



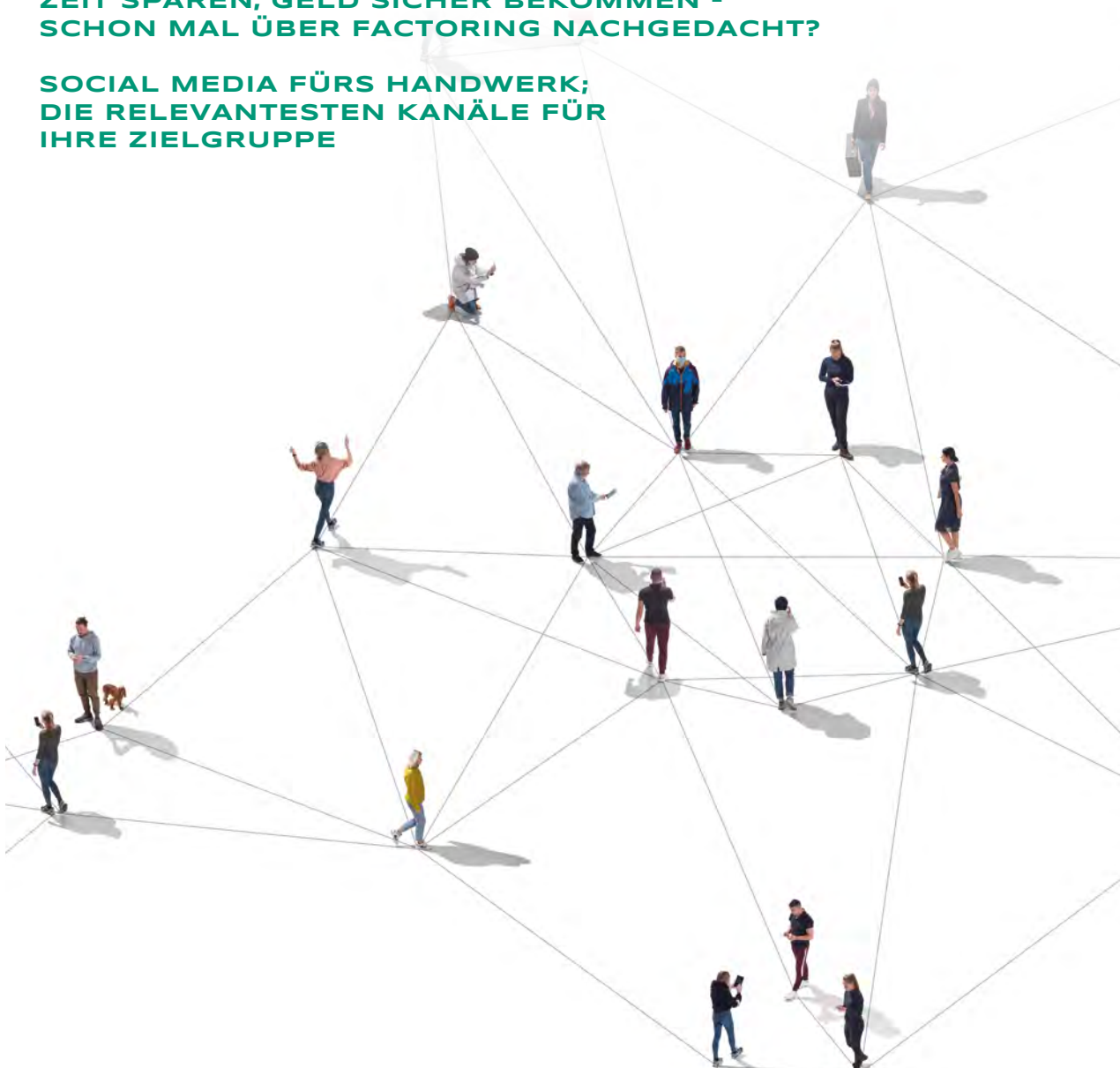
MAGAZIN DER KREISHANDWERKERSCHAFT BERGISCHES LAND

€ 4,00

**WAS MACHT EIGENTLICH...  
DAS TEAM AUSBILDUNG?**

**ZEIT SPAREN, GELD SICHER BEKOMMEN -  
SCHON MAL ÜBER FACTORING NACHGEDACHT?**

**SOCIAL MEDIA FÜRS HANDWERK;  
DIE RELEVANTESTEN KANÄLE FÜR  
IHRE ZIELGRUPPE**



# DER FORD PARTNER IN IHRER NÄHE

**Ford Mustang  
Mach-E<sup>1</sup>**



Sofort bestellbar

**Der vollelektrischer  
Transporter:**

**Ford Kuga  
Plug-In-Hybrid<sup>2</sup>**



Sofort bestellbar

**Freuen Sie sich ab 2024 über unser  
neues Elektromodell:**

**Ford E-Transit<sup>3</sup>**



Sofort bestellbar

**Ford Explorer<sup>4</sup>**



Jetzt vormerken lassen



## BERGLAND GRUPPE

WIPPERFÜRTH | REMSCHEID | RADEVORMWALD | HENNEF (SIEG) | BERGISCH GLADBACH  
GEVELSBERG | BERGNEUSTADT | WALDBRÖL | OLPE | NORDHAUSEN | FRANKFURT (ODER)

# WWW.BERGLAND-GRUPPE.DE

1 Ford Mustang Mach-E Verbrauchswerte (kombiniert) nach WLTP: Stromverbrauch: 17,3 kWh/100km; CO<sub>2</sub>-Emissionen: 0g/km; elektrische Reichweite (bei voller Batterie): bis zu 600km; 2 Ford Kuga Plug-In Hybrid Verbrauchswerte (kombiniert) nach WLTP: Kraftstoffverbrauch: 1,3 l/100km; CO<sub>2</sub>-Emissionen: 29,6 g/km; Stromverbrauch: 15,9 kWh/100km; 3 Ford E-Transit Verbrauchswerte (kombiniert) nach WLTP: Stromverbrauch 21,3 kWh/100km; CO<sub>2</sub>-Emissionen: 0g/km; elektrische Reichweite (bei voller Batterie): bis zu 250km; 4 Ford Explorer: Da es sich um eine neue Baureihe handelt, gibt es hierzu noch keine Verbrauchswerte.

## NACHWUCHS IM HANDWERK - LASSEN SIE UNS GEMEINSAM ETWAS TUN

Liebe Leserinnen und Leser,

was mich gerade wieder besonders umtreibt ist ein Thema, das uns alle im Handwerk Jahr um Jahr begleitet: Die Ausbildung oder eigentlich der Mangel an Nachwuchs im Handwerk.

Ja, viele von uns haben Probleme, geeigneten Nachwuchs für ihr Gewerk zu finden. Und ja, die Jugendlichen heute ticken so ganz anders als wir. Aber mal ehrlich: Hilft das Jammern wirklich irgendwie weiter? Und fragen wir doch mal – so es noch möglich ist – die Generationen vor uns, wie sie uns als Jugendliche fanden. Da werden wir sicher Dinge zu hören und Eigenschaften aufgezählt bekommen, die wir den Jugendlichen heutzutage auch zuschreiben. Früher war also vielleicht doch nicht alles besser. Stimmt's oder habe ich Recht?

Das Jammern befreit zwar für den Moment, aber wirklich weiter bringt es uns doch nicht. Was also tun? Ein Patentrezept gibt es nicht. Es kommt immer auf jeden Einzelnen, die Situation und das Miteinander an. Sie schütteln jetzt den Kopf und denken, dass Sie erstmal gerne so weit wären, überhaupt einen Azubi zu haben, den Sie ausbilden können – es gibt ja niemanden. Laut der Vorstandsvorsitzenden der Bundesagentur für Arbeit, Andrea Nahles, befinden sich zurzeit ca. 2,5 Millionen junge Menschen zwischen 18 und 25 Jahren weder in einem Ausbildungsverhältnis noch in einem Studium. Wow, was für eine Zahl! Und ich frage mich, was diese jungen Leute tun und wo die alle sind? Chillen zu Hause, abhängen mit Freunden? Das kann doch wohl nicht sein!

Lassen Sie uns gemeinsam aktiv werden, diese „Couchpotatoes“ fürs Handwerk zu begeistern! Haben Sie schon mal überlegt, was Ihr Betrieb von einem Auftritt bei einer Ausbildungsmesse haben könnte? Könnten Sie sich vorstellen, sich selbst und gleichzeitig Ihre Innung auf solch einer Messe zu präsentieren? Haben Sie noch keine so richtige



Vorstellung, wie so ein Messeauftritt aussehen könnte? Dann möchte ich Ihnen Folgendes ans Herz legen: Werden Sie Teil des neugegründeten Netzwerks „Team Ausbildung(smesse)“! Die Kreishandwerkerschaft hat Ende März den Startschuss für dieses Netzwerk gegeben. Alle anwesenden Betriebe waren sich damals einig, dass ein gemeinsames Planen, sich Austauschen und ein gemeinsamer starker Auftritt nach Außen, zum Beispiel bei Messen, nur von Vorteil sein kann. Ich lade Sie also sehr herzlich zum nächsten Netzwerktreffen im November ein (Näheres erfahren Sie in dieser Ausgabe). Das, was die Beteiligten da auf die Beine stellen wollen, ist aller Ehren wert und kann für uns nur von Nutzen sein – schließlich sind wir ja eine große Handwerker-Familie.

Wie es bei so einer Ausbildungsmesse zugeht, wissen viele von Ihnen schon, Sie haben Ihre unterschiedlichen Erfahrungen gesammelt. Bei einem gemeinsamen und starken Auftritt unter dem Dach der Kreishandwerkerschaft können wir noch viel deutlicher zeigen, was das Handwerk zu bieten hat – gerade mit Blick auf berufliche Chancen. Probieren Sie es mal aus! Die nächsten großen Messen finden in Gummersbach und in Overath statt – jedes Gewerk ist willkommen.

Ihr Willi Reitz  
Kreishandwerksmeister



# DIE AKTUELLEN THEMEN

## INTERN

Was macht eigentlich ...  
das Team Ausbildung?  
8



## HANDWERKSFORUM

225 Jahre Bäckerei von Polheim in  
Hückeswagen: Ein Traditionsbetrieb  
in Familienbesitz  
12

## IMPRESSUM

### Herausgeber

Kreishandwerkerschaft Bergisches Land  
Altenberger-Dom-Straße 200  
51467 Bergisch Gladbach  
T: 02202 9359-0  
F: 02202 9359-479  
M: info@handwerk-direkt.de

### Verantwortlich für den Inhalt

Willi Reitz, Marcus Otto  
T: 02202 9359-0  
M: info@handwerk-direkt.de

### Redaktionsleitung

Isabelle Schiffer  
T: 02202 9359-0  
M: schiffer@handwerk-direkt.de

### Agentur

Gillrath Media KG  
Friesenwall 19, 50672 Köln  
T: 0221 277949-0  
M: kontakt@gillrathmedia.de  
Geschäftsführung: Udo Gillrath

### Anzeigendisposition und -verwaltung

Udo Gillrath  
T: 0221 277949-0  
M: forum@gillrathmedia.de

### Grafik

Kay Bauth, Christiane Robyn  
M: forum@gillrathmedia.de

### Koordination | Druck

Gillrath Media KG

### Erscheinungsweise

6-mal jährlich im 2-monatlichen Rhythmus

### Rechtshinweise

Das Kopieren, Veröffentlichen oder Nachdrucken aller Inhalte dieses Magazins bedarf der schriftlichen Genehmigung der Kreishandwerkerschaft Bergisches Land. Die Texte in dieser Zeitschrift werden nach bestem Wissen und Gewissen erstellt. Dennoch kann keine Haftung für Vollständigkeit und inhaltliche Richtigkeit übernommen werden.

### Geschlechtsneutrale Formulierungen

Im Interesse einer besseren Lesbarkeit wird davon abgesehen, bei Fehlen einer geschlechtsneutralen Formulierung sowohl die weibliche, männliche als auch weitere Formen anzuführen. Die gewählten männlichen Formulierungen gelten deshalb uneingeschränkt auch für die weiteren Geschlechter.

### Bezugspreis

Einzelpreis je Ausgabe: 4,00 EUR  
Jahresbezugspreis: 24,00 EUR

Der Bezugspreis wird mit dem Mitgliedsbeitrag der Kreishandwerkerschaft erhoben. Der Vertrieb erfolgt als Postversand. Keine Haftung bei Nichtlieferung aufgrund höherer Gewalt.

### Credits Umschlag und Inhaltsverzeichnis:

Sofern nicht anders angegeben, liegen die Bildrechte bei der Kreishandwerkerschaft.



