

Inhalt

- Der Meister macht's
- Das ist Ausbildung wert
- Urlaub in der Quarantäne?
- Fachkräftemangel
- Verflixtes siebtes Jahr
- Edle Betriebsübergabe
- Begrenztes Förderangebot
- Das Geld der Anderen

Der Meister macht's

Auf seiner turnusmäßigen Online-Sitzung am 21. Juni 2022 beschäftigte sich der Vorstand des Bundesinnungsverbandes Zweirad-Handwerk besonders mit der Meisterpflicht für Zweiradservicebetriebe.

Besondere Aufmerksamkeit fand der Bericht von Vorstandsmitglied Michael Groß: zusammen mit Polizei und Gewerbeaufsicht überprüft die Handwerkskammer Stuttgart schwerpunktmäßig Fahrradgeschäfte. Soweit neben dem reinen Verkauf von Fahrrädern auch Service, Reparatur und Wartung an Fahrrädern beworben und betrieben wird, müssen die Betriebe eine entsprechende fachliche Qualifikation nachweisen können. Der Inhaber oder Betriebsleiter muss Meister im Zweirad-Handwerk und damit in die Handwerksrolle eingetragen sein. Nur so können laienhafte und in der Konsequenz lebensgefährliche Arbeiten am Verkehrsmittel Fahrrad verhindert werden. Die Aktion und die damit verbundenen Kontrollen sollen als wichtiges Signal verstanden werden und in Zeiten des Fahrradbooms zusätzlich für Sicherheit auf den Straßen sorgen. Der Vorstand begrüßt die Initiative der Stuttgarter HWK und will nach abschließender Auswertung der Ergebnisse das Projekt auch anderen Handwerkskammern nahelegen.

[Die Pressemitteilung zu der Aktion finden Sie hier.](#)



©Adobe Stock

Zugleich blickten die Vorstandsmitglieder auf andere Projekte, die helfen sollen, die Attraktivität des Zweirad-Handwerks für junge Leute weiter zu steigern. So stößt das neue digitale Prüfungsformat des Kfz-Handwerks NRW, auf viel Begeisterung bei Prüflingen und Prüfern. Mittlerweile dient es auch

mit großem Erfolg den Gesellenprüfungen im Land- und Baumaschinentechnikerhandwerk in NRW und Bayern. Noch in diesem Jahr soll die Gesellenprüfung Teil 2 im Zweirad-Handwerk nun an mehreren Innungsstandorten in Nordrhein-Westfalen als Pilot online durchgeführt werden. Derzeit wird geprüft, ob auch der Teil 1 der Prüfung bundeseinheitlich vorbereitet werden kann, um ab 2023 online an den Start gehen zu können.



©Adobe Stock

Ein weiterer spannender Punkt auf der Tagesordnung war sicherlich auch das Projekt "Master Professional". Damit würde eine neue Qualifikationsebene ins Handwerk einziehen: zusätzlich zur Meisterprüfung, die dem Bachelorabschluss gleichgesetzt ist, könnte mit dem Master Professional eine Masterqualifikation erlangt werden. Damit dürfte für viele junge Menschen die Entscheidung für eine Berufskarriere im Handwerk deutlich attraktiver werden. Der Master Professional enthält zu den klassischen Inhalten zusätzlich kaufmännische Elemente und bildet auch im Bereich Unternehmensführung aus. Dieses Modell bietet großes Potenzial und macht Handwerksberufe mit einer akademischen Ausbildung vergleichbar. Gegenwärtig stehen bereits in einzelnen fahrzeugtechnischen Handwerken entsprechende Qualifikationsangebote vor ihrer Erprobung. Auch für das Zweirad-Handwerk könnte sich hier eine interessante Perspektive entwickeln.

Impressum

Herausgeber:
Bundesinnungsverband
Zweirad-Handwerk
Vereinigung des Fahrrad-
und Kraftrad-Gewerbes
Bahnhofsallee 11
40721 Hilden
info@zweiradverband.de
Tel.: 0211 925 95 45
Fax: 0211 925 95 90
www.zweiradverband.de

Verantwortlich für den Inhalt:
RA Marcus Büttner

Das ist Ausbildung wert

Es erinnert ein bisschen an den Henne-Ei-Streit: das Zweirad-Handwerk braucht dringend Nachwuchs, bekommt aber nicht genug. Man müsste den Lehrlingen mehr zahlen, um den Beruf attraktiver zu machen aber wie soll sich das der 1-Mann-Betrieb leisten, vor allem in ländlichen Regionen?

