

BAUAKTUELL



Offizielles Organ des Baugewerbeverbandes Schleswig-Holstein Nr.6 | Dezember 2011

Wir machen das!



3 x Silber für den Norden

Schleswig-Holsteins Nachwuchs-Handwerker auf der Erfolgsspur

Online-Marketing

So handeln kleine und mittlere Unternehmen richtig

Gut fürs Handwerk:

Erleichterter Einstieg in die Elektronische Rechnung

Fortbildung

Haustechnik im modernen Holzbau

EditorialKolumne



Auf ein Wort
von Hauptgeschäftsführer
Georg Schareck

Sehr geehrte Damen und Herren, liebe Mitglieder,

der Bauwirtschaft in Schleswig-Holstein geht es nach der Auswertung der statistischen Zahlen auch zum Jahresende durchweg gut. Aller Voraussicht nach wird dies trotz des herannahenden Winters auch im kommenden Jahr so bleiben. Erstaunlicherweise hat selbst der lange Winter 2010/2011 nicht die ansonsten üblichen signifikanten Einbrüche bei Aufträgen und Umsätzen gezeigt. Die Auftragsauslastung ist nach wie vor so hoch, dass wir witterungsbedingt bis zum Beginn des Frühjahrs 2012 vernünftig planen können. Das Winterkurzarbeitergeld wird ein Übriges zur Verstetigung der Lage in der Bauwirtschaft tun. Und es bleibt auch dabei, dass aller Voraussicht nach der Trend bleibt, dass egal um welche Krise es sich handelt, das Investitionsverhalten von Haus und Gewerbeeigentümern dadurch eher beflügelt denn eingeschränkt wird. Auch der Kapitalmarkt ist gut aufgestellt, um die notwendigen Baukredite und Avale zur Verfügung zu stellen.

Wenn dann noch die hierfür gewählten Politiker endlich ihre Hausaufgaben machen und zwingend erforderliche gesetzliche Regelungen wie beispielsweise zur steuerlichen Förderung von energetischen Sanierungsmaßnahmen an Wohngebäuden umsetzen, anstatt sich in kaum verständlichen, wechselseitigen Schuldzuweisungen und Grabenkämpfen zu verstecken, wird auch hieraus ein neuer Investitionsschub erfolgen. Dass zumindest schon in 2012 die KfW-Mittel in Milliardenhöhe wieder zur Verfügung stehen, entgegen ursprünglichen Planungen des Bundes, trägt ein Übriges zu durchaus positiven Ausblicken auf 2012 bei. Auch der Straßen- und Tiefbau partizipiert in nicht unerheblicher Art und Weise von aufgestockten Investitionsprogrammen für 2012, die auch im Lande Schleswig-Holstein zu Investitionen führen werden. In welchem Umfang, das wird die Landtagswahl am 6. Mai 2012 sicherlich maßgeblich mit beeinflussen, damit unsägliche Verhinderungsträume von Verkehrs- und Infrastrukturmaßnahmen wie in Berlin verhindert werden.

Dass nicht alles Gold ist was glänzt, zeigt die Politik momentan an vielen Ecken. Besonders deutlich wird dies bei der Diskussion um einen Mindestlohn für Branchen, in denen es keine tarifvertraglichen Vertretungen gibt. Wie hier unter Umgehung des Verfassungs- und Gesetzesrechtes unter Ausblendung der für Tarifverträge notwendigen Tariffähigkeit eines Arbeitgeber- und gewerkschaftlichen Vertretungsbundes Mindestlöhne durch Dritte festgelegt werden sollen, bleibt momentan das Geheimnis derer, die diesen fordern. Wir werden auch weiterhin gegen gesetzlich determinierte Mindestlöhne kämpfen und wenn nötig die Verfassungs- und Einhaltung der Gesetzeslage zur Geltung bringen. Dabei werden wir uns weiter dafür einsetzen, dass schon innerhalb der gesamten Baubranche keine durch die Gewerkschaften veranlassten Tarifkonkurrenzen neu aufblühen bzw. bestehende weiter abgebaut werden.