## HAUS DER WIRTSCHAFT

IKK Classic: Belastungen in  
Stehberufen vorbeugen  
30



## TIPPS & TRICKS

Social Media fürs Handwerk:  
Erfolgreich kommunizieren: Die relevantesten  
Kanäle für Ihre Zielgruppe  
34

## INHALT

### EDITORIAL

Nachwuchs im Handwerk - Lassen Sie  
uns gemeinsam etwas tun 3

### INTERN

10 Fragen ans Ehrenamt: Peter Lob,  
Obermeister der Bäckerinnung  
Bergisches Land 6

Was macht eigentlich ...  
das Team Ausbildung? 8

### HANDWERKSFORUM

Wieder da! Exklusives Event aus-  
schließlich für junge Meister\*innen 10

225 Jahre Bäckerei von Polheim in  
Hückeswagen: Ein Traditionsbetrieb  
in Familienbesitz 12

### INTERN

Kreishandwerkerschaft  
stellt ihre Mitarbeiter vor 14

### AUSBILDUNG

4-Tage-Woche auch für Azubis-  
eine gute Idee? 16

### RECHT

Alles DIN? 18

Das wird teuer! 19

Alles für Umsonst 20

Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall  
länger als 6 Wochen? 22

Krankmeldung nach Kündigung 24

Unbefristetes Arbeitsverhältnis  
wegen Urlaubserteilung? 25

Nach Hause und zurück 26

Fristlose Kündigung  
wegen Kaffeepause 28

### HAUS DER WIRTSCHAFT

IKK classic:  
Belastungen in Stehberufen  
vorbeugen 30

Zeit sparen, Geld sicher bekommen –  
Schon mal über Factoring  
nachgedacht? 32

### TIPPS & TRICKS

Social Media fürs Handwerk:  
Erfolgreich kommunizieren: Die relevan-  
testen Kanäle für Ihre Zielgruppe 34

Workshop  
Kreativer Content 36

### GUTE GRÜNDE ZUM FEIERN

Betriebsjubiläum in Lindlar  
Seit 75 Jahren klappern die Scheren  
im Friseursalon Ralf Dresbach 38

Betriebsjubiläen 39

### TERMINE

Erste-Hilfe- & Brandschutzhelfer-  
Kurse 40

Vorstandssitzungen &  
Innungsversammlungen 41

### DAS LETZTE

Das Pendel der Zeit 42

## 10 FRAGEN ANS EHRENAMT: PETER LOB

**Warum engagieren Sie sich ehrenamtlich im Handwerk?**

Für mich ist der Mittelstand, insbesondere das Handwerk allgemein, die Säule unserer Wirtschaft in Deutschland. Engagement ist da für mich selbstverständlich.

**Welchen Stellenwert hat aus Ihrer Sicht das Ehrenamt im Handwerk?**

Ehrenamt verbindet Unternehmen und Menschen, welche sich vielleicht nie kennengelernt bzw. miteinander gesprochen hätten. Der Stellenwert im Handwerk ist also sehr hoch.

**Welchen Stellenwert hat aus Ihrer Sicht das Handwerk in der Gesellschaft?**

Das in Vergessenheit geratene Sprichwort „Handwerk hat goldenen Boden“ gerät immer mehr in den Mittelpunkt und gewinnt an Bedeutung.

**Was können das Ehrenamt und auch das Handwerk tun, um das Image zu ändern?**

Wir müssen uns noch mehr um eine qualifizierte Ausbildung kümmern, um den ersten Schritt ins Handwerk attraktiv zu gestalten.

**Welche Ziele haben Sie sich zum Anfang Ihres Antritts als Obermeister Bäckerinnung Bergisches Land gesetzt und welche dieser Ziele konnten Sie erreichen?**

Ich versuche immer, Bindeglied zwischen den Betrieben und der Innung zu sein. Die Kommunikation zwischen Betrieben und Innung hat für mich einen sehr hohen Stellenwert.



**Was hat sich in der Zwischenzeit geändert?**

Ich finde, die Bäckerinnung hat durch viele schöne Aktionen an Bedeutung in der Öffentlichkeit gewonnen und auf sich aufmerksam gemacht.

**Wie haben Sie als Obermeister darauf reagiert?**

Ich gehe als Obermeister Kompromisse ein und versuche für unsere Innungsmitglieder den größten Nutzen herauszuholen.

**Machen Sie Werbung fürs Ehrenamt im Handwerk: Mit welchen zwei Sätzen würden Sie um Nachwuchs im Ehrenamt werben? Oder mit welchem Slogan?**

Auch wenn es oft nicht so aussieht: Es findet sich immer eine kleiner Kreis Menschen, die Werte und Normen noch schätzen und danach leben und handeln. Dafür steht das Handwerk!

**Wenn Sie nochmal entscheiden könnten: Welchen (handwerklichen) Beruf würden Sie heute wählen und warum?**

Ich würde es nochmal so machen, vorausgesetzt, meine Frau wäre wieder mit am Start!!

**Welchen (beruflichen oder privaten) Traum möchten Sie sich irgendwann mal erfüllen?**

Eine erfolgreiche Übergabe an meinen Sohn.

**YESSS ELEKTRO**  
FACHGROSSHANDLUNG



**IHR PARTNER DER ELEKTRO-INNUNG**

- Heizung- und Klimatechnik
- Kabel und Leitungen
- Industrie- und Haustechnik
- Netzwerktechnik
- Werkzeuge
- Leuchtmittel und Lampen
- Rohre und Leitungen
- Sicherheit und Kommunikation

**Bergisch Gladbach**  
Kradepohlsmühlenweg 16  
51469 Bergisch Gladbach  
Tel.: 02202/920174  
Fax: 02202/920152  
bergischgladbach@yesss.de

you can follow us! [www.yesss.de](http://www.yesss.de)

[f](https://www.facebook.com/yesss.de) [y](https://www.youtube.com/yesss.de) [t](https://www.twitter.com/yesss.de) [x](https://www.x.com/yesss.de) [in](https://www.linkedin.com/yesss.de)

**Elektro Meißner**  
Kompetenz trifft Qualität

Seit über 50 Jahren bieten wir Ihnen einen zuverlässigen elektrotechnischen Rundumservice für Projekte jeder Größe.

**Vom Herdanschluß bis zum Neubau Ihres intelligenten Zuhauses**

Unser Kundendienstservice unterstützt Sie gerne bei der Planung und Umsetzung Ihrer Wünsche

Elektro Meißner GmbH  
Osenauer Str. 4  
51519 Odenthal  
Tel: 02202-9763-0  
[www.elektro-meissner.de](http://www.elektro-meissner.de) [info@elektro-meissner.de](mailto:info@elektro-meissner.de)



**E-CHECK**  
FACHBETRIEB



**MALERBEDARF**

**RAFA** GmbH

[www.rafa.de](http://www.rafa.de)

Tel. 02202 / 95 962-0

Köln-Ossendorf • Köln-Stammheim • Bonn-Dransdorf • Bergisch Gladbach

Mathias-Brüggen-Str. 70 • Düsseldorf Str. 330 • Justus-von-Liebig-Str. 19a • Britanniaplatz 10

Ein Partner der **MEGA GRUPPE**

- FARBEN
- TAPETEN
- BODENBELÄGE
- LAMINAT / PARKETT
- DEKORATIONEN
- SONNENSCHUTZ
- WERKZEUGE / MASCHINEN

**WURTH**  
SANITÄR & HEIZUNG

Wurth S+H GmbH & Co. KG | Herrenhöhe 7 | 51515 Kürten  
Tel.: 02207 / 96 66-0 | [info@wurth-shk.de](mailto:info@wurth-shk.de) | [www.wurth-shk.de](http://www.wurth-shk.de)

Planung und Auslegung von Elektroanlagen  
Installation für Industrie und Privat  
Anker- und Satellitenantennen  
Automatisierungstechnik  
Autorisierter KNAUF (EIB) Planungs-  
Projektierungs- und Installationsbetrieb  
Daten- und Kommunikationstechnik  
Service

**Neuhalfen**  
ELEKTROTECHNIK

Alte Ziegelerei 19 - 51491 Overath  
Gewerbegebiet Untereschbach  
Telefon: (0 22 04) 7 24 43 + 7 43 44  
Telefax: (0 22 04) 77 97  
[www.neuhalfen-elektrotechnik.de](http://www.neuhalfen-elektrotechnik.de)




**Ihr Fliesen- und Natursteinfachbetrieb**

**Surbach** GmbH  
Fliesen Platten Mosaik Natursteine  
Beratung - Verkauf - Ausführung

Tel.: 0 22 02 - 5 39 30 • [www.fliesen-surbach.de](http://www.fliesen-surbach.de)

## WAS MACHT EIGENTLICH ... DAS TEAM AUSBILDUNG?

**Die Antwort darauf ist eigentlich ganz einfach: Werbung für eine Ausbildung im Handwerk, also das Anwerben des dringend benötigten Nachwuchses. Eigentlich ein relativ überschaubares Thema. Tatsächlich ist es aber sehr vielschichtig.**

Und wer genau ist das Team Ausbildung? Auch die Antwort ist eigentlich ziemlich einfach: All diejenigen, die sich für das Thema Ausbildung im Handwerk interessieren und denen dieses Thema am Herzen liegt und die nach geeignetem Nachwuchs suchen – manchmal ohne größeren Aufwand, oft aber auch Hände ringend.

Viele Ausbildungsbetriebe befinden sich, was den Nachwuchs angeht, in einer ähnlichen Situation. Doch wo kann man sich darüber austauschen und gemeinsam nach passenden Strategien suchen, gemeinsame Auftritte in der Öffentlichkeit, bei Ausbildungsmessen planen, diesen Schülerinnen und Schülern so in Erinnerung bleiben, dass sie Lust auf eine duale Ausbildung im Handwerk bekommen?

Es muss aber auch nicht alles gemeinsam geschehen und das Rad muss auch nicht jedes Mal neu erfunden werden. Wie und wo kann man sich aber zu bestimmten Aktionen austauschen?

Die Kreishandwerkerschaft – federführend die beiden Abteilungen Presse/Öffentlichkeitsarbeit und Ausbildung – hatte Anfang des Jahres interessierte Ausbildungsbetriebe dazu eingeladen, ein Netzwerk zu gründen, sich auszutauschen, Ideen zu sammeln und noch professioneller gegenüber

den jungen Schülerinnen und Schülern aufzutreten. Bei der Auftaktveranstaltung Ende März haben knapp 30 Betriebsinhaber\*innen und /oder Mitarbeiter\*innen ein gemeinsames Netzwerk gegründet und die Zeit an diesem Abend genutzt, um viele Ideen zu sammeln und sich auszutauschen: Das Team Ausbildung(smesse), aus dem jetzt noch einfacher das Team Ausbildung geworden ist.

Wenn die Kreishandwerkerschaft bei großen Ausbildungsmessen mit Innungsbetrieben aufgetreten ist, wurden den Gewerken Messerückwände mit dem jeweiligen Innungslogo, bei Bedarf auch eine Messetheke mit dem Innungslogo zur Verfügung gestellt, es wurden gemeinsame Aktionen



mit verschiedenen Gewerken durchgeführt, so dass die Schülerinnen und Schüler einen Eindruck davon bekommen, was Handwerk kann und wie die verschiedenen Gewerke miteinander zu tun haben (können). Außerdem gab es Mitmachaktionen für die Besuchenden.



Als Kreishandwerkerschaft ist es uns immer sehr wichtig, dass Sie als Betrieb zum einen ehrenamtlich Ihre Innung vertreten, zum anderen sind Sie aber natürlich auch als Betrieb dabei und können selbstverständlich Werbung für sich selber machen und aktiv auf die Schülerinnen und Schüler wegen freier Ausbildungsplätze oder Praktika zugehen.

Wir unterstützen bei der Entwicklung von Ideen für Aktionen und überlegen gemeinsam, welche Gewerke gemeinsame Aktionen durchführen könnten.

Vor Ort stehen außerdem Kolleginnen der Ausbildungsabteilung für alle Fragen rund um eine Ausbildung im Handwerk zur Verfügung.

Wir besorgen Give Aways, die zum einen in Erinnerung bleiben, außerdem praktisch und nachhaltig sind.

Das alles planen wir als Kreishandwerkerschaft seit März noch weniger still und heimlich im Büro und ohne das Fachwissen der Profis, also unsere Mitgliedsbetriebe, sondern immer sehr gerne mit deren Unterstützung – daher auch die logische Konsequenz, ein Team Ausbildung mit allen interessierten Betrieben zu gründen.

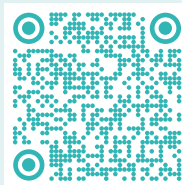


Sie sind bisher noch nicht im Team Ausbildung dabei, haben aber Interesse, dem Netzwerk beizutreten und mitzumachen? Wie großartig - Sie sind herzlich eingeladen. Schreiben Sie dafür einfach eine kurze Mail an [schiffer@handwerk-direkt.de](mailto:schiffer@handwerk-direkt.de).

Egal ob bei einer Messe dabei oder nicht, wir werfen all unser Wissen und unsere Ideen in einen Topf – nur gemeinsam können wir das so wichtige Thema Fachkräftenachwuchs wuppen.

Das nächste Netzwerktreffen ist für den 14. November geplant.

Weitere Informationen und Themen folgen.



