt hierzu seine Mitglieder und interessierte Handwerksmeister kostenfrei ein. Der Vortrag ist als Präsenzveranstaltung in der Handwerkskammer, Straße des Handwerks 2, in Aurich angesetzt. Je nach Corona-Lage findet er ersatzweise online statt. Eine Anmeldung ist erforderlich.

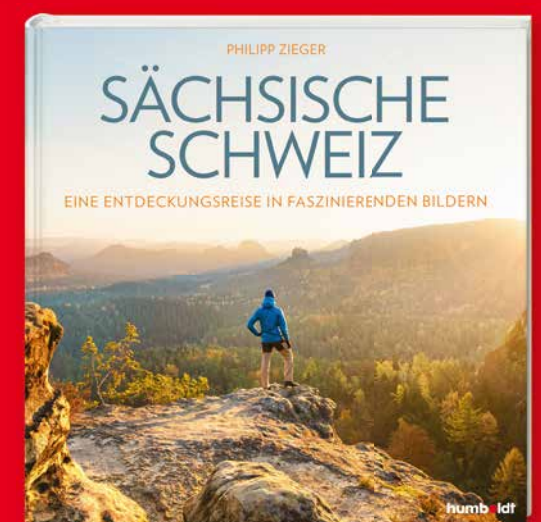
Anmeldung: Lena Freese, Tel. 04941 1797 -97, l.freese@hwk-aurich.de.

- Eindrucksvolle Bildbände von herausragenden Landschafts- und Tierfotografen
- Mit vielen Informationen zu den Regionen und ihren Landschaftsmotiven
- Mit praktischen Übersichtskarten, in denen die Foto-Spots markiert sind

Entdecken Sie faszinierende Foto-Spots in Deutschland!



160 Seiten
ISBN 978-3-8426-5506-5
€ 29,90 [D] • € 30,80 [A]



168 Seiten
ISBN 978-3-8426-5521-8
€ 29,90 [D] • € 30,80 [A]

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

humboldt
...bringt es auf den Punkt.

Ministerium fördert Ausbildung

Das Land Niedersachsen bezuschusst die Überbetriebliche Lehrlingsunterweisung des Berufsbildungszentrums in Aurich in diesem Jahr zusätzlich mit rund 362.500 Euro.

Die Ausbildung im ostfriesischen Handwerk wird mit einem Sonderzuschuss im Jahr 2021 vom Land Niedersachsen zusätzlich unterstützt. Ende letzten Jahres hat Kultusminister Grant Hendrik Tonne einen Zuwendungsbescheid zur Förderung der überbetrieblichen Lehrlingsunterweisung, kurz ÜLU genannt, in Höhe von 362.500 Euro an die Handwerkskammer für Ostfriesland übermittelt.

Ursprünglich wollte Kultusminister Tonne die Überreichung der Bewilligung mit einem Besuch in den Ausbildungswerkstätten verknüpfen. Aufgrund der Kontaktbeschränkungen war dies jedoch nicht möglich.

Dennoch wolle das Ministerium besonders in dieser wirtschaftlich schwierigen Zeit die auszubildenden Betriebe mit der Zuwendung fördern, heißt es in einem Schreiben. Das ostfriesische Handwerk profitiert von der neuen Förderrichtlinie im „Aktionsplan Ausbildung“. Darin verdoppelt das Land Niedersachsen seinen Finanzierungsanteil an der ÜLU. Die Mittel werden aus dem „Sondervermögen zur Bewältigung der Auswirkungen der Corona-Pandemie“ geschöpft.

