

Betrieb

betrieb@handwerk.com

2 Wenn Kunden mitarbeiten ...

... können Haftungsfragen bei Unfällen oder Baumängeln kritisch werden. Worauf es ankommt, haben wir für Sie zusammengetragen.

3 In der Höhle des Löwen

Martin Ecker ist selbstständiger Bautenschützer – und Erfinder. Seinen „Tragfix“ hat der Handwerker jetzt potenziellen Investoren vorgestellt – in der TV-Show „Höhle der Löwen“.



5 Chefin über Nacht

Als ihr Mann erkrankte, übernahm Marion Windisch die Chefposition im Betrieb. Das Jahr seines Ausfalls war hart, sagt sie. Aber auch erfolgreich. Jetzt wurde Marion Windisch ausgezeichnet – als Unternehmerin im Handwerk.

plus: Fahrbericht

8 Zweifach unter Druck

Doppelte Turbo-Lader – was früher brachialen Sportwagen vorbehalten war, steht heute fürs Spritsparen. Opel hat die Technik im Vivaro verbaut. Wie sich der Transporter fährt, hat Michael Kellner ausprobiert.

Regionales

regionales@handwerk.com



9 Frauen netzwerken

Annett Kunberger hat sich für den Unternehmerinnentag 2015 am 28. November angemeldet. Sie hofft, Frauen zu treffen, die auch Betriebe in Männerdomänen führen.

10 In 10 Minuten zur Lehrstelle

Speed-Dating mal anders: 180 Schüler haben sich im 10-Minuten-Takt für knapp 120 Lehrstellen beworben. Für Betriebe und Bewerber sind die Bewerbungsgespräche unterhaltsam und unkompliziert.

Panorama

panorama@handwerk.com

13 Ein Auftrag und 20 Jahre Zeit

Das nennt man wohl eine einmalige Chance: Handwerker und Designer John Vugrin baute das Innere des High Desert House ganz nach seinen Vorstellungen aus. Und dafür hatte er wirklich viel Zeit.

14 Ein Herz fürs Heuschwein

Karl-Heinz Koithahn ist Metzger. Seine Schweine hält er selbst. Was ein faires Tierleben mit guten Produkten zu tun hat, erklärt er bei einem Hofbesuch.



Breitbandausbau

Wollen Sie es schnell – oder richtig?

Langsames Internet bremst Tischlermeister Hermann Egbers täglich aus. Die Breitband-Pläne des Bundes sollen es richten. Doch Zeitplan, Kosten und Technologie stehen in der Kritik.



Zu langsam: Googeln geht noch, aber als modernes Kommunikationsmittel kann Tischler Hermann Egbers das Internet kaum nutzen.

Foto: Albrecht Dennemann

Denny Gille

gille@handwerk.com

Eine Handvoll Fotos zu Kunden schicken: dauert Stunden. Ein größeres Sicherheitsupdate im Betriebsnetzwerk: Tagesaufgabe. CAD-Projektdateien austauschen: unmöglich. Seine Internetanbindung bremst Tischlermeister Hermann Egbers permanent aus. „Dadurch geht uns täglich Arbeitszeit verloren“, erklärt der Tischler. Zudem ist der Handwerker aus dem niedersächsischen Osterwald Mitglied im Bauernetzwerk Holzquadrat – alle kommunizieren dort über das Internet, Egbers ist da oft im Nachteil. „Ich würde gerne mehr digital machen“, sagt er. „Aber ich brauche gar nicht über onlinegestützte Konstruktionssoftware nachdenken, wenn ich nicht weiß, wann sich die Netzsituation hier verbessert.“

Verbessern soll sich die Situation eigentlich bis Ende 2018 – für Egbers und tausende andere Unternehmen. Bis dahin soll es flächendeckend Breitbandinternet mit Downloads von 50 MBit pro Sekunde geben. Wo nötig, auch mit Hilfe staatlicher Förderung. So hat es die Bundesregierung vor einem Jahr verkündet. Doch für „2018“ wird es langsam knapp. Und ob Egbers mit dem Ergebnis am Ende zufrieden sein wird?

Stichwort „50 MBit“: Diese Mindestvorgabe soll nur für den Download gelten. Und selbst dafür sei das in Zukunft zu wenig, warnt zum Beispiel der Zen-

tralverband des Deutschen Handwerks (ZDH). Ganz zu schweigen von den immer wichtiger werdenden cloudbasierten Geschäftsmodellen und digital vernetzten Wertschöpfungsketten. Die benötigen ebenfalls schnelle Übertragungsraten – auch im Upload. Doch die gebe es nur mit flächendeckenden Glasfaserleitungen.

Stichwort „Förderung“: 2,7 Milliarden Euro Förderung gibt es für den Breitbandausbau. Doch flächendeckend Glasfaser würde mindestens das Vierfache der 50-MBit-Leitungen kosten, hat der TÜV Rheinland errechnet.

Stichwort „Zeitdruck“: Auch rein zeitlich wäre flächendeckende Glasfaser bis Ende 2018 nicht zu schaffen, warnt der ZDH. Denn kein Ausbau, ohne konkrete, zeitaufwendige Planung durch Länder und Kommunen – und die können damit erst jetzt loslegen, nach den Vorgaben des Bundes. Dass es zudem noch keine Stelle gibt, die die Förderanträge bearbeiten wird, scheint da fast nebensächlich. Obwohl: Das zuständige Bundesverkehrsministerium will diese Aufgabe gerne vergeben. Und dafür könnte eine zeitaufwendige europaweite Ausschreibung erforderlich sein, warnt der Bundesrechnungshof.

Die „schnelle“ Lösung: Das Bundesverkehrsministerium will „2018“ anscheinend einhalten. Dafür plant es, dafür macht es Druck: So soll es die Förde-

rung nur für Ausbauprojekte geben, die bis Ende 2018 abgeschlossen sind. Dazu passt, dass das Ministerium für die Förderung Glasfaser nicht vorschreibt. Also wären auch billigere Mischlösungen erlaubt. Zum Beispiel das etablierte VDSL, eine Verbindung aus Glasfasernetz und Kupferanschlüssen. Das Potenzial von Glasfaser habe diese Lösung jedoch nicht, kritisieren der ZDH und der Bundesverband Breitbandkommunikation (Breko). Der Bundesrechnungshof sieht die Gefahr, dass solche etablierten Lösungen schon bald zu neuem Investitionsbedarf und „insgesamt höheren Ausgaben“ führen könnten.

Die Alternative: Der ZDH und andere Wirtschaftsverbände kommen angesichts dieser Pläne zu einem klaren Fazit: Die derzeitige Breitband-Strategie der Bundesregierung sei „zu kurz gesprungen“. Glasfaser müsse sein, auch wenn es dann länger dauert: „Die Infrastrukturen für die Zukunft müssen heute geplant und gebaut werden – und zwar unter Berücksichtigung bereits jetzt absehbarer zukünftiger Erfordernisse.“



Wer von den Plänen der Bundesregierung wirklich profitiert? Das lesen Sie in unserer App oder unter nh.handwerk.com.

Handwerkskammer Hannover

Auch online für Sie da: www.hwk-hannover.de

Hier könnte Ihr Name stehen.

Abonnieren Sie das „Norddeutsche Handwerk“.

Sie erreichen uns unter
Telefon: (05 11) 85 50-24 22
Telefax: (05 11) 85 50-24 05

E-Mail: vertrieb@schluetersche.de

Internet: www.norddeutsches-handwerk.de

Das Portal für Entscheider im Handwerk – www.handwerk.com

HANDWERK.COM SUCHEN IN HANDWERK.COM

THEMENWELTEN SCHLAGZEILEN BETRIEBSFÜHRUNG MEINUNG

UMFRAGE: Spüren Sie die gute Zahlungsmoral?

Weniger Probleme: Knapp die Hälfte der Befragten muss nicht mehr so viele Mahnungen versenden.

Der Anteil der Kunden, die Zahlungsmuffel sind, wird offenbar weniger – das bestätigt auch die handwerk.com-Umfrage zu dem Thema. „Merken Sie etwas von der verbesserten Zahlungsmoral?“, haben wir gefragt. 47 Prozent der Umfrageteilnehmer meint: „Ja, wir haben wirklich weniger Probleme und müssen nicht so oft mahnen.“ Dass sich die Situation nicht wirklich verbessert hat, sagen 34 Prozent der Befragten. „Im Gegenteil, das Geld kommt nur schleppend rein, wir haben großen Ärger damit“, antworteten 19 Prozent. (ja)

So haben unsere Leser auf handwerk.com abgestimmt:

19 %	Im Gegenteil
34 %	Teils, teils
47 %	Ja

Herbstkonjunktur

Weiter mit viel Schwung

Konjunkturumfrage bringt erfreuliche Ergebnisse.

Erfreulich positiv zeigte sich die Handwerkskonjunktur im Bezirk der Handwerkskammer Hannover im Herbst 2015, erläuterte Jans-Paul Ernsting, Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer Hannover, bei der Vorstellung des Konjunkturberichts für das Herbstquartal. Gegenüber dem Vorjahr sei der Geschäftsklimaindex nochmals um drei Punkte auf jetzt 68 Indexpunkte gestiegen. Allerdings profitierten nicht alle Branchen von der Entwicklung.

Den höchsten Indexwert erreichte das Ausbauhandwerk mit 77 Punkten. Den geringsten Wert verbuchten die Gesundheitshandwerke mit nur 42,5 Punkten. Die Auftrags- und Umsatzentwicklung im Gesamthandwerk verlief, bei steigenden Beschäftigtenzahlen, positiv. Die Auslastung der Betriebe sei ausgesprochen gut. Lediglich die Investitionstätigkeit verlief insgesamt schwach.

Die Regionalanalyse zeigt einen deutlichen wirtschaftlichen Auf-

schwung gegenüber dem Herbst 2014 in der Region Hannover und in den Landkreisen Nienburg und Hameln-Pyrmont. Die Betriebe des Landkreises Schaumburg bewerteten ihre Lage insgesamt am ungünstigsten.

In der Region Hannover bewerteten die Betriebe ihre Geschäftslage mit 69 Indexpunkten, im Landkreis Nienburg mit 79,5 Punkten. Aus dem ehemals strukturschwachen Landkreis ist eine wirtschaftsstarke Region geworden. Neben der verbesserten Verkehrsinfrastruktur dürfte eine weitere Ursache für die wirtschaftliche Erholung das starke Baugewerbe der Region sein.

Ausführlicher Bericht: Findet sich unter www.hwk-hannover.de/konjunktur.



Mehr Informationen zum Thema zeigt unser Video in der App „Handwerk“.

Wer haftet, wenn Bauherrn helfen?

Der Handwerker hat den Auftrag, der Kunde will sparen. Also arbeiten sie auf der Baustelle im Team. Darf man das? Und wer haftet bei Unfällen und Baumängeln. Experten antworten.



Erlebnisurlaub Baustelle: Unfälle sind eine Sache, wenn der Kunde mitarbeitet, Baumängel eine ganz andere.

Kompakt:

Alltag: Kunden wollen mitarbeiten, weil sie so sparen können. Und weil es ihr Haus ist. Aber wer haftet?

Unfallschutz: Bei einem Unfall des Bauherrn haften Handwerker in der Regel nicht.

Mängel: Anders sieht es aus, wenn der Bauherr später Mängel geltend macht, die er selbst verursacht hat.

Denny Gille

gille@handwerk.com

Ein Zimmermann plaudert aus dem Nähkästchen. „Wenn es schneller gehen soll, mache ich auch mal Teamwork mit dem Kunden“, erzählt der Solo-Unternehmer ganz offen. Da nimmt der Bauherr zwei Wochen Urlaub und arbeitet zusammen mit dem Handwerker am eigenen Haus. „So bekommt der Kunde auch einen ganz anderen Bezug zu seinem Bauprojekt.“

Erlebnisurlaub Baustelle. Klingt ja ganz schön. Oder nicht? Der Zimmerer kommt über seine Teamarbeit ins Grübeln. „Nicht, dass das jetzt Ärger mit der BG gibt.“ Da will er doch lieber anonym bleiben. Aber ist die Sorge begründet?

Grünes Licht für Teamarbeit: Von Seiten der Berufsgenossenschaft der Bauwirtschaft muss der Bauunternehmer keinen Ärger fürchten. Die BG gibt weitgehend grünes Licht für die Teamarbeit zwischen

Bauunternehmer und privatem Bauherrn. „Für die Beurteilung des Versicherungsschutzes des Bauherrn kommt es auf das Gesamtbild an“, sagt Michael Karg, Bereichsleiter im Referat Mitglieder und Beiträge bei der BG BAU. Und das Gesamtbild entlastet den Bauunternehmer in der Regel.

So ist nur eine Frage zu beantworten, wenn der Bauherr dem Bauunternehmer auf der privaten Baustelle hilft: Dient die Arbeit des Bauherrn seinen eigenen Zwecken oder dient sie dem beauftragten Unternehmen? In der Regel dient seine Mitarbeit eigenen Zwecken. Er hilft sich selbst mit seiner Eigenleistung, zum Beispiel, um beim Hausbau Kosten zu sparen. „Der Bauherr gilt per Gesetz als sogenannter Unternehmer nicht gewerbmäßiger Bauarbeiten“, erklärt Karg.

Stößt dem Bauherrn auf der Baustelle etwas zu, haftet er somit in der Regel für sich selbst. Das

beauftragte Handwerksunternehmen steht dann nicht in der Verantwortung. Der Bauunternehmer und seine Mitarbeiter haften nur bei vorsätzlicher Schädigung oder bei der Herbeiführung eines Schadens auf einem versicherten Weg, zum Beispiel bei Verursachung eines Verkehrsunfalls.

Private Bauhelfer absichern: Während die privaten Bauhelfer des Bauherrn unter bestimmten Voraussetzungen sogar automatisch über die Berufsgenossenschaft versichert sind, ist es der Bauherr selbst nicht. Sorgsame Bauunternehmer können ihre mitarbeitenden Kunden darauf hinweisen und ihnen gegebenenfalls empfehlen, sich für die Dauer der Bauarbeiten freiwillig bei der Berufsgenossenschaft zu versichern, um gegen die Folgen von Unfällen gewappnet zu sein. Die BG BAU rät allen Bauherrn, sich um einen persönlichen Versicherungsschutz zu kümmern.

Vertragsklausel gegen Streitereien

Versicherungstechnisch ist Teamwork auf der Baustelle also kein Problem. Und wer haftet im Fall von Pfusch und Schäden?

Bei Baumängeln und Sachschäden fällt die Bewertung ganz anders aus als im Fall von Personenschäden. Für ZDB-Justiziar Philipp Mesenburg ist das ein Grund, zu sagen: „Wir raten grundsätzlich davon ab, private Kunden auf der Baustelle mitarbeiten zu lassen.“ Er sieht viele Nachteile darin, Laienhilfe am Bau anzunehmen. Allein organisatorisch sei der Aufwand hoch. Immerhin gibt es oft eine zeitliche Taktung. Wann kommen Folgegewerke hinzu? Bekommt der Bauherr seine eigenen Arbeiten bis dahin fertig?

Wer dennoch nicht auf diese Art der Zusammenarbeit mit dem Kunden verzichten will, sollte sich gut vorbereiten, um Ärger mit ihm zu vermeiden: Das größte Problem dabei besteht in der Abgrenzung der Tätigkeiten. Wo nicht klar ist, wer welche Arbeiten zu verantworten hat, ist auch nicht klar, wer für Pfusch haftet. „Da steckt viel Zündstoff für Streitigkeiten drin“, sagt Mesenburg.

Sein Rat, um sich gegen ungerechtfertigte Schadenersatzansprüche des Bauherrn zu wappnen: „Im Vertrag muss genau festgehalten werden, wer welche Tätigkeiten ausführt und dafür die Verantwortung übernimmt.“ Dabei wird auch festgehalten, dass der Auftragnehmer nicht verpflichtet ist, Eigenleistungen des Bauherrn zu überwachen und abzunehmen.


RENAULT PRO+

Renault Nutzfahrzeuge Bringen Ihr Geschäft in Fahrt.



Renault Kangoo Rapid Basis dCi 75

ab **10.990,- €*** netto /
ab **13.078,10 €*** brutto

- ABS
- ESP mit Extended Grip und Berganfahrassistent
- Verzurrösen im Laderaumboden
- Zentralverriegelung mit Funk-Fernbedienung
- Zuschaltbarer Eco-Mode

Renault Trafic Kastenwagen Komfort L1H1 2,7 t 1.6 dCi 115

ab **15.990,- €*** netto /
ab **19.028,10 €*** brutto

- Klimaanlage
- Radio mit CD
- Holzboden
- Seitenwandverkleidung
- Tagfahrlicht
- Beladungserkennung
- ASR

Renault Master Kastenwagen Einzelkabine (Frontantrieb) L1H1 2,8 t dCi 110 EU5

ab **16.990,- €*** netto /
ab **20.218,10 €*** brutto

- 3-Tasten-Schlüssel mit Zentralverriegelung und Funk-Fernbedienung
- Außenspiegel elektr. einstell./beheizbar
- Beifahrerdoppelsitzbank multifunktional
- Elektr. Fensterheber
- ESP mit Extended Grip und Berganfahrassistent
- Anhängerstabilisierung
- Beladungserkennung und ASR

CARUNION

GmbH




www.carunion.de

*Barpreise inkl. Überführungskosten netto ohne USt./brutto inkl. 19 % USt.. Ein Angebot für Gewerbekunden. Abbildung zeigt Renault Kangoo Rapid Extra, Renault Trafic Kastenwagen L1H1 und Renault Master Kastenwagen L2H2, jeweils mit Sonderausstattung.