Um einen Eindruck davon zu bekommen, wie wir eine solche Messe bespielen, schauen Sie sich gerne diese Seite und den

dort hinterlegten Imagefilm an:  
[www.handwerk-direkt.de/ausbildungsmessen-der-imagefilm.aspx](http://www.handwerk-direkt.de/ausbildungsmessen-der-imagefilm.aspx)

## WIEDER DA! EXKLUSIVES EVENT AUSSCHLIESSLICH FÜR JUNGE MEISTER\*INNEN

Ausbildung, Gesellenbrief, Berufserfahrung und jetzt den Meister geschafft. So können Erfolgsgeschichten im Handwerk geschrieben werden! Doch ganz so reibungslos und ohne Ecken und Kanten ist der Weg nicht immer. Genau hier setzt unser exklusives Event ausschließlich für junge Meisterinnen und Meister an – wobei das „jung“ nicht auf das Alter abzielt, sondern darauf, dass man den Meisterbrief noch nicht länger als fünf Jahre hat.

Die vier Kreishandwerkerschaften aus dem Kammerbezirk der Handwerkskammer zu Köln - KH Bergisches Land, KH Bonn/Rhein-Sieg, KH Rhein-Erft und KH Köln - haben sich zusammengeschlossen und verfolgen ein gemeinsames Ziel: Junge Meister unterstützen! Dabei ist es egal, ob der Meister angestellt oder den Schritt in die Selbstständigkeit gegangen ist. Hilfestellungen, Austausch auf Augenhöhe und Solidarität - dafür stehen Ihre Innung und Ihre Kreishandwerkerschaft. Aus diesem Grund laden wir junge Meister zu dieser spannenden Veranstaltung ein, die wir bereits 2019 sehr erfolgreich durchgeführt haben.

**Wann?** Am Samstag, 18. November 2023, von 9 Uhr bis 17 Uhr

### Und was passiert an dem Tag?

Der Tag beginnt mit einer ganz bekannten Stimme und einem bekannten Gesicht. Wir haben **1Live-Reporter Daniel Schlipf alias Daniel Danger** eingeladen. Als selbstständiger Journalist sind ihm die Themen Motivation, Eigeninitiative oder Durchhaltevermögen auch persönlich bekannt. Wie hart es ist, sein eigener Chef zu sein und Hilfestellungen, sich selbst in den Hintern zu treten – das sind unter anderem die Themen von Daniel Danger.

### Danach: drei interessante und informative Workshops

Weiter geht es mit professionellen und erfahrenen Workshopleitern, die Themen mit den Meistern erarbeiten, die für deren weiteren beruflichen Weg oder sogar die eigene Selbstständigkeit immens wichtig sind.

- ➔ **Branding - Zeig wofür du stehst:** Du willst die richtigen Kund\*innen erreichen? Für Arbeitnehmer\*innen attraktiv sein? Für beides brauchst du einen starken Auftritt nach außen. Dieser muss glaubwürdig sein und zu dir passen. Erfahre hier, wie das gelingt und was dein Branding damit zu tun hat.
- ➔ **Finanzen:** Vertraue ich meinem Steuerberater oder will ich selbst verstehen, was meine Zahlen aussagen? Es geht um die Themen „BWA und SuSa lesen, verstehen und nutzen“ sowie „Betriebsplanung und Controlling“.
- ➔ **Recht:** Es kommt aufs Detail an: Angebotsphase, Auftragserteilung, Auftragsdurchführung und Rechnungsstellung. Es ist ebenfalls ein Vorteil, im Vorfeld zu wissen, was es bedeutet, Mitarbeiter im eigenen Betrieb zu beschäftigen oder einen Auszubildenden einzustellen.

### Bleibt noch Zeit fürs Netzwerken?

Natürlich. Der Austausch mit Handwerkern, die gerade in einer ähnlichen Situation sind, ist genauso wichtig wie die Inhalte. Daher wird auch an das Gespräch untereinander gedacht. Die Teilnehmer lernen sicherlich interessante Kollegen kennen und haben die Möglichkeit, mit diversen Ansprechpartnern ihrer jeweiligen Innung und Kreishandwerkerschaft ins Gespräch zu kommen.

### Was kostet dieser Tag?

Die Meister zahlen keine Seminargebühr, sondern werden eingeladen. Ihre Investition ist ihre Zeit.

### Hoher Besuch ist angemeldet

Dieses neue Konzept macht neugierig und wir freuen uns auf zahlreiche Interessenten. Doch die Teilnehmerzahl ist begrenzt, damit die Effizienz dieses Seminartages auch nicht verloren geht.

„Ein spannender Ansatz und eine gute Idee“, fand der Präsident der Handwerkskammer zu Köln, Hans Peter Wollseifer, schon 2019 und hat wieder seinen Besuch fest zugesagt! Ebenso wie unser Kreishandwerksmeister, Willi Reitz, und seine Kollegen aus Köln, Nicolai Lucks, und Bonn, Thomas Radermacher und Rhein-Erft, Martina Engels-Bremer.

Zusammengefasst – das wird ein Tag, der sich wirklich lohnt!

Davon sind wir überzeugt!

Ihr



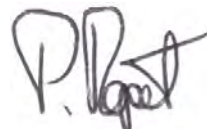
Assessor Marcus Otto  
Hauptgeschäftsführer



Assessor Dr. Thomas Günther  
Hauptgeschäftsführer  
KH Köln



Assessor Oliver Krämer  
Hauptgeschäftsführer  
KH Bonn/ Rhein-Sieg



Peter Ropertz  
Hauptgeschäftsführer  
KH Rhein-Erft

„Ein spannender  
Ansatz und eine  
gute Idee.“



Wenn Sie sich nun  
persönlich angesprochen f  
ühlen oder einen jungen Handwerksmeister  
kennen, für den diese Veranstaltung genau das  
richtige wäre, dann nehmen Sie sehr gerne mit  
Isabelle Schiffer Kontakt auf:

**Per Mail:** [schiffer@handwerk-direkt.de](mailto:schiffer@handwerk-direkt.de)

**Per Telefon:** 022 02/93 59 453

## 225 JAHRE BÄCKEREI VON POLHEIM IN HÜCKESWAGEN EIN TRADITIONSBETRIEB IN FAMILIENBESITZ

**Oft spricht man von Tradition, wenn etwas einige Male wiederholt wird. Aber das ist wirkliche und echte Tradition: 3x Ur und 225 Jahre nach der Eröffnung der Bäckerei steht heute Jörg von Polheim, der Ur-Ur-Ur-Enkel des Gründers Caspar Peter von Polheim in der Backstube und führt die Familientradition mit viel Herzblut und Engagement weiter. Schon als Kind stand Jörg von Polheim in der Backstube an der Kölner Straße und schaute seinem Vater dabei zu, wie Brot und Brötchen, Kuchen und Gebäck entstanden.**

Seit 25 Jahren ist von Polheim Bäckermeister und Betriebsinhaber der Bäckerei von Polheim in Hückeswagen – und das aus Überzeugung und mit Leidenschaft. Und diese Leidenschaft wird seit 225 Jahren von Generation zur Generation weitergegeben: Caspar Peter von Polheim gilt als Begründer der Bäckerfamilie. Mit 20 Jahren legte er seine Gesellenprüfung ab – der Grundstein für die Backtradition der von Polheims war gelegt.

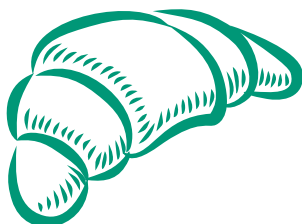
Sohn Johann Peter eröffnete 1839 die Familienbäckerei in Hückeswagen im Steinberg-schen Haus an der Marktstraße, neben dem Hotel zur Krone. Nach Hückeswagen war er der Liebe wegen gekommen. Drei Jahre später erwarb das Ehepaar das heutige Haus Kölner Straße 9 samt Bäckerei. 1869 kam eine Schankwirtschaft dazu. Nach Jo-



hann Peters Tod führte sein Sohn Alexander den Betrieb weiter. Nach dessen Tod 1895 führte seine Frau Pauline († 1914) den Betrieb fort. Und im Ersten Weltkrieg sprangen die drei Töchter Klara, Laura und Sophie für die Männer in der Backstube ein, die eingezogen worden waren.

Nach Kriegsende übernahmen die Brüder Carl und Hermann die Bäckerei. Hermann und seine Frau bekamen die Kinder Leberecht (1926), Gerhard (1927) und Lore (1930).

Der Stammhalter Leberecht von Polheim, Vater des jetzigen Inhabers Jörg von Polheim, übernahm 1958 die Bäckerei. Und 30 Jahre später, nach dem Abschluss seines Ingenieurstudiums und der Meisterprüfung zum Bäcker, führte und führt bis heute Jörg von Polheim die Familientradition in fünfter Generation fort. Eine weitere, also eine sechste Generation wird es in der Familie





von Polheim nicht geben, denn alle vier erwachsenen Kinder haben sich für andere Berufe entschieden. Dass er darüber nicht glücklich sei, gesteht von Polheim. Aber niemand solle aus nostalgischen Gründen etwas machen, was er nicht will, so der Bäckermeister, der die Bäckerei irgendwann verkaufen möchte und hofft, dass der Familienname erhalten bleibt.

Von Polheim ist seit vielen Jahren aktives Vorstandsmitglied der Bäckerinnung Bergisches Land und



engagiert sich dabei ehrenamtlich. Seit 2019 ist er außerdem der oberste Repräsentant des Bäckerhandwerks im Rheinland und vertritt seitdem als Landesinnungsmeister ehrenamtlich rund 800 Innungsbäcker.

ANZEIGE



**WER CLEVER VORAUSSCHAUT,  
HAT GUT LACHEN!**

## Kommunikation mit Weitsicht und Verantwortung

In einer Zeit, in der sich Märkte, Unternehmen, Produkte und Kunden ständig ändern, behalten wir den Überblick und perfektionieren Ihre Kommunikation nachhaltig.

Kreation & Produktion  
online & offline



GILLRATH  
— MEDIA —

Bilder: AdobeStock © M.Dörr & M.Frommherz

## KREISHANDWERKERSCHAFT STELLT IHRE MITARBEITER VOR

### WIR STELLEN VOR

**Name:** Regine Bültmann-Jäger

**Abteilung:** Ausbildung

**Position:** Leiterin Berufsausbildung

**Bei der Kreishandwerkerschaft Bergisches**

**Land bin ich seit:** 01.10.2016

**Das habe ich gelernt/studiert**

**(Ausbildung/Werdegang):** Jura

**Meine Aufgabenbereiche sind vielfältig. Wenn ich sie in ein oder zwei Sätzen beschreiben**

**würde, dann wären das diese:** Ich bearbeite für unsere Mitgliedsbetriebe und Innungen alle Fragen, die im Zusammenhang mit dem Berufsausbildungsrecht und den Gesellen- und Abschlussprüfungen stehen. Zusätzlich pflege ich einen regen Austausch mit allen Netzwerkpartnern im Übergang Schule-Beruf.

**Was mir an meiner Arbeit am meisten Spaß macht ist, ...** dass ich auch nach 20 Jahren Berufsbildungsrecht immer noch Überraschungen erlebe und es nie langweilig wird.

**Meine Stärke ist:**

Ruhe bewahren.

**Ich habe eine**

**Schwäche für:**

Schokolade

**Im Büro habe ich immer dabei:**

Bonbons und

Pulverkaffee

**Welches Handwerk würde ich ausüben?**

Definitiv Bäckerin

**Auf einer Baustelle will man mich unbedingt**

**dabeihaben, weil ...** ich selten meine gute Laune verliere.



*Regine Bültmann-Jäger*



KREISHANDWERKERSCHAFT  
Bergisches Land

## WIR STELLEN VOR

**Name:** Marc Limberg

**Abteilung:** Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

**Position:** Betriebsberatung

**Bei der Kreishandwerkerschaft Bergisches Land bin ich seit:** Mai 2017

**Das habe ich gelernt/studiert (Ausbildung/Werdegang):** Ausbildung zum Kaufmann, Studium soziale Arbeit, langjährige Mitarbeit in der elterlichen Bauunternehmung.

**Meine Aufgabenbereiche sind vielfältig. Wenn ich sie in ein oder zwei Sätzen beschreiben würde, dann wären das diese:** Ansprechpartner für alle Bereiche – und Leister von Überzeugungsarbeit... Irgendeiner muss es ja machen....

**Was mir an meiner Arbeit am meisten Spaß macht ist, ...** Abwechslung, Verbindlichkeit, Probleme zu lösen, Prozesse zu verschlanken.