Wie uns die erfolgreiche NordBau 2011 gezeigt hat, werden wir uns im kommenden Jahr als weiteren Schwerpunkt dem Bereich des sogenannten Facharbeitermangels für die Bauwirtschaft verstärkt zuwenden. Volles Programm also! Und doch durchaus seit Jahren sehr positiv ausgerichtet!

In diesem Sinne möchten wir uns bei Ihnen allen, insbesondere aber bei unseren Ehrenämtern in den Innungen und im Verband ganz herzlich für die gute und konstruktive Zusammenarbeit bedanken. Ohne Ihre Unterstützung könnten wir unsere erfolgreiche Arbeit nicht für alle unsere in den Innungen zusammengeschlossenen Betriebe so durchführen!

Ihnen, Ihren Familien, Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie auch Freunden der Bauwirtschaft wünschen wir einen erfolgreichen Jahresabschluss 2011, ein frohes und gesegnetes Weihnachtsfest und einen guten Rutsch ins Jahr 2012!

Ihr Team vom Baugewerbeverband Schleswig-Holstein



4 Schleswig-Holsteins Nachwuchs in den bauhandwerklichen Berufen holt drei Silbermedaillen in den Norden. Lesen Sie den Bericht dazu ab Seite 4.



8 Welche Maßnahmen des Onlinemarketings sind die richtigen für ein Unternehmen des Baugewerbes? BAU AKTUELL gibt die Antworten auf Seite 8.



10 Wie in jeder Ausgabe stellt BAU AKTUELL Ihnen die neuen Meisterhaft-Betriebe vor. Wer mit dabei ist, lesen Sie auf Seite 10.

Inhalt

Editorial 2

Jungesellen dieses Jahrgangs sind Spitze in ihrer Branche 4

Franken ist ein gutes Pflaster für Schleswig-Holsteiner 6

So nutzen auch kleine und mittlere Unternehmen die richtigen Maßnahmen des Online-Marketings 8

Gut fürs Handwerk: Elektronische Rechnung 10

Fortbildung für Praktiker: Haustechnik im Holzbau 11

Holzbau Deutschland fordert verständliche Bemessungsnormen 11

Wer war das? Meisterhaft-Betriebe stellen sich vor 12

Bericht aus Berlin 13

- Pakleppa appelliert an Vermittlungsausschuss: Energetische Gebäudesanierung endlich steuerlich fördern!
- Steuerpolitische Beschlüsse zur Bekämpfung der kalten Progression

NEWS: Alles was Recht ist 14

- Insolvenzgeld ist wieder zu zahlen
- Buchtipps: Baurechtliche und -technische Themensammlung
- Eignungsnachweise müssen früh eindeutig benannt werden

Umwelt, Technik, Energie 15

- Beratung für Baubetriebe: Ziele erkennen, Veränderungen einleiten, Unternehmenszukunft sichern

NEWS: Bau & Wirtschaft 16

- Gemeinschaftsdiagnose Herbst 2011
- Bundesrahmentarifvertrag für das Baugewerbe

Veranstaltungen & Seminare 16



Stolze Sieger...

zeigt die Zusammenstellung dieses Titelbildes, bei der sich BGV-Chef Thorsten Freiberg sehr über die Erfolge des schleswig-holsteinischen Nachwuchses gefreut hat und es sich nicht nehmen ließ, die Landessieger 2011 persönlich zu beglückwünschen.