Geld & Recht



Baurecht mit Mängeln

Das Bauhandwerk ist unzufrieden mit einem Gesetzentwurf, der die Mängelhaftung für Materialfehler und zugleich das Bauvertragsrecht neu regeln soll.

Unfertig: Am Bauvertragsrecht muss die Bundesregierung noch kräftig arbeiten.

Ein aktueller Referentenentwurf der Bundesregierung zum Bauvertragsrecht könnte für Baubetriebe erhebliche Nachteile mit sich bringen. Das befürchten der Zentralverband des Deutschen Baugewerbes und der Hauptverband der Deutschen Bauindustrie. In dem Entwurf verknüpfte die Regierung zwei Themenfelder, die besser unabhängig von einander zu regeln seien.

Zum einen geht es um die Mängelhaftung bei Materialfehlern. Nach aktueller Rechtslage müssen Handwerker die dadurch entstehenden Ein- und Ausbaurkosten selbst tragen. Hier soll die Rechtslage der Betriebe verbessert werden. In dem Entwurf fehle jedoch eine eindeutige Regelung, die es Lieferanten verbietet, sich mittels Allgemeiner Geschäftsbedingungen von den Ein- und Ausbaurkosten zu befreien.

Zum anderen geht es um das Bauvertragsrecht. Hier sehen die Verbände „noch erheblichen Überarbeitungsbedarf“. So führe der Referentenentwurf zum Beispiel ein weitreichendes Anordnungsrecht des Bauherrn hinsichtlich Bauzeit und Art der Ausführung ein. Das stelle einen „massiven, nicht gerechtfertigten Eingriff in das Dispositionsrecht des Unternehmers“ dar, zumal auf der anderen Seite die bei so einem Anordnungsrecht erforderlichen Vergütungsregeln im dem Gesetzentwurf fehlen.

Eine Überarbeitung des Bauvertragsrechts in vielen Punkten benötige Zeit. Umso wichtiger ist es nach Auffassung der Bauverbände, die neuen Regeln zu den Ein- und Ausbaurkosten bei Materialfehlern davon zu lösen und direkt zu beschließen. (jw)

Unfallschutz auf Umwegen

Mitarbeiter sind auch auf Umwegen gesetzlich unfallversichert.

Das hat das Hessische Landessozialgericht Darmstadt entschieden. In dem Fall war ein Mitarbeiter auf dem Weg zur Arbeit in einen Stau geraten, hatte eine Ausweichroute gewählt, sich verfahren und war bei einem Wendemanöver auf einer vierspurigen Bundesstraße verunglückt. Die Berufsgenossenschaft lehnte die Anerkennung als Arbeitsunfall ab, da sich der Mann zum Unfallzeitpunkt auf einem unversicherten Weg befunden habe. Das Gericht urteilte anders: Entscheidend sei, dass das Fahrtziel der Arbeitsplatz gewesen sei. (jw)

Hessisches Landessozialgericht: Urteil vom 14. Juli 2015, Az. L 3 U 118/13

Allein unter Löwen

Was für ein Kampf: In einer TV-Show will Martin Ecker fünf Investoren von seinem Verschluss- und Tragesystem überzeugen. Doch die „Löwen“ fletschen die Zähne.

Denny Gille gille@handwerk.com

Durch einen Tunnel aus Käfiggitter muss Martin Ecker schreiten. Dann steht er im Rampenlicht der „Höhle der Löwen“, einer VOX-Sendung, die findige Gründer mit Investorengrößen zusammenbringt. Die Löwen – das sind die Investoren.

Eckers Erfindung heißt Tragfix. Der verschleißt zuverlässig alles, was in Säcken gelagert wird. Zement, Mörtel, Hundefutter: Für 14,90 Euro schützt der Tragfix jeden Sackinhalt vor dem Auskippen und Verderben und er hilft auch noch, ihn leichter zu tragen. Seinen Berufsalltag als selbstständiger Bautenschutz hat Eckers Erfindung damit schon vereinfacht.

Der Gründer: sucht Partner

Doch das ist nicht alles. 80 000 Tragfix hat er schon verkauft. Jetzt strebt Ecker nach mehr Umsatz, mehr Kunden. Dafür braucht er einen starken Partner mit einem großen Vertriebsnetz. „Der Tragfix ist ein richtiger Problemlöser, jeder sollte wissen, dass es ihn gibt“, erklärt Ecker dem fünfköpfigen Raubtierrudel. Zu den Investorengrößen gehören Erlebnisreise-Anbieter Jochen Schweizer und Teleshopping-Queen Judith Williams. Einer von ihnen soll in sein Geschäft investieren. 150 000 Euro will Martin Ecker für sieben Prozent seiner Firmenanteile haben.

Die Löwen: suchen Schwachpunkte

Zuerst zerreißt das Rudel eine Zahl in der Luft: den Unternehmenswert. 2,1 Millionen setzt Ecker in der Sendung an – inklusive Patente und Produktionsmaschinen. Das ist zwar deutlich weniger, als er zuvor gemeinsam mit Beratern der Handwerkskammer ermittelt hatte. Doch immer noch zu viel für die Löwen.

„Ihr Produkt ist wirklich gut. Ihre Bewertung ist für mich zu hoch“, sagt einer – und steigt aus. Jochen Schweizer setzt noch einmal nach. „Sie sind mit Ihrer Bewertung so Lichtjahre über einer Realbewertung für mich.“ Auch er zieht sich zurück. „Es wurde so argumentiert, als stünde ich total am Anfang mit meiner Entwicklung“, resümiert Martin Ecker. „Dabei beliefere ich schon die komplette chemische Bauindustrie in Deutschland.“ Münchener Wirtschaftswissenschaftler haben das Verkaufspotenzial des Tragfix in Deutschland auf 30 Millionen Stück geschätzt. Doch die Prognose ist den Löwen nichts wert.

Außer einem: Shopping-Queen Judith Williams will mit 150 000 Euro einsteigen. Ein Glücksfall. Sie ist die Art Partnerin mit einem gigantischen Vertriebsnetz, die Ecker sucht. Judith Williams bietet dem Tragfix-Mann alles, was er braucht. Nur will sie dafür nicht sieben Prozent der Firmenanteile sondern 51!

Ecker lehnt ab. „Das wäre ein Ausverkauf, bevor es überhaupt richtig losgegangen ist.“ Und Williams? Bessert nach! Der Tragfix-Erfinder hat sie am Haken.

Das neue Angebot: 26 Prozent seiner Firma, aber die 150 000 Euro muss er zurückzahlen.

Doch dann läuft die Verhandlung aus dem Ruder. „Ich war am Ende etwas bockig“, sagt Ecker heute. „Ich mag es nicht, wenn mein Unternehmenswert heruntergeputzt wird.“ So sagt er zum Angebot nicht ja, nicht nein, sondern zögert: „Ich brenne für das Produkt. Das würde ich mir halt gerne von meinen Investoren wünschen.“

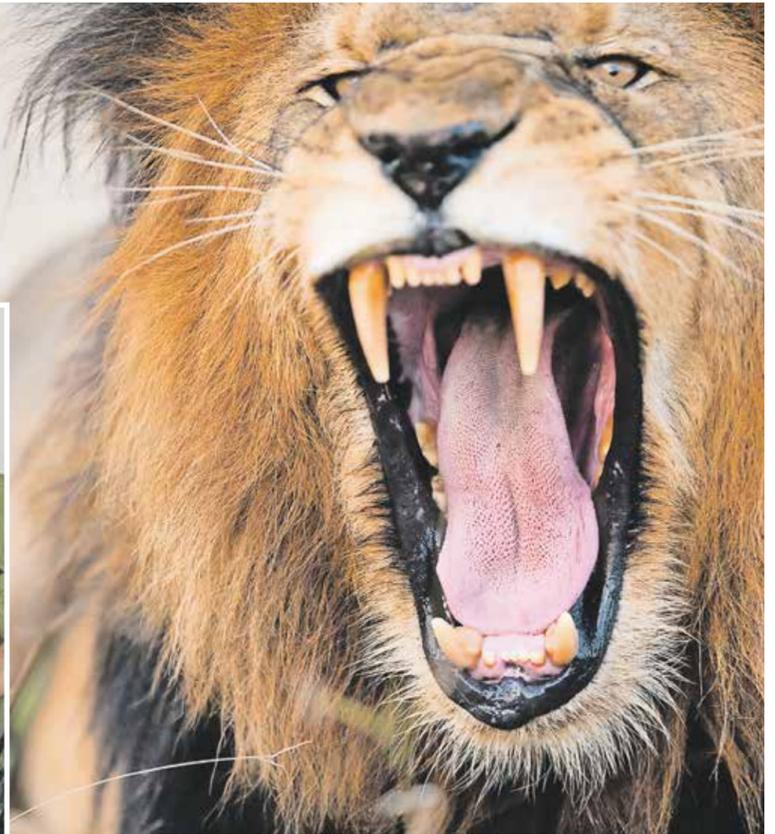
Da verliert die Löwin die Geduld mit dem Tragfix-Erfinder. „Dass ich bereit bin, mit Ihnen zusammenzuarbeiten, ist eine Wertschätzung, die ich Ihnen entgegenbringe“, sagt sie. „Rückwärts empfinde ich das gerade nicht so. Deswegen bin ich raus.“

Mit Williams am Haken ist Ecker gekentert. Ob er heute anders reagieren würde? Schwer zu sagen. „Ich hätte mir gewünscht, dass man nochmal drei Sätze miteinander redet.“ Doch dafür ist im Showkonzept kein Platz. Die Höhle der Löwen ist knallhart.

Dennoch: Für Martin Ecker hat sich der Auftritt gelohnt. Nach der Sendung liefen bei ihm die Telefone heiß. „Das ist gerade der totale Wahnsinn“, sagt er.

Gut gebrüllt, Investor: Die Investoren-Jury kennt kein Erbarmen beim Schlagabtausch mit den Gründern.

Foto: edan – Fotolia.com



„Wahnsinn“: Für Martin Ecker hat sich der TV-Auftritt unterm Strich gelohnt.

Foto: tragfix.de

Kompakt:

Die Herausforderung: Wie überzeugt man Investoren von einer guten Idee?

Der Herausforderer: Handwerker Martin Ecker probiert es vor laufender Kamera.

Das Ergebnis: Um eine Erfahrung und jede Menge neuer Aufträge reicher.

Killerinstinkt lernen

Wollen Sie besser verhandeln? Mit diesen Tipps erhöhen Sie Ihre Chancen.

In Verhandlungen entscheidet die Strategie über den Erfolg. Jeder falsche Satz wird bestraft. Die TV-Sendung „Die Höhle der Löwen“ treibt diesen Grundsatz auf die Spitze. Eine Extremlastung, weiß Tragfix-Erfinder Martin Ecker. Gründer-Berater Ernst Mennesclou verrät Regeln, die die Erfolgchancen erhöhen.

1. Man begreift mit den Händen

Wenn Sie ein Produkt zum Anfassen haben, geben Sie es Ihrem Gesprächspartner so schnell es geht in die Hand. „So kann der Investor es gleich untersuchen. Die Präsentation wird lebendiger“, erklärt Mennesclou.

2. Über eigene Vorstellungen reden

„Bei den eigenen Vorstellungen sollte man klare Verhältnisse schaffen“, sagt Mennesclou. Wollen Sie nicht nur Geld, sondern einen strategischen Partner? Das muss der Investor wissen.

3. Richtig verkaufen

„Die Verhandlung mit einem Investor funktioniert wie ein Verkaufsgespräch“, erklärt der Berater. Man verkauft das Versprechen, mit einer Idee

Erträge zu erwirtschaften. Wenn Sie um Geld bitten, erklären Sie, wie sich das Investment für die Partner auszahlt.

4. Lob aufnehmen

„Lob ist ein absoluter Türöffner“, erklärt Mennesclou. Es hilft, den Gesprächsverlauf gezielt zu beeinflussen. Etwa als einer der Löwen sagt: „Ihr Produkt ist wirklich gut.“ Diese Einladung muss man annehmen: „Warum finden Sie mein Produkt toll?“

5. Höflich nachhaken

Droht die Verhandlung, eine gefährliche Dynamik zu entwickeln, kann gezieltes Nachfragen für eine Atempause sorgen. Etwa als Judith Williams 51 Prozent der Firmenanteile forderte. Mennesclou: „Hier sollte man nachhaken: Warum halten Sie es für notwendig, so viele Anteile zu bekommen?“ So muss sich das Gegenüber erklären, das hilft beiden Seiten, Verständnis für den anderen zu entwickeln.

6. Auf jedes Angebot gefasst sein

Eine Verhandlung läuft selten so, wie man sie sich erträumt hat. Deswegen muss bei einer Frage Klarheit herrschen: „Was ist das schlechteste Angebot, das ich annehmen würde?“ Das gibt mehr Sicherheit, wann Härte angesagt ist und wann man besser einlenkt. (deg)

peugeot-professional.de

UND WAS IST MIT SICHERHEIT?



PEUGEOT PROFESSIONAL

IMPRESS YOURSELF. DER PEUGEOT BOXER AVANTAGE – MIT LADUNGSSICHERUNG VON bott.



Innenwandverkleidung u. Fußbodenplatte von bott
Ladungssicherungskoffer inklusive Halter
Längvariable Spannstangen (optional)

JETZT GÜNSTIG FINANZIEREN
AB 209 € MTL.*

für den PEUGEOT Boxer Advantage

Abb. enthalten Sonderausstattung. PEUGEOT EMPFIEHLT TOTAL

Die Advantage Edition ist auch als Bipper, Partner und Expert erhältlich. *Ein Finanzierungsangebot der PEUGEOT BANK, Geschäftsbereich der Banque PSA Finance S.A. Niederlassung Deutschland, Siemensstraße 10, 63263 Neu-Isenburg, für Gewerbetreibende: für den PEUGEOT Boxer Advantage L1H1 330 2.2i 110 HDi, mit 1,99% effektivem Jahreszins, ohne Anzahlung, unverbindliche Aktionspreisempfehlung 20.869,62 € zzgl. Überführungskosten und MwSt., Schlussrate 12.360,71 €, Laufzeit 48 Monate, Laufleistung/Jahr 10.000 km. Das Angebot gilt bei Vertragsabschluss bis 31. 12. 2015 bei allen teilnehmenden Händlern.

Kompakt:

Rekordhoch: „Wir haben das beste Deutschland, das wir je hatten. Seit einigen Jahren erleben wir einen deutschen Traum mit Rekordbeschäftigung und hoher Binnennachfrage“, stellt Hans Peter Wollseifer klar.

Gute Basis: Die wirtschaftliche Stabilität charakterisierte der ZDH-Präsident anlässlich der Vollversammlung als gute Basis, „um den vielen Flüchtlingen eine Heimat zu geben“. Gleichzeitig betont Wollseifer, dass sich das Handwerk dieser humanitären Verantwortung stellt.

Investitionen stärken

Das Land, die Flüchtlinge und die Herausforderungen. Optimismus verkünden
Handwerkspräsident Hans Peter Wollseifer und Bundesminister Peter Altmaier.



Voller Tatendrang: Bundesminister Peter Altmaier sprach vor der ZDH-Vollversammlung.

Foto: ZDH (Werner Schuering)

Irmke Frömling

frömling@handwerk.com

„Mit einer enormen Leistungskraft haben wir vor einem Vierteljahrhundert begonnen, zusammenzubauen, was zusammengehört“, betonte ZDH-Präsident Hans Peter Wollseifer vor den Mitgliedern der Vollversammlung mit Blick auf den 25. Jahrestag der Deutschen Einheit. Diese Erfolgsstory zeige, dass große Umbrüche zu meistern seien.

„Wir haben das beste Deutschland, das wir je hatten. Seit einigen Jahren erleben wir einen deutschen Traum mit Rekordbeschäftigung und hoher Binnennachfrage“, stellte Wollseifer klar. Die wirtschaftliche Stabilität sei eine gute Basis, „um den vielen Flüchtlingen eine Heimat zu geben“. Das Handwerk stelle sich dieser humanitären Verantwortung.

Den Umgang mit Flüchtlingen nennt der ZDH-Präsident eine „Nagelprobe für unsere Gesellschaft“. „Unseren Beitrag leisten wir etwa mit Qualifizierung, Ausbildung und Arbeit“, stellte er fest und verwies auf das Engagement der Betriebe. Wichtig sei, dass die öffentliche und private Investitionsfähigkeit gesichert werde. „Die Kommunen dürfen nicht im Stich gelassen werden“, forderte Wollseifer. Sie bräuchten Unterstützung bei den Integrationsleistungen.

„Wir müssen konkrete Antworten auf konkrete Herausforderungen geben. Aber Deutschland ist ein starkes Land und daher in der Lage, die Probleme zu lösen“, sagte Bundesminister Peter Altmaier vor den Mitgliedern der Vollversammlung. Diese Botschaft habe das Handwerk bereits verinnerlicht. Nicht nur dafür bedankte sich der Kanzleramtschef, sondern vor allem auch für das große Engagement des Handwerks bei der Integration von Flüchtlingen. Und es gab noch ein besonderes Kompliment: „Wir haben das beste Handwerk, das wir je hatten.“ Es sei effizient, hochmotiviert, qualitativ hochwertig. Damit das so bleibt, braucht der Wirtschaftszweig dringend gute Fachkräfte. „Nicht jeder Flüchtling ist ausgebildet, aber viele von ihnen würden gern im Handwerk arbeiten und haben auch die Kompetenzen“, sagte Altmaier. Genau diese Flüchtlinge gelte es, frühzeitig zu identifizieren, um sie entsprechend qualifizieren und ihnen eine Perspektive geben zu können.