**Meine Stärke ist:** Direkt und offen sein, auch, wenns ungemütlich ist...irgendeiner muss es ja machen...

**Ich habe eine**

**Schwäche für:**

Süßigkeiten und Reitsport

**Im Büro habe ich immer dabei:**

Nervennahrung:  
Kaugummi,  
Haribo,  
Schokolade

**Welches**

**Handwerk würde ich ausüben?**

Hufschmied

**Auf einer Baustelle will man mich unbedingt dabeihaben, weil...** irgendeiner muss es ja machen ...



*Marc Limberg*

## 4-TAGE-WOCHE AUCH FÜR AZUBIS - EINE GUTE IDEE?

Überall ist die Rede davon, dass die Einführung einer 4-Tage-Woche zu zufriedeneren Mitarbeitern führt. Also liegt es nahe, das Modell auch auf die Ausbildung zu übertragen und sich so als attraktiver Ausbildungsbetrieb zu präsentieren. Aber geht die Rechnung auf? Wir schauen genau hin:

Es gibt unterschiedliche Herangehensweisen. Das derzeit favorisierte Arbeitszeitmodell besteht darin, dass an vier Tagen gearbeitet wird, bei gleichbleibender Wochenarbeitszeit.

Bei diesem Modell wird die vertraglich vereinbarte oder tariflich vorgegebene wöchentliche Arbeitszeit nur umverteilt. Die Mitarbeiter arbeiten z.B. von Montag bis Donnerstag pro Tag 10 Stunden und erarbeiten sich daher den freien Freitag.

Dieses Modell ist zunächst unproblematisch auf Auszubildende auszuweiten, solange diese volljährig sind, denn für sie gilt auch das Arbeitszeitgesetz, welches in § 3 die Flexibilisierung der täglichen Höchstarbeitszeit auf 10 Stunden erlaubt, wenn innerhalb eines Zeitraumes von sechs Kalendermonaten oder innerhalb von 24 Wochen im Durchschnitt acht Stunden werktäglich nicht überschritten werden. Aber Achtung: Die meisten unserer Auszubildenden sind berufsschulpflichtig und die Zeit muss berücksichtigt werden.

Zunächst schauen wir uns **den Blockunterricht** an. Berufe, die im Block beschult werden, sind auf 5-Tage-Weeken ausgerichtet. Weder der Ausbilder, noch der Auszubildende kann diese 5-Tage-Schulwoche eigenmächtig ändern, auch nicht im gegenseitigen Einvernehmen. Der Betrieb bleibt freistellungsverpflichtet und anrechnungs-

verpflichtet (§ 15 BBiG), der Auszubildende bleibt in vollem Umfang schulpflichtig. Einseitige Verstöße gegen die Schulpflicht sind Ordnungswidrigkeiten und können mit Ordnungsgeld geahndet werden. Eine 4-Tage-Woche ist also während des Blockunterrichtes nicht möglich. Dasselbe gilt für die Zeit der überbetrieblichen Ausbildung.

Aber es gibt ja auch **Teilzeitunterricht**. Doch macht es das einfacher?

Leider nicht! § 15 Berufsbildungsgesetz verpflichtet den Ausbilder, Auszubildende für die Teilnahme am Berufsschulunterricht freizustellen und diese Freistellung **mit der durchschnittlichen täglichen Ausbildungszeit** anzurechnen. Das gilt für einen Berufsschultag mit mehr als fünf Unterrichtsstunden von mindestens je 45 Minuten, einmal in der Woche.

Der vorgesehene Berufsschulunterricht beträgt im Durchschnitt pro Woche 12 Stunden. Gehen wir von einer 40-Stunden-Woche aus, muss ein Berufsschultag mit 8 Stunden angerechnet werden (auch wenn nur 6 Stunden gegeben werden!), der zweite Berufsschultag ist mindestens noch mit der tatsächlichen Schulzeit anzurechnen und je nachdem wo die Schule ist, ist er dann ja noch lange nicht zurück im Betrieb.





Diese Zeit ist also zwingend von der wöchentlichen Arbeitszeit abzuziehen. Vereinfacht bedeutet das, dass bei 40 Wochenstunden minus 12 Schulstunden noch 32 Stunden betriebliche Ausbildungszeit bleiben. Diese 32 Stunden kann ich dann auf die restlichen 3 Tage der Woche verteilen. Das führt aber unweigerlich dazu, dass bei 10 Stunden absoluter Höchstarbeitszeit pro Tag 2 Stunden übrigbleiben. Weil Auszubildende keine Arbeitsleistung schulden, können Sie auch keine „Minusstunden“ aufbauen. Sie haben vielmehr einen Anspruch darauf, im vertraglichen Umfang ausgebildet zu werden. Nachholen ist auch problematisch, weil die absolute 10-Stunden-Grenze eingehalten werden muss.

# TAGE WOCHEN

Nacharbeiten am Samstag ist völliger Unsinn, weil das ja der Idee, die Arbeitstage zu reduzieren, völlig widerspricht.

Und was ist, wenn der Berufsschultag auf den angeordneten allgemein freien Tag fällt? Dann arbeitet sich der Auszubildende an 4 Tagen einen freien Tag, den er aber nicht nehmen kann, weil er ja berufsschulpflichtig ist und bekommt zusätzlich noch die 8 Stunden obendrauf, so dass rein rechnerisch eine wöchentliche Arbeitszeit von 48 Stunden zusammenkommt. Das ist nicht wirklich attraktiv.

Alle weiteren Arbeitszeitmodelle der 4-Tage-Woche wie z.B. die Reduzierung der Wochenarbeitszeit bei angepasster Ausbildungsvergütung oder die 4-Tage-Woche ohne, dass die Vergütung reduziert wird, können noch andere Probleme mit sich bringen, über die wir Sie im Einzelfall gerne beraten

können. Das gleiche gilt für den Umgang mit Feiertagen, Urlaubsansprüchen oder Überstunden.

Die Probleme, die bei der Übertragung der 4-Tage-Woche auf die Ausbildung entstehen können, sollten Sie aber nicht davon abhalten, über die 4-Tage-Woche als Arbeitszeitmodell nachzudenken.

Unterschiedliche Regelungen für Mitarbeiter und Auszubildende sind durchaus möglich, solange keine **ungerechtfertigte** Ungleichbehandlung vorgenommen wird. Machen die Monteure vier Tage, aber das Büro fünf Tage, weil die Erreichbarkeit gegeben sein muss, ist das wahrscheinlich zulässig. Ebenso gilt, dass Auszubildende, die **keine Arbeitsleistung** schulden und bei denen sowohl berufsbildungsrechtliche und schulrechtliche Vorschriften, ggf. sogar jugendschutzrechtliche Vorschriften beachtet werden müssen, aus sachlichen Gründen anders behandelt werden und eben nicht willkürlich.

Gibt es den gar keine Lösung?

Doch die gibt es, aber sie sollte nicht 4-Tage-Woche heißen, denn das ist in der Ausbildung eine Mogelpackung. Bei volljährigen Auszubildenden können wir trotz der Besonderheiten des Berufsbildungsrechtes eine individuelle Arbeitszeitflexibilisierung durch zuverlässig geführte Zeitkonten und **regelmäßigen** Zeitausgleich herbeiführen. Die Umsetzung ist erklärungsbedürftig und sollte mit allen Mitarbeitern und Auszubildenden besprochen werden.

Wir helfen gerne und sprechen mit Ihnen die Möglichkeiten durch.

## ALLES DIN?

**Fast bei jeder Bauleistung steht man bereits im Planungsstadium vor der Frage, was gilt denn jetzt, eine konkrete DIN-Norm oder sind die anerkannten Regeln der Technik maßgebend? Dies kann im Einzelfall sehr entscheidend sein und zu unterschiedlichen Bewertungen einer Sache führen. Und genau so einen Fall hat nun das erkennende Gericht beschäftigt.**

Ein Bauherr lässt mehrere Mehrfamilienhäuser bauen und beauftragt für die Elektroinstallation einen Fachplaner, der die technische Gebäudeausstattung planen soll und plant. Der Planer fertigt eine Elektroinstallationsplanung an, die den vertraglichen Vorgaben entspricht. Während der Umsetzungsphase der Planung bei Bauausführung wird festgestellt, dass die Planung den Mindestvorgaben der einschlägigen DIN-Vorschrift (18015-2) für elektrische Anlagen in Wohngebäuden nicht entspricht. Der Bauherr lässt die Elektroinstallationen entsprechend dieser DIN-Norm nachrüsten. Die entstandenen Mehrkosten klagt er gegenüber dem Planer als Schadensersatz aufgrund der mangelhaften Planungsleistung ein.



Das Landgericht gab dem Bauherrn recht, das Oberlandesgericht kassierte diese Entscheidung und wies die Klage ab.

Das Gericht führt aus, dass die Planungsleistung nicht mangelhaft gewesen sei. Sie entsprach den vertraglichen Vereinbarungen, die die Vorgaben der entsprechenden DIN-Norm nicht erfüllten und unterschritten. Der Bauherr argumentierte, dass sich die Vorgaben aus der DIN-Norm als anerkannte Regeln der Technik sowieso in der Planung hätten wiederfinden müssen. Das Gericht sieht dies anders, denn DIN-Normen können hinter den anerkannten Regeln der Technik zurückbleiben oder die Anforderungen übertreffen. Vorliegend entspricht selbst die Unterschreitung der einschlägigen DIN-Norm dem Baustandard, so dass die vom Planer vorgesehene Elektroinstallation auch die anerkannten Regeln der Technik erfülle und es sich im Übrigen nur um ein komfortables Ausstattungsniveau handele. Eine Schadensersatzpflicht des Planers bestünde nicht.

**Oberlandesgericht Düsseldorf, Urteil vom 09.02.2023, Az. 5 U 227/21**

## DAS WIRD TEUER!

**Rund 100.000 € Sozialabgaben musste eine Baufirma nachzahlen, die Scheinselbstständige als Bauarbeiter eingesetzt hatte.**

Eine Baufirma ließ drei ungarische Männer, die eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) gegründet hatten, Trockenbauarbeiten ausführen. Vor allem verkleideten sie Säulen mit Brennschutzplatten. Sozialversicherungsbeiträge wurden für die Männer nicht abgeführt. Das Hauptzollamt ermittelte und die Deutsche Rentenversicherung führte eine Betriebsprüfung durch. Dabei stellte sie fest, dass die drei Männer als Scheinselbstständige abhängig beschäftigt seien und forderte von der

Baufirma 100.000 € Sozialabgaben samt Säumniszuschlägen. Der Inhaber der Baufirma widersprach und argumentierte mit dem abgeschlossenen Nachunternehmervertrag.

Das Hessische Landessozialgericht bestätigte jetzt die Deutsche Rentenversicherung. Bei den Bauarbeitern handele es sich um abhängige, sozialversicherungspflichtige Beschäftigte. Die kaum Deutsch sprechenden Männer hätten nur ihre Arbeitskraft zur Verfügung gestellt und seien in den Betrieb der Baufirma eingegliedert. Ein Unternehmerrisiko hätten sie nicht getragen. Der Nachunternehmervertrag habe lediglich der Verschleierung der tatsächlichen Verhältnisse und der Umgehung der Sozialabgabepflicht gedient. Der Firmenchef könnte sich nicht auf unverschuldete Unkenntnis berufen, da diese bei illegaler Beschäftigung von vorneherein ausgeschlossen sei.

**Hessisches Landessozialgericht, Urteil vom 26.01.2023, Az. L 8 BA 51/20**



## ALLES FÜR UMSONST

**Immer wieder kommt es zu Konstellationen, bei denen das Widerrufsrecht des Verbrauchers zum Tragen kommt. Viele Betriebe blenden das Widerrufsrecht und die damit zum Teil erheblichen Rechtsfolgen aus. Tatsächlich ist dem Widerrufsrecht und vor allem der entsprechenden Belehrung größte Aufmerksamkeit zu schenken.**

So hat sich zuletzt auch der europäische Gerichtshof mit dem Widerrufsrecht auseinandergesetzt.

Ein Verbraucher schloss mit einem Unternehmen einen Vertrag über die Erneuerung der Elektroinstallation seines Hauses. Das Unternehmen versäumte es jedoch, ihn über das Widerrufsrecht zu unterrichten, das dem Verbraucher grundsätzlich während 14 Tagen zusteht, da der Vertrag außerhalb der Geschäftsräume des Unternehmens abgeschlossen worden war.

Nach Erbringung seiner vertraglichen Leistungen legte das Unternehmen dem Verbraucher die entsprechende Rechnung vor. Dieser beglich die Rechnung nicht, sondern widerrief den Vertrag. Er machte geltend, dass das Unternehmen keinen Anspruch auf Vergütung habe, da es versäumt habe, ihn über sein Widerrufsrecht zu unterrichten und da die Arbeiten vor Ablauf der Widerrufsfrist (die sich

bei einem solchen Versäumnis um ein Jahr verlängere) ausgeführt worden seien.

Das mit diesem Rechtsstreit über diesen Anspruch befasste Landgericht vertritt die Auffassung, dass ein Verbraucher nach den Bestimmungen des deutschen Rechts, die zur Umsetzung der Richtlinie 2011/83/EU über die Rechte der Verbraucher erlassen worden seien, nicht für die vor Ablauf der Widerrufsfrist erbrachte Dienstleistung aufzukommen brauche, wenn der Unternehmer es versäumt habe, ihn über sein Widerrufsrecht zu unterrichten. Es fragt sich jedoch, ob diese Richtlinie jeglichen Anspruch des Unternehmers auf „Wertersatz“ auch dann ausschließt, wenn dieser Verbraucher sein Widerrufsrecht erst nach Erfüllung eines außerhalb von Geschäftsräumen abgeschlossenen Vertrags ausgeübt hat. Auf diese Weise könnte der Verbraucher nämlich einen Vermögenszuwachs erlangen, was dem Grundsatz des Verbots ungerechtfertigter Bereicherung, einem allgemeinen Grundsatz des Unionsrechts, zuwiderliefe.