In **Nordrhein-Westfalen** sind die Gremien des Landesinnungsverbandes einen großen Schritt gegangen und haben beschlossen, die AZUBI-Vergütung an die des Kfz-Gewerbes zu koppeln. Warum? Wer sich für die Ausbildung in einem fahrzeugtechni-

schen Handwerk interessiert, aber feststellt, dass er bei 4 Rädern ungleich mehr bekommt als bei 2, entscheidet sich vielleicht doch eher für das Kfz-Gewerbe. Somit erneuert der Landesinnungsverband NRW seine Tarifempfehlungen. Seit dem 1.8.2022 liegen die Vergütungen zwischen € 760 und € 985 pro Monat, ab 1.8.2023 zwischen € 790 und € 1025. Zu beachten ist, dass es sich hierbei um Empfehlungen handelt. Anders als im Kfz-Gewerbe handelt der Landesinnungsverband NRW keine Tarifverträge mit einer Gewerkschaft aus.

Die empfohlenen Vergütungsbeträge liegen über den Beträgen für die gesetzliche Mindestausbildungsvergütung (in eckigen Klammern):

	ab 1.8.2022	ab 1.8.2023
1. Ausbildungsjahr	€ 760 [€ 585,00]	€ 790 [€ 620,00]
2. Ausbildungsjahr	€ 800 [€ 690,30]	€ 830 [€ 731,60]
3. Ausbildungsjahr	€ 895 [€ 789,75]	€ 930 [€ 837,00]
4. Ausbildungsjahr	€ 985 [€ 819,00]	€ 1025 [€ 868,00]



©Adobe Stock

Urlaub in der Quarantäne?

Was ist, wenn der Arbeitnehmer während seiner Urlaubszeit in Quarantäne geschickt wird? Gilt der Urlaub dennoch als genommen?

Ein Arbeitnehmer hatte während seines Urlaubs vom Gesundheitsamt eine Quarantäneanordnung bekommen und wollte die Urlaubstage deswegen von seinem Arbeitgeber wieder gutgeschrieben haben. Weil der das ablehnte, klagte der Arbeitnehmer. Das Landesarbeitsgericht Köln entschied, dass auch im Fall einer Quarantäne der bereits gewährte Urlaubsanspruch abgegolten ist (Urteil v. 13.12.2021, Az. 2 Sa 488/21). Ob der Arbeitnehmer die Urlaubstage so nutzen kann wie gehofft, sei aus arbeitsrechtlicher Sicht irrelevant. Quarantäne stellt den Erholungswert des Urlaubs nicht in Frage. Das LAG Hamm (Urt. v. 27.01.2022, Aktenzeichen 5 Sa 1030/21) sieht das in einem parallelen Fall ganz anders, nach seiner Auffassung steht die Quarantäne dem Urlaub entgegen.

Dass Arbeitnehmer darüber nicht begeistert sind, kann man sich vorstellen: den gebuchten Flug nach Teneriffa absagen, dafür bei schönem Wetter das Haus hüten und trotzdem wird Urlaub abgezogen. Auf der anderen Seite ist aber auch für den Arbeitgeber die Belastung groß, wenn er dem Arbeitnehmer die Zeit in der Quarantäne

als „Zusatzurlaub“ gewähren müsste. Wenigstens kann nach dem Infektionsschutzgesetz eine Entschädigung für den erlittenen Verdienstausfall beansprucht werden. Das Urteil ist noch nicht rechtskräftig, das Revisionsverfahren beim Bundesarbeitsgericht läuft (Az. 9 AZR 63/22). Es bleibt abzuwarten, wie die höchsten deutschen Arbeitsrichter entscheiden.



©Adobe Stock

§ 9 Bundesurlaubsgesetz:
"Erkrankt ein Arbeitnehmer während des Urlaubs, so werden die durch ärztliches Zeugnis nachgewiesenen Tage der Arbeitsunfähigkeit auf den Jahresurlaub nicht angerechnet."

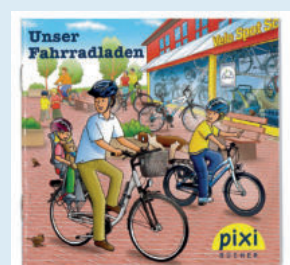
LAG Köln: Diese Vorschrift gilt bei der Quarantäne nicht!

