

## Betrieb

betrieb@handwerk.com

### 2 Fehlalarm mit Folgen

Viele Banken legen ihre Informationspflichten bei Geldwäscheverdacht offenbar zunehmend kundenunfreundlich aus. Zwar werden die Verfahren meist eingestellt. Doch der Fiskus schaut genauer hin.

### 3 Neuregelung greift

Leihen Sie noch oder überlassen Sie schon? Was bis zum 1. April über die Vorratserlaubnis abgesichert war, kann nun teuer werden. Wie gehen Unternehmer wie Dieter Meyer damit um?



### 5 Digitale Zeiterfassung

Vier Zeiterfassungssapps – vier Praktiker. Was für die Nutzung der digitalen Technik spricht, bewertet jeder ganz anders. Einig sind sich alle nur in einem Punkt: Es geht nicht mehr ohne.

## plus: Fahrbericht

### 6 Pick-up im Praxistest

Mit Pick-ups kennt sich Maurer-Meister Jens Kursawe aus. Entsprechend gespannt war er auf den Test mit dem neuen Toyota Hilux. Doch konnte der Japaner den Bauunternehmer überzeugen?

## Regionales

regionales@handwerk.com

### 7 Wünsche formuliert

Vorfahrt für die berufliche Bildung! 540 Unternehmer sagen, was sie von der Politik erwarten. NHT-Präsident Mike Schneider hat die Umfrageergebnisse jetzt vorgestellt.



### 9a Das Handwerk lockt

Sie kamen zu Hunderten: Schülerinnen und Schüler informierten sich im Eintrachtstadion in Braunschweig über Ausbildungsmöglichkeiten und Perspektiven im Handwerk.

## Panorama

panorama@handwerk.com

### 10 Mehr Druck = weniger Schlaf

Die Konjunktur brummt. Die Auftragsbücher sind voll. Der Druck in den Betrieben wächst. Das hat Folgen: Mehr als drei Viertel aller Arbeitnehmer leiden unter Schlafstörungen, warnen Experten.

### 12 Der Lebenskünstler

Möbel mit viel Leidenschaft sind die Spezialität von Christian Rasch. Wie er die Zeit dafür findet und wie der Tischler zu seinen Wunschkunden gekommen ist, erklärt er auf Seite 12.



## Lehrlinge finden

# Mit Tests zum passenden Azubi

Bei der Auswahl seiner Lehrlinge setzt Elektromeister Peter Clemens nicht nur auf sein Bauchgefühl. Er hat einen Einstellungstest entwickelt.

Anna-Maja Leupold

leupold@handwerk.com

Auf dem Schreibtisch von Elektromeister Peter Clemens liegt ein dicker Ordner. Darin hat er Dutzende Einstellungstests abgeheftet. Denn den mussten bisher fast alle absolvieren, die sich in seinem Göttinger Betrieb um eine Lehrstelle beworben haben. Nur seine ersten Lehrlinge hat er ohne Test eingestellt – doch sein Bauchgefühl erwies sich im Nachhinein nicht immer als richtig.

Seit 1997 ist Clemens selbstständig. Angefangen hat er mit einem Gesellen. Doch der Betrieb wuchs schnell. „Für mich war immer klar, dass ich auch ausbilden muss, wenn es mit unserem Handwerk weitergehen soll“, sagt Clemens. Bald stellte er daher seinen ersten Lehrling ein. Der junge Mann sei anfangs hoch motiviert gewesen. Doch so blieb es nicht. Irgendwann sei der gepflegte Musterschüler zum Problemkind geworden. „Mit Ach und Krach hat er die Ausbildung beendet“, berichtet der Elektromeister. Das war ein steiniger Weg – abschrecken ließ sich Clemens davon nicht. Er bildet seither aus.

Doch sein erster Lehrling war nicht der einzige schwierige Fall. Immer wieder stieß er auf Probleme wie fehlende Vorkenntnisse und mangelnde Motivation. Deshalb wurde ihm bald klar, dass er bei der Auswahl der Bewerber etwas ändern muss. Auf eine Lösung stieß Clemens durch Zufall: Ein Kollege erzählte ihm, dass er seine Azubis immer erst einen Test machen lässt bevor sie den Lehrvertrag unterschreiben. „Das klang gut, also habe ich das bei mir auch eingeführt“, sagt der Elektromeister. Vier Teile umfasst der Test seither.

**Teil 1:** Zunächst bekommen die Bewerber von Clemens ein Blatt vorgelegt, auf dem zwei Zahlen und zwei Buchstaben zu sehen sind. Dazu bekommen sie Kupferdrähte sowie drei verschiedene Zangen. Durch den richtigen Einsatz von Kombizange, Spitzzange und Seitenschneider müssen die Bewerber den Draht in die gewünschte Form bringen. „Die Acht ist am Schwierigsten“, verrät der Elektromeister. Und das ist auch für Laien unschwer zu erkennen. Denn während Clemens durch den Ordner blättert, sind nur einige akkurat geformte Zahlen zu sehen. Die meisten haben Dellen – mal mehr, mal weniger.

**Teil 2:** Auf die Praxis folgt ein schriftlicher Motivationstest. Clemens will von seinen Bewerbern wissen, warum sie sich um einen Ausbildungsplatz in seinem Betrieb beworben haben. „Wer sich vorher nicht mit



Azubiwahl mit Köpfchen: Elektromeister Peter Clemens macht Einstellungstests.

Foto: Anna-Maja Leupold

dem Beruf des Elektrikers befasst hat, kann das nicht schlüssig beantworten“, findet Clemens. Doch die Motivation ist nicht das einzige, was den Elektromeister interessiert. Er will auch wissen, wie es um die Rechtschreibkenntnisse seiner Bewerber bestellt ist. Denn die seien bei Vielen ein großes Manko.