Das Landgericht setzte das Verfahren aus und bat den Europäischen Gerichtshof im Wege eines Vorabentscheidungsersuchens um Auslegung der Richtlinie unter diesem Gesichtspunkt. Der Europäische Gerichtshof entschied und argumentierte:



Bilder: AdobeStock © Marco2811



Ein Verbraucher ist von jeder Verpflichtung zur Vergütung der Leistungen befreit, die in Erfüllung eines außerhalb von Geschäftsräumen abgeschlossenen Dienstleistungsvertrags erbracht wurden, wenn der betreffende Unternehmer ihn nicht über sein Widerrufsrecht informiert hat und der Verbraucher sein Widerrufsrecht nach Erfüllung dieses Vertrags ausgeübt hat.

Das Widerrufsrecht soll den Verbraucher in dem besonderen Kontext des Abschlusses eines Vertrags außerhalb von Geschäftsräumen schützen. In diesem Kontext steht der Verbraucher möglicherweise psychisch stärker unter Druck oder ist einem Überraschungsmoment ausgesetzt. Daher ist die Information über das Widerrufsrecht für den Verbraucher von grundlegender Bedeutung und erlaubt ihm,

die Entscheidung, ob er den Vertrag abschließen soll oder nicht, in Kenntnis der Sachlage zu treffen.

Hinsichtlich der Frage des vom Verbraucher auf diese Weise erzielten Vermögenszuwachses und des Verbots ungerechtfertigter Bereicherung ist darauf hinzuweisen, dass die Richtlinie den Zweck verfolgt, ein hohes Verbraucherschutzniveau sicherzustellen. Dieses Ziel geriete in Gefahr, falls zugelassen würde, dass einem Verbraucher in der Folge seines Widerrufs eines außerhalb von Geschäftsräumen abgeschlossenen Dienstleistungsvertrags Kosten entstehen könnten, die in der Richtlinie nicht ausdrücklich vorgesehen sind.

**Europäischer Gerichtshof, Urteil vom 17.05.2023, Az. C-97/22**

ANZEIGE

**SIGNAL IDUNA**   
füreinander da

**Sicherheit ist, wenn man sich von Anfang an auf einen erfahrenen Partner verlassen kann.**

Ihre Partneragenturen der KH Bergisches Land:



**Bezirksdirektion Weeck-Haupricht**  
Rösrather Str. 747, 51107 Köln-Rath/Heumar  
Hauptstr. 164b, 51465 Bergisch Gladbach  
Telefon 0221 9841500  
[info.weeck-haupricht@signal-iduna.net](mailto:info.weeck-haupricht@signal-iduna.net)



**Generalagentur Adrian Dulong**  
Berliner Str. 64, 42929 Wermelskirchen  
Telefon 02196 7069363  
[adrian.dulong@signal-iduna.net](mailto:adrian.dulong@signal-iduna.net)

## ENTGELTFORTZAHLUNG IM KRANKHEITSFALL LÄNGER ALS 6 WOCHEN?

**Beschäftigte bekommen im Krankheitsfall sechs Wochen lang Entgeltfortzahlung. Wer wegen mehrerer Erkrankungen aber insgesamt länger als sechs Wochen krank ist und deshalb auch länger Entgeltfortzahlung will, muss nach Auffassung des Bundesarbeitsgerichts (BAG) nachweisen, dass es sich tatsächlich um verschiedene Erkrankungen handelt. Beschäftigte müssen dann alle relevanten Daten offenlegen und dafür gegebenenfalls auch Ärzte von ihrer Schweigepflicht entbinden.**

In dem zugrunde liegenden Fall war der Kläger in der Zeit zwischen dem 24. August 2019 und dem 13. August 2020 an insgesamt 110 Tagen arbeitsunfähig erkrankt. Zwischen dem 18. August und 23. September 2020 erkrankte der Arbeitnehmer mehrfach erneut für ein bis drei Tage. Hierfür leistete die beklagte Arbeitgeberin aber keine Lohnfortzahlung mehr. Sie begründete dies damit, dass es sich dabei um Fortsetzungserkrankungen handele, für die der Entgeltfortzahlungszeitraum überschritten sei.

Der Kläger war dagegen der Ansicht, Grund für seine Fehltage zwischen dem 18. August und 23.

September 2020 seien verschiedene neue Erkrankungen gewesen und verlangte daher weitere Lohnfortzahlung für insgesamt zehn Tage. Zum Nachweis legte er mehrere Erstbescheinigungen mit entsprechenden ICD-10-Codes vor. Bezüglich etwaiger Vorerkrankungen machte er Angaben zu von ihm ausgewählten Arbeitsunfähigkeitszeiten, verweigerte aber aus Datenschutzgründen, sämtliche Erkrankungen aus der davorliegenden Zeit offenzulegen.

Nach Auffassung des BAG stand dem Kläger keine Entgeltfortzahlung für die weiteren zehn Tage zu. Der Arbeitnehmer hätte bezogen auf den gesamten maßgeblichen Zeitraum schildern müssen, welche gesundheitlichen Beeinträchtigungen und Beschwerden mit welchen Auswirkungen auf seine Arbeitsfähigkeit bestanden haben und die Ärzte von der Schweigepflicht entbinden müssen. Das habe der Kläger durch die von ihm selbst getroffene Auswahl von Arbeitsunfähigkeitszeiten nicht getan. Darüber hinaus genüge der Verweis auf ICD-10-Codes nicht, da sich daraus nicht ergebe, ob Krankheitssymptome eventuell auf dem gleichen Grundleiden beruhten. Auch den datenschutzrechtlichen Argumenten des Klägers folgte das BAG nicht. Zwar stelle die Pflicht zur Offenlegung von Gesundheitsdaten einen Eingriff in das Recht auf informationelle Selbstbestimmung dar. Dieser sei allerdings verhältnismäßig und gerechtfertigt, denn nur so könne geklärt werden, ob ein weiterer Anspruch auf Entgeltfortzahlung bestehe.

**Bundesarbeitsgericht, Urteil vom 18.01.2023,  
Az. 5 AZR 93/22**





# POWERPAKET MIT ELEKTRISCHER DNA!



MEHR  
INFOS

**JETZT AB  
237,43\***

mtl. im Gewerbekundenleasing

Abb. zeigt Sonderausstattungen gegen Mehrpreis.

## MAXUS eDeliver 3 L1 4d

## VOLL ELEKTRISCH. VOLL GUT.

Die vielseitigen Nutzfahrzeuge von **MAXUS** meistern die letzte Meile emissionsfrei und nahezu lautlos – und das ohne Einschränkungen bei Nutzlast und Ladekapazität. Auch in der Ausstattung können die vollelektrischen Nutzfahrzeuge von **MAXUS** punkten und lassen keine Wünsche offen. Der **MAXUS eDELIVER 3** setzt neue Maßstäbe in seiner Fahrzeugklasse und macht Ihren Betrieb zukunftssicher.

## JETZT NRW-PRÄMIE SICHERN!

### Maxus eDeliver 3 L1 4d 90kW (122PS) (Elektro)

**Ausstattung:** ergonomisch geformte und verstellbare Sitze, Monochrom-Display, 7-Zoll-Touchscreen, DAB+ Audiosystem, Multifunktionslenkrad, Apple CarPlay, Einparkhilfe hinten, Rückfahrkamera, Notbremsassistent u.v.m.

Jährliche Fahrleistung	10.000 km
Vertragslaufzeit	60 Monate
Leasingrate	227,56 €
Servicerate gesamt	9,87 €
60 mtl. Leasing-Raten à	237,43 €
UVP des Herstellers	37.990,00 €
Einmalige Sonderzahlung (z.B. NRW Prämie**)	6.722,67 €

Gemäß VO (EG) NR 715/2007 Stromverbrauch kombiniert in kWh/100 km: 22,4; CO<sub>2</sub>-Emission: 0\* g/km (\*Rechtliche Anforderung - Emission kombiniert = 0); Reichweite (kombiniert): bis zu 371km.

\*Alle Preise zuzüglich Mehrwertsteuer. Dieses Angebot ist bis auf Weiteres gültig. Überführungspauschale und Zulassungskosten berechnet der ausliefernde Betrieb separat. ACHTUNG! Dieses Angebot ist nur gültig für Firmen, die ihren Firmensitz in Nordrhein-Westfalen haben. Bei Fragen stehen wir Ihnen zur Verfügung.  
Ein Angebot der ARVAL BNP Paribas Group, Bajuwarenring 5, 82041 Oberhaching, für die wir als ungebundener Vermittler gemeinsam mit dem Kunden die für den Abschluss des Leasing-Vertrags nötigen Vertragsunterlagen zusammenstellen. Bonität vorausgesetzt. Als Verbraucher steht Ihnen ein gesetzliches Widerrufsrecht zu. Alle Angaben basieren auf den Merkmalen des deutschen Marktes. Weitere Motorisierungen, Farben und Ausstattungen gegen Mehrpreis bestellbar. Irrtum, Änderungen und Zwischenverkauf vorbehalten.

\*\* Die zu leistende Sonderzahlung entspricht der Höhe der möglichen staatlichen Förderung des Landes NRW, Land und Bund unterstützen bei der Anschaffung von Elektrofahrzeugen. Förderhöhe für elektrische Pkw (Umweltbonus): bis 3.000 Euro bzw. 4.500 Euro (je nach Listenpreis). Gilt für Kauf und Leasing (bundesweit). Förderhöhe für rein elektrische Nutzfahrzeuge: bis zu 8.000 Euro (je nach Haltedauer). Gilt für Kauf, Leasing oder Miete (nur NRW). Mehr Informationen erhalten Sie unter [www.elektromobilitaet.nrw](http://www.elektromobilitaet.nrw) oder bei uns.  
Weitere Informationen zum offiziellen Kraftstoffverbrauch und den offiziellen spezifischen CO<sub>2</sub>-Emissionen neuer Personenkraftwagen können dem „Leitfaden über den Kraftstoffverbrauch, die CO<sub>2</sub>-Emissionen und den Stromverbrauch neuer Personenkraftwagen“ entnommen werden, der an allen Verkaufsstellen und bei der Deutschen Automobil Treuhand GmbH (DAT) unentgeltlich erhältlich ist. Die angegebenen Werte wurden nach dem vorgeschriebenen Messverfahren (§ 2 Nr. 5, 6, 6a Pkw-EnVKV in der jeweils geltenden Fassung) ermittelt.  
Die angegebenen Verbrauchs- und Emissionswerte wurden nach dem gesetzlich vorgeschriebenen WLTP-Verfahren (Worldwide Harmonized Light Vehicles Test Procedure) ermittelt, das ab dem 1. September 2018 schrittweise das frühere NEFZ-Verfahren (neuer europäischer Fahrzyklus) ersetzt. Der Gesetzgeber arbeitet an einer Novellierung der Pkw-EnVKV und empfiehlt in der Zwischenzeit für Fahrzeuge, die nicht mehr auf Grundlage des NEFZ-Verfahrens homologiert werden können, die Angabe der WLTP-Werte, welche wegen der realistischeren Prüfbedingungen in vielen Fällen höher sind als die nach dem früheren NEFZ-Verfahren. Informationen zu den Unterschieden zwischen WLTP und NEFZ finden Sie unter [www.maxusmotors.de](http://www.maxusmotors.de).  
Tatsächliche Reichweite abhängig von Faktoren wie persönlicher Fahrweise, Streckenbeschaffenheit, Außentemperatur, Witterungsverhältnissen, Nutzung von Heizung und Klimaanlage, Vortemperatur und Anzahl der Mitfahrer. Um die nutzbare Kapazität der Hochvoltbatterie bestmöglich zu erhalten, empfiehlt sich für die tägliche Nutzung ein Ladeziel von 80% für die Batterie einzustellen (vor z.B. Langstreckenfahrten auf 100% umstellbar).  
Die Ladedauer der Batterie beträgt ca. 45 min (z. B. von 5% auf 80% an einer HPC-Ladestation (High-Power-Charging)) mit bis zu 150 kW Ladeleistung. Kann in Abhängigkeit von verschiedenen Faktoren wie z. B. der Umgebungstemperatur, der Verwendung anderer landesspezifischer Stecker und der Nutzung der Vorkonditionierungsfunktion (z. B. einer ferngesteuerten Klimatisierung des Fahrzeugs) variieren. Bei der Verwendung von Haushaltssteckern ist die Ladeleistung begrenzt. Weitere Informationen zu den Lademöglichkeiten/ Ladezeiten erhalten Sie unter [www.maxusmotors.de](http://www.maxusmotors.de).