Perspektiven will der Bundesminister auch Meistern und Studienaussteigern ermöglichen: „Meister sollen studieren und Studienabbrecher eine Ausbildung im Handwerk machen können.“

Altmaier wies zudem auf einen „Kulturwandel“ in der Haushaltspolitik hin. Die Bundesregierung solle und wolle die großen Herausforderungen ohne Steuererhöhungen bewältigen. Sie habe bereits im zweiten Jahr in Folge einen ausgeglichenen Haushalt vorgelegt. Einen ähnlichen „Kulturwandel“ versprach der Kanzleramtschef auch für den Bereich Bürokratie: „Handwerksmeister müssen sich um ihre Arbeit kümmern können. Sie sollen nicht auch noch ein juristisches Staatsexamen brauchen, um Gesetze anwenden zu können.“

Erweitertes Angebot

Börse hilft bei der Nachfolgersuche.

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie und die KfW-Bankengruppe haben die Unternehmensbörse www.nexxt-change.org einem Relaunch unterzogen: Das Informationsangebot wurde erweitert, die Nutzerfreundlichkeit verbessert und die Datensicherheit erhöht. Auf der Internetplattform sind derzeit etwa 7700 Verkaufsangebote und 2900 Kaufgesuche eingestellt. Best practice-Beispiele zeigen, wie Unternehmensübergaben erfolgreich ablaufen können. (red)

Webadresse: www.nexxt-change.org

Originelle Fahrzeugwerbung gesucht

Unternehmen können am diesjährigen Wettbewerb „Sterne des Handwerks“ teilnehmen.



Foto: Sterne des Handwerks

Der Wettbewerb steht wieder ganz im Zeichen werbewirksamer Firmenfahrzeuge. Ab sofort können eingetragene Handwerksbetriebe mit ihren teil- oder vollverklebten Firmenwagen teilnehmen. Bis zum 10. Dezember 2015 laden Sie dazu einfach unter www.sterne-des-handwerks.de Fotos von allen Fahrzeugseiten hoch.

Welche der Einreichungen den begehrten Hauptpreis – einen neuen Mercedes Benz Vito – gewinnt, entscheidet eine Experten-Jury aus Handwerk, Marketing, Werbetechnik und Design. Auch die zweit- und dritt-

besten Teilnehmer wird sie mit Preisen auszeichnen: einem Team-VIP-Package für 5 Personen zur DTM beziehungsweise einem Wochenendurlaub für zwei Personen. Ausschlaggebend für die Platzierung sind Konzept, Gestaltung, Funktionalität und Umsetzung der Beklebungen. Die Vergabe der Preise findet am 25. Februar 2016 auf der Internationalen Handwerksmesse (IHM) in München statt. (afu)

Weitere Informationen:
www.sterne-des-handwerks.de

Abschlüsse bewerten

Ein Portal liefert Informationen rund um die Anerkennung ausländischer Berufsabschlüsse.

Für Unternehmen ist es häufig schwierig, die Berufsabschlüsse ausländischer Bewerber einzuschätzen: Wie groß ist die Chance, dass sie hierzulande anerkannt werden? Bei der Beurteilung helfen soll das BQ-Portal, das vom Bundeswirtschaftsministerium gefördert wird. Derzeit sind dort 62 Länderprofile zu den jeweiligen Berufsbildungssystemen und mehr als 850 ausländische Berufsprofile zu finden. Das Portal stellt Praxisbeispiele und Orientierungshilfen für Unternehmen bereit, die ausländische Fachkräfte rekrutieren wollen. Seit 2012 haben Personen mit ausländischen Berufsqualifikationen die Möglichkeit, sie auf Gleichwertigkeit mit einem deutschen Referenzberuf prüfen zu lassen. (afu)

Internet-Adresse: www.bq-portal.de

Prozessberatung

Ein Programm soll die Entwicklung neuer Personalkonzepte fördern.

Das frisch aufgelegte Programm „unternehmensWert: Mensch“ richtet sich an KMU in ganz Deutschland. Die Prozessberatung findet direkt in den Unternehmen statt und hilft ihnen dabei, ihre Personalkonzepte fit für die Zukunft zu machen. Insgesamt 102 Erstberatungsstellen fungieren als regionale Anlaufstellen. Im Rahmen der Erstberatung prüfen sie die Förderfähigkeit der Unternehmen, ermitteln den Beratungsbedarf und geben seit Oktober auch wieder Beratungsschecks aus. Damit wird eine Förderung der Beratungskosten in einer Höhe von 50 bis 80 Prozent möglich. Die Erstberatungen des Programms sind für die Unternehmen kostenlos. (afu)

Weitere Informationen:
www.unternehmens-wert-mensch.de

GUT (2,4)

INTER QualiMed® Premium KfU U

Im Test: 45 im Kranken-Vollversicherungstarife für Selbstständige

Ausgabe 5/2014 www.test.de

INTER QualiMed®

Die ausgezeichnete Krankenversicherung für alle Lebensphasen

Garantierte Leistungen - bedarfsgerecht und flexibel:

- Sie wählen Basis-, Exklusiv- oder Premiumschutz
- Sie wählen 300, 600 oder 1.200 Euro Selbstbehalt
- Sie können Wechselmöglichkeiten nutzen
- Attraktive Beitragsrückerstattung

So begleitet Sie **INTER QualiMed®** ein Leben lang!

Neugierig? Bitte informieren Sie sich im Internet:
www.handwerk.inter.de
Oder rufen Sie uns an: 0621 427-427

INTER Versicherungsgruppe · Handwerker Service

www.handwerk.inter.de

Vorstand gewählt

Zwei neue Gesichter im Vorstand des UFH-Bundesverbandes.

Die Delegierten beim Bundeskongress der Unternehmerfrauen im Handwerk wählten Heidi Kluth für weitere drei Jahre als Vorsitzende. Ihre Stellvertreterin ist nun Doris Unger aus dem Arbeitskreis Ansbach, Bayern. Birgit Fröhlich aus Nordrhein-Westfalen und Margit Niedermeier, Landesvorsitzende in Bayern, behalten ihre Ämter als Schriftführerin und Pressewartin. Neu dabei ist Gudrun Spottke aus Niedersachsen. Sie ist Schatzmeisterin des Verbandes. (ja)



Ein Kurzinterview mit Heidi Kluth zur Zukunft des Verbandes lesen Sie in der App Handwerk.

„Gemeinsam stark!“

Hans Peter Wollseifer: „Das Handwerk muss weiblicher werden.“

Um das Ziel zu erreichen, wollen die Unternehmerfrauen im Handwerk und die Handwerksorganisationen enger zusammenarbeiten. „Wir sind nicht nur mittendrin im demografischen Wandel, sondern auch in einem bildungspolitischen Umwälzungsprozess“, betonte der ZDH-Präsident in seiner Festrede auf dem Bundeskongress. Laut Wollseifer muss die praktische Berufsorientierung „auf den Lehrplan jedes Gymnasiums“. Die Nachwuchsgewinnung gelte es zu optimieren. „Wir müssen interessante Angebote schaffen – vor allem für junge Frauen, auch in den gewerblich-technischen Berufen“, betonte er. Dafür müsse man sich von den klassischen Rollenbildern lösen und stärker auf die Bedürfnisse von Frauen eingehen. (ja)



Eine echte Macherin: Marion Windisch.

Foto: Jahn

Die Kämpferin

Von heute auf morgen hat Marion Windisch die Chefrolle ihres Mannes übernommen. Das war verdammt hart, sagt sie. Aber auch erfolgreich: Windisch ist als „Unternehmerfrau im Handwerk“ ausgezeichnet worden.

Martina Jahn

jahn@handwerk.com

Eigentlich dachte Marion Windisch immer „das passiert nur anderen“. Aber dann hat es auch die Dachdeckerei in Hemmingen bei Hannover erwischt: Ihr Mann erkrankte im Februar 2014 plötzlich an einer Herzmuskelerkrankung. Dem Chef, Dachdeckermeister, Industriekletterer und Familienvater, wurde strenge Betruhe verordnet. „Also habe ich von heute auf morgen die Geschäfte übernommen“, sagt Windisch. Das war nicht nur für sie unerwartet, sondern auch für die sieben Mitarbeiter.

Erst 2012 hatten Stefan und Marion Windisch sich selbstständig gemacht. Die gelernte Pädagogin kündigte dafür ihren Job und stieg mit in die Firma ein. „Viel Ahnung vom Geschäft hatte ich damals nicht“, gibt die 43-Jährige zu. Von anderen Frauen im Handwerk wurde ihr das Studium zur Betriebswirtin im Handwerk (HWK) empfohlen. Das absolvierte sie im folgenden Jahr und war damit bestens aufgestellt.

Dann der plötzliche Ausfall des Chefs. „Ich hatte zu Beginn dieser Zeit und zwischendurch pure Existenzängste“, sagt sie. Wenn beide im gleichen Betrieb arbeiten, hänge Berufliches und Privates untrennbar zusammen – vor allem die Finanzen. Das hat der Interimschefin am meisten zugesetzt.

Doch Marion Windisch hat ihren Weg gemacht, den Betrieb und die Familie zusammengehalten. „Erstaunlich, wie man in Extremsituationen über sich hinauswächst“, sagt sie. Große und kleine Probleme hat sie gemeistert. Nach dem harten Jahr sah die Bilanz des Betriebs nicht rosig aus. „Aber wir mussten niemanden entlassen“, betont Windisch.

Die Ausschreibung für den Preis „Unternehmerfrau im Handwerk“ hat die zweifache Mutter zufällig entdeckt. Und vorgeschlagen, sich dafür zu

bewerben. „Ich wollte das, was wir in dem Jahr von Stefans Abwesenheit durchgemacht haben, für die Firmengeschichte festhalten“, sagt sie. Was zeichnet einen Handwerksbetrieb aus? Wie arbeitet man im Ausnahmezustand? Das, was passiert war, passte genau in die Bewerbung. Die hat sie aus Sicht ihres Mannes geschrieben. Sein Fazit: „Das hätte ich nicht besser formulieren können.“

Mit dem Anruf und der Nachricht, dass sie den Preis gewonnen hat, rechnete Marion Windisch jedoch nicht. Erst seit diesem Sommer ist sie Mitglied bei den Unternehmerfrauen im Handwerk (UFH). Sie hat „große Lust“, sich stärker in den Verband mit einzubringen. Als „Anerkennung und Wertschätzung ihrer Arbeit“ sieht sie den Preis, den sie auf dem Bundeskongress der Unternehmerfrauen entgegennahm. „Das macht mich sehr stolz“, sagte sie in Erfurt.

Und stolz ist sie zurecht: Denn der Betrieb geht gestärkt aus der schweren Zeit hervor: „Unsere Mitarbeiter sind näher zusammengedrückt, die Stimmung ist besser als jemals zuvor.“

Und wie geht es weiter? Das Unternehmerpaar hat Konsequenzen gezogen und intensiv an der Strategie des Unternehmens gefeilt. Stefan Windisch ist nun weniger körperlich im Einsatz. Das Dachdeckerhandwerk in Kombination mit der Industriekletterei soll stärker in den Fokus rücken. „Wir haben gemerkt, dass uns das besonders macht“, sagt Windisch. Auch der Internetauftritt wird überarbeitet. Sicher wird dort das Logo des Preises „Unternehmerfrau im Handwerk 2015“ nicht fehlen. ■

www.dachtechnik-windisch.de

Kompakt:

Chefin über Nacht: Durch den plötzlichen Ausfall ihres Mannes hat Marion Windisch knapp ein Jahr den Dachdeckerbetrieb geleitet.

Erfolg auf lange Sicht: Die harte Zeit hat den Betrieb verändert und gestärkt. Und Marion Windisch wurde für ihr Engagement doppelt belohnt.

Typisch Ford:
100 % Effizienz, 0 % Zinsen¹⁻⁴

Ford Gewerbewochen vom 1. bis 31. Oktober 2015

JETZT MIT € 1.000,- BONUS⁵

**DER FORD MONDEO
DER FORD FOCUS TURNIER**

➤ **SYNC 2* mit Touchscreen**

Top-Verbindung zur Geschäftswelt: Das innovative Kommunikations- und Entertainmentsystem Ford SYNC 2* mit Touchscreen (20,3 cm Bildschirmdiagonale/8 Zoll) hebt die Grenzen zwischen innen und außen auf. Per Display oder Sprachsteuerung – Sie lenken die Technologien, steuern die Kommunikation und erreichen Ihr Ziel. So viel Effizienz muss sein. Mehr Informationen bei Ihrem teilnehmenden Ford Partner oder unter ford-firmenkunden.de

Abbildungen zeigen Wunschausstattung inklusive Ford SYNC 2* gegen Mehrpreis.

Eine Idee weiter

Kraftstoffverbrauch (in l/100 km nach VO (EG) 715/2007 und VO (EG) 692/2008 in der jeweils geltenden Fassung): Ford Focus Turnier Business Edition: 4,3 (innerorts), 3,4 (außerorts), 3,8 (kombiniert); CO₂-Emissionen: 98 g/km (kombiniert). Ford Mondeo Business Edition: 4,8 (innerorts), 3,8 (außerorts), 4,2 (kombiniert); CO₂-Emissionen: 109 g/km (kombiniert). Ford EcoSport Limited Edition: 6,6 (innerorts), 4,7 (außerorts), 5,3 (kombiniert); CO₂-Emissionen: 125 g/km (kombiniert).

*Setzt ein Ford SYNC 2-kompatibles Mobiltelefon voraus. ¹Ein Finanzierungsangebot der Ford Bank, Niederlassung der FCE Bank plc, Josef-Lammerting-Allee 24–34, 50933 Köln, erhältlich als Klassische Finanzierung, Systemfinanzierung und Ford Auswahl-Finanzierung. Angebot gilt bei verbindlicher Kundenbestellung und Abschluss eines Darlehensvertrages vom 01.10.2015 bis 31.10.2015 und nur für Gewerbekunden (ausgeschlossen sind Großkunden mit Ford Rahmenvertrag), bei allen teilnehmenden Ford Partnern. Das Angebot stellt das repräsentative Beispiel nach § 6a Abs. 3 Preisangabenverordnung dar. ²Z. B. für einen Ford Focus Business Edition, Turnier, 1,5-l-TDCI-Motor mit Start-Stopp-System, 6-Gang-Schaltgetriebe, 88 kW (120 PS), auf Basis einer UPE von € 25.260,-, zzgl. Überführungskosten, Ford Auswahl-Finanzierung, Laufzeit 48 Monate, Gesamtleistung 60.000 km, Anzahlung € 4.060,-, Nettodarlehensbetrag € 21.200,-, Sollzinssatz (gebunden) p. a. 0,00%, effektiver Jahreszins 0,00%, Gesamtdarlehensbetrag € 21.200,-, 47 monatliche Raten je € 249,-, Restrate € 9.497,-. ³Z. B. für einen Ford Mondeo Business Edition, 2,0-l-TDCI-Motor mit Start-Stopp-System, 6-Gang-Schaltgetriebe, Frontantrieb, 110 kW (150 PS), auf Basis einer UPE von € 32.300,-, zzgl. Überführungskosten, Ford Auswahl-Finanzierung, Laufzeit 48 Monate, Gesamtleistung 60.000 km, Anzahlung € 5.200,-, Nettodarlehensbetrag € 27.100,-, Sollzinssatz (gebunden) p. a. 0,00%, effektiver Jahreszins 0,00%, Gesamtdarlehensbetrag € 27.100,-, 47 monatliche Raten je € 329,-, Restrate € 11.637,-. ⁴Gilt für alle Ford Pkw außer Ford EcoSport First Edition, Ford EcoSport Limited Edition, Ford EcoSport Electric und Ford Mustang, gilt für alle Ford Nutzfahrzeuge außer Ford Ranger sowie alle Modelle, die durch die Westfalen Mobil GmbH umgebaut werden. ⁵Gilt bei Kauf eines berechtigten Ford Pkw-Neufahrzeugs vom 01.10.2015 bis 31.10.2015. Der Bonus wird auf die UPE angerechnet.



TOYOTA

NICHTS IST UNMÖGLICH



3 JAHRE WARTUNG UND VERSCHLEISS GRATIS*



Die Toyota BusinessPlus Wochen.

TOYOTA SERVICE LEASING

Inklusive Wartung & Verschleiß monatlich **296 €¹** ohne Leasingsonderzahlung

* Unser 3-Jahre-Wartung- und Verschleiß gratis Angebot¹ für den Hilux 2,5-l-D-4D, 106 kW (144 PS), Double Cab, 5-Gang-Schaltgetriebe, Leasingsonderzahlung: 0 €, Vertragslaufzeit 36 Monate, Gesamtlauflistung 45.000 km, 36 mtl. Raten à 296,-€. Ein unverbindliches Angebot der Toyota Leasing GmbH, Toyota - Allee 5, 50858 Köln. Entsprechende Bonität vorausgesetzt. Monatliche Leasingrate inkl. Technik - Service (Wartung, Verschleißteile und -reparaturen). Für diese Inklusivleistungen fallen jedoch keine zusätzlichen Kosten an. Alle Angebotspreise verstehen sich zzgl. MwSt. Dieses Angebot ist nur für Gewerbekunden gültig. Gilt bei Anfrage und Genehmigung bis zum 30.11.2015. Auf Basis der unverbindlichen Preisempfehlung der Toyota Deutschland GmbH per April 2015, zzgl. MwSt., zzgl. Überführung.