**Teil 3:** Prozentrechnung, Dreisatz und Textaufgaben sind Teil des anschließenden Mathetests. Damit prüft Clemens, über welche Grundkenntnisse die Bewerber verfügen. „In der Ausbildung müssen die Azubis zum Beispiel komplizierte Winkelfunktionen berechnen“, sagt er. Doch wer schon mit den Grundrechenarten Probleme habe, der schaffe das schlicht und einfach nicht.

**Teil 4:** Zum Abschluss des Tests kommt noch das Allgemeinwissen der Bewerber auf den Prüfstand.

Wie viele Bundesländer hat Deutschland und wie heißt der Ministerpräsident Niedersachsens, so lauten etwa die Fragen. Es geht aber auch um physikalische Maßeinheiten wie Ohm, Ampere und Lumen. „Wer hier Wissenslücken zeigt, disqualifiziert sich nicht automatisch“, sagt Clemens. Was zählt ist der Gesamteindruck.

Der Test hilft ihm dabei, sich über „den Bauch hinweg ein Bild zu machen.“ Bisher fährt der Elektromeister, der den Betrieb Ende des Jahres an seinen Sohn Markus übergeben wird und sich dann noch einmal selbstständig macht, gut damit: „Denn momentan haben wir richtig gute Lehrlinge“, schwärmt Clemens.

[www.top-elektro-clemens.de](http://www.top-elektro-clemens.de)

Handwerkskammer Braunschweig-Lüneburg-Stade

Auch online für Sie da:  
[www.hwk-bls.de](http://www.hwk-bls.de)

Hier könnte Ihr Name stehen.

Abonnieren Sie das „Norddeutsche Handwerk“.

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

E-Mail:  
[vertrieb@schluetersche.de](mailto:vertrieb@schluetersche.de)

Internet:  
[www.norddeutsches-handwerk.de](http://www.norddeutsches-handwerk.de)

Das Portal für Entscheider im Handwerk - [www.handwerk.com](http://www.handwerk.com)

<http://www.handwerk.com/>

HANDWERK.COM SUCHEN IN HANDWERK.COM

THEMENWELTEN SCHLAGZEILEN BETRIEBSFÜHRUNG MEINUNG

Home | Login | Kontakt | RSS-Feed

### UMFRAGE: Haben Sie einen Rechtsschutz?

Sind Handwerker für Streitfälle abgesichert? Die Teilnehmer der handwerk.com-Umfrage haben eine Tendenz.

Streit mit Kunden, Lieferanten oder der Versicherung – ein Handwerkerdasein bleibt selten konfliktfrei. Daher wollten wir in der handwerk.com-Umfrage wissen: „Haben Sie eine Rechtsschutzversicherung?“ Ergebnis: 52 Prozent der Teilnehmer sind rechtsschutzversichert. Von denen hat die Hälfte diesen Versicherungsschutz bereits in Anspruch nehmen müssen. 31 Prozent der Umfrageteilnehmer haben aktuell keine Rechtsschutzversicherung, denken aber darüber nach. 17 Prozent geben an, ihre Probleme ohne solch eine Versicherung regeln zu können. (deg)

So haben unsere Leser auf [handwerk.com](http://handwerk.com) abgestimmt:

26 %	Ja, schon beansprucht
26 %	Ja, aber nie genutzt
31 %	Bisher nicht
17 %	Nein, kein Bedarf

<http://www.handwerk.com/index.htm>

## Global Trust Report 2017

# Großer Vertrauensbonus

So profitieren Handwerker vom Vertrauen der Kunden.

85 Prozent der Deutschen vertrauen dem Handwerk. Damit schneidet es bei der GfK-Studie „Global Trust Report 2017“ so gut ab, wie kein anderer Wirtschaftsbereich in Deutschland. Erst mit deutlichem Abstand folgen die Bekleidungs- und Schuhhersteller (74 Prozent) sowie die Fluggesellschaften (73 Prozent) auf den Plätzen 2 und 3.

Für das gute Abschneiden des Handwerks hat Studienleiter Ronald Frank eine einfache Erklärung: „Mit dem Handwerk haben die Menschen häufig Kontakt und machen meist gute Erfahrungen.“ Zudem gebe es im Handwerk keine Skandale wie in anderen Branchen.

Vom großen Vertrauen der Verbraucher können Handwerksbetriebe nach Einschätzung der Marketing-Expertin Claudia Schimkowski auf jeden Fall profitieren. „Handwerksbetriebe sind regional stark aufgestellt“, sagt sie. Man kenne sich daher meist persönlich. Deshalb rät Schimkowski Unter-

nehmern, das Marketing grundsätzlich persönlich auszurichten. „Wer das gut macht, kann später auch höhere Preise verlangen“, so die Inhaberin der „AHA Agentur fürs Handwerk“.

Doch wie gelingt es Betrieben, das Marketing persönlich zu gestalten? Sind die sonstigen Grundlagen professionell erstellt, können Betriebe aus Sicht von Schimkowski mit zwei Aspekten punkten:

- „Wichtig sind vor allem gute Porträtfotos auf der Website“, sagt sie. Denn mit professionellen Fotos könnten sich Betriebe von der Masse gut abheben.
- Wichtig ist auch die Sprache. „Betriebe sollten auf jeden Fall auf Sprüche verzichten, die jeder nutzt aber nichts bedeuten“, rät Schimkowski. Stattdessen sollten sie sich auf die Fahnen schreiben, was sie besonders gut können. Auf der Website könnten sie das auch mit aktuellen Projekten belegen. (ami)