**MAXUS JETZT NEU IN UNSEREM BETRIEB  
IN ENGELSKIRCHEN.  
SCHAUEN SIE EINFACH MAL VORBEI!**

Richard Stein GmbH & Co. KG  
Overrather Straße 43 | 51766 Engelskirchen  
Tel.: 02263 | 48450-016 | Fax: 02263 | 809-159

**SteinGruppe**

IHR PARTNER FÜR **MOBILITÄT**



[www.steingruppe.de](http://www.steingruppe.de)



## KRANKMELDUNG NACH KÜNDIGUNG

**Allein der Umstand, dass ein Arbeitnehmer sich nach einer Kündigung exakt bis zum Ende des Arbeitsverhältnisses krankmeldet, nimmt einer AU noch nicht den Beweiswert. Es komme auf die zeitliche Abfolge an, meint das Landesarbeitsgericht (LAG) Niedersachsen**

Der klagende Mann hatte bei einer Zeitarbeitsfirma gearbeitet, war einige Wochen nicht eingesetzt worden und hatte sich später mit einer Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung (AU) krankgemeldet. Einen Tag später ging ihm die Kündigung zum Monatsende zu. In der Folge legte der beklagte Arbeitnehmer zwei weitere ärztliche AU vor, die ihn exakt bis zum Ende des Arbeitsverhältnisses als krankgeschrieben auswiesen. Der beklagte Arbeitgeber hatte Zweifel an der Echtheit der Erkrankung und verweigerte die Lohnfortzahlung.

Zu Unrecht, entschied das LAG nun. Denn einer ordnungsgemäß ausgestellten AU komme ein hoher Beweiswert zu. Auf die Grundsätze des Bundesarbeitsgerichts zum Beweiswert einer AU bzw. dessen Erschütterung könne sich der beklagte Arbeitgeber in diesem Fall nicht berufen. Dieses hat entschieden, dass der Beweiswert einer AU insbesondere dann erschüttert sein kann, wenn ein Arbeitnehmer am Tag der eigenen Kündigung arbeitsunfähig krankgeschrieben wird und die bescheinigte Arbeitsunfähigkeit passgenau die Dauer

der Kündigungsfrist umfasst (sog. zeitliche Koinzidenz).

Den Fall, den das LAG nun zu entscheiden hatte, bewertete dieses allerdings in wesentlichen Punkten anders. So sei die Krankschreibung des Klägers der Kündigung durch den Arbeitgeber zeitlich vorausgegangen. Der Arbeitnehmer könne also nicht durch die Kündigung zur Krankmeldung motiviert worden sein. Zudem habe es insgesamt drei Bescheinigungen über die auch dargelegten Erkrankungen gegeben und nicht eine einzige, die exakt bis zum Ende des Arbeitsverhältnisses datierte.

Entsprechend reicht auch der Umstand, dass der klagende Mann just einen Tag nach dem Ende des Arbeitsverhältnisses wieder arbeitsfähig war und woanders zu arbeiten begonnen hat, für eine Erschütterung des Beweiswertes der AU (noch) nicht aus.

**LAG Niedersachsen, Urteil vom 08.03.2023, Az. 8 Sa 859/22**





## UNBEFRISTETES ARBEITSVERHÄLTNIS WEGEN URLAUBSERTEILUNG?

**Im Befristungsrecht ist geregelt, dass ein ursprünglich befristetes Arbeitsverhältnis auf unbefristete Zeit geschlossen wird, wenn der Arbeitnehmer nach Ende der Befristung das Arbeitsverhältnis mit Wissen des Arbeitgebers fortsetzt. Voraussetzung ist dabei, dass der Arbeitgeber nicht unverzüglich widerspricht.**

Gewährt ein Arbeitgeber einem befristet Beschäftigten für die Zeit nach Ende seines Arbeitsverhältnisses Urlaub, kommt jedoch kein unbefristeter Arbeitsvertrag zustande. Das hat das Bundesarbeitsgericht (BAG) in einem aktuellen Urteil klargestellt.

hatte, man werde sich um einen „weiteren Einsatz ab November 2020 bemühen“, wurden ihm für Oktober mehrere, noch nicht genommene Urlaubstage gewährt. Dagegen klagte der Mitarbeiter mit dem Argument, sein Arbeitsverhältnis sei nun unbefristet. Schließlich habe er direkt im Anschluss an sein Vertragsende Urlaub bekommen, womit die Anstellung fortgesetzt und auf nunmehr unbestimmte Zeit verlängert worden sei.

Jedoch hat das BAG entschieden, dass ein Arbeitnehmer die vertragsgemäßen Dienste nach Ablauf der ursprünglichen Vertragslaufzeit auch tatsächlich ausführen müsse, damit es zu

In dem Fall ging es um einen ehemaligen Postbeamten, der nach der Privatisierung der früheren Behörde seit Juli 1999 beurlaubt war und auf Basis befristeter Arbeitsverträge mit unterschiedlichen Aufgaben in einem Postnachfolgeunternehmen als Angestellter beschäftigt wurde – zuletzt von August 2019 bis Ende September 2020. Nachdem die zuständige Personalleiterin dem Mann bei Ablauf des Arbeitsverhältnisses in Aussicht gestellt

einer Entfristung komme. Eine bloße Urlaubsgewährung bzw. eine Urlaubnahme hingegen genüge dazu nicht.

**Bundesarbeitsgericht, Urteil vom 09.02.2023, Az. 7 AZR 266/22**



## NACH HAUSE UND ZURÜCK

**Während der Corona-Pandemie sind viele Mitarbeiter ins Homeoffice geschickt worden. Aber auch zuvor gab es schon Regelungen für das Arbeiten zu Hause. Aber wie sieht es aus, wenn ein Mitarbeiter von zu Hause aus arbeitet und wieder zurück in den Betrieb geholt werden soll. Genau einen solchen Fall hatte nun das erkennende Gericht zu entscheiden.**

Die Beklagte betreibt ein Software-Unternehmen mit Sitz in B.  
Der Kläger wohnt in A.



Am 29.11.2016 hatten die Parteien eine „Zusatzvereinbarung über Tätigkeit im Home-Office“ getroffen. Darin war u.a geregelt:

„§ 7 Beendigung der häuslichen Arbeit  
Diese Vereinbarung endet spätestens mit

dem Ende des zwischen den Parteien bestehenden Arbeitsverhältnisses aufgrund des Arbeitsvertrags vom 28.11.2016, sofern sie nicht vorher durch eine der Parteien gekündigt wird.

Die Kündigung dieser Vereinbarung bedarf der Schriftform und muss unter Einhaltung einer Frist von einem Monat ausgesprochen werden. Mit Ablauf der Kündigungsfrist endet die häusliche Arbeit, so dass der Mitarbeiter verpflichtet ist, seine Arbeitsleistung in den Unternehmensräumen zu erbringen.“

Nachdem der Kläger seit Mitte 2021 arbeitsunfähig erkrankt war, kündigte die Beklagte am 28.01.2022 die Zusatzvereinbarung „Home-Office“ zum 01.04.2022. In dem Schreiben hieß es u.a.:

„Wir müssen uns nach rund 8 Monaten gesundheitlich bedingten Ausfalls Ihrer Arbeitsleistung den Realitäten stellen, auch wenn jeder von uns Ihnen die hierfür erforderliche Genesung

von ganzem Herzen wünscht. Wir haben daher den Schwerpunkt der von Ihnen in der Zukunft zu leistenden Tätigkeit in den Innendienst verlegt.“

Der Kläger hat sich gerichtlich gegen die Kündigung der Zusatzvereinbarung

gewandt. Er war der Ansicht, bei den Bestimmungen der Zusatzvereinbarung vom 29.11.2016 handele es sich um Allgemeine Geschäftsbedingungen, die von der Beklagten vorformuliert gewesen seien. Der Kündigungsvorbehalt sei unwirksam. Die Klausel verstoße gegen das Transparenzgebot und stelle eine Umgehung kündigungsschutzrechtlicher Vorschriften dar.

Das Arbeitsgericht hat der Klage stattgegeben. Das Landesarbeitsgericht hob diese Entscheidung auf und wies die Klage ab.

Dem Kläger steht der vertragliche Anspruch auf Home-Office aus der Zusatzvereinbarung vom 29.11.2016 nicht zu. Die Beklagte hatte eine rechtswirksame Kündigung der Zusatzvereinbarung zum

des vereinbarten Teilkündigungsrechts.

Im Streitfall war das Recht zum Ausspruch einer Teilkündigung hinsichtlich der Zusatzvereinbarung vom 29.11.2016 ausdrücklich für beide Parteien unter § 7 der Zusatzvereinbarung vorgesehen. Diese Abrede wurde auch rechtswirksam. Durch die Abrede über eine gesonderte Kündbarkeit der Zusatzvereinbarung wurde auch kein zwingender Kündigungsschutz (§§ 1, 2 KSchG) umgangen. Denn das Kündigungsschreiben betraf nicht die im Wechsel

01.04.2022 ausgesprochen.

Zwar ist eine sog. Teilkündigung, die nur einzelne Bestandteile des Arbeitsvertrages betrifft, im Grundsatz unzulässig, da eine einseitige Änderung von Vertragsbedingungen gegen den Willen des Vertragspartners nicht erfolgen kann. Die Teilkündigung einzelner arbeitsvertraglicher Vereinbarungen kann aber zulässig sein, wenn dem Kündigenden hierzu das Recht eingeräumt wurde. In diesem Fall erfolgt die einseitige Änderung der Vertragsbedingungen nicht gegen den Willen des anderen Vertragspartners, sondern aufgrund

stehenden Hauptleistungspflichten des Arbeitsverhältnisses, sondern lediglich die Frage, ob und unter welchen Bedingungen der Kläger seine Arbeitsleistung von seiner Wohnung aus zu erbringen befugt ist.

Selbst wenn die Zusatzvereinbarung insgesamt oder speziell im Hinblick auf die Regelung der Teilkündbarkeit unter § 7 als Allgemeine Geschäftsbedingung i.S.d. § 305 Abs. 1 BGB oder jedenfalls als Einmalbedingung i.S.d. § 310 Abs. 3 Nr. 1 und Nr. 2 BGB anzusehen wäre und diese der Inhaltskontrolle gem. §§ 307 bis 309 BGB unterläge, führte dies nicht zur Unwirksamkeit der Kündbarkeitsregelung.

**Landesarbeitsgericht Hamm, Urteil vom 16.03.2023, Az. 18 Sa 832/22**

## FRISTLOSE KÜNDIGUNG: WEGEN KAFFEPAUSE

**Eine Kaffeepause gehört zwar auch zum Arbeitstag, aber nicht zur Arbeitszeit. Das Landesarbeitsgericht Hamm hat einem Arbeitgeber recht gegeben, der seiner Mitarbeiterin fristlos gekündigt hat, nachdem diese sich nicht für die Kaffeepause ausgestempelt hat.**

In dem entschiedenen Fall kam es nicht darauf an, dass die Kaffeepause nur sehr kurz war und dass der Arbeitgeber die Mitarbeiterin wegen des Fehlverhaltens nicht

zuvor abgemahnt hatte. Denn sie hatte die Tat zunächst geleugnet und versucht, sie zu verschleiern. Der Arbeitgeber ließ seine Mitarbeiter die Arbeitszeit mittels einer elektronischen Zeiterfassung dokumentieren. Die Mitarbeiterin hatte sich zunächst eingestempelt und war dann einen Kaffee trinken gegangen. Das Landesarbeitsgericht entschied, dass eine Abmahnung in diesem Fall entbehrlich und eine fristlose Kündigung angemessen war, da der Arbeitgeber auf die richtige Erfassung der Arbeitszeit durch seine Mitarbeiter vertrauen dürfe. Dieses Vertrauen sei durch das Verhalten der Mitarbeiterin nachhaltig zerstört worden.

**LAG Hamm, Urteil vom  
27.01.2023, Az. 13 Sa  
1007/22**





Bis zu 100%  
Zuschuss mit  
IKK Bonus

# IHR ABENTEUER. UNSERE ABSICHERUNG.

Bestens abgesichert mit

IKK classic und SIGNAL IDUNA.

Ob gesunde Zähne, Naturheilkunde oder Auslandsreise:  
Kombinieren Sie die Top-Leistungen der IKK classic mit  
dem Zusatzschutz der SIGNAL IDUNA – das perfekte  
Gesundheitspaket für jedes Abenteuer.

[ikk-classic.de/zusatzversicherung](http://ikk-classic.de/zusatzversicherung)

 **ikk**classic

Ihre Gesundheit. Unser Handwerk.