Yaris
Inklusive Wartung & Verschleiß monatlich
119 €²
ohne Leasingsonderzahlung

* Unser 3-Jahre-Wartung- und Verschleiß gratis Angebot² für den Yaris 1,0-l-VVT-i, 51 kW (69 PS), mit Cool & Sound-Paket, 5-Gang-Schaltgetriebe: Leasingsonderzahlung: 0 €, Vertragslaufzeit 36 Monate, Gesamtlauflistung 45.000 km, 36 mtl. Raten à 119,-€. Ein unverbindliches Angebot der Toyota Leasing GmbH, Toyota - Allee 5, 50858 Köln. Entsprechende Bonität vorausgesetzt. Monatliche Leasingrate inkl. Technik - Service (Wartung, Verschleißteile und -reparaturen). Für diese Inklusivleistungen fallen jedoch keine zusätzlichen Kosten an. Alle Angebotspreise verstehen sich zzgl. MwSt. Dieses Angebot ist nur für Gewerbekunden gültig. Gilt bei Anfrage und Genehmigung bis zum 30.11.2015. Auf Basis der unverbindlichen Preisempfehlung der Toyota Deutschland GmbH per April 2015, zzgl. MwSt., zzgl. Überführung.



Prius+
Inklusive Wartung & Verschleiß monatlich
272 €³
ohne Leasingsonderzahlung

* Unser 3-Jahre-Wartung- und Verschleiß gratis Angebot³ für den Prius+ Hybrid 1,8, VVT-i, 73 kW (99 PS), und Elektro-motor, 60 kW (82 PS), Systemleistung 100 kW (136 PS) mit stufenlosem Automatikgetriebe: Leasingsonderzahlung: 0 €, Vertragslaufzeit 36 Monate, Gesamtlauflistung 45.000 km, 36 mtl. Raten à 272,-€. Ein unverbindliches Angebot der Toyota Leasing GmbH, Toyota - Allee 5, 50858 Köln. Entsprechende Bonität vorausgesetzt. Monatliche Leasingrate inkl. Technik - Service (Wartung, Verschleißteile und -reparaturen). Für diese Inklusivleistungen fallen jedoch keine zusätzlichen Kosten an. Alle Angebotspreise verstehen sich zzgl. MwSt. Dieses Angebot ist nur für Gewerbekunden gültig. Gilt bei Anfrage und Genehmigung bis zum 30.11.2015. Auf Basis der unverbindlichen Preisempfehlung der Toyota Deutschland GmbH per April 2015, zzgl. MwSt., zzgl. Überführung.



Avensis Touring Sports
Inklusive Wartung & Verschleiß monatlich
235 €⁴
ohne Leasingsonderzahlung

* Unser 3-Jahre-Wartung- und Verschleiß gratis Angebot⁴ für den Avensis Touring Sports 1,6-l-D-4D, 82 kW (112 PS), 6-Gang-Schaltgetriebe: Leasingsonderzahlung: 0 €, Vertragslaufzeit 36 Monate, Gesamtlauflistung 45.000 km, 36 mtl. Raten à 235,-€. Ein unverbindliches Angebot der Toyota Leasing GmbH, Toyota - Allee 5, 50858 Köln. Entsprechende Bonität vorausgesetzt. Monatliche Leasingrate inkl. Technik - Service (Wartung, Verschleißteile und -reparaturen). Für diese Inklusivleistungen fallen jedoch keine zusätzlichen Kosten an. Alle Angebotspreise verstehen sich zzgl. MwSt. Dieses Angebot ist nur für Gewerbekunden gültig. Gilt bei Anfrage und Genehmigung bis zum 30.11.2015. Auf Basis der unverbindlichen Preisempfehlung der Toyota Deutschland GmbH per April 2015, zzgl. MwSt., zzgl. Überführung.



RAV4
Inklusive Wartung & Verschleiß monatlich
295 €⁵
ohne Leasingsonderzahlung

* Unser 3-Jahre-Wartung- und Verschleiß gratis Angebot⁵ für den RAV4 2,0-D-4D 4x4, 91 kW (124 PS), Comfort mit 6-Gang-Schaltgetriebe: Leasingsonderzahlung: 0 €, Vertragslaufzeit 36 Monate, Gesamtlauflistung 45.000 km, 36 mtl. Raten à 295,-€. Ein unverbindliches Angebot der Toyota Leasing GmbH, Toyota - Allee 5, 50858 Köln. Entsprechende Bonität vorausgesetzt. Monatliche Leasingrate inkl. Technik - Service (Wartung, Verschleißteile und -reparaturen). Für diese Inklusivleistungen fallen jedoch keine zusätzlichen Kosten an. Alle Angebotspreise verstehen sich zzgl. MwSt. Dieses Angebot ist nur für Gewerbekunden gültig. Gilt bei Anfrage und Genehmigung bis zum 30.11.2015. Auf Basis der unverbindlichen Preisempfehlung der Toyota Deutschland GmbH per April 2015, zzgl. MwSt., zzgl. Überführung.

Proace
Inklusive Wartung & Verschleiß monatlich
229 €⁶
ohne Leasingsonderzahlung

* Unser 3-Jahre-Wartung- und Verschleiß gratis Angebot⁶ für den Proace 1,6-l-D-4D, 66 kW (90 PS), Kastenwagen, 5-Gang-Schaltgetriebe: Leasingsonderzahlung: 0 €, Vertragslaufzeit 36 Monate, Gesamtlauflistung 45.000 km, 36 mtl. Raten à 236,-€. Ein unverbindliches Angebot der Toyota Leasing GmbH, Toyota - Allee 5, 50858 Köln. Entsprechende Bonität vorausgesetzt. Monatliche Leasingrate inkl. Technik - Service (Wartung, Verschleißteile und -reparaturen). Für diese Inklusivleistungen fallen jedoch keine zusätzlichen Kosten an. Alle Angebotspreise verstehen sich zzgl. MwSt. Dieses Angebot ist nur für Gewerbekunden gültig. Gilt bei Anfrage und Genehmigung bis zum 30.11.2015. Auf Basis der unverbindlichen Preisempfehlung der Toyota Deutschland GmbH per April 2015, zzgl. MwSt., zzgl. Überführung.

Kraftstoffverbrauch der hier beworbenen Modelle innerorts/außerorts/kombiniert 8,7 - 4,3/6,5 - 3,8/7,3 - 4,3. CO₂ Emissionen kombiniert 193-96 g/km (nach EU-Messverfahren). Energieeffizienzklasse D-A+. Abb. zeigen teilweise Fahrzeuge mit Sonderausstattungen gegen Aufpreis.

NOBBE
www.nobbe-gmbh.de

Ferdinand Nobbe GmbH
31582 Nienburg • Südring 6
31606 Warmsen • Großenvörde 82
27232 Sulingen • Berliner Str. 85
32457 Porta Westfalica • Portastr. 128

Autohaus AHRENS
www.autohaus-ahrens.com

Niederlassung Hannover
Autohaus Ahrens GmbH
Am Lischholze 51 • 30177 Hannover
Niederlassung Garbsen
Autohaus Ahrens GmbH
Bremer Str. 53/55 • 30827 Garbsen

Zwei Abschlüsse auf einen Streich

Dem Nachwuchs Ausbildung und Studium zugleich ermöglichen – was bringt es den Betrieben? Und was müssen sie dafür in Kauf nehmen? Hier einige Antworten.

Astrid Funck

funck@handwerk.com

Philip Goedecke wünschte sich eine Fachkraft, die studiert hat und gleichzeitig passgenau für seinen SHK-Betrieb ausgebildet ist. Deshalb hat der Chef der Claus Goedecke GmbH im niedersächsischen Undeloh mit der Berufsakademie Hamburg kooperiert. Sein Mitarbeiter Jonathan Schneider hat dort parallel zur Lehre den staatlich anerkannten Bachelor-Studiengang „Technik und Management Erneuerbarer Energien und Energieeffizienz“ absolviert. Für Philip Goedecke ist dieses Ausbildungsangebot auch ein Mittel, um den dringend benötigten Nachwuchs für seine Firma zu interessieren: „Wir hatten dadurch deutlich mehr und auch höherqualifizierte Bewerber“, erzählt der Installateur- und Heizungsbauermeister.



Setzt auf Motivation als „Bindemittel“: Philip Goedecke
Foto: Gilbert

Angebote und Kosten

Die Berufsakademie Hamburg bietet neben Energietechnik und -management auch noch den dualen Studiengang „Betriebswirtschaft KMU“ an. Vier Jahre dauert die Doppelausbildung, wenn keine Verkürzung vereinbart ist. In das Betriebswirtschaftsstudium sind die Teile III und IV der Meisterprüfung integriert, so dass auch der Weg zum Meistertitel kürzer wird. In der Regel beteiligen sich die Unternehmen an den Kosten des Studiums. Das Betriebswirtschaftsstudium an der Berufsakademie Hamburg kostet zum Beispiel 320 Euro monatlich. Nach Angaben des akademischen Direktors und Professors Joachim von Kiedrowski tragen die Betriebe meist die Hälfte der Gebühr.

„Das duale Studium lohnt sich, wenn die Studierenden später mehr Verantwortung und fachbezogene Führungsaufgaben übernehmen können“, sagt Joachim von Kiedrowski. Das könnten Unternehmen sein, bei denen in den nächsten Jahren eine Betriebsnachfolge ansteht oder die sich Mitarbeiter mit einem speziellen betriebswirtschaftlichen oder technischen Know-how ins Haus holen wollen.

Unterstützung bei der Bewerbersuche

Die Berufsakademie Hamburg unterstützt Betriebe, mit denen sie kooperiert, bei der Bewerbersuche. Freie Ausbildungsplätze bewirbt sie unter anderem auf ihrer Website, in sozialen Netzwerken und auf Messen. Desweiteren vermittelt sie Praktika in den Kooperationsbetrieben. „Dadurch finden sich auch Bewerber bei Betrieben ein, die sonst nicht dorthin finden würden“, betont Joachim von Kiedrowski. Um mit der Berufsakademie zusammenzuarbeiten, müssen die Unternehmen bei den Kammern als Ausbildungsbetriebe eingetragen sein. „Außerdem überprüfen wir, ob es dort einen adäquaten Ansprechpartner für die Studenten gibt“, sagt der Wirtschaftsprofessor.

Betriebsbezogene Studienarbeiten

Die Studierenden können in Referaten, Hausarbeiten und in ihrer Bachelorarbeit betriebspezifische Fragestellungen aufgreifen und mit ihrem theoretischen Wissen verknüpfen. So war es auch bei der Firma Goedecke: Dort hat der duale Student Jonathan Schneider für seine Bachelorarbeit die komplette Projektierung einer Wärmepumpe mit Eisspeicher für einen bestimmten Auftrag übernommen. Er hat darin unter anderem berechnet, wie energieeffizient diese Lösung ist und was für Betriebskosten auf den Kunden zukommen.

Bindungsklauseln – sinnvoll oder nicht?

Die Studienverträge sehen in der Regel eine Bindungsklausel vor. Üblich ist laut Joachim von Kiedrowski, dass die Mitarbeiter nach dem Abschluss zwei Jahre an das Unternehmen gebunden sind. Er weist auf die steuerlichen Vorteile für Betriebe hin: Wer eine Bindungsklausel festgelegt hat und deutlich machen kann, dass das Studium im betrieblichen Interesse ist, darf die Studienkosten (Anteil des Arbeitgebers) als Betriebsausgaben absetzen.

Firmenchef Philip Goedecke ist trotzdem kein Freund einer solchen Bindungsklausel: „Jemanden künstlich zu halten, der eigentlich nicht mehr will, ist für beide Seiten schlecht“, findet er. Unternehmer wie er stehen daher vor der Aufgabe, Anreize zum Bleiben zu schaffen: klare Karriereperspektiven und eigenverantwortliches Arbeiten zum Beispiel – je nach Kandidat. Der fertige Geselle und Bachelor Jonathan Schneider leitet mittlerweile die Hamburger Zweigstelle der Goedecke GmbH. „Er soll sie weiter ausbauen und dadurch unsere Marktposition stärken“, sagt sein Chef. ■



Informationen über verschiedene Studienmodelle finden Sie in unserer App Handwerk.

Studien-Wegweiser

Wo geht was? Internetportal gibt Übersicht.

Einen bundesweiten Überblick über duale Studiengänge bietet das Internetportal www.ausbildungplus.de. Dort ist auch eine getrennte Suche nach Bundesländern möglich. Für Sachsen-Anhalt finden sich dort zum Beispiel der Studiengang „Bauingenieurwesen“ an der Hochschule

Magdeburg-Stendal, für Niedersachsen die Studiengänge „Bauen im Bestand“ an der Fachhochschule in Buxtehude oder „Handwerksmanagement“ an der Fachhochschule des Mittelstands. Letzterer ist sogar „trial“, weil er auch die Meisterausbildung mit einschließt. (afu)



Kompakt:

Zusammengesetzt: Eine Kombination aus Studium und Berufsausbildung ist attraktiv – für beide Seiten.

Aufgepasst: Wer Auszubildenden diesen Weg bieten möchte, sollte aber den Rahmen genau abstecken und Karriereperspektiven aufzeigen, um sie nach dem Abschluss im Unternehmen zu halten.

Attraktiv: Ein duales Studium lockt Jugendliche mit höheren Schulabschlüssen in die Betriebe.

Foto: contrastwerkstatt – Fotolia.com

FÜR DICH IST ES MEHR ALS EIN FAHRZEUG IN ÜBER 500 VARIANTEN.
ES IST DER PERFEKTE PARTNER
FÜR WELCHEN JOB AUCH IMMER.

www.volkswagen-nutzfahrzeuge.de

Der neue Transporter. Erhältlich in der größten Variantenvielfalt seiner Klasse und mit serienmäßiger BlueMotion Technology.

Für jeden Auftrag das richtige Modell. Der neue Transporter kommt mit der neuesten wirtschaftlichen Motorgeneration und bietet einen besonders sparsamen Verbrauch. Er überzeugt mit seinem geschärften Design und auf Wunsch mit einem einzigartigen Antriebskonzept aus Allradantrieb 4MOTION und dem Doppelkupplungsgetriebe DSG. Bei über 500 Varianten mit unterschiedlichen Radständen, Hecklösungen, Dachvarianten und Ausstattungen finden Sie immer die richtige. **Der neue Transporter. Einer wie keiner.**



Nutzfahrzeuge



Jetzt scannen & mehr erfahren.

Abbildung zeigt Sonderausstattung gegen Mehrpreis.

Kompakt:

Der Testwagen: Sparsame Motoren, cleveres Innenraum-Konzept im Cockpit und reichlich Laderaum im Heck – die Entwickler von Renault haben sich mit den Details des Trafic viel Mühe gegeben.

Der Tester: Michael Kellner führt einen Baubetrieb in Hannover. Sein Fuhrpark umfasst 14 Fahrzeuge. Und bald auch einen Franzosen?



Daten

- Fahrzeug:** Renault Trafic Kasten
- Motor:** 1.6 dCi 120 (88 kW/120 PS)
- Getriebe:** 6-Gang
- Verbrauch:** 5,9 l/100 km
- Höchstgeschwindigkeit:** 171 km/h
- Preis:** Ab 23 980 Euro (exkl. MwSt.)



Oh là là: Der Franzose weiß mit seinem frischen Design zu gefallen. Fotos: Jagels

Mit der Kraft der zwei Turbos ...

Mit einer neuen Motorengeneration ist der runderneuerte Renault Trafic angetreten. Diese bieten mehr Leistung und weniger Verbrauch. Bauunternehmer Michael Kellner hat sich den Transporter genauer angesehen.

Ingo Jagels redaktion@handwerk.com

„Zeit ist Geld“ lautet das Motto im Handwerksbetrieb. Bei den im Fuhrpark eingesetzten Fahrzeugen könnte es auch heißen „Kilometer sind Geld“. Deshalb hat Renault bei der Neuentwicklung seines Trafic größten Wert auf die Wirtschaftlichkeit gelegt. Herausgekommen sind vier neue 1,6-Liter Turbodieselmotoren, die den Trafic mit einem Kraftstoffverbrauch ab 5,7 Litern Diesel pro 100 Kilometer zum sparsamsten Modell seiner Klasse machen.

Dass dabei die Agilität nicht auf der Strecke geblieben ist, bestätigt unser Fahrzeugtester Michael Kellner. Der auf die Renovierung von Altbauten spezialisierte Bauunternehmer aus Hannover durfte eine Woche lang die 120-PS-Variante des Kastenwagens testen. Sein Urteil fiel sehr positiv aus: „Der Motor zieht richtig gut an. Mir hat es richtig Spaß gemacht, mit dem Trafic zu fahren.“

Die Renault-Ingenieure folgten bei der Entwicklung dem aktuellen Trend zum Downsizing, bei dem ein kompakter Motor mit Turbolader auf Leistung getrimmt wird. Die Basis bilden die Versionen mit 90 und 115 PS. In den größeren Varianten mit 120 beziehungsweise 140 PS setzt Renault erstmals die moderne Twin-Turbo-Technologie ein. Charakteristisches Merkmal sind zwei hintereinandergeschaltete, unterschiedlich große Turbolader. Abhängig von

der Drehzahl sorgen diese einzeln oder gemeinsam für die Komprimierung der Ansaugluft. Dies sorgt gleichermaßen für ein kraftvolles Drehmoment bei niedrigen Drehzahlen und mehr Leistung im höheren Drehzahlbereich. Die früher so gefürchtete Anfahrtschwäche von Turbomotoren in Kombination mit einer dann folgenden fast explosionsartigen Leistungsentfaltung gehört dank dieser Technologie endgültig der Vergangenheit an.