Impressum



BAUAKTUELL ist das offizielle Organ des Baugewerbeverbandes Schleswig-Holstein

Herausgeber: Fördergesellschaft für das Schleswig-Holsteinische Baugewerbe, Hopfenstr. 2e, 24114 Kiel, Tel: 0431/53 54 7-0, Fax: 0431/53 54 7-77, Mail: info@bau-sh.de, Web: www.bau-sh.de

Redaktion: Chefredakteurin: Susanne Sander-Thumann. 2media consult, Ritterstraße 1,

21614 Buxtehude, Tel. 04161/800 50, Fax 04161/ 800 520, Mail: presse@2-media.de, Web: www.2-media.de

Grafik: Comdesign GbR, Hauptstr. 14, 21614 Buxtehude, Tel. 04161/71 69 69, Fax 04161/71 69 77, Mail: info@comdesign-online.de

Fotos: Anne Belau, Werner Gnädig, ZDB, Markus Mattscheck, photodave/fotolia.com



Prüfende Blicke auf das eigene Ergebnis und das der Kollegen: Junge Maurer beim intensiven Studium ihrer Aufgaben.

Junggesellen dieses Jahrgangs sind Spitze in ihrer Branche

■ Schleswig-Holsteins Nachwuchs in den bauhandwerklichen Berufen auf der Erfolgsspur

Einen ganzen Tag lang Ende September ermittelten die besten Junggesellen in Flensburg die Landessieger 2011 in ihren Gewerken. Für Thorsten Freiberg, Vorsitzender des Baugewerbeverbandes Schleswig-Holstein, war dies auch deswegen ein besonderer Wettkampf, „weil wir noch nie so viele Einser-Kandidaten unter den Landesbesten hatten; teilweise gab es sogar mehrere Einser-Kandidaten pro Innung“. Freiberg weiter: „Das ist für mich ein eindeutiges Indiz, dass unsere Betriebe

und überbetrieblichen Ausbildungsstätten im Land hervorragende Arbeit leisten und junge Auszubildende im Bau hervorragende Rahmenbedingungen treffen.“ Das Baugewerbe sei eine zukunftsfähige und innovative Branche, „die jungen Menschen ausgezeichnete berufliche Perspektiven bietet“.

Der BGV-Chef hatte offensichtlich schon zu diesem Zeitpunkt erkannt, welch hohes Potenzial im Ausbildungsjahrgang 2011 steckt. Drei Wochen nach den Landesmeisterschaften an der dänischen Grenze ging

es ein ganzes Stück in die entgegengesetzte Richtung. Die 60. Deutschen Titelkämpfe fanden im bayerischen Feuchtwangen in der dortigen BauAkademie unter der Schirmherrschaft von Franz Josef Pschierer, dem bayerischen Finanz-Staatssekretär statt. Aus Sicht des schleswig-holsteinischen Baugewerbes mit großem Erfolg. In der „Nationenwertung“ landeten die Norddeutschen auf Rang 5. Mit drei Silbermedaillen kehrten Fliesenleger Jan Kossowski (23/Hörnum auf Sylt), Maurer Malte Jensen (20) aus St. Peter-



60. Bundesleistungswettbewerb der bauhandwerklichen Berufe: Gleich drei Mal gab es für Nachwuchs-Handwerker aus dem hohen Norden Plätze auf dem Siegerpodest. Maurer Malte Jensen (Bild ganz links), Fliesenleger Jan Kossowski (Bild Mitte) und der Zimmerer York Niklas Petersen (Bild rechts) nahmen drei Silbermedaillen mit in den Norden.

Ording und der Flensburger Zimmerer York Niklas Petersen (22) aus dem Süden an die Küste zurück.

Bei der Siegerehrung erklärte Klaus-Dieter Fromm, Vorsitzender des Berufsbildungsausschusses des Zentralverbandes des Deutschen Baugewerbes: „Mit den Ergebnissen dieses Wettbewerbes hat das deutsche Baugewerbe einmal mehr seine hohe Qualifikation unter Beweis gestellt. Jeder fünfte Bau-

betrieb in Deutschland bildet aus und dokumentiert damit, dass er seine gesellschaftliche Verantwortung gegenüber der jungen Generation ernst nimmt. 75 Prozent aller Ausbildungsbetriebe am Bau sind Handwerksbetriebe, die erkannt haben, dass Ausbildung der effektivste und beste Weg ist, seinen eigenen Fachkräftebedarf zu decken.“ Dem ist aus Sicht des Baugewerbeverbandes Schleswig-Holstein nicht viel hinzuzufügen.