Die Pandemie hat den Lehrgangsbetrieb des Berufsbildungszentrums (BBZ) der Handwerkskammer in Aurich nicht unberührt gelassen. „Wir mussten viele neue Wege gehen, um unseren Angeboten trotz der Hygiene-Regelungen und Corona-Auflagen gerecht zu werden“, zeigte sich Präsident Albert Lienemann stolz. Das BBZ konnte die ÜLU-Kurse bis auf wenige Ausnahmen regulär durchführen und ausgefallene weitestgehend nachholen. Sein Dank gilt den Lehrwerksmeistern und Mitarbeitern in der Verwaltung, die die Stillstand-Zeiten durch Kurs-Teilungen und Überstunden aufgeholt haben.

Die ÜLU dient als Ergänzung der betrieblichen Ausbildung und wird durch Mittel vom Bund, Land und den Unternehmen finanziert. „Wir sind die verlängerte Werkbank der Betriebe. Auszubildende erlernen bei uns Handgriffe und üben Tätigkeiten, zu denen im Berufsalltag die Zeit fehlt“, erklärte der Präsident. Durch die rasante technische Entwicklung wird der Lernstoff nicht nur umfangreicher, sondern auch komplizierter. In den Lehrgängen werden Inhalte vermittelt, die nicht jeder Betrieb vor Ort vorhalten kann. „Nur so können wir eine gleichmäßige und qualitativ hochwertige handwerkliche Berufsausbildung gewährleisten“, sagte Lienemann.

WIEBKE FELDMANN



Foto: W. Feldmann

Verlängerte Werkbank

In 15 modernen Werkstätten werden jährlich in rund 18.500 Lehrgangsstunden den Teilnehmern spezialisierte Fertigkeiten und Kenntnisse in Theorie und Praxis vermittelt. Das BBZ Aurich bietet die ÜLU in den Sparten Elektrotechnik, Maler- und Lackierer, Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik, Metalltechnik, Feinwerktechnik, Kfz-Technik, Bautechnik, Holztechnik und im Friseurhandwerk an.

■ In der Tischlerwerkstatt des Berufsbildungszentrums lernen die Auszubildenden, nach ihren Entwürfen Möbel zu bauen.

Wechsel in der Elektrotechnik

Lehrwerksmeister Gerhard Bensing verabschiedet sich nach 17 Jahren in den Ruhestand und übergibt seinen Fachbereich an die nächste Generation.

Fast zwei Jahrzehnte lang war Gerhard Bensing aus Hage als Lehrwerksmeister für Elektrotechnik im Berufsbildungszentrum (BBZ) der Handwerkskammer für Ostfriesland in Aurich tätig. Jetzt übergibt er den Fachbereich an seinen Nachfolger Fabian Schwarz aus Wittmund.

Als Weiterbildungsberater startete Bensing 2004 bei der Handwerkskammer und wechselte 2007 in die Lehrtätigkeit. „Da ich gerne mit jungen Menschen zusammenarbeite, habe ich mich auf die Stelle als Lehrwerksmeister beworben“, erzählt er. Um die 1000 junge Handwerker hat er während der letzten 17 Jahre in den überbetrieblichen Lehrlingsunterweisungen begleitet.



Ich arbeite gerne mit jungen Menschen zusammen.

Gerhard Bensing,
Lehrwerksmeister
Elektrotechnik

tet. Auch bei den Meisterkursen haben etwa 200 Teilnehmer die Schulbank bei ihm gedrückt. Ende Januar geht der 66-Jährige nun in den Ruhestand. Sein Nachfolger Fabian Schwarz steht schon in den Startlöchern. Seit Oktober wird er bereits von seinem Vorgänger eingearbeitet.