Bei uns erhältlich: Pixi Bücher "Unser Fahrradladen"

Mitgliedsbetriebe haben die Möglichkeit die Sonderausgabe direkt bei uns zu bestellen, gerne per E-Mail an: krueger@kfz-nrw.de

Es können sowohl Einzel-exemplare als auch mehrere Ausgaben bestellt werden (jeweils zzgl. MwSt. Verpackung und Versandkosten):

Einzelausgabe	€ 1,30
Ab 100 Stück	€ 1,10/ Stück
Ab 200 Stück	€ 1,00/ Stück
Ab 300 Stück	€ 0,90/ Stück



Fachkräftemangel im Handwerk

Die Bewerbungen im Handwerk sind weiterhin rückläufig. Weniger Auszubildende bedeuten weniger Fachkräfte. Ausbildungsberufe im Handwerk erscheinen unattraktiv und zeigen in den Köpfen der Jugendlichen keine Karrieremöglichkeiten auf. Schüler der Abgangsklassen werden vorrangig auf eine akademische Ausbildung vorbereitet und die Chancen in einem dualen Bildungssystem werden nicht deutlich genug aufgezeigt und beleuchtet. Jugendliche wollen zuerst studieren - oder sie bekommen es nahegelegt - nicht zuletzt durch das Elternhaus, Politik und Gesellschaft.



©Adobe Stock

Eine handwerkliche Ausbildung erscheint in den Augen junger Leute nicht mehr gut genug, obwohl sie viele Möglichkeiten und gute Zukunftsaussichten birgt. Dadurch bleiben viele Ausbildungsplätze unbesetzt. Eine weitere Herausforderung zeigt sich in der Ent-

wicklung der Ausbildungsberufe und den notwendigen Qualifikationen von Bewerbern.

Der Beruf des Zweiradmechanikers beispielsweise hat sich stark gewandelt und die Ansprüche sind gestiegen. Es geht nicht mehr nur rein ums „Schrauben“, auch digital müssen die Bewerber fit genug sein.



©Adobe Stock

Das verflixte siebte Jahr

Der gesetzliche Mindestlohn steigt im Oktober auf 12 Euro.



©Adobe Stock

Gedacht war das mal anders: als mit dem Mindestlohngesetz im Jahre 2015 der Mindestlohn in Höhe von 8,50 Euro kam, hätte noch keiner gedacht, dass sieben Jahre später wieder die Regierung initiativ werden wird und die Höhe des Mindestlohns gesetzlich regelt. Dafür zuständig ist eigentlich ein eigens dafür ins Leben gerufene Expertengremium, die paritätisch besetzte sog. Mindestlohnkommission. Die befindet in regelmäßigen Abständen darüber, ob der in ganz Deutschland geltenden Mindestlohn noch angemessen ist.

Seit dem 1. Juli dieses Jahres liegt er bei 10,45 Euro. Das reichte der Regierungskoalition aber offenbar nicht, so dass sie die Mindestlohnkommission temporär auf das Abstellgleis gestellt hat und durch eine Änderung des Mindestlohngesetzes die 12 Euro ab dem 1. Oktober 2022 per Gesetz anordnet. Der Mindestlohn gilt für

alle Arbeitnehmer unabhängig von der Branche und darf weder durch Arbeits- noch Tarifvertrag unterschritten werden. Anders übrigens die AZUBI-Vergütung: sie ist kein Arbeitsentgelt und fällt daher nicht unter das Mindestlohngesetz. Es gibt aber auch eine gesetzliche Mindestausbildungvergütung. Die liegt 2022 bei 585 Euro für das erste Lehrjahr.

Konsequenzen für die Betriebe

Jeder Betriebsinhaber muss überprüfen, ob der Mindestlohn eingehalten wird. Das gilt auch dann, wenn ein Monatsgehalt gezahlt wird. Denn entscheidend ist immer das Verhältnis von Arbeitszeit (Stundenanzahl) zur Vergütung. Vor allem bei Hilfs- und Teilzeitkräften kann es dabei zu Abweichungen kommen, sodass hier besondere Sorgfalt geboten ist. Betriebe sollten von ihrer Lohnbuchhaltung überprüfen lassen, ob die Löhne angepasst werden müssen.

Mindestlohn seit Juli: € 10,45

ab Oktober: € 12

!

Minijob-Grenze steigt im Oktober auf € 520

©Adobe Stock

Betriebsübergaben können sich zu einem leidigen Thema entwickeln. Bleibt die Nachfolgerfrage auf Dauer ungeklärt, droht am Ende eine Betriebsaufgabe.