Die neuen Landessieger in Schleswig-Holstein

■ Maurer

1. Malte Jensen, St. Peter-Ording
Jensen Bau GmbH, Risum-Lindholm
2. Dimitri Frasch, Ratzeburg
Walter Hiltmann GmbH, Ratzeburg
3. Alexander Buchorn, Rendsburg
Juri Hoffmann GmbH, Jevenstedt

■ Zimmerer

1. York Niklas Petersen, Flensburg
Zimmerei M. Schönk UG, Havetoft
2. Joscha Sommer, Havetoft
Zimmerei M. Schönk UG, Havetoft
3. Niklas Schönlau, Schönberg
André Junghans Zimmermeister, Bäk

■ Fliesenleger

1. Jan Kossowski, Hörnum
Hansjörg Schwarz GmbH, Sylt-Ost/Morsum
2. Serdal Akbulut, Quickborn
Knickrehm GmbH, Quickborn
3. Moritz Schacht, Neumünster
Firma Fliesen-Schacht, Neumünster

■ Straßenbauer

1. Timo Jessen, Drelsdorf
Jakobsen + Sohn Straßenbau GmbH, Drelsdorf

■ Beton- und Stahlbetonbauer

1. Rouven Kirchner, Heide
Fritz Witt GmbH und Co. KG, Weddingstedt
2. Timo Zins, Sarkwitz
Friedrich Schütt & Sohn Bauges. mbH & Co. KG, Lübeck
3. Mike Prüßmann, Stockelsdorf
Friedrich Schütt und Sohn, Lübeck

■ Betonstein- und Terrazzohersteller

1. Patrick Scheffe, Ellerau
Wagenhuber Walter Betonsteinwerken, Henstedt-Ulzburg

■ Brunnenbauer

1. Marco Langfeldt, Gettorf
Friedrich Wiese + Matthias Wiese GbR, Gettorf
2. Paul Sievert, Bad Segeberg
Berg Brunnenbau, Fahrenkrug



Exaktes Arbeiten war bei den Fliesenlegern oberstes Gebot (Bild oben links). Hoch konzentrierte Maurer mit ihrem Mauerwerk (oben rechts). BGV-Chef Thorsten Freiberg mit Malte Jensen, dem Sieger im Maurer-Wettbewerb (links). Zimmerer bei der Arbeit (rechts).



Fliesenleger Jan Kossowski, Zimmerer York Niklas Petersen und Maurer Malte Jensen (von links nach rechts) jeweils kurz vor Vollendung ihrer Prüfungsstücke im fränkischen Feuchtwangen.

Franken ist ein gutes Pflaster für Schleswig-Holsteiner

■ Nachwuchs holt drei Silbermedaillen in den Norden und Ausbildungsbetriebe freuen sich

Ei verflixt, wo ist denn nur dieses Feuchtwangen? Diese Frage dürften sich einige jugendliche Nachwuchshandwerker gestellt haben, als sie das Ticket zur 60. Deutschen Meisterschaft in den bauhandwerklichen Berufen als Landesmeister gelöst hatten. Heutzutage hilft da ja ein kurzer Blick auf das Smartphone und schon ist alles klar. „Feuchtwangen ist eine Stadt (12.200 Einwohner) im mittelfränkischen Landkreis Ansbach und liegt 452 Meter über NN direkt an der Romantischen Straße. Mit 137 km² ist sie flächenmäßig die größte Gemeinde des Regierungsbezirkes Mittelfranken und zehntgrößte Stadt Bayerns. Sie ist eine von 13 sogenannten leistungsfähigen kreisangehörigen Gemeinden in Bayern.“ So steht es bei Wikipedia. Wichtiger für die Handwerker waren aber die zu bewältigenden Aufgaben.