Der 30-Jährige ist in Bramsche geboren und aufgewachsen. 2004 hat es ihn nach Ostfriesland verschlagen. Nach seinem Realschulabschluss absolvierte er zunächst ein Berufsgrundbildungsjahr und begann anschließend seine Ausbildung zum Elektroniker für Maschinen- und Antriebstechnik bei Enercon in Aurich. Diese schloss er 2011 erfolgreich ab und sammelte



Foto: J. Stöppel

Fabian Schwarz ist der neue Lehrwerksmeister im Bereich Elektrotechnik.

seinen Meister obenauf. Drei Jahre lang besuchte er dafür nach Feierabend und an den Wochenenden die Meisterschule im BBZ in Aurich. Mit dem Titel in der Tasche wurde er 2015 stellvertretender Ausbildungsleiter bei Enercon. Der Wunsch nach einer

beruflichen Veränderung habe schließlich den Impuls gegeben, sich 2020 bei der Handwerkskammer zu bewerben. „Ich wollte außerdem meine Fähigkeiten als Ausbilder noch vertiefen. Die Stelle als Lehrwerksmeister ist dafür perfekt“, erklärt er.

Werbemittel für Handwerksbetriebe

Mit professioneller Werbung auf sich und seine Dienstleistungen sowie Produkte aufmerksam machen, ist für viele Handwerksbetriebe eine Herausforderung. Das neue Werbeportal der Imagekampagne für „Das Handwerk“ unterstützt dabei. Kostenlos und schnell können Betriebe aus den Vorlagen im Design der Kampagne ihre eigene Werbung erstellen. Plakate, Social-Media-Postings und sogar Kinospots können dazu mit dem eigenen Logo, Beschreibungstext und Betriebsdaten versehen werden. So profitieren Handwerksbetriebe gleichzeitig von der Sichtbarkeit der bundesweiten Kampagne, die einen hohen Wiedererkennungswert hat.

Link: www.werbeportal.handwerk.de

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

Francis Lux
Reitsportsattlerin Francis Lux,
Großefehn (Ostfriesland)

Update – jetzt aktualisieren!

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

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

Ein Händchen für LICHTIDEEN

Carina Harders setzt Wohnräume in Szene – mit Lampen, Leuchten und smarten Bedienelementen. Schon manch zweifelndem Kunden hat die Elektromeisterin ein Strahlen ins Gesicht gezaubert.

Smart Home ist für Carina Harders mehr, als „Lampen oder die Heizung mit dem Smartphone zu bedienen“. Für die Elektromeisterin aus Bad Zwischenahn gehören dazu komplexe Zusammenhänge und individuelle Lösungen – und die Wohnraumgestaltung. Deshalb betreut die 27-Jährige die Kunden von Harders Lichtideen vom Grundriss bis zur Umsetzung individueller Beleuchtungskonzepte und der smarten Heizungssteuerung.

Etwas mit den Händen schaffen und am Ende des Tages das Ergebnis der Arbeit sehen – das sind nur zwei Gründe, warum sich Harders für eine Ausbildung im Elektrohandwerk entschieden hat. Mitten in der zwölften Klasse brach sie dafür die Schule ab und startete eine Lehre im Betrieb ihres Vaters. „Je mehr ich in der späten Schulzeit von den Themen mitbekommen habe, um die es sich im Betrieb drehte, desto mehr hat es mich interessiert“, berichtet die junge Meisterin. Schon morgens sei es ab dann ein anderes Gefühl gewesen, aufzustehen und zur Arbeit zu gehen. „Das hat sich gut angefühlt“, sagt Harders rückblickend. Auf die Lehre folgte 2016 die Meisterausbildung und seit 2018 führt sie das Familienunternehmen gemeinsam mit ihrem Vater Jörg.

Einrichten, gestalten und begeistern

Dass sich der Betrieb schon zum Zeitpunkt ihrer Ausbildung auf das Thema Beleuchtung spezialisiert hatte, war der Tochter recht. „Mit Lichtideen in Kombination mit den Themen Einrichtung, Gestaltung und Innenarchitektur habe ich mich schon vorher beschäftigt. Aus dem Hobby einen Beruf machen zu dürfen, ist ein Geschenk“, betont Harders, die auch Betriebswirtin des Handwerks ist.