Gründe für das Scheitern einer Übergabe gestalten sich vielseitig, doch letztlich entsteht eine Lücke im regionalen Einzelhandel. Doch welche Möglichkeiten bleiben, wenn eine klassische Nachfolge scheitert? Thomas Dinter fasste einen unkonventionellen Entschluss. Er brach in seinem Geschäft ‚cycletec‘ bestehende Strukturen auf und wurde zum Edelhelfer, einer kleinen aufstrebenden Gruppe mit drei inhabergeführten Standorten in der Metropolregion Rhein-Ruhr. Der Unternehmer entschloss sich noch einmal dazu, sein Geschäft zukunftsorientiert zu positionieren, komplett umzubauen und Prozesse neu zu denken. Thomas Dinter begleitet den Übergabeprozess weiter als Geschäftsführer und wird sich zunehmend zurückziehen. So wie der „Edelhelfer“ im Radsport in besonderer Position für den Erfolg seines Mannschaftskapitäns arbeitet, profitiert der Standort von Synergieeffekten der Edelhelfer Gruppe. Durch einheitliche Prozesse, einen übergreifenden Warenaustausch,

eine bedarfsgerechte Beratung, hochwertige Ausbildung und eine ausgewogene Work-Life-Balance kann die Gruppe auf ein gesundes Wachstum in den letzten neun Jahren zurückblicken.



v.l. Carsten Schlieter, Thomas Schrafen, Thomas Dinter

Begrenztes Förderangebot

Private und gewerbliche Käufer von Elektroautos können diverse Förderangebote in Anspruch nehmen; leider kommen Zweiräder bei den Förderungen immer noch zu kurz.

Bestand hat einzig die bundesweite Förderung von gewerblich genutzten E-Lastenrädern und E-Anhängern mit einer Tretunterstützung bis 25 km/h. Bis zum 29. Februar 2024 werden bis zu 25 % durch das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle gefördert. Anträge können unter www.bafa.de gestellt werden. In unregelmäßigen Abständen bieten auch Bundesländer und Kommunen Förderungen an, die zum Teil von Privatpersonen genutzt werden können. So unterstütze das Land Niedersachsen die allgemeine Anschaffung eines Lastenrades. Für ein Lastenrad ohne Tretunterstützung konnten € 400 und bei Tretunterstützung € 800 beantragt werden. Solche Fördertöpfe sind jedoch meist schon ausgeschöpft, ehe sie bekannt werden. Nach unserer

Kenntnis wird hier zumindest für 2023 eine Neuauflage geplant. Unternehmen in NRW können von einer Landesförderung von bis zu 30 % für ein E-Lastenrad profitieren. Die Antragstellung nimmt die Bezirksregierung Arnsberg unter www.bra.nrw.de entgegen. Eine Übersicht über staatliche Fördermöglichkeiten - auch kommunale oder gebietsabhängige - ist unter www.foerderdatenbank.de abrufbar. Daneben bieten viele Energieversorger, Ökostrom-Anbieter und Stadtwerke eigene Förderprogramme an. Eine Übersicht gestaltet sich jedoch schwierig.



©Adobe Stock

Eine Fördermaßnahme, von der nicht nur Autofahrer profitieren, ist die THG-Quote. Besitzer von S-Pedelecs, E-Motorrädern und E-Rollern können die eingesparten CO₂-Emissionen gegen eine jährliche Prämie eintauschen. Was auf den ersten Blick wie ein Hintertürchen für Mineralölkonzerne wirkt, dient der Förderung von klimafreundlicher Mobilität. Quotenpflichtige Unternehmen, wie Mineralölkonzerne, subventionieren durch den Einkauf von CO₂-Zertifikaten die Mobilitätswende ohne den Steuerzahler zu belasten. Über unseren Kooperationspartner e-mobilio kann auf der Plattform <http://co2.auto> eine Prämie von € 275 für eigene Fahrzeuge und Kundenfahrzeuge beantragt werden.

Kredite verteuern sich aktuell nahezu wöchentlich. Wer mit seiner Bank über Konditionen, neue Kredite oder Verlängerung und Erhöhung von Kreditlinien verhandelt, sollte nicht nur gute Argumente haben, sondern auch Fehler vermeiden. Dazu gehören eine gute Vorbereitung und die Vermeidung von typischen Fehlern, die teuer zu stehen kommen können:

Fehler 1: Man kennt die aktuelle finanziellen Situation nicht

Der größte Fehler, den man in einem Bankgespräch machen kann, ist mangelnde Vorbereitung! Lediglich den Kontenstand von gestern zu kennen, reicht für eine Verhandlung mit seinem Firmenkundenbetreuer auf Augenhöhe nicht aus. Wer nicht weiß, welche Verbindlichkeiten noch wie lange bei welchem Kreditinstitut bestehen oder wer die Höhe seiner aktuellen Außenstände nicht kennt, ist in einer schlechten Verhandlungsposition.