Für York Niklas Petersen (22), der seine Ausbildung in der Zimmerei M. Schönk in Havetoft absolviert hatte, lief der Wettbewerb von Anfang an „gut“. „Im Laufe des letzten Tages zeichnete es sich für mich ab, dass ein Platz auf dem Treppchen möglich ist und das fühlt sich schon gut an!“ Insgesamt nahmen elf Zimmerer am Bundesleistungswettbewerb teil und mussten während des dreitägigen Wettbewerbs ein Modell eines Walmdaches erstellen. Beim Sägen der einzelnen Hölzer und beim Zusammenbau ging es um Präzision und Genauigkeit. „Herzliche Glückwünsche an unseren ehemaligen Azubi York Niklas“, schickte denn auch gleich ein stolzer Ausbilder Michael Schönk. Der Zimmermeister freute sich aber auch gleich über-

greifend, dass „Schleswig-Holstein auf Bundesebene ‚punkten‘ konnte“.

Ein bisschen mit einem Treppenplatz gerechnet hatte der Silbermedaillengewinner Jan Kossowski aus Hörnum auf Sylt. Der 23-Jährige machte seine Ausbildung bei der Hansjörg Schwarz GmbH in Sylt-Ost/Morsum. „Allerdings waren die runden Schnitte für mich Neuland!“ Gerade dort lagen auch die Schwierigkeiten in der Aufgabenstellung, bei der es galt, eine Wand mit Torbögen zu fliesen. Außerdem lag einigen der neun Finalisten bei den Fliesenlegern das diagonale Verlegen auf dem Fußboden nicht so ganz. Es wurden schon Herausforderungen gestellt, die eines Bundesleistungswettbewerbs würdig waren. Die Schwierigkeit lag vor allem bei den zahlreichen runden Schnitten sowie beim Fußboden, bei dem die Fliesen diagonal verlegt werden mussten. „Als Ausbildungsbetrieb sind wir sehr stolz auf seine gezeigten Leistungen und freuen uns sehr, ihn weiterhin als Gesellen bei uns beschäftigen zu können“, sagte Martina Mauksch von der Hansjörg Schwarz GmbH nach dem zweitägigen Wettbewerb.

Ein ganzes Dutzend Maurer war angetreten, um in seinem Wettbewerb zwei Mauern zu erstellen. Eine mit einem fränkischen Boxbeutel mit Weinglas, die andere mit dem Logo der Bayerischen BauAkademie. Außerdem galt es, einen Ziegelteppich mit der Jahreszahl 2011 zu erstellen. Wie eng die Entscheidung schließlich ausfiel, zeigt die Tatsache, dass die ersten drei Bundessieger jeweils nur 0,1 Punkte auseinander lagen.

Der deutsche Vizemeister Malte Jensen, der seine Ausbildung bei Jensen Bau GmbH in Risum-Lindholm absolvierte (fand in seinem Geburtsort St. Peter-Ording keine Lehrstelle und wohnte die komplette Lehrzeit bei seiner Großmutter, weil er unbedingt Maurer werden wollte), hatte auch nicht mit seiner guten Platzierung gerechnet. „Es war eine tolle Erfahrung, hat viel Spaß gemacht, auch weil wir uns trotz der Konkurrenzsituation sehr gut verstanden haben!“ Und seine Firma zeigte sich stolz, einen so guten Gesellen in der 22-köpfigen Belegschaft bei der Jensen Bau GmbH zu haben.