Weiterer positiver Effekt sind die guten Verbrauchswerte. Unser 120-PS-Testwagen begnügt sich mit durchschnittlich 5,9 Litern Diesel, was rund 1,6 Liter weniger sind als bei der vergleichbaren Motorisierung im Vorgängermodell. Das ist Fortschritt, der sich im Portmonee bemerkbar macht. Apropos Kosten: Neben dem geringen Verbrauch tragen auch die langen Wartungsintervalle dazu bei, die Betriebskosten für den Fuhrpark in erträglichen Grenzen zu halten. Die routinemäßig kleine Inspektion mit Ölwechsel ist nur alle 40.000 Kilometer (oder alternativ alle zwei Jahre) fällig. Der ebenso aufwendige wie teure Zahnriemenwechsel entfällt bei den 1,6-Liter Dieselmotoren, da diese dankbarerweise mit einer Steuerkette ausgerüstet sind.

Da sich die Qualitäten eines Transporters naturgemäß nicht ausschließlich an den Kosten festmachen lassen, widmen wir uns den Nutzungsmöglichkeiten im Praktikeralltag. Um jeder Branche die passende Lösung zu bieten, wird der Trafic in unterschiedlichen Karosserievarianten angeboten. Erhältlich ist er in zwei Radständen von 3,1 und 3,5 Metern sowie zwei Längen von 5,0 und 5,4 Metern. Zur Basis-Laderaumhöhe von 1,4 Metern kommt eine Hochdachausführung mit 1,9 Meter hohem Frachtraum hinzu. Das Laderaumvolumen beträgt im Kastenwagen zwischen 5,2 und 8,6 Kubikmeter. Hinzu kommt ein umfangreiches Fahrgestell- und Aufbauartenprogramm.

Zufriedenes Fazit

Unser Tester Michael Kellner, dessen Fuhrpark aus insgesamt 14 Fahrzeugen besteht, war jedenfalls sehr zufrieden mit der Funktionalität und Praktikabilität des Franzosen. Im Vergleich zum Vorgänger ist dieser in der Länge um 21 Zentimeter gewachsen, so dass im Kastenwagen jetzt eine Ladelänge von 2,54 beziehungsweise 2,94 Metern zur Verfügung steht. Besonders positiv kam bei Kellner die gute Übersichtlichkeit an. Die tief nach unten gezogenen Seitenscheiben und die groß dimensionierte Windschutzscheibe wirken sich hier positiv aus – ein großer Vorteil beim Rangieren.

Und nicht zuletzt haben sich die Renault-Entwickler viel Mühe damit gegeben, dem Fahrer im Innenraum diverse Staufächer anzubieten. Insgesamt finden sich in Instrumententräger, Türen und Sitzen nicht weniger als 14 Fächer und Ablagen. Sicherlich eine große Hilfe, aber für Trafic-Fahrer mit erhöhter Sammelleidenschaft auch eine Gefahr. Man kennt das von Zuhause: Je größer der Dachboden oder der Keller, desto mehr Zeugs sammelt sich mit der Zeit an. Sei's drum, eine besonders pfiffige Idee ist auch das auf der Rückseite des mittleren Sitzes versteckte Laptop-Staufach. Wird der Sitz nach vorne geklappt, können Fahrer oder Beifahrer am Rechner arbeiten. Aber bitte nicht zu lange – die dann doch etwas verdrehte Sitzposition dürfte sonst mittelfristig zu Verspannungen im Rücken führen. Das sind aber auch schon die einzigen Nebenwirkungen, auf die hinzuweisen ist. Ansonsten spricht alles dafür, dass der neue Trafic auf der Erfolgsspur seines Vorgängers weiterfahren wird.



Mehr Bilder vom Testwagen sehen Sie in unserer App.



Zufriedener Tester: Bauunternehmer Michael Kellner.



Viel Platz: Der längere Radstand kommt dem Frachtabteil zugute.



Aufgeräumt: Die Bedienelemente sind gut erreichbar.

Ford Ranger wird sparsamer

Neues Design auf der einen, verbrauchärmere Motoren auf der anderen Seite – Ford hat seinen Pick-up neu aufgelegt.

Ford hat sein Pick-up-Modell Ranger komplett überarbeitet. Neben einer Weiterentwicklung des Designs dürften vor allem die nach Herstellerangaben um beachtliche 17 Prozent reduzierten Verbrauchswerte die künftigen Fahrzeughalter freuen.

Von seinen Bärenkräften büßt der wieder in drei Karosserie-Varianten lieferbare Pick-up dabei nichts ein. Im Gegenteil: Anhänger können nun bis 3,5 Tonnen wiegen und die Zuladung klettert auf 1260 Kilogramm.

Im Fahrzeuginneren verhelfen optional zahlreiche Assistenzsysteme dem Fahrer zum entspannteren Vorkommen. So achtet beispielsweise ein Fahrspurhalte-Assistent darauf, dass der Wagen nicht versehentlich von seiner Spur abkommt. Gleichzeitig hält die adaptive Geschwindigkeitsregelanlage im Blick, wenn der Vordermann langsamer wird und verringert dann eigenständig das Tempo. Topmodell bleibt auch beim neuen Ranger der Wildtrak. Er umschmeichelt

im Innenraum seine Fahrgäste mit besonders hochwertigen Materialien.

Pfiffiges Detail: Der Innenraum verfügt über eine 230-Volt-Steckdose und erlaubt so die Ladung elektrischer Geräte wie Laptop oder Smartphone während der Fahrt. Der Antrieb erfolgt über die Hinterachse. Bei den Modellen mit Allrad lässt sich dieser während der Fahrt (bei bis zu Tempo 120 km/h) mittels Drehknopf einfach zuschalten. *(ha)*



Starker Auftritt: Der neue Ford Ranger. Foto: Hersteller

Impressum

Norddeutsches Handwerk.

Organ der Handwerkskammern
120. Jahrgang

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

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

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

Jörg Wiebking (Ltg.)
Tel. 0511 8550-2439
wiebking@schluetersche.de
Torsten Hamacher (Content Manager)
Tel. 0511 8550-2456
hamacher@schluetersche.de

Dr. Astrid Funck
Tel. 0511 8550-2446
funck@schluetersche.de

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

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

Regionalredaktionen
(verantwortl. f. Kammerseiten)
Braunschweig-Lüneburg-Stade:
Sandra Jutsch
Hannover: Dipl.-Kfm. Jans-Paul Ernsting
Hildesheim-Süd-niedersachsen:
Ina-Maria Heidmann
Magdeburg: Burghard Grupe
Oldenburg: Heiko Henke
Osnabrück-Emsland-Grafschaft Bentheim:
Sven Ruschhaupt
Ostfriesland: Wiebke Feldmann

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

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

Derzeit gültige Anzeigenpreisliste:
Nr. 57 vom 1. 1. 2015

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

Leser-Service:
Irmgard Ludwig-Johnsen
Tel. 0511 8550-2458
ludwig-johnsen@schluetersche.de

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

Erscheinungsweise:
zwei Ausgaben im Monat
Bezugspreis:
Jahresabonnement:
€ 45,50 inkl. Versand und MwSt.
Studenten erhalten einen Rabatt
von 50 Prozent.

Einzelheft € 1,50 zzgl. Versandkosten.
Für die in der Handwerksrolle eingetragenen
Handwerker ist der Bezugspreis durch den
Mitgliedsbeitrag abgegolten.

ISSN 0029-1617
Druck:
Küster-Pressdruck
Industriestraße 20, 33689 Bielefeld

Einladung zum Netzwerken

Selbstständig im Handwerk sind viele Frauen. Auf sie zugeschnitten ist der Unternehmerinnentag – eine Fachtagung, die neue Impulse schaffen und den Dialog in der Branche anregen soll.

Martina Jahn

jahn@handwerk.com

Was macht Handwerkerinnen und weibliche Start-ups heute erfolgreich? Was brauchen sie für den Start oder die Fortführung eines Betriebs? Diesen und noch mehr Fragen widmet sich der Unternehmerinnentag 2015 mit dem Schwerpunkt „Selbstständig im Handwerk“.

Eingeladen sind Unternehmerinnen und Gründerinnen, sich über Themen wie Führungsmethoden, Nachhaltigkeit, Social Media

und Praxisbeispiele erfolgreicher Geschäftsideen zu informieren. Die Veranstaltung bietet Raum für Dialoge sowie zum Netzwerken und soll den Teilnehmerinnen neue, spannende Impulse für ihre Arbeit in einer anpackenden und bedeutenden Branche bringen. ■

Niedersächsischer Unternehmerinnentag 2015:

28. November 2015 von 9:30 Uhr bis 16:30 Uhr im neuen Rathaus Hannover, Kosten: 30 Euro (inkl. Mittagessen und Getränken).

Was interessiert die Frauen, die sich bereits für die Fachtagung angemeldet haben? Wir haben nachgefragt.

„Für die Zielgruppe Unternehmerinnen gibt es nicht viele Veranstaltungen dieser Art. Schon deshalb freue ich mich auf den Tag. Ich möchte mich mit anderen Frauen austauschen und von anderen Erfahrungen hören und natürlich auch von meinen berichten. Ich



Foto: Privat

bin seit zwei Jahren Geschäftsführerin in unserem Familienbetrieb. Frauen in Führungspositionen – gerade in einer Männerdomäne wie dem Zimmererhandwerk – sind immer noch nicht alltäglich. Das finde ich schade. Ich hoffe, dass auch andere Frauen aus unserer Branche an der Veranstaltung teilnehmen. Der Unternehmerinnentag ist eine gute Chance, zu zeigen, was Frauen alles bewegen.

Vanessa Strohmeier, Geschäftsführerin Strohmeier Hausbau, Stolzenau

„Mich interessiert vor allem das Thema Führung. Irgendwie werden Frauen immer noch anders an den gleichen Positionen wahrgenommen, als Männer. Als ich in den 80er-Jahren meine Ausbildung im Handwerk gemacht habe, war die Besinnung auf die alten Traditionen und die Wiederbelebung einiger Handwerksberufe angesagt. Das ist heute leider nicht mehr so. Ich finde es schade, dass es sich viele Mädchen nicht mehr zutrauen, in den „Männerberufen“ zu arbeiten. Gern würde ich sie dazu animieren. Auf der Veranstaltung möchte ich mich über genau diese Themen mit Kolleginnen austauschen und intensiv netzwerken. Das ist eine tolle Motivation für diesen Tag.“



Foto: Privat

Annett Kunberger, Inhaberin Bautechnik im Altbau Kunde & Kunberger, Aerzen

„Ich nehme zum ersten Mal an einer Veranstaltung dieser Art teil. Eigentlich habe ich mich aus reiner Neugier angemeldet. Aber ich möchte mich und meinen Betrieb weiterentwickeln und die Chance zum Austausch nutzen.



Foto: Sebastian Petrov

Als Damenschneiderin habe ich mich auf Brautkleider und Abendkleider spezialisiert und arbeite schon mit einigen Betrieben hier in Hannover zusammen. Ich würde mir wünschen, an dem Tag andere Frauen aus meinem Gewerk zu treffen und ihre Meinung zu meiner künftigen Ausrichtung zu hören.“

Oksana Graf, Inhaberin Änderungsatelier „Graf-in-Design“, Hannover

Infos zur Veranstaltung und den Link zur Anmeldung finden Sie unter: www.unternehmerinnentag2015.de

Gegen Schwarzarbeit

Bei landesweiten Kontrollen von kommunalen Fahndern und dem Zoll wurden zahlreiche Verstöße aufgedeckt.

Baustellen und Betriebe mit handwerks- und gewerberechtlichen Tätigkeiten waren Schwerpunkt der kommunalen Überprüfung. Umgesetzt wurden die drei Aktionstage Anfang Oktober von den Landkreisen, den kreisfreien und den großen selbstständigen Städten.

Im Fokus der Fahnder und Zollbeamten stand die Aufdeckung von

Scheinselbstständigkeit, Mindestlohnverstößen, Werkvertrags- und Leistungsmissbrauch, die „Sofortmelde-“ sowie die „Mitführungs- und Vorlagepflicht von Ausweispapieren“.

Insgesamt wurden 336 mutmaßliche Rechtsverstöße festgestellt, meldet das niedersächsische Wirtschaftsministerium. Davon wurde in 32 Fällen gegen die Gewerbe- und in 63 Fällen gegen die Handwerksordnung verstoßen.

Wirtschaftsminister Olaf Lies betonte, wie wichtig neben Aufklärung und Information auch Kontrollen im Kampf gegen die Schwarzarbeit und illegale Beschäftigung seien. (ja)

Haben auch Sie Lust zum Netzwerken?
Dann melden Sie sich Online für den Unternehmerinnentag an!

Foto: Syda Productions – Fotolia.com



Kompakt:

Treffen: Frauen im Handwerk sind die Zielgruppe des Unternehmerinnentages am 28. November in Hannover.

Netzwerk: Sich informieren und mit Gleichgesinnten austauschen – das soll im Mittelpunkt der Veranstaltung stehen.

Gelbe Seiten



„Ich will nicht irgendwo werben. Sondern da, wo ich gefunden werde.“

Mit Ihrer Werbung in Gelbe Seiten erreichen Sie über 40 Millionen Nutzer, die täglich 3 Millionen Mal nach Anbietern in Gelbe Seiten suchen – zum Beispiel Sie. Gleich informieren: 0800 8550-8550

Näher dran an meinem Leben.

schlütersche
Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG

Ihr Gelbe Seiten Verlag

Im Kurzgespräch:
Christian Bierwirth von Bilfinger HSG FM Nord GmbH sucht Anlagenmechaniker/innen für Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik.
Foto: 08wald



Kompakt:

Speed-Dating: Zum fünften Mal nutzten Ausbilder und Jugendliche die Möglichkeit, um auf unkomplizierte und unterhaltsame Art die richtige Lehrstelle bzw. den passenden Auszubildenden zu finden.
Großes Interesse: 180 Schülerinnen und Schüler aus 29 Schulen der Region Hannover nahmen teil.

In zehn Minuten zur Lehrstelle

Rund 180 Schüler nutzten „Speed-Dating“ in der Handwerkskammer Hannover, um sich im Zehn-Minuten-Takt für 116 Ausbildungsplätze zu empfehlen.

Valerie Obwald osswald@hwk-hannover.de

Was bei der Suche nach dem Partner fürs Leben Erfolg verspricht, kann auch bei der Suche nach dem Wunsunternehmen oder -auszubildenden klappen: Rund 180 Schülerinnen und Schüler aus 29 Schulen der Region Hannover hatten in der Handwerkskammer Hannover beim „Speed-Dating“ die Chance, bereits für 2016 eine Lehrstelle zu finden. Sie trafen auf 29 Betriebe aus der Region Hannover, die in 29 Berufen 116 Ausbildungsplätze zu vergeben haben. Bereits zum fünften Mal nutzten Ausbilder und Jugendliche diese Kurzbewerbungsgespräche dazu, um auf schnelle, unkomplizierte und unterhaltsame Art die richtige Lehrstelle bzw. den passenden Auszubildenden zu finden.

Christian Bierwirth von der Bilfinger HSG FM GmbH in Hannover nutzte das Speed-Dating in der Handwerkskammer Hannover bereits zum zweiten Mal: „Das Konzept ist klasse und man kommt prima mit Jugendlichen und damit potenziellen Auszubildenden in Kontakt“, so Bierwirth. Auch die Qualität der Bewerber und Bewerberinnen stimme: „Die Schülerinnen und Schüler haben sich im Voraus sehr gut über Betrieb und Ausbildungsberuf informiert, sodass die Gespräche richtig Spaß gemacht haben“, freut sich Bierwirth.

Das sehen die Brüder Jan und Kai Lehmann von Lehmann Friseure in Barsinghausen genauso. Deswegen nahmen sie ebenfalls das zweite Mal am Speed-Dating teil, um Ausbildungsnachwuchs für den elterlichen Betrieb zu finden. „Das Speed-Dating ist ein unkomplizierter und äußerst kommunikativer

Weg, um potenzielle Auszubildende zu erreichen und für den Betrieb zu gewinnen“, so die Brüder. „Dass das Format Speed-Dating für Betriebe und Schüler funktioniert, zeigt sich darin, dass wir über das Speed-Dating im letzten Jahr unsere heutige Auszubildende gewonnen haben“, erzählt Friseurmeister Kai Lehmann begeistert.

Neben nützlichen Tipps zur Berufsfindung, hatten die Schülerinnen und Schüler in den Pausen zwischen den Gesprächen außerdem die Möglichkeit, sich von den Beratern für Nachwuchsgewinnung der Handwerkskammer Hannover über die Lehrstellenbörse zu informieren.



Mehr Fotos: Gibt es in der App Handwerk.

Weiterbildung durch WIN

Förderfähige Angebote

Ende 2014 lief das ausgesprochen erfolgreiche Weiterbildungs-förderprogramm IWiN aus. Jetzt hat das Land Niedersachsen die neuen Förderbedingungen für die Weiterbildung in Niedersachsen veröffentlicht. Aus IWiN wurde WIN (Weiterbildung in Niedersachsen).