## IKK CLASSIC: BELASTUNGEN IN STEHBERUFEN VORBEUGEN



**Langes und häufiges Stehen gehört in vielen Handwerksberufen zum Arbeitsalltag. Die Friseurin im Laden um die Ecke, die Verkäuferin beim Fleischer, der Mitarbeiter am Fließband – knapp 60 Prozent der rund 41 Millionen Erwerbstätigen arbeiten im Stehen. Etwa ein Viertel davon leiden bereits unter den besonderen Belastungen für das Muskel- und Skelett- sowie das Herz-Kreislauf-System. Schon wenige Tricks – im Arbeitsalltag und in der Freizeit – sorgen dafür, dass Mitarbeiter in Stehberufen lange fit und leistungsfähig bleiben.**

### Auf Warnzeichen achten

„Stundenlang stillhalten ist nur etwas für Reptilien – der menschliche Körper ist auf Bewegung programmiert“, so Regio-  
naldirektorin Sandra Calmund-Föller von der IKK classic. Langes Stehen belastet Sehnen, Bänder und Gelenke, die Muskulatur wird einseitig beansprucht. Der Körper meldet sich: „Ständig angespannte Muskeln führen zu Verkrampfungen und Verhärtungen. Sie werden im Laufe des Tages müde und können zum Beispiel die Wirbelsäule nicht mehr richtig stabilisieren. Rückenschmerzen sind häufig die Folge, Bandscheibenvorfälle sind möglich“, so Sandra Calmund-Föller weiter. Wenn das Blut nicht mehr ordentlich aus den Beinen zum Herzen transportiert wird, schwellen die Beine an und schmerzen – die sogenannte Muskel- und Venenpumpe kann

ausfallen. Müdigkeit, Rückenschmerzen, Krampfadern und Venenentzündungen sind weitere Folgen. Wer Veränderungen an sich und seinen Beinen feststellt, sollte dringend zum Arzt gehen.

### Erkrankungen vorbeugen – zehn Tipps und Tricks

Die richtige Arbeitsplatzgestaltung und ausreichend Bewegung beugen wirksam vor – hier können Arbeitgeber und Arbeitnehmer gemeinsam aktiv werden. Wer die richtigen Tricks kennt, schont die Gesundheit und fördert die Leistungsfähigkeit:

- **Abläufe kombinieren:** Eventuell lassen sich Arbeitsabläufe so verändern, dass stehende und sitzende Tätigkeiten miteinander kombiniert werden können.
- Andernfalls helfen **höhenverstellbare Arbeitsgeräte** wie Tische, Stühle und Werkbänke weiter. Je aufrechter, desto besser. Höhenverstellbare Stehhilfen stützen das Körpergewicht teilweise ab und entlasten die Beine.
- **Füße stützen:** Falls möglich, einen Fuß hin und wieder auf einen kleinen Hocker oder eine Fußstütze stellen. Anlehnen oder Aufstützen bringen zusätzliche Entlastung für die Venen.
- **Aufrecht stehen:** Rücken gerade und aufrecht halten, ein Hohlkreuz vermeiden. Füße schulterbreit abstellen, die Fußspitzen zeigen leicht nach außen.



- **Gewicht verlagern:** Immer mal wieder die Position wechseln, dabei das Gewicht von einem auf den anderen Fuß verlagern. Das verbessert den Stoffwechsel in der Bandscheibe.
- **Bewegter Arbeitsalltag:** Die Treppe anstelle des Fahrstuhls nehmen, beim Telefonieren hinstellen und mit den Füßen wippen, die Mittagspause für einen Spaziergang nutzen.
- **Bequeme Schuhe:** Hohe Absätze sind tabu. Geeignet sind flache Schuhe, die ein bequemes Fußbett sowie eine gut gepolsterte, dämpfende Sohle haben und dem Fuß einen festen Halt geben.
- **Elastische Böden:** Sie entlasten Gelenke und Muskeln. Bei Betonböden dienen dämpfende, elastische Steharbeitsmatten und spezielle Einlegesohlen als Airbags.
- **Beine entlasten:** Zwischendurch und nach Feierabend hinsetzen und Beine hoch – am besten auf ein Venenkissen. Außerdem lindern Wechselduschen und ein kühlendes Gel den Druck auf die Waden.
- **Regelmäßiger Sport:** Wandern, Radfahren und Schwimmen gleichen die einseitige Körperhaltung im Job aus, kräftigen die Wirbelsäule und unterstützen den Abfluss des Blutes aus den Beinen.

## ZEIT SPAREN, GELD SICHER BEKOMMEN SCHON MAL ÜBER FACTORING NACHGEDACHT?

**Mit unserem Partner der KHBL Service- und Wirtschaftsgesellschaft mbH existiert eine Kooperation mit der TEBA Kreditbank.**

Dieser Finanzpartner möchte Unternehmern den Rücken freihalten. Als Betriebsinhaber kümmern Sie sich ums Geschäft und die TEBA kümmert sich um Ihre Rechnungen, Forderungen und ggfs. das Mahnwesen.

Um Ihr Unternehmen voranzubringen, müssen Sie liquide sein. Die TEBA als starker Finanzpartner für den Mittelstand hält Ihnen den Rücken frei.

### **Factoring bedeutet, aus offenen Rechnungen flüssige Mittel zu machen**

Der Factor, also die TEBA, kauft Ihre Geldforderungen an den Auftraggeber und bezahlt sie sofort. Als Gegenleistung entrichten Sie eine geringe prozentuale Gebühr, ähnlich der Einräumung eines Skontosatzes. So bringen Sie Ihre Außenstände einfach und kostengünstig auf null.

Das TEBA-Factoring wird mit so genannter „stiller“ Forderungsabtretung durchgeführt, d.h. die TEBA-Kreditbank versendet Ihre Rechnungen in neutralen Kuverts

Dadurch erfahren Ihre Kunden bei pünktlicher Bezahlung innerhalb der gesetzten Frist nichts vom Verkauf Ihrer Forderungen an die TEBA. Als einzige Bankverbindung auf Ihren Rechnungen ist Ihr Konto bei der TEBA angegeben.





### Und hier nochmal das Factoring in sechs Schritten erklärt:

1. Ihr Kunde erteilt Ihnen einen Auftrag.
2. Ihr Betrieb erfüllt den Auftrag.
3. Ihr Betrieb übergibt der TEBA die Rechnungen.
4. Die TEBA zahlt Ihrem Betrieb sofort den Rechnungsbetrag abzüglich der vereinbarten Factoringgebühr.
5. Die TEBA übernimmt den neutralen Rechnungsversand sowie Forderungseinzug und ggfs. Mahnwesen.
6. Ihr Kunde gleicht seine Rechnung bei der TEBA aus.

## Weitere Informationen...

und einen kurzen **Erklärfilm** finden Sie auch hier:  
[www.handwerk-direkt.de/teba-factoring.aspx](http://www.handwerk-direkt.de/teba-factoring.aspx)





## SOCIAL MEDIA FÜRS HANDWERK

### ERFOLGREICH KOMMUNIZIEREN: DIE RELEVANTESTEN KANÄLE FÜR IHRE ZIELGRUPPE

**Im letzten Heft haben wir darüber gesprochen, wie wichtig es ist, dass Sie Ihre Zielgruppe für Ihre Unternehmensplattformen auf den sozialen Medien genau kennen! Nur so können Sie mit Ihren Bemühungen tatsächlich Erfolge erzielen. Haben Sie bereits die Antworten auf die im letzten Heft aufgelisteten Fragen gefunden und sind Ihrer Zielgruppe nähergekommen? Falls ja, können wir uns dem nächsten Schritt widmen!**

Zu Beginn dieses Jahres belief sich die Anzahl der Social Media-Nutzer weltweit auf beeindruckende 4,62 Milliarden. Es ist daher absolut berechtigt, sich zu fragen: Wie und auf welchen sozialen Kanälen ist meine Zielgruppe eigentlich aktiv?

Facebook, Instagram, TikTok und andere Plattformen haben jeweils unterschiedliche Hauptzielgruppen, die auf individuelle Weise angesprochen werden müssen.

Anhand Ihrer gesteckten Ziele und Zielgruppen können Sie nun entscheiden, welche Plattformen Sie für Ihr Unternehmen nutzen können. Die Auswahl der richtigen Kanäle für Ihr Unternehmen kann entscheidend für Ihren Erfolg sein. Aufgrund der Vielzahl an Plattformen betrachten wir nur die relevantesten Kanäle.

#### Facebook: Vielfältige Zielgruppen und lokale Präsenz

- Nutzerzahlen: Mehr als 24,5 Millionen Nutzer in Deutschland (Stand: 01/2023)
- Relevante Zielgruppe: Breites Altersspektrum, aber vor allem bei älteren Zielgruppen beliebt.
- Beliebter Content: Links, Fotos, Videos, Veranstaltungen, Diskussionen.
- Vorteile für Handwerksunternehmen: Möglichkeit, Zielgruppen lokal anzusprechen, Verbreitung von Angeboten, Dienstleistungen und Projekten, Kundenbewertungen und Empfehlungen sichtbar machen
- Nachteile für Handwerksunternehmen: Sinkende organische Reichweite, geringe Reichweite ohne Werbeanzeigen, sehr hoher Wettbewerb



### Instagram: Visuelle Inspiration für junge Zielgruppen

- Nutzerzahlen: Mehr als 27,45 Millionen Nutzer in Deutschland (Stand: 01/2023)
- Relevante Zielgruppe: Überwiegend junge Zielgruppen (18-34 Jahre) und kreative Branchen.
- Beliebter Content: Stories und Reels (hohes Engagement!), Bilder, generell: ästhetisch ansprechende Inhalte
- Vorteile für Handwerksunternehmen: Visuelle Darstellung von Handwerksleistungen, Inspiration für (potenzielle) Kunden, Möglichkeit zur Markenbildung, Aufbau einer Community, authentische Einblicke ins Unternehmen möglich
- Nachteile für Handwerksunternehmen: Hoher Anspruch an Bild-, Videomaterial und Qualität der Inhalte, sehr zeitintensiv

### TikTok: Trendsetter Content für die Generation Z

- Nutzerzahlen: Mehr als 20,65 Millionen Nutzer in Deutschland (Stand: 01/2023)
- Relevante Zielgruppe: Gen-Z, also überwiegend junge Zielgruppen (13-24 Jahre).
- Beliebter Content: Kurze Videos, Trends, Challenges, Unterhaltung.
- Vorteile für Handwerksunternehmen: Kreatives Marketing, virale Reichweite, authentische Einblicke ins Unternehmen
- Nachteile für Handwerksunternehmen: Herausforderung, komplexe Inhalte in kurzen Videos darzustellen, geringe Relevanz für manche Branchen



### LinkedIn: Das berufliche Netzwerk für Fachleute und Geschäftskontakte

- Nutzerzahlen: Mehr als 15 Millionen Nutzer in Deutschland (Stand: 01/2023)
- Relevante Zielgruppe: Berufstätige, Fachleute, B2B-Kommunikation
- Beliebter Content: Business-News, Karriereentwicklung, Fachartikel, Networking
- Vorteile für Handwerksunternehmen: Gezielte Ansprache von Fachpublikum, Recruiting, Aufbau von Geschäftskontakten
- Nachteile für Handwerksunternehmen: Begrenzte Reichweite in Bezug auf Endverbraucher, weniger visuelle Darstellungsmöglichkeiten

### YouTube: Suchmaschine und umfassende Videoinhalte

- Nutzerzahlen: Mehr als 70,9 Millionen Nutzer in Deutschland (Stand: 01/2023)
- Relevante Zielgruppe: Breites Altersspektrum, Video-Enthusiasten
- Beliebter Content: Videotutorials, Unterhaltung, Produktbewertungen, Vlogs
- Vorteile für Handwerksunternehmen: Ausführliche Anleitungen und Demonstrationen, Präsentation von Projekten
- Nachteile für Handwerksunternehmen: Hohe Anforderungen an die Videoproduktion, lange Aufmerksamkeitsspanne der Nutzer, starke Konkurrenz



Sie haben sicherlich bemerkt, dass die verschiedenen Plattformen stark variieren. Daher ist es von großer Bedeutung, eine wohlüberlegte Auswahl relevanter Kanäle zu treffen, um Ihre Ziele erfolgreich zu verwirklichen.

Im kommenden Heft können Sie wertvolle Ratschläge und Methoden rund um das Thema „Content“ erwarten. Erfahren Sie, wie Sie interessante Inhalte kreieren und Ihre Präsenz in den sozialen Medien stärken können. Seien Sie gespannt und lassen Sie sich von neuen Ideen inspirieren, um Ihre Zielgruppe noch effektiver zu erreichen.



## Workshop

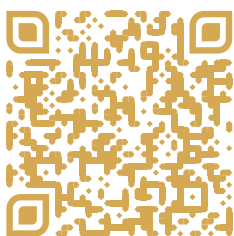
### Kreativer Content für Social Media: Ideenwerkstatt für verschiedene Formate

#### Tauche ein in die Welt des kreativen Social Media-Contents!

In unserem Workshop entdeckst du, wie du deinen Content auf verschiedenen Plattformen zum Strahlen bringst. Von Bildern über Videos, bis hin zu interaktiven Beiträgen zeigen wir dir, wie du ansprechende Inhalte kreierst, die deine Zielgruppe anspricht. Sei bereit für eine Menge Inspiration, praktische Tipps und interaktive Übungen.