„Das sind tolle Leistungen unserer Landesbesten! Unseren Glückwunsch zu diesen Leistungen! Dieser gilt auch den überbetrieblichen Ausbildungsstellen und vor allem auch den Ausbildungsbetrieben, ohne die diese besonders ausbildungswilligen jungen Gesellen diesen Stand ihrer Handwerkszunft nicht erreicht hätten“, freute sich der Vorstandsvorsitzende Thorsten Freiberg über den erfolgreichen Nachwuchs. Es zeige sich, dass Schleswig-Holstein für die Ausbildung gut aufgestellt sei. „Wir bieten allen jungen Schulabgängern an, in einer abwechslungsreichen und auch technisch gut ausgerüsteten Branche ihre Zukunft zu suchen. Am Beispiel dieser jungen Bundesieger zeigt sich, dass wir viele interessante Sprungbretter für eine Karriere im Bau haben und im Gegensatz zu vielen anderen Branchen heimatnah oder auch überregional ausbilden können“, so der BGV-Chef.

Susanne Sander-Thumann

FALLS NACH DER BAU- ABNAHME ETWAS SCHIEFGEHT.

VON EXPERTEN
VERSICHERT

VHV ///
VERSICHERUNGEN

VHV BAUGEWÄHRLEISTUNG

Die Versicherung, die dafür geradesteht. Die Baugewährleistungsversicherung bietet Bauunternehmen Schutz vor den finanziellen Belastungen, die aus der Verpflichtung zur Mängelhaftung resultieren. Nähere Informationen erhalten Sie von Ihrer **VHV Gebietsdirektion Kiel, Hopfenstraße 2e (im Baugewerbehaus), 24114 Kiel, Tel.: 0431.648 94-20, Fax: 0431.648 94-50, www.vhv.de**

Von Targeting über Linkbuilding bis Social Media: Das Fachchinesisch rund ums Thema Onlinemarketing kann auf Einsteiger durchaus abschreckend wirken. Dabei spielen diese Begriffe erst einmal gar keine Rolle bei der Einschätzung, welche Maßnahmen des Onlinemarketings für ein Unternehmen die richtigen sind.



So nutzen auch kleine und mittlere Unternehmen die richtigen Maßnahmen des Onlinemarketings

Onlinemarketing bietet viele Möglichkeiten, um im Internet erfolgreich zu sein. Doch bevor sich Anbieter von Produkten und Dienstleistungen – von der energetischen Sanierung von Gebäuden über Wärmepumpen bis zu Sanitäranlagen – mit den einzelnen Maßnahmen des Onlinemarketings beschäftigen, sollten sich die Entscheider wie im klassischen Marketing zunächst zwei zentrale Fragen stellen:

Wirkung der Onlinemarketing-Maßnahmen

- Was will das Unternehmen im Internet erreichen?
- Wen will das Unternehmen im Internet ansprechen?

Auch im Internet sind konkrete Ziele entscheidend für den Erfolg. Dabei geht es im Wesentlichen um:

- die Steigerung des Bekanntheitsgrads

- die Gewinnung von Interessenten und Kunden
- die Bindung von Kunden.

Ebenso wichtig ist eine klare Zielgruppenengrenzung. Geht es beispielsweise um die Ansprache von:

- Neukunden
- Stammkunden
- Endkonsumenten (Business-to-Consumer)
- Einkaufsentscheidern (Business-to-Business)
- Multiplikatoren

Nach den Zielen und Zielgruppen des Unternehmens richtet sich die Wahl der passenden Maßnahmen.

Unternehmenswebsite: die Präsenz im Internet

Die Unternehmenswebsite ist für Firmen der „virtuelle Geschäftsraum“ im Internet. Hier empfangen sie ihre Kunden und Interessenten online. Mit Hilfe der Unternehmenswebsite können sie sich umfassend im Internet präsentieren, um Besucher von sich und ihrem Angebot zu überzeugen und sie bestenfalls als Kunden beispielsweise für ihre Systemregler und Lüftungstechnik zu gewinnen. Neben dem Inhalt spielt die Benutzerfreundlichkeit der Seiten eine wichtige Rolle. Nicht viel anders als im „wahren Leben“, wo Geschäfte bevorzugt werden, in denen man schnell und freundlich bedient wird, sollte auch die Unternehmenswebsite die Bedürfnisse der Besucher in Sachen Aufbau, Inhalt und Gestaltung nicht aus den Augen verlieren. Eine informative und benut-