Seit Juli 2015 können Betriebe wieder Zuschüsse für individuelle Weiterbildungsmaßnahmen aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds (ESF) und Landesmitteln erhalten. Förderfähig sind u. a. Ausgaben für Qualifizierungen (Lehrgangs- und Prüfungsgebühren) sowie Ausgaben für Freistellungen von Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die an einer Weiterbildungsmaßnahme teilnehmen.

Neben weiteren Weiterbildungsangeboten, sind folgende Lehrgänge förderfähig:

Gaskonzession

Lehrgangsdauer: 100 Unterrichtsstunden / 75 Zeitstunden
Lehrgangskosten: 1400,00 €
Termin: 24. Oktober – 04. November 2016

Wasserkonzession

Lehrgangsdauer: 80 Unterrichtsstunden / 60 Zeitstunden
Lehrgangskosten: 1300,00 €
Termin: 19. September – 30. September 2016

Elektrofachkraft für festgelegte Tätigkeiten

Lehrgangsdauer: 80 Unterrichtsstunden / 60 Zeitstunden
Lehrgangskosten: 1200,00 €
Termin: 8. Februar – 19. Februar 2016

Geprüfter Betriebswirt/in (HwO)

Lehrgangsdauer: 800 Unterrichtsstunden / 600 Zeitstunden
Lehrgangskosten (inkl. Prüfungskosten): 5100,00 €
Termin Vollzeit: 14. März – 29. Juli 2016
Termin Teilzeit: 17. Oktober 2016 – Juni 2018

Gebäudeenergieberater/in (HWK)

Lehrgangsdauer: 240 Unterrichtsstunden / 180 Zeitstunden
Lehrgangskosten (inkl. Prüfungskosten): 2000,00 €
Start: 19. Februar 2016

Sie haben Fragen zu diesem oder anderen Förderprogrammen oder wollen sich zu den Themen Weiterbildung und Personal beraten lassen? Kontakt: Katja Mikus, Tel. (0 51 31) 70 07 – 231, Mail. k.mikus@fbz-garbsen.de

Designen für die Stars

Maßschneiderin Marie Hellberg sammelte bei der internationalen Designerin Corrie Nielsen Arbeitserfahrung.

Das muss man sich erstmal trauen: Ins Ausland gehen und weder einen Job oder eine Wohnung in der Tasche zu haben: Damenmaßschneidergesellin Marie Hellberg hat diesen Schritt gewagt und sich ihren Traum international zu arbeiten erfüllt. „Nach London wollte ich, weil die Dichte an großen Designern groß ist und ich mir dadurch höhere Jobchancen und neue Kontakte erhofft habe“, so die Handwerkerin.

Nach zahlreichen Mails und Vorstellungsgesprächen wurde der

21-Jährigen bei der international bekannten Designerin Corrie Nielsen ein Job als „Pattern Cutter“ und „Sewing Machinist“, also Schnittmacherin und Schneiderin, angeboten. Corrie Niensens Mode war bereits auf der Fashion Week in London und Paris zu sehen und Popstar Lady Gaga zählt zu ihren



Marie Hellberg: Als „Pattern Cutter“.
Foto: Privat

Kundinnen. Drei Monate lang hat Marie Hellberg an Corrie Niensens Kollektion mitgearbeitet und dabei sämtliche Schnittmuster angefertigt und Kleidungsstücke genäht.

„Während meiner Zeit in London habe ich viel gelernt: Nicht nur den Umgang mit fremden Stoffen und Arbeitsabläufen, sondern ich habe auch erfahren, was es heißt Designerin zu sein“, resümiert Hellberg. Neben dem Schneidern einer kompletten Kollektion sei Organisationstalent, viel Kraft und Selbstvertrauen gefragt, wenn man in der Branche Erfolg haben will.

Als Geselle oder Azubi ins Ausland zu gehen, kann Marie Hellberg nur weiterempfehlen: „Es stärkt das Selbstbewusstsein, die Selbstständigkeit und verbessert die Sprachkenntnisse“, ist sich Hellberg sicher. (vo)

Lange Nacht

Tipps rund um den Traumberuf

„In diesem Jahr kamen viele Jugendliche bereits mit einem konkreten Berufswunsch an unseren Stand und benötigten dazu mehr Informationen oder sie wollten wissen, wo sie Lehrstellen- oder Praktikumsangebote finden“, erzählt Annika Bauer, Ausbildungsplatzvermittlerin der Handwerkskammer Hannover.

„Mit den über 100 Beratungen in der 8. Langen Nacht sind wir sehr zufrieden“, so Bauer. Auch eine ganze Reihe an Innungen und Betrieben präsentierten ihre Berufe am und im Neuen Rathaus in Hannover und konnten die Besucher zwischen 17 und 22 Uhr mit kleinen Mitmachaktionen auf ihren Stand ziehen. Die größte Fläche bean-



spruchte dabei die Gebäudereiniger-Innung, die die jungen Leute zum Wischmop-Hockey einluden. Darüber hinaus waren noch die Maler- und Lackierer-Innung, die Raumausstatter- und Sattler-Innung, die Tischler-Innung, die Augenoptiker-Innung, die Kfz-Techniker-Innung sowie die SHK-Innung mit von der Partie. (vo)

Mitmachaktion erforderte handwerkliches Geschick.
Foto: 08wald

Gesund schmeckt lecker.



ISBN 978-3-89993-865-4 • € 26,99



ISBN 978-3-89993-645-2 • € 19,95



ISBN 978-3-89993-744-2 • € 19,95



ISBN 978-3-89993-637-7 • € 24,95

Auch als eBook erhältlich!

www.buecher.schlutersche.de

Ja, hiermit bestelle ich

Expl. ISBN 978-3- Titel, Preis

- 89993-865-4 Das große Kochbuch gegen Bluthochdruck, € 26,99
- 89993-645-2 111 Rezepte gegen erhöhte Cholesterinwerte, € 19,95
- 89993-744-2 Der Ernährungsratgeber für ein gesundes Herz, € 19,95
- 89993-637-7 Lieblingsrezepte für Diabetiker, € 24,95

Vor- und Zuname _____
 Straße/Nr. _____
 PLZ/Ort _____
 Datum/Unterschrift _____

Bitte bestellen Sie in Ihrer Buchhandlung oder direkt beim Verlag: Schlütersche Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG · Buchvertrieb · Postanschrift: 30130 Hannover · bestellservice@humboldt.de · Tel 0511 8550-2538 · Fax: 0511 8550-2408

humboldt
... bringt es auf den Punkt.

Neues Metier:
Raumaussatterin
Christine Tecklenburg
macht jetzt auch Segel.
Foto: Seeger



Mit allen Wassern gewaschen

Mit 23 Jahren hat Christine Thevathas-Tecklenburg den Sprung ins kalte Wasser gewagt. Sie hat sich mit einer Segelmacherei und Polsterei selbständig gemacht.

Christine Seeger seeger@hwk-hannover.de

Kompakt:

Zielstrebig: Nach dem Kammerstieg hat Christine Tecklenburg das Fitnessprogramm für Junioren durchlaufen, das sie für Führungsaufgaben qualifiziert hat.

Erfolgreich: Nach anderthalb Jahren Selbständigkeit hat sich ihr Konzept bewährt.

„Jetzt bin ich selber schuld, wenn etwas nicht klappt.“ Was für andere keine schöne Vorstellung ist, ist für Christine Thevathas-Tecklenburg eine echte Erleichterung. Sie hat sich immer über das, was ihre Chefs aus ihrer Sicht nicht richtig gemacht haben, geärgert. Seit anderthalb Jahren trifft die selbstbewusste Junghandwerkerin alle Entscheidungen selber, und genießt es. Sie hat am Steinhuder Meer eine alteingesessene Segelmacherei übernommen und sie um ein weiteres Geschäftsfeld ergänzt. Zusätzlich bietet die gelernte Raumaussatterin Polsterarbeiten für Boote, Wohnmobile und für Zuhause an. Dieses Businesskonzept hat auch die Banken überzeugt, denn so

hat sie sich für die arbeitsarme Zeit im Winter ein zweites Standbein geschaffen. Und das mit Erfolg, die Nachfrage stimmt bereits.

„Ich habe schon immer damit geliebäugelt, mich selbständig zu machen und eigenverantwortlich entscheiden zu können“, erzählt die jetzt 25-jährige Handwerkerin. Als Raumaussatterin sei das schwierig, weil die Investitionskosten so hoch seien. So hat sie nicht lange überlegt, als sie davon hörte, dass in Steinhude ein Segelmacher eine Nachfolgerin sucht. „Die Räumlichkeiten sind super und ich konnte einen jahrzehntelangen gewachsenen Kundenstamm übernehmen“, so Tecklenburg.

Und die zusätzlichen Kenntnisse des Segelmacherhandwerks, die sie zu diesem Zeitpunkt noch nicht vorzuweisen hatte? Kein Problem für Christine Thevathas-Tecklenburg, die schon immer große Lust hatte zu lernen und sich weiterzuentwickeln. Sie ging bei Vorbesitzer Dieter Büsselberg in eine viermonatige „Kurzlehre“ und hat ihn sich auch jetzt noch als Berater für die nächsten zwei Jahre gesichert.

Außerdem hat sie seine Mitarbeiterin Iris Arndt, die bereits 33 Jahre lang im Geschäft ist, übernommen. So kann sie jetzt langsam zur Segel-Fachfrau reifen.

„Das räumliche Verständnis für das Maßnehmen und das Umsetzen in eine Zeichnung sind vorhanden, aber das entsprechende Fachvokabular und Fachwissen musste ich mir erst aneignen“, räumt die Jungunternehmerin ein. Dass ihr das nicht schwer fällt, hat sie in ihrer beruflichen Karriere bisher zur Genüge bewiesen. Sie war beste Gesellin ihres Jahrgangs und hat sich dann durch ein spezielles Junioren-Förderprogramm innerhalb von zwei Jahren für Leitungsaufgaben qualifiziert. Die Kenntnisse in der Betriebsführung helfen jetzt dabei, die Gründung schnell auf stabile Beine zu stellen. Und was fehlt jetzt noch? „Der Segelschein muss auf jeden Fall bald folgen!“



Mehr Fotos: In der App Handwerk.

Weiterbildung 2016 druckfrisch

Das Jahresprogramm des Förderungs- und Bildungszentrums liegt vor.

Das Förderungs- und Bildungszentrum der Handwerkskammer Hannover hat für Gesellen, Meister oder Führungskräfte, die ihr Wissen top aktuell halten und für Unternehmer, die sich und ihre Mitarbeiter wettbewerbsfähig machen wollen, im gewerblich-technischen Bereich das richtige Angebot.

Wer sich jetzt schon für 2016 die richtige Weiterbildungsmaßnahme aussuchen möchte, der sollte das druckfrische Weiterbildungsprogramm des Förderungs- und Bildungszentrum zu rate ziehen. Hier finden sich Meister Vorbereitungskurse sowie praxisnahe Kurse und Lehrgänge. (see)

Kontakt: Katharina Finke, Tel. 05131 70 07-236.

Bauen in Dänemark

Infoveranstaltung am 4. November

Dänemark ist derzeit für deutsche Unternehmen besonders interessant. Bis 2023 sind Investitionen im Umfang von 60 Milliarden Euro geplant, die sich auf eine Vielzahl öffentlicher Projekte zur Verbesserung der Infrastruktur erstrecken.

Daher lädt die Handwerkskammer Hannover zu einer kostenfreien Informationsveranstaltung ein. Themen sind aktuelle Bauprojekte, rechtliche Rahmenbedingungen und Tipps zur praktischen Auftragsabwicklung. (see)

Termin: 4. November 2015, 16 Uhr in der Handwerkskammer Hannover.

Kontakt: Dr. Merret Vogt, Tel. 0511 3 48 59 -14, Mail m.vogt@hwk-hannover.de.

Betriebsbörse

Angebot

Traditionsreicher Baubetrieb in Hannover abzugeben. Fließender Betriebsübergang wird angestrebt. A-Bau-8
Junger **Maurermeister** als selbständigen Kooperationspartner gesucht von deutschlandweit tätigem Unternehmen, das Passivhäuser und Effizienzhäuser zum Selbstbau mit entsprechendem Wandbausystem vertreibt. A-Bau-9
Alteingesessene **Schuhmacherei** in guter Lage in Hannover – spezialisiert auf Maßschuhfertigung, orthop. Schuhzurichtung – aus Altersgründen abzugeben. A-Schuh-1
Nachmieter gesucht für **Dentallabor** in Hannover, A-Zahn-11 GmbH-Anteile eines inhabergeführten, alteingesessenen **Malerie- und Fassadenbaubetrieb** in Hannover aus Altersgründen zu verkaufen. Kaufpreis VB. A-Mal-15

Nachfrage

Friseur sucht Salon citynah in Hannover. N-Fri-52

Kontakt: Andrea Weber-Lages, Tel. 0511 3 48 59 - 14.

Heiß auf Handwerk

Das Video mit Fleischermeister Carsten Scheller schlägt alle Rekorde.



Und Action: Carsten Scheller beim Dreh. Foto: Seeger

Echte Typen, tolle Handwerksmänner und -frauen sind Hauptdarsteller der Web-Video-Reihe „Heiß auf Handwerk“. In der dritten Folge hat nun Fleischermeister Carsten Scheller auf sehr unterhaltsame Art sein Handwerk vorgestellt und damit auf der Facebook-Seite der Handwerkskammer Hannover alle Rekorde gebrochen. Mehr als 11.000 haben sich das Kurz-Video angesehen und wohl darüber gestaunt, dass der moderne Fleischer vor allem die „Brigitte“ und die „Petra“ kaufen muss, um erfolgreich zu sein. „Wir sind sehr zufrieden mit dem Erfolg dieser Video-Reihe“, sagt Ha-

werkspräsident Karl-Wilhelm Steinmann. „Wir überraschen mit tollen Persönlichkeiten, die sich für ihren Beruf begeistern und dadurch einfach Lust auf Handwerk machen.“ Das verbessere das Image des Handwerks und sei auch eine gute Möglichkeit, Nachwuchs zu gewinnen. (see)



Video: Gibt es in der App Handwerk.

Serie: Triales Studium – ein Jahr danach

Kurzinterview mit Marcel Gleitz, Bürokaufmann bei Rosenhagen GmbH

Herr Gleitz, Sie sind vor einem Jahr ins triale Studium Handwerksmanagement gestartet. Sind Sie zufrieden mit dem trialen Studium?

Gleitz: Ja auf jeden Fall. Es ist zwar anstrengend alles unter einen Hut zu bekommen, aber es macht mir sehr viel Spaß.

Würden Sie den Weg wieder gehen?

Gleitz: Ja, definitiv. Ich bereue keine Sekunde diesen Weg gegangen zu sein.

Würden Sie das triale Studium anderen jungen Menschen weiterempfehlen?

Gleitz: Ja, allerdings nicht jedem. Man muss ein Ziel vor Augen haben und wissen was man will.



Marcel Gleitz: Seit einem Jahr in der Ausbildung und im Teilzeitstudium. Foto: Wilp

App jetzt immer dabei!



Handwerk



Norddeutsches Handwerk auch im App Store.



Ordnung muss sein

Menschen entschlüsseln, Teil 3: Strukturliebende Menschen planen gern, Unvorhergesehenes bedeutet für sie Stress. Wie kommt das? Und was ist im Umgang mit ihnen zu beachten?

Hat auch alles seine Richtigkeit?
Strukturliebende Menschen haben einen Blick fürs Detail.
Foto: pathdoc - Fotolia.com

Astrid Funck funck@handwerk.com
Niemand wird sie bei der Firmenfeier auf den Tischen tanzen sehen, denn sie halten sich lieber unauffällig im Hintergrund. „Deshalb sind strukturliebende Menschen auch eher selten unter Prominenten zu finden“, sagt der Kriminalpsychologe Jens Hoffmann. Er leitet das „Institut für Psychologie & Bedrohungsmanagement“ in Darmstadt und hat ein Buch darüber geschrieben, wie man Persönlichkeitsstile erkennen und dieses Wissen im Alltag einsetzen kann – im Umgang mit Kunden, Mitarbeitern oder Verhandlungspartnern zum Beispiel.

Erkennen: Wie verhalten sich „Strukturliebhaber“?
„Diese Persönlichkeiten brauchen Struktur. Für sie muss alles gut sortiert, gut geordnet sein, auch die Details müssen stimmen“, erklärt Jens Hoffmann. „Der Tagesablauf ist meist schon vorher festgelegt. Und wenn sie zum Beispiel in den Urlaub fahren, dann haben sie sich vorher genau die Route überlegt. Das heißt, sie sind gute Planer.“ Desweiteren bevorzugen sie Hoffmann zufolge klare Hierarchien und damit einhergehend eine klare Rollen- und Aufgabenverteilung.