Ihr Betrieb im Ortsteil Ofen hat mittlerweile ein 600 Quadratmeter großes Haus als Anschauungs- und Präsentationsobjekt für die Kunden. „Wir können hier alles zeigen, was in Sachen Beleuchtung und Smart-Home-Verknüpfungen möglich ist, und holen damit die Kunden ab“, betont die Chefin von 34 Mitarbeitern, davon acht Azubis.

Neben dieser Ausstellung verantwortet die Elektromeisterin die Beleuchtungsplanung, den Verkauf und den Kundendienst. Ihr Vater ist hingegen viel auf Baustellen unterwegs. Neben Elektronikern und Meistern haben die Harders auch eine Lighting-Designerin eingestellt. Sie kann per 3D-Visualisierung den Kunden Beleuchtungskonzepte am Bildschirm erlebbar machen.

Herausforderung I: Der Trend Smart Home

Zeigen, was Smart Home kann und was der Betrieb zu bieten hat: Das ist Carina Harders' tägliche Herausforderung im positiven Sinne. Denn diese Spezialisierung reizt sie. „Nicht immer sind Kundenwünsche umsetzbar: In Altbauten sind Leitungen beschädigt oder das Wandmaterial hält den Anforderungen nicht stand. Dann müssen wir umdenken und kom-



Carina Harders war 2020 eine Protagonistin der Imagekampagne des Handwerks – die Kamera ist ihr vertraut.



Als Frau in der Branche hat es die 27-Jährige nicht immer leicht. Sie möchte anderen Handwerkerinnen Mut machen.



Edda und Jörg Harders führen seit 1992 ihren Betrieb, Carina Harders ist seit 2018 mit in der Geschäftsführung.

men über Umwege ans Ziel.“ Die Mischung aus dem technischen Know-how und den gestalterischen Elementen motiviere sie jeden Tag neu. Freude mache ihr auch, zögerliche Kunden von neuer Technik zu überzeugen.

Noch immer falle es Kunden schwer, sich an digitale Bedienelemente zu wagen – besonders Frauen seien vorsichtig, wenn sie „App-Steuerung“ hören. Doch die Vorurteile könnten meist aus dem Weg geräumt werden. Mit dem Ergebnis, dass bei Harders der Trend Smart Home ungebrochen ist: Der Betrieb verkaufe mittlerweile fast keine konventionellen Anlagen mehr.

Herausforderung II: Als Frau im E-Handwerk

Auch persönlich hat Carina Harders ihr Werdegang herausgefordert: So sei es mit etwas Abstand konsequent gewesen, die Ausbildung im Familienbetrieb zu machen. „Viele Betriebe in der Branche stellen gar keine Frauen ein“, sagt die Elektromeisterin. Sie fordert deshalb zum Umdenken auf. Die Montage von Lampen und Leuchten sei etwas für „filigrane Hände“. Harders wünscht sich mehr mutige Frauen, die sich bewerben, und mehr Unternehmen, die sich für Frauen öffnen – und beispielsweise Teilzeitarbeit ermöglichen.

Ihre Meisterausbildung habe sie auch gemacht, weil sie technisch mit dem männlichen Personal

„Aus dem Hobby einen Beruf machen zu dürfen, ist ein Geschenk.“

Carina Harders,
Elektromeisterin

mithalten wolle. „Das steigert die Akzeptanz bei den Kollegen“, betont Harders. Zudem komme der Titel gut bei Kunden an – auch wenn sie einige noch immer skeptisch anguckten, weil sie mit 27 Jahren Meisterin und Chefin ist.

Herausforderung III: Eigene Ziele realisieren

Carina Harders hat klare Ziele: „Der Betrieb soll bekannter werden, dazu möchte ich noch stärker in den Social-Media-Kanälen aktiv werden“, sagt sie. Wenn Kunden sich mit dem Thema Beleuchtung befassen, soll ihnen als Erstes „Harders Lichtideen“ einfallen. MARTINA JAHN



Beleuchtung gekonnt in Szene setzen – das ist das Steckpferd der Elektromeisterin aus Oldenburg. Die Mischung aus Handwerk, Design und Architektur motiviert Carina Harders täglich neu. Und schon manchen Kunden hat sie vom Thema Smart Home überzeugt.