### Interesse?

Hier geht es zur Anmeldung



**Termin:** 24. Oktober 2023

**Ort:** Kreishandwerkerschaft Berhisches Land, Großer Saal

**Zeiten:** 17.30 – 20.00 Uhr

**Kosten (inkl. MwSt.):** 10,00 € Anmeldegebühr



Gebr.  
**GIERATHS**  
GmbH  
**BUSINESS**



OPEL



SEAT



CUPRA



HYUNDAI

Kölner Str. 105  
51429 Bergisch Gladbach (Bensberg)  
Tel 0 22 04 / 40 08 - 0  
Fax 0 22 04 / 40 08 - 44  
[www.gieraths.de](http://www.gieraths.de) | [business@gieraths.de](mailto:business@gieraths.de)

@gebr-gieraths-gmbh

@gebr.-gieraths

@gierathsbusiness

@gebr.gieraths

## Unser **SERVICE** im Überblick

- ✓ Vor-Ort-Beratung
- ✓ Individuelle Finanzlösungen
- ✓ Full-Service-Leasing
- ✓ Deutschlandweite Zulassung und Auslieferung
- ✓ Günstigste Konditionen durch Rahmenverträge
- ✓ Individuell zertifizierte Umbauten und Branchenlösungen
- ✓ UVV-Prüfung
- ✓ 24-Stunden-Notdienst
- ✓ Hol- und Bringservice
- ✓ große Auswahl an sofort verfügbaren Fahrzeugen
- ✓ Fachgerechte Wartung & Reparatur
- ✓ Reifenservice (Wechsel & Einlagerung)
- ✓ Bremsenprüfstand
- ✓ Achsvermessung
- ✓ HU und AU
- ✓ Ersatzteilservice (7.000 sofort verfügbare Originalteile)
- ✓ Klimaanlage-Check
- ✓ Unfallinstandsetzung mit kompletter Schadensbehebung sowie Kostenabwicklung
- ✓ Fahrzeugaufbereitung und -pflege
- ✓ Mietwagenbereitstellung
- ✓ Überbrückungsservice bei langen Lieferzeiten

## IHRE **BUSINESS**-ANSPRECHPARTNER



**Karl-Heinz Ratzke**  
Leiter KAM BUSINESS  
Tel 0 22 04 / 40 08-76  
mobil 0 160 / 975 060 03  
[karl-heinz.ratzke@gieraths.de](mailto:karl-heinz.ratzke@gieraths.de)



**Ewald Steinle**  
KAM Business NFZ  
Tel 0 22 04 / 40 08-52  
mobil 0 163 / 40 08 956  
[ewald.steinle@gieraths.de](mailto:ewald.steinle@gieraths.de)



**Carsten Bornhorn**  
KAM Business Flotten  
Tel 0 22 04 / 40 08-39  
mobil 0 151 / 146 221 08  
[carsten.bornhorn@gieraths.de](mailto:carsten.bornhorn@gieraths.de)



## BETRIEBSJUBILÄUM IN LINDLAR SEIT 75 JAHREN KLAPPERN DIE SCHEREN IM FRISEURSalON RALF DRESBACH

**75 ist eine stolze Zahl, vor allem wenn es um 75 Jahre geht, die ein Betrieb existiert. Der Friseursalon Ralf Dresbach in Lindlar hat jetzt sein 75-jähriges Betriebsjubiläum gefeiert.**

Und das haben der aktuelle Chef, Ralf Dresbach, sowie Walter Dresbach, sein Vater und früherer Betriebsinhaber, zum Anlass genommen in einem schönen und familiären Rahmen die Gründung des Betriebs zu feiern.

Zahlreiche Gäste waren der Einladung gefolgt und ließen den jetzigen Betriebsinhaber und auch seinen Vater zum Jubiläum hochleben.

Seit 1948 werden hier Kamm und Schere geschwungen und der Salon erfreut sich bei seiner Kundschaft sehr großer Beliebtheit. Das sei schon seit Ewigkeiten „ihr“ Friseur und er bleibe es auch, solange sie noch Haare habe, berichtet eine treue Kundin mit einem Augenzwinkern und voller Überzeugung.

„Die Dresbachs sind Friseure mit Herzblut“, freute sich der Obermeister der Friseurinnung Bergisches Land, Rüdiger Stroh, der es sich nicht nehmen ließ, die Urkunde zum 75. Betriebsjubiläum persönlich zu überreichen. Schon seit einigen Jahren ist Ralf Dresbach Kassenprüfer der Friseurinnung und bringt sich neben seiner Arbeit auch noch ehrenamtlich in der Innung ein. Auch dafür dankte Obermeister Stroh dem Friseurmeister: „Wir sind stolz darauf, solche tollen Kollegen als Innungsmitglieder zu haben! Herzlichen Glückwunsch zu diesem Firmenjubiläum und ich hoffe, dass noch einige weitere runde Jubiläen folgen.“

Die Friseurinnung Bergisches Land und die Kreishandwerkerschaft Bergisches Land **gratulieren ganz herzlich zum 75. Betriebsjubiläum** und wünschen weiterhin viel Erfolg und ein langes Fortbestehen des Friseursalons.



## BETRIEBSJUBILÄEN



06.11.23	Bauunternehmung Gebrüder Stelberg GmbH & Co. KG, Bergisch Gladbach	Baugewerksinnung	50 Jahre
25.11.23	Auto Schumacher GmbH, Engelskirchen	Kraftfahrzeuginnung	100 Jahre
25.11.23	Andreas Manjowk, Bergisch Gladbach	Innung für Sanitär- und Heizungstechnik	25 Jahre

## ERSTE-HILFE-KURSE NACH DEN BG-VORGABEN / FEV § 68



06.09.23	09:00 – 16:30 Uhr	Erste-Hilfe Grund- und Auffrischkungskurs	Lindlar
09.10.23	09:00 – 16:30 Uhr	Erste-Hilfe Grund- und Auffrischkungskurs	Lindlar
17.10.23	09:00 – 16:30 Uhr	Erste-Hilfe Grund- und Auffrischkungskurs	Kreishandwerkerschaft
18.10.23	09:00 – 16:30 Uhr	Erste-Hilfe Grund- und Auffrischkungskurs	Kreishandwerkerschaft

## BRANDSCHUTZHELPER- SCHULUNGEN



05.09.23	09:00 – 12:00 Uhr	Brandschutz	Kreishandwerkerschaft
11.09.23	09:00 – 12:00 Uhr	Brandschutz	Lindlar
11.09.23	13:00 – 16:00 Uhr	Brandschutz	Lindlar

Weitere Kurse in Erste-Hilfe finden Sie unter:  
<https://www.handwerk-direkt.de/ersthelferkurse.aspx>

Hier können Sie sich auch  
direkt online anmelden.



Auch für die Brandschutzhelferkurse ist eine  
online-Anmeldung möglich unter:  
<https://www.handwerk-direkt.de/brandschutzhelferkurse.aspx>





## VORSTANDSSITZUNGEN & INNUNGSVERSAMMLUNGEN



12.09.23	18.00 Uhr	Vorstandssitzung der Innung für Sanitär- und Heizungstechnik	Kreishandwerkerschaft
25.09.23	19.00 Uhr	Frisuren- und Make-up Modeproklamation Herbst/Winter 2023/2024	Kreishandwerkerschaft
26.09.23	18.00 Uhr	Vorstandssitzung Dachdeckerinnung	Kreishandwerkerschaft
30.10.23	16.00 Uhr	Vorstandssitzung Fleischerinnung	Kreishandwerkerschaft
30.10.23	17.00 Uhr	Innungsversammlung Fleischerinnung	Kreishandwerkerschaft
31.10.23	17.00 Uhr	Vorstandssitzung Innung für Informationstechnik	Kreishandwerkerschaft
31.10.23	17.00 Uhr	Innungsversammlung Innung für Informationstechnik	Kreishandwerkerschaft
02.11.23	18.00 Uhr	Vorstandssitzung der Innung für Raumausstatter und Bekleidungshandwerke	Kreishandwerkerschaft
02.11.23	18.30 Uhr	Innungsversammlung Innung für Raumausstatter und Bekleidungshandwerke	Kreishandwerkerschaft
06.11.23	18.00 Uhr	Vorstandssitzung Maler- und Lackiererinnung	Kreishandwerkerschaft
06.11.23	19.00 Uhr	Innungsversammlung Maler- und Lackiererinnung	Kreishandwerkerschaft



## DAS PENDEL DER ZEIT

**In vielen Ländern trauern die Leute einer (oft nur imaginierten) besseren Zeit nach, als es noch ein klassisches Rollen-, Geschlechter- und Familienverständnis gab. Dass die öffentliche Debatte heute so oft um Minderheiten und universalistische Ziele kreist, führt offenbar bis tief in die Mittelschicht hinein zu einem Gefühl der Entfremdung von Politik und Medien.**

Eng damit verbunden ist die irreguläre Migration, die in fast jedem reichen Land zu einem großen Streitthema geworden ist. Viele Gesellschaften nehmen Zehn- oder Hunderttausende Kriegs- und Armutsflüchtlinge auf. Das entspricht ganzen Großstädten, und es hat zu den erwartbaren Problemen geführt, von einer Überlastung der staatlichen Infrastruktur über kulturelle Konflikte bis zu Kriminalität und Terrorismus.

In keiner westlichen Demokratie konnte die Politik diese Entwicklungen auf Dauer ignorieren. Entweder gingen die sogenannten etablierten Parteien auf die Themen ein, oder die Rechtspopulisten kamen selbst an die Macht. Die Beispiele reichen von den Vereinigten Staaten über Großbritannien und Skandinavien bis nach Süd- und Osteuropa. Die Folge ist eine Verschärfung der Migrationspolitik, teils auch der Gesellschaftspolitik. Auffällig ist, dass es nicht immer eine Rolle spielt, von welcher Partei der Wandel herbeigeführt wird. In Dänemark wurde das Asylrecht von Sozialdemokraten verschärft, in Griechenland die Grenze von Konservativen abgeschottet. Das spricht gegen die These, dass die Leute lieber „das Original“ wählen.



Das alles ist letztlich eine große Gegenbewegung zum linksliberalen Zeitgeist, der von den universitären Emanzipationsbewegungen und der Globalisierung befördert wurde. In Deutschland schwang das Pendel besonders stark in diese Richtung, weil die 68er in den Institutionen Vorarbeit geleistet hatten und weil die Wirtschaft ein Interesse an Erwerbseinwanderung hat. Dass die Reaktion nun vom Osten des Landes ausgeht, ist nicht überraschend: Beide Faktoren sind dort weniger ausgeprägt, in der historischen Erfahrung steht die frühere DDR den Osteuropäern näher.

Sich gegen Migration, die Veränderung gesellschaftlicher Normen oder selbst nur das Verbot von Gasheizungen auszusprechen ist in einer freien Gesellschaft nicht illegitim, schon gar nicht illegal. Auch in Deutschland wird es in den nächsten Jahren nicht darum gehen, ob diese Strömungen aufgenommen werden, sondern von wem. Fest steht, wir dürfen das auf keinem Fall radikalen Parteien überlassen. Wir sollten wachsam bleiben, damit das Pendel nicht zu weit ausschlägt!

Ihr

Marcus Otto



## IHRE VERSORGUNGSUNTERNEHMEN: MIT ENERGIE UND LEISTUNG FÜRS HANDWERK IM BERGISCHEN LAND



### **AggerEnergie GmbH**

**02261 30 03-0**

Engelskirchen, Marienheide, Wiehl: Strom, Gas und Wasser  
Bergneustadt, Gummersbach, Morsbach, Nümbrecht, Overath,  
Reichshof, Waldbröl: Strom und Gas



### **BELKAW GmbH**

**02202 2855800**

Bergisch Gladbach: Strom, Gas und Wasser  
Leichlingen und Kürten: Strom  
Burscheid, Odenthal und Lindlar: Strom und Gas



### **Bergische Energie- und Wasser-GmbH**

**02267 686-0**

Kürten: Gas  
Hückeswagen, Wermelskirchen und Wipperfürth:  
Strom, Gas und Wasser



### **Energieversorgung Leverkusen GmbH & Co. KG**

**0214 8661-0**

Leverkusen: Strom, Gas, Wasser und Fernwärme



### **RheinEnergie AG**

**0221 34645555**

Rösrath: Strom und Gas



### **Stadtwerke Leichlingen GmbH**

**02175 977-0**

Leichlingen: Gas und Wasser

bensbergerbank.de  
volksbank-berg.de  
VBinSWF.de  
volksbank-oberberg.de  
vrbankgl.de



**Für jahrelanges  
Vertrauen braucht man  
jahrelange Erfahrung.**

**Morgen  
kann kommen.**

**Wir machen den Weg frei.**

Wir nutzen unser innovativstes Tool schon seit über 170 Jahren: echte Nähe. Denn nichts geht über persönlichen Kontakt vor Ort. Okay, wir bieten natürlich auch Online- und Mobile Banking, Apps sowie mobiles Bezahlen mit unseren digitalen Karten. Wir sind ja nicht von gestern.

Bensberger Bank eG  
Volksbank Berg eG  
Volksbank Marienheide  
Volksbank Oberberg eG

VR Bank eG Bergisch Gladbach-Leverkusen