Wenn etwas Unvorhergesehenes passiert, eine Terminänderung, eine spontan anberaumte Besprechung, so sei das für „Strukturliebhaber“ oftmals purer Stress. Das Gleiche gelte für Veränderungen in der Organisation und somit in ihrem Arbeitsumfeld. „Außerdem fallen strukturliebende Personen

auch nicht gerne aus dem Rahmen, weil sie damit das sichere Territorium verlassen, das Berechenbare fällt weg“, sagt der Experte. „Sie ziehen zum Beispiel keine besonders auffällige Kleidung an, sind aber auch nicht nachlässig gekleidet, sondern so, wie man sich eben kleidet. Und sie wirken häufig nicht sehr emotional, weil dieses Aus-sich-Herausgehen eben auch bedeutet, aus dem Rahmen zu fallen.“

Verstehen: Warum verhalten sie sich so?
„Wahrscheinlich liegt dieses Bedürfnis nach Ordnung und Struktur sehr stark in der Kindheit begründet“, meint Jens Hoffmann. Die Eltern haben eine feste Struktur vorgegeben. Veränderungen und Spontantät hingegen waren etwas Unheimliches. Wenn das so der Familiengeist ist, dann kann sich dieser Persönlichkeitsstil daraus entwickeln.“

Der Psychologe betont, dass strukturliebende Menschen „für das Funktionieren einer Gesellschaft wichtig und notwendig sind“. Sie seien es, die Dinge ordnen und den Details nachspüren. Deshalb seien sie zum Beispiel eher in den Finanzabteilungen von Unternehmen als in kreativen Berufen zu finden, denn Kreativität gehe häufig mit einem gewissen Chaos einher.

Handeln: Was ist im Umgang mit ihnen zu beachten?
Jens Hoffmann gibt zwei Tipps für den Umgang mit „Strukturliebhabern“: Zum einen rät er dazu, mit ihnen möglichst viele Details eines Sachverhaltes

durchzugehen. Bei einem Kunden kann das zum Beispiel ein Angebot oder eine Rechnung sein. Hat der strukturliebende Kunde die Einzelheiten genau durchdrungen, so führt das bei ihm zu einem Gefühl der Sicherheit. Tipp 2: Wenn man sich verspätet oder es zu Terminänderungen kommt, so sollte man das möglichst rechtzeitig kommunizieren, damit sich der andere besser darauf einstellen kann.

Extremform: Die zwanghafte Persönlichkeit
Schwer wird es für das Umfeld allerdings, wenn dieser Persönlichkeitsstil in Zwanghaftigkeit umschlägt. Hoffmann beschreibt zwanghafte Menschen so: Sie sind kleinlich, bestehen auf Formalitäten und blockieren Veränderungsprozesse. Alles muss exakt so geschehen, wie es aus ihrer Sicht richtig ist. „Ihr Verhalten kann manchmal auch eine unterdrückte aggressive Komponente haben“, sagt der Kriminalpsychologe. „Das ist dann eine Extremform der Strukturliebe.“

In seinem Buch „Menschen entschlüsseln“ erklärt der Kriminalpsychologe Dr. Jens Hoffmann ausführlich, wie man spezielle Analyse- und Profilingtechniken im Alltag nutzen kann.

Handwerk **Einen Podcast zum Thema** finden Sie in unserer App. Jens Hoffmann erzählt darin, wie der Kasswart eines Vereins für großen Unfrieden sorgte.

Buchtipps

Nichts geht ohne

GERD GIGERENZER **RISIKO**
Bei jeder Entscheidung, die ein Mensch trifft, geht er ein Risiko ein. Am Ende kann man richtig oder falsch liegen. Gerd Gigerenzer geht davon aus, dass jeder den Umgang mit der Ungewissheit lernen kann. In seinem Buch erklärt er Prinzipien, die leicht zu verstehen sind. Er macht den Menschen Mut, den eigenen Verstand einzusetzen. Er erläutert auch, warum es eine Illusion ist, Gewissheit über irgend etwas zu haben. Anhand anschaulicher Beispiele entkräftet er einige althergebrachte Weisheiten. Interessant für Unternehmer ist auch das Kapitel über Führungsstil und Intuition. Da geht es darum, dass in kleinen Familienbetrieben mehr Bauchentscheidungen getroffen werden, als in großen Konzernen. Wieso das so ist? Lesen Sie es selbst, es lohnt sich! (ja)

Gerd Gigerenzer: „Risiko. Wie man die richtigen Entscheidungen trifft.“ Bertelsmann (2013), 397 Seiten, 19,99 Euro, ISBN: 978-3-570-10103-2

Ideen finden

DAS BUCH DER IDEEN
Sie tun sich schwer mit der Ideenfindung? Oder Sie wissen nicht, ob Ihre Ideen etwas taugen oder nicht? Dann ist „Das Buch der Ideen“ ein idealer Begleiter für Sie. Das Taschenbuch liest sich kurzweilig, gibt Anregungen und Tipps und bietet nach jedem Kapitel kleine Übungen an. Der Hauptteil des Buches dreht sich um die Entwicklung und die Bewertung von Ideen. Methoden zur Entwicklung nennt der Autor beispielsweise „Überflieger“, „Pflastersatz“ oder „Viereckrundgang“. Er erläutert stichpunktartig, was es damit auf sich hat und fordert den Leser am Ende auf, die Methode selbst anzuwenden. So kann jeder selbst entscheiden, welche Art der Ideenfindung zu seinem Typ passt. (ja)

Kevin Duncan: „Das Buch der Ideen. 50 Wege, um Ideen effizient zu produzieren.“ Midas Management Verlag 2015, 128 Seiten, 14,90 Euro, ISBN: 978-3-907100-62-2

Marktplatz

REGALE
neu & gebraucht
Palettenregale
Fachbodenregale
Kragarmregale
WWW.LUCHT-REGALE.DE
Telefon 02237 9290-0
E-Mail info@lucht-regale.de

Trapezblech für Dach und Wand,
viele Farben, Längen auf Maß,
1.-2. Wahl ab **4,99 €**
Seyer-Carstens GmbH, Walsrode
Telefon 05161-3265, Fax 05161-74234

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

Kaufe Gerüste + Schalungen und Bau-/Container
Mobil 0177-8803570
Fax 06190-93449-625, nh@lerch.net

Blech-/Metallbearbeitung
Lohnfertigung...
Laser-Blechbearbeitung (Stahl, Edelstahl, Aluminium)
Laser-Rohrbearbeitung (rund oder eckig)
Glasperlstrahlen u. Engratechnik
Scheren u. CNC-Abkanten einschl. Schweißarbeiten nach EN 1090
Wasserstrahlschneiden (fast alle Materialien) zertifiziert nach ISO 9001:2008
Ahlten • Im Kleefeld 21 • 31275 Lehrte / Hannover
Tel. (05132) 92 96-0 • Fax (05132) 92 96-10
www.laserschneiden.de • info@laserschneiden.de
GÖDEKE
METALL & LASER
TECHNIK GMBH

Geschäftsverbindungen
Neue Herausforderung - 2. Standbein?
!!!NOCH FREIE STANDORTE!!!
HOLTIKON - Der Reparatur- und Erneuerungsprofi für Fenster, Rollläden, Türen, Treppen, Küchen
030-65777424 + ndh.holtikon.de

Neue Herausforderung - 2. Standbein
Handwerksbetrieb sucht Elektrobetrieb zwecks Beteiligung oder Übernahme
Zuschriften unter NDH 40145 an „Norddeutsches Handwerk“, 30130 Hannover.

Geschäftsverkäufe
Zu verpachten oder zu verkaufen: Freie Tankstelle mit KFZ-Werkstatt, 4 Hebebühnen, Lager, Ausstellungshalle. Dorfmitte an viel befahrener Bundesstraße im Raum Osnabrück. Tel. 0151 18625582

Verkäufe
Treppenstufen-Becker
Ab 21,- € in 40 mm Buche und anderen Holzarten. Preisliste anfordern.
Tel. 05223 188767
www.treppenstufen-becker.de

Gewerbe-/Hallenbau
Gewerbekauf in Stahl
3S Massiv-Halle ab 24.970 € + MwSt.
Neu! Ja-Schall- und Wärmeschutz
Katalog: 3/S Selbstbau NZ - 37081 Göttingen
Maschmühlenweg 99 • Web: www.3s-gewerbekauf.de
Fax 0551-38 39 038 • Tel: 0551-38 39 00

Wir schaffen Raum für Produktivität
Lindab
Tel. 05051 976-0 Fax 976-196
cornils.de • info@cornils.de
CORNILS GmbH

MB BLOMS
STAHLBAU + LASERTECHNIK
Am Zirkel 35 | 49751 Wertle
TEL. 05951 46197-0 | www.mb-bloms.de

Ihre Anzeige stehen!
Rufen Sie uns an.
Tel. 0511/8550-2484
oder
Fax 0511 8550 2402

Hallenbau
Wir liefern das komplette Hallenprogramm:
z.B. Fertighalle,
Maße 15,00m x 30,00m x 3,50m
komplett mit Dach und Wand,
Tor und Tür
39.690,00 € zzgl. MwSt.
Pro-Tec Systembau GmbH
Ostersoder Str. 14, 27412 Breddorf
Tel.: (04285) 95114 • Fax: 95115
www.pro-tec-systembau.de
Stahlbau ist Vertrauenssache

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

KIRCHNER
Stahlbau GmbH
Wir schaffen Räume
Westerburger Weg 14 • 26203 Wardenburg
Tel.: 04407 7188-0
E-Mail: anfragen@kirchner-stahlbau.de
Internet: www.kirchner-stahlbau.de

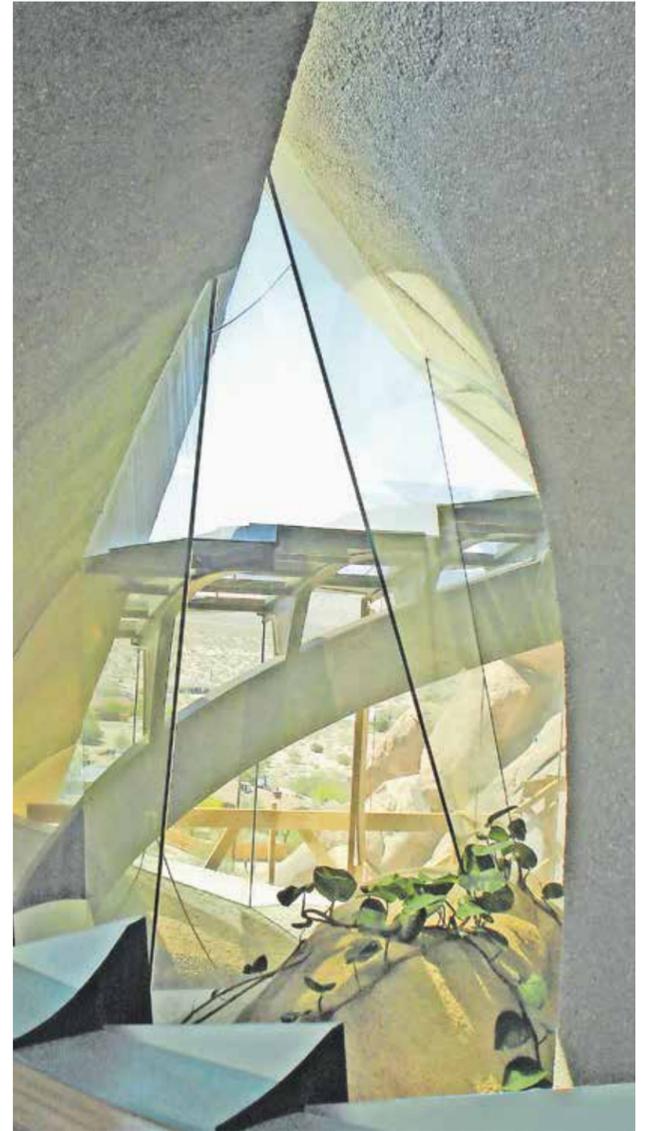
Auch zum Lesen geeignet.



Zwischen Fels und Geröll: Im High Desert House hat John Vugrin 20 Jahre gearbeitet.



Mehr als ein Fenster: Stahl trifft Glas.



Vielfalt der Materialien: Hier ein Blick nach draußen.

Fotos (5): John Vugrin

Ein Leben für ein Meisterwerk

Stellen Sie sich vor, Sie dürften endlich machen, was Sie wollen. Und das gegen Bezahlung! John Vugrin durfte genau das. 20 Jahre hat er sich ausgetobt – und ein Meisterwerk in der Wüste geschaffen.

Denny Gille gille@handwerk.com

20 Kilometer westlich von Los Angeles wirkt Kalifornien nicht gerade wie ein Touristenmagnet. Hier, in der sogenannten High Desert, wachsen kaum Pflanzen. Felsen und Geröll bevölkern die Wüstenlandschaft. Der perfekte Ruheort für ein prähistorisches Schalentier, diese alienhafte Konstruktion, bekannt als: High Desert House. Ein Künstlerpaar hat es in Auftrag gegeben. Die äußere Hülle stammt vom Architekten Ken Kellogg.

Mehr Handwerker als Designer

Im Inneren durfte sich John Vugrin austoben. Er hat vom Zaun bis zum Badezimmer alles entworfen, was das Haus bewohnbar macht. Und selbst gebaut. Es ist das kreative Lebenswerk eines Mannes, der von sich selbst sagt: „Ich bin mehr Handwerker als Designer.“ Für Vugrin war es ein einmaliges Glück, dass er in diesem Haus beides sein durfte – durch Zufall. Bereits in seinem Studium baute Vugrin Möbel. Da lernte er Architekt Ken Kellogg kennen, begann, mit ihm an Projekten zu arbeiten, in den USA, Japan.

1994 heuerte Kellogg den Allrounder schließlich an, um Verglasung und Türen im High Desert House zu bauen. „An diesen Stellen hatten die Blaupausen nur große weiße Flecken“, erinnert sich Vugrin. Den Bauherren, einem Künstlerpaar namens Doolittle, gefiel seine Arbeit so gut, dass sie ihren Bauleiter feuerten und Vugrin den Innenausbau anvertrauten. Sie ließen ihm jede Menge Gestaltungsspielraum. Den nutzte John Vugrin voll aus. In seinen Möbeln verschmelzen Kurven, Windungen, Zacken und Reliefs zu surrealen dreidimensionalen Körpern. Sie wirken gleichzeitig organisch und technisch, als träfen Meeresbewohner auf eine Alienkultur. „Der Entwicklungsprozess ist ganz anders, als würde ich nur das Projekt eines anderen umsetzen“, erklärt er.

Von Kupferspülen und Marmorlampen

Ungewöhnlich ist auch seine Materialwahl. „Ich liebe es, zu experimentieren“, gesteht Vugrin. Für Zaun und Küche verwendete er rostigen Stahl. Aus Kupfer fertigte er Spülbecken und Armaturen. Seine Türbeschläge sind asymmetrische Gebilde aus Metall und Mineralien. Seine Bauherren unterstützten ihn dabei. „Die sagten nur: ‚Wenn du es magst und es sich richtig anfühlt, dann leg los und bau es!‘ Das tat er. Die ersten acht Jahre entwickelte Vugrin die Inneneinrichtung vor Ort in der kalifornischen Wüste. Dann reiste er nach Europa, lernte neue Techniken und baute weitere Objekte für sein Lebenswerk. Allein sechs Jahre lebte er in Italien, in der Marmormetropole Carrara, um die Techniken der Marmorbearbeitung zu lernen. So entstanden Lampen, Tische und eine ganze Kommode inklusive steinerner Schubladen und Türen.

Wann immer Vugrin nicht weiter wusste, wie ein Material korrekt in seine Wunschform zu bringen ist, fragte er Experten. „Wenn ich etwas wissen muss, suche ich einen sympathischen Profi und stelle ihm eine Million Fragen“, sagt Vugrin. So wurde er mit der Zeit zum Experten in der Verarbeitung von Glas, Metall, Holz, Mosaiken und Marmor. Einen Favoriten unter den Materialien hat er dabei nicht. „Ich interessiere mich für das Produkt, seine Form und Wirkung, weniger dafür, woraus es gemacht ist.“

Freiraum für den Freigeist

Woraus ein Objekt besteht, mag für Vugrin zweitrangig sein. Umso wichtiger ist ihm die Methode, mit der seine Entwürfe entstehen. Dabei schwingt er den Stift am liebsten mit vollem Körpereinsatz: „Fast alle meine Arbeitszeichnungen mache ich lebensgroß“, erklärt Vugrin. „Diese Methode gibt mir ein echtes Gefühl dafür, welche Wirkung das Objekt haben wird.“ Bevor er seine Entwürfe in die Tat umsetzt, müssen sie reifen. Sein Skizzenbuch hat Vugrin daher immer bei sich. „Ich muss wirklich an meinen Ideen arbeiten, sie ändern und immer wieder ein paar Schritte zurückgehen.“

Trotz aller Sorgfältigkeit, streift John Vugrin durch das High Desert House, sieht er immer wieder Dinge, die er heute anders machen würde. Anfangs mochte er Holz, doch heute weiß er: „In der Wüste ist Holz ein Desaster.“ Im Sommer ist die Luft sehr feucht, im Winter staubtrocken. „So schrumpft es mit der Zeit.“

Eine andere Lektion ist Teil seiner persönlichen Entwicklung. „Die Formen, die ich in meinen jungen Jahren gemacht habe, waren ziemlich wild“, erklärt er. Als er herausfand, welche abgedrehten Gebilde manches Baumaterial darstellen kann, musste er die auch ausprobieren. Heute würde er seine Arbeit zwar ähnlich machen, aber abgemildert. Seine Lektion: „Dass du etwas machen kannst, heißt nicht automatisch, dass du es auch machen solltest.“



Der Spa-Bereich: Ein Mosaikwirbel.