■ VIER FRAGEN AN

Jesse Wiebe

FIRMENNAME Jesse Wiebe Fotografie & Film
WEBSEITE www.jesse-wiebe.de
ORT Hannover
GEWERK Fotograf
FUNKTION Inhaber



1. Was war Ihre wichtigste Entscheidung als Unternehmer?

Ich arbeite nur für gewerbliche Kunden und habe mich auf Unternehmensdarstellungen spezialisiert. Diese klare Positionierung hilft mir, Kunden zu gewinnen.

2. Welches Ziel wollen Sie als Unternehmer noch erreichen?

Ich habe Spaß daran, mein Handwerk anderen beizubringen. Mein Ziel ist es deshalb, so aufgestellt zu sein, dass ich einen Auszubildenden einstellen kann.

3. Was war Ihre härteste Bewährungsprobe?

Jeder Auftrag ist eine neue Bewährungsprobe, da ich sehr individuell arbeite und mich immer wieder auf neue Situationen und Gegebenheiten einlassen muss.

4. Wie halten Sie sich und Ihren Betrieb leistungsfähig?

Ich versuche ständig, meine Prozesse zu optimieren; deshalb hole ich mir von Kunden immer ein Feedback ein. Zudem setze ich mich mit Trends auseinander.

Foto: JESSE WIEBE | FOTOGRAFIE & FILM

■ ZU GUTER LETZT

Wer renoviert und repariert zu Hause?

Selber machen oder einen Handwerker beauftragen? Eine Antwort auf diese Frage liefert eine aktuelle Studie von Gelbe Seiten und dem Meinungsforschungsinstitut Mentefactum. Im Rahmen der repräsentativen Umfrage haben sie rund 1.000 Personen befragt. Demnach erledigen 90 Prozent der Befragten die Wohnungs- und Gebäudereinigung in Eigenregie. Bei Projekten, die spezielles Fachwissen erfordern, werden hingegen häufig Handwerker gerufen.

Laien überschätzen jedoch manchmal ihre Fähigkeiten, sodass sie nicht immer ein Ergebnis erzielen, mit dem sie auch zufrieden sind. Bei Sanitärarbeiten wollen der Studie zufolge rund 64 Prozent der bisherigen Heimwerker künftig lieber einen Fachmann beauftragen. Bei Elektroarbeiten wollen in Zukunft 50 Prozent auf Experten setzen, bei Schreinerarbeiten sind es 43 Prozent.

Und wie würden sich diejenigen beim nächsten Mal entscheiden, die bislang die Dienste von Profis in Anspruch genommen haben? Im Sanitärbereich würden es laut Studie 98 Prozent in Zukunft wieder machen. Bei Elektroarbeiten wollen sich 97 Prozent erneut so entscheiden und bei Schreinerarbeiten 92 Prozent. (AML)



Foto: karega - stock.adobe.com



Gebäudereiniger polieren am Image

Mit einer neuen Kampagne will der Bundesinnungsverband des Gebäudereiniger-Handwerks (BIV) etwas fürs Image tun. Mit dabei sind 15 Köpfe aus der Branche. „Kern der Kampagne ist die Authentizität. Wirkung entfalten wir nur dann, wenn echte Handwerkerinnen und Handwerker aus ihrem Alltag berichten“, sagt Bundesinnungsmeister Thomas Dietrich. Vielfältig sind auch die Kampagnen-Botschaften: Mindestlohn und Minijobs werden thematisiert, aber auch Sauberkeit, Aufstiegschancen und die Systemrelevanz des Gebäudereiniger-Handwerks. (AML)

Weitere Infos: www.die-gebauedienstleister.de.