Wirkung der Onlinemarketing-Maßnahmen

Ziele	Maßnahmen im Onlinemarketing						
	Website	Suchmaschinenmarketing		Display-Marketing	E-Mail-Marketing	Online-PR/Social Media	Affiliate-Marketing
		Optimierung (SEO)	Werbung (SEA)				
Bekanntheit steigern	★★★★★	★★★★★	★★★★★	★★★★★	★★★★★	★★★★★	★★★★★
Kundengewinnung	★★★★★	★★★★★	★★★★★	★★★★★	★★★★★	★★★★★	★★★★★
Kundenbindung	★★★★★	★★★★★	★★★★★	★★★★★	★★★★★	★★★★★	★★★★★

zerfreundliche Internetpräsenz ist für Unternehmen ein wichtiger Schritt zur erfolgreichen Kundengewinnung.

Suchmaschinenmarketing: von potenziellen Kunden gefunden werden

Damit ein Unternehmen und seine Produkte und Dienstleistungen im Internet gefunden werden, muss es bei den wichtigen Suchmaschinen präsent sein. Durch Suchmaschinenoptimierung lässt sich die Platzierung in den Trefferlisten einer Suchmaschine verbessern. Direkt beworben wird die Seite mit Hilfe von Suchmaschinenwerbung, dem sogenannten „Keyword-Advertising“. Wichtig ist hier die Zielgruppe: Während man bei Google die Gesamtheit aller Internetnutzer erreicht, sprechen Business-Suchmaschinen wie „Wer liefert was?“ oder Hoppenstedt ganz gezielt Einkaufsentscheider im B-to-B an, lokale Suchmaschinen wie Gelbe Seiten fokussieren auf eine bestimmte Region und Branchenportale auf eine spezielle Branche. Mit der richtigen Suchmaschine können Interessenten gezielt angesprochen und als Kunden gewonnen werden.

Display-Marketing: Bekanntheit steigern über Banner & Co.

Auf neue Angebote aufmerksam machen und den eigenen Bekanntheitsgrad steigern – diese Möglichkeiten bieten grafische Elemente wie Banner und Buttons oder werbliche Text- und Bildinhalte auf Websites. Einzige Voraussetzung: Die Werbung muss genau auf den Websites zu sehen sein, auf denen sich auch die eigene Zielgruppe aufhält. So bieten sich beispielsweise Branchenportale mit einem Fokus auf die Branche für die klassische Onlinewerbung im B-to-B an.

E-Mail-Marketing: die persönliche Kundenansprache

Wer über einen hohen Anteil an Stammkunden verfügt und diese weiter an sich binden möchte oder aber einen Online-Shop zum Beispiel für Klimasysteme betreibt, sollte über E-Mail-Marketing nachdenken. Mit E-Mailings, zum Beispiel in Form von Newslettern, können Kunden schnell, einfach und vergleichsweise kostengünstig angesprochen und regelmäßig mit relevanten Informationen versorgt werden. Spezielle Angebote, die direkt in den eigenen Online-Shop führen, unterstützen zusätzlich den Abverkauf.

Online-PR: durch Kompetenz überzeugen

In einer nicht werblichen Form können sich Unternehmen mittels Presse- und Öffentlichkeitsarbeit im Internet präsentieren. Als Spezialist auf dem eigenen Gebiet gibt es zahlreiche Möglichkeiten, das eigene Unternehmen und sein Angebot im Internet zu präsentieren. Hintergrundinformationen, Fachbeiträge oder Antworten auf Fragen in fachspezifischen Blogs und Foren helfen, die Bekanntheit zu steigern oder Interessenten zu gewinnen.