Gemütliche Wellness-Oase

PLANUNGSSORGEN

KOSTENFALLE

WERTVERLUST

WENIGER SORGENFALTEN
MIT DER FIAT PROFESSIONAL

4 JAHRE GARANTIE!*

**OHNE WENN UND ABER:
4 JAHRE GARANTIE* FÜR ALLE FIAT PROFESSIONAL MODELLE.**

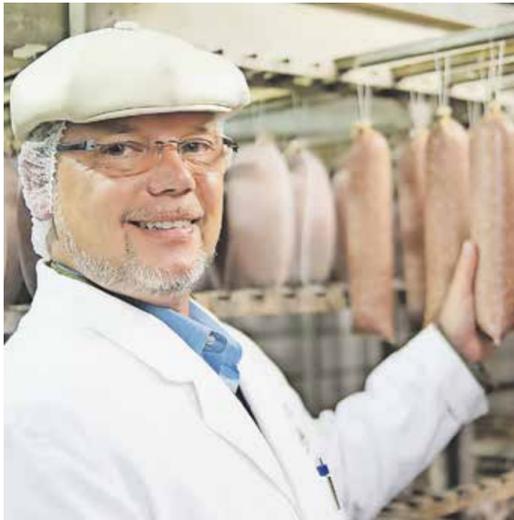
In Ihrem Geschäft gibt's keine halben Sachen. Und das erwarten Sie auch von einer Garantie. Deshalb ist unsere 4 Jahre Fiat Professional Garantie* ein handfestes Versprechen. Zusätzlich zu 2 Jahren Neuwagengarantie gibt es 2 Jahre Funktionsgarantie „Maximum Care Flex 100“ gratis dazu. Das bedeutet 4 Jahre weniger Stress. Und mehr Zeit, sich um die wichtigen Dinge zu kümmern: Ihre Kunden.

www.fiatprofessional.de



* 2 Jahre Fahrzeuggarantie und 2 Jahre Funktionsgarantie „Maximum Care Flex 100“ der FCA Germany AG bis maximal 100.000 km gemäß deren Bedingungen. Optional als „Maximum Care Flex 150“ oder „Maximum Care Flex 200“ auf 150.000 km bzw. 200.000 km erweiterbar. Angebot nur für gewerbliche Kunden und nur für nicht bereits zugelassene Neufahrzeuge, gültig vom 29.06. bis 31.12.2015. Nicht kombinierbar mit anderen Aktionen.



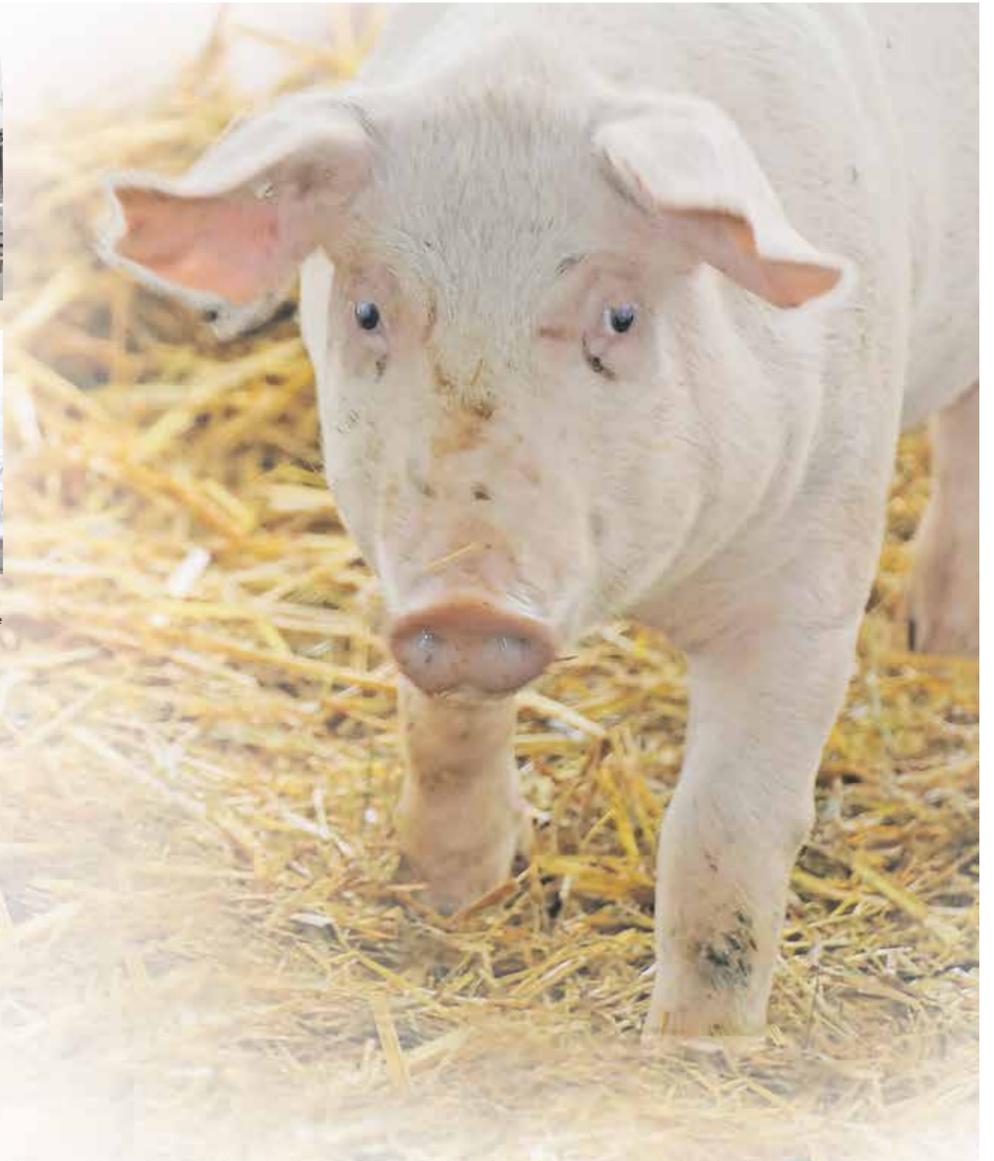


Fleischermeister Karl-Heinz Koithahn: Ihm geht es nicht nur um die Wurst, sondern auch um das Tier.



Klasse statt Masse: Seine handwerkliche Tradition schreibt der Betrieb groß.

Fotos: Denny Gille



Der Herr der duftenden Heuschweine

Wo fängt Fleischqualität an? Für diesen Metzger beginnt sie beim Ferkel. Karl-Heinz Koithahn erklärt, was ein faires Tierleben mit guten Produkten zu tun hat. Und warum seine Schweine nach Lavendel riechen.

Denny Gille gille@handwerk.com

Weißer Kacheln an den Wänden, Glasbausteine im Mauerwerk, Stahlhaken hängen von der Decke. Überall tropft das Wasser herunter. In der Raummitte sammeln sich kleine Pfützen auf etwas, das einem Seziertisch nicht unähnlich sieht. Der Fleischermeister ist gerade mit Putzen fertig. Bis eben hat er hier Schweine zerlegt. Nun geht er zur nächsten Arbeitsstation.

Karl-Heinz Koithahn betritt den Raum. Der Geschäftsführer der Koithahn Harzer Landwurstspezialitäten GmbH trägt eine weiße Ledermütze und einen weißen Kittel. „Unser Fleischer muss sich richtig Gedanken machen, um das passende Produkt aus dem Schwein zu holen“, sagt er. Denn jedes Schwein, das hier in Hattorf am Harz auf dem Metzgerisch landet, unterscheidet sich vom anderen. Helle, dunkle, fette und magere. Für den Fleischer ist das eine Herausforderung, denn die fertigen Wurstwaren müssen immer die gleiche Qualität haben.

Würde Koithahn es sich und seinen Mitarbeitern leicht machen wollen, würde er nur 95er E-Schweine kaufen, sagt er. Standardware. „Die haben mindestens 55 Prozent Mageranteil, gleichbleibenden Speckanteil und wiegen 95 Kilo“, sagt Koithahn.

Aber leicht will er es sich nicht machen. Er will es gut machen. Karl-Heinz Koithahn zählt zu den wenigen Fleischern in Deutschland, die noch selbst

Schweine halten. Und er achtet darauf, dass es ihnen im Leben möglichst gut geht, bevor es endet.

Als Harzer Heuschweine leben die Tiere auf einem Hof etwas südlich vom Fleischereibetrieb. Bis 2013 züchtete er hier verschiedene Altrassen in Freilandhaltung. Die Tiere verwandelten das Gelände schnell in eine schlammige Mondlandschaft. „Von außen sah das idyllisch aus“, sagt Koithahn. Doch es wurde zum Problem. Bakterien vermehrten sich rasant, der Boden wurde immer stärker belastet. Koithahn zog die Notbremse und baute den Hof grundlegend um.

Heute leben hier etwa 180 Tiere der sogenannten Deutschen Landrasse. Statt Freilandhaltung, gibt es eine Offenstallhaltung. Ordnung regiert den Hof. Man sieht ihm an, dass es hier darum geht, wirtschaftlich zu arbeiten. Aber es gibt ein paar signifikante Unterschiede zur konventionellen Tierhaltung. Die Schweine leben auf Umwegen von Heu. Und das ist nicht der einzige Unterschied. Bei der Gestaltung des Hofes hat Koithahn seine jahrelangen Erfahrungen im Umgang mit den Schweinen genutzt.

Dass das funktioniert, sieht man beim Betreten des Stalls. Das ist ein rechteckiger Bau, der in mehrere langgezogene Korridore unterteilt ist. Gruppen von maximal 45 Tieren teilen sich je einen Korridor. Im Inneren schirmen Betonwände die Gruppen voneinander ab. Im Außenbereich sind sie nur von Gittern getrennt. „Schweine haben ein ausgeprägtes Revierverhalten“, sagt Koithahn. Wo sich die Gruppen sehen, wird das

Revier unablässig mit Kot und Urin markiert. Nur hier draußen gleicht die Box einem wahren Saustall.

Die Szenerie riecht schon nach Schweinestall, aber nicht so beißend, wie man sich das von 180 Tieren vorstellen würde. Die Tiere wirken entspannt, spielen, schlafen, rennen. Es liegt ein seltsam ätherischer Duft in der Luft. Die Tiere auf dem Hof werden 100 Prozent vegetarisch ernährt. Aber das ist nicht alles. „Wir mischen mineralische Zusätze mit ätherischen Ölen ins Futter“, sagt Koithahn.

Außerdem werden die Tiere mit Lavendelöl besprüht. Es regt sie an, sich an den Bürsten und Scheuerwänden zu reiben und so ihre Haut zu pflegen. Und sie bekommen einen ätherischen Gruppengeruch. Der beruhigt, vor allem auf der letzten Meile zum Schlachter, wo so viele neue Gerüche die Tiere in Aufregung versetzen können. „Früher wurden wir von den Schlachtbetrieben ausgelacht, dass unsere Tiere nach Lavendel riechen“, sagt Koithahn. „Heute sagen sie anerkennend: Eure Tiere riecht man nicht nur, man erkennt sie auch an der Fleischqualität.“

Ein Biobetrieb ist der Hof jedoch nicht. „Das liegt an den Ferkeln, am konventionell erzeugten Getreide, das wir beziehen, und dem 18-prozentigen Sojaanteil im Futter“, sagt Koithahn.

Die Premiumprodukte vom Harzer Heuschwein stellt Koithahn zu 100 Prozent aus seinen Tieren her. Für die weiteren Wurstprodukte arbeitet der Betrieb seit vielen Jahren mit Partnerlandwirten zusammen.

Ein Großteil von denen hält seine Tiere auf Stroh, alle Partner übertreffen zum Wohl der Tiere die Mindeststandards der Schweinehaltungsverordnung.

110 Mitarbeiter hat der Betrieb, 18 davon in der Wurstproduktion. Die Produktionsmaschinen summieren sich auf ein paar Millionen Euro. Trotzdem entstehen die Würste noch nach alter Rezeptur. Geschälter Knoblauch, selbst gedünstete Zwiebeln und Gewürze kommen in handwerklicher Tradition in die Wurst. Die Naturreife in verschiedenen Reiferäumen, kombiniert mit verschiedenen Darmarten, verleiht den Würsten ihr charakteristisches Aroma. Geräuchert wird traditionell mit Buchenspänen. Einen Raum reserviert Koithahn für sein Lieblingsprodukt. Die Harzer Wintermettwurst reift in einer Lehmkammer – von September bis Februar. Die Strohschweine, die in diese Wurst kommen, hatten ein besonders langes Leben – und wiegen am Ende über 170 Kilo.

„Die Verbraucher sind bereit für mehr Qualität“, sagt Koithahn. „Unser Hof respektiert die Belange der Tiere zu vertretbaren Kosten. Wie sein Konzept funktioniert, diskutiert der Fleischermeister gern mit Verbrauchern, Landwirtschaft und Politik. „Unsere Scheune steht allen offen.“



Wie die Heuschweine als Marktnische funktionieren, sehen Sie im Video in unserer App „Handwerk“.

Heuschwein: Fleischermeister Karl-Heinz Koithahn ist einer der wenigen Metzger in Deutschland, die noch selbst Schweine halten.

▶ Neun Fragen an ...

Antje Körner

Firmenname: Bestattungshaus Körner
Ort: Walsrode
Gewerk: Bestatter
Mitarbeiterzahl: 18
Gründung: 1903
Funktion: Geschäftsführerin



Foto: Bestattungshaus Körner

1. Montagmorgen, der Wecker klingelt: Wie starten Sie in die neue Woche? Ich bleibe eine Viertelstunde liegen und denke über die vor mir liegenden Aufgaben und Probleme nach. Dann frühstücke ich und lese die Zeitung. Unter der Dusche fällt mir dann oft schon eine Lösung ein.

2. Wie lange telefonieren Sie durchschnittlich pro Tag? Etwa zwei Stunden.

3. Was war Ihre größte unternehmerische Herausforderung? Als vor einigen Jahren unser Landrat starb, hatte ich nur zweieinhalb Tage Zeit, um eine offizielle Trauerfeier mit etwa 1000 Gästen zu organisieren.

4. Ihr letzter großer Auftrag? Ein krebskranker Mann hatte sich in seinem letzten Jahr noch den Traum von einem Motorrad erfüllt. Auf den Wagen mit seinem Sarg folgte ein Konvoi von 60 Motorradfahrern. So ging es durch die ganze Stadt zum Friedhof, ohne dass jemand unterwegs verlorengelassen durfte.

5. Was war Ihr größter Ärger mit Kunden? Eine extrem fordernde Familie warf einen Tag vor der Trauerfeier alles wieder um. Die Feier sollte nun doch nicht bei uns, sondern in der Kirche stattfinden. Später gab es dann noch Ärger wegen der Rechnung.

6. Wie lange surfen Sie täglich im Internet? Um die zwei Stunden pro Tag.

7. Welches Buch liegt gerade auf Ihrem Nachttisch? Der Roman „Morgen kommt ein neuer Himmel“ von Lori Nelson Spielman.

8. Was wollten Sie als Kind einmal werden? Säuglingsschwester oder Kindergärtnerin.

9. Verraten Sie eine Marotte? Ich schlafe abends immer auf dem Sofa ein.



Foto: Dirk Ludwig

▶ Zu guter Letzt

Wieso ist diese Wurst so teuer?

30 Euro – beim Discounter reicht das Geld für eine Grillparty. Bei diesem Fleischer bekommen Sie dafür nur eine Bratwurst. Wie kann das sein?

Dirk Ludwig ist ein Metzgermeister mit Ideen. Das blieb auch einer internationalen Edel-Restaurantkette nicht verborgen, die ihm ein ungewöhnliches Angebot unterbreitete: Er solle die edelste Bratwurst der Welt entwickeln, und zwar aus Kobe-Beef.

Das Fleisch von Rindern aus der japanischen Region Kobe wird wegen seiner extremen Marmorierung und der damit einhergehenden hohen Geschmacksintensität als bestes und teuerstes

Fleisch der Welt gehandelt. Dirk Ludwig zufolge kostet es je nach Zuschnitt zwischen 300 und 600 Euro pro Kilo. Ludwig experimentierte mit verschiedenen Zutaten, bis er schließlich zufrieden war. „Das Besondere an der Rezeptur ist der darin enthaltene Rohrzucker“, verrät er. Eine 40-Gramm-Edel-Wurst aus seiner Produktion kostete rund 30 Euro und sei damit wohl die teuerste Bratwurst der Welt, sagt der Unternehmer aus dem hessischen Schlüchtern. (afu)



Foto: Tuhum Ihsu, flickr.com, CC BY-SA 2.0 DE

Straße singt für brave Fahrer

Wie zügelt man rasante Autofahrer? Die Japaner probieren es mit einer singenden Straße. Die funktioniert nur bei Richtgeschwindigkeit.

Diese Straßen machen

Musik ganz ohne Elektronikschickschnack. Alles, was sie brauchen, ist ein fahrendes Auto. Der Wagen selbst ist der nötige Klangkörper. Das Prinzip kennt man vom Spurwechsel auf mancher Straße: Dort sorgen Erhebungen auf der Fahrbahnmarkierung für geräuschvolle Vibrationen, sobald sie überfahren wird.

Dieses Prinzip haben die Japaner auf Spurrinnen übertragen, die entlang der Fahrbahn verlaufen. Der Abstand der Rillen zueinander entscheidet, wie hoch der Ton wird. So kann der Asphalt ganze Lieder abspielen. Aber nur wenn die Geschwindigkeit des Autos stimmt. Wurde die singende Straße für Tempo 50 kopiert, funktioniert sie nur bei Tempo 50. (deg)

Hörprobe gefällt? Ein Video gibt es in der App.