Wichtig ist, sich zunächst „Überblick“ zu verschaffen. Einen Bankenspiegel, als Übersicht über alle Konten, Höhe der Kredite, Konditionen, monatliche Zinsen und Tilgungen und Zinsbindungsfristen zu erstellen, ist dazu unerlässlich. Ebenfalls wichtig: Welche persönlichen Sicherheiten bestehen und sind wo vergeben. Denn bei Kreditausweitungen verlangt die Bank möglicherweise zusätzliche Sicherheiten.

Es gilt: Wer nicht gut vorbereitet ist, kann nicht gut verhandeln. Und: Einmal erstellt, muss der Bankenspiegel für weitere Bankengespräche nur noch regelmäßig aktualisiert werden.



©Adobe Stock

Fehler 2: Man weiß nicht, ob weitere Kreditraten erbracht werden können

Der Finanzierungsanlass ist meistens schnell erklärt, die Aufwendungen für eine Investition auch – aber ist der Kapitaldienst dafür überhaupt leistbar? Dazu muss man die monatlichen Einnahmen und Ausgaben einschätzen können und auch die Höhe des Gewinns des Betriebes kennen.

Eine einfache Überschlags-Rechnung zeigt die Belastungsgrenze auf: Der Jahresüberschuss nach Steuern aus dem vergangenen Jahr plus die Summe der Abschreibungen ist die Basis. Davon werden Entnahmen (bei Einzelunternehmern), geleistete Ersatzinvestitionen und Kreditraten für bereits bestehende Kredite abgezogen.

Die Höhe des verbleibenden positiven Saldos verbleibt, um weitere Kredite bedienen zu können. Die Jahressumme gezwöltelt kann somit monatlich als zusätzlicher Kapitaldienst geschultert werden.

Fehler 3: Man weiß nicht, wie die Bank den Betrieb sieht

Ob die Bank jemanden als wertvollen Kunden schätzt oder ob man eher zu denen gehört, denen das Kreditinstitut am liebsten gar kein Geld mehr geben will, ist vorab für die Einschätzung eines Verhandlungserfolgs entscheidend.

Deshalb sollte man vor dem Termin unbedingt die Rating-Note von der Bank erfragen. Mit dieser Note allein lässt sich meist noch nicht viel anfangen, da jedes Kreditinstitut sein eigenes System hat. Die Webseite www.ratingnoten.kmu-berater.de bietet eine Übersicht, mit deren Hilfe die Rating-Note entschlüsselt werden kann. Auch wenn das Ergebnis nicht immer die eigene Einschätzung widerspiegelt, weiß man aus welcher Position man mit der Bank verhandelt und vor allem, durch welche Maßnahmen man in Zukunft sein Rating verbessern kann.

Fehler 4: Man weiß nicht, welche Unterlagen die Bank braucht

Wer von seiner Bank etwas möchte, muss liefern! Selbst der einfache Wunsch nach einer kleinen und befristeten Erhöhung des Kontokorrentkredits, kann daran scheitern, weil die für eine Entscheidung nötigen Unterlagen beim Bankgespräch nicht dabei sind. Schlimmstenfalls beschädigt das Fehlen von angeforderten Unterlagen das Rating bei der Bank.

Ins Gepäck gehört der aktuelle Jahresabschluss, eine aussagekräftige betriebswirtschaftliche Auswertung bis zum abgelaufenen Monat und auch eine aktuelle Aufstellung des privaten Vermögens sowie der privaten Verbindlichkeiten.

Am besten ist es, wenn die Unterlagen dem Ansprechpartner bereits ca. 10 Tage vor dem Gespräch zugeschickt werden. Dann kann sich auch die Bank auf das Gespräch gut vorbereiten und schnell entscheiden.“

Fehler 5: Man bereitet das Gespräch nicht nach

Auch wenn man mit gutem Gefühl das Bankgespräch hinter sich gebracht hat, fehlt noch was. Wer das Gespräch nicht nachbereitet, begeht gleich mehrere Fehler. Welche Fragen sind vielleicht offengeblieben? Welche Dinge hat wer noch vor Kreditzusage zu erledigen? Bis wann erwartet wer was?

Wichtig ist, dass man seine Zusagen unbedingt einhält: Unzuverlässigkeit und mangelnde Termintreue schlägt sich negativ auf das Rating nieder.

Außerdem: Wer gut nachbereitet, hat schon die halbe Vorbereitung für das nächste Gespräch.

Weitere Informationen zu dem Thema können unter esser@kfz-nrw.de abgerufen werden.