Checklisten zur Auswahl der geeigneten Onlinemarketing-Maßnahmen

Wenn feststeht, was und wer im Internet erreicht werden soll, fällt die Auswahl der

passenden Onlinemarketing-Maßnahmen leicht. Eine Hilfestellung bietet dazu die Experten-Initiative Onlinemarketing-Praxis auf ihrem gleichnamigen Wissensportal unter www.onlinemarketing-praxis.de:

Unter Checklisten finden Nutzer interaktive und PDF-Checklisten zu allen Onlinemarketing-Maßnahmen und liefern Entscheidungsgrundlagen bei der Einschätzung, ob die jeweilige Maßnahme für die eigenen Ziele und Zielgruppen geeignet ist. Sind die wichtigsten Maßnahmen erst gefunden, können Anbieter von Produkten und Dienstleistungen auch mit wenig Budget viel im Internet erreichen. Wichtig für die effektive Umsetzung: auf kleine Schritte setzen und Erfahrungen sammeln.

Es gibt also eine Vielzahl von Maßnahmen des Onlinemarketings, die auch Ihren Betrieb deutlich voran bringen können.

Wichtige Informationsportale

ALLE ONLINEMARKETING-THEMEN

ONLINEMARKETING-PRAXIS

www.onlinemarketing-praxis.de

Initiative von führenden Onlinemarketing-Experten: praxisorientierte Informationen für Einsteiger und Fachleute inkl. Fachartikel, Fallbeispiele, Glossar und Checklisten zur Auswahl der relevanten Maßnahmen im Onlinemarketing

Link zu den Checklisten:
www.onlinemarketing-praxis.de/checklisten

MEDIA-TREFF – www.media-treff.de

Fachinformationen zu Marketing- und Media-Themen, Interviews, Webcasts und Webinare von und mit den Experten der Branche

ONLINE-MARKETING-EXPERTS

www.online-marketing-experts.de

Fachbeiträge zu verschiedenen Bereichen des Onlinemarketings

B2B ONLINE-MARKETING BLOG

www.onlinemarketing-blog.de

Artikel, Trends und Praxistipps zu E-Mail-Marketing, SEM und SEO, Markenführung, Marketing-Trends, Marketing-Strategie und Onlinemarketing im B-to-B



SPEZIAL-THEMEN

Unternehmenswebsite

USABILITYBLOG.DE – www.usabilityblog.de

Wissens- und Diskussionsplattform mit den Schwerpunkten Usability und User Experience: enthält zusätzlich zahlreiche Beiträge zu den Themen Web-Analytics, Onlinemarketing, SEO/SEM, Web-Design, Online-Shopping sowie Content- und Textgestaltung

Suchmaschinenmarketing

SUCHRADAR – www.suchradar.de

News und Infos rund um Suchmaschinenwerbung und -optimierung

E-Mail-Marketing

E-MAIL-MARKETINGBLOG –

www.emailmarketingblog.de

Trends, Empfehlungen und News im E-Mail-Marketing

Online-PR

PR-BLOGGER – www.pr-blogger.de

Blog zu Themen wie PR, Social Media, Reputation Management, Krisenmanagement im Web oder Content-Strategien



Gut fürs Bauhandwerk: Elektronische Rechnung

■ Gemeinsames Projekt erlaubt leichten Einstieg

Zuerst war ich skeptisch, aber jetzt läuft es reibungslos und der Kunde zahlt schneller“, fasst Niels Rullkötter seine Erfahrung mit der elektronischen Rechnung zusammen. Der Dachdeckermeister wurde vom Kämmerer der Gemeinde Kirchlegern auf die modere Art des Rechnungsaustausches angesprochen. „Wir stellen an die Gemeinde 40 bis 100 Rechnungen im Jahr. Da war es keine Frage für uns.“

Bis dahin hatte der Inhaber der Rullkötter Bedachungs GmbH & Co. KG ausschließlich mit Papierrechnungen zu tun und musste erst mal ins Thema einsteigen. „Das hat Zeit gekostet, die aber gut investiert war“, meint der Unternehmer des Zehn-Mann-Betriebes.

Am Schreiben einer Rechnung in der genutzten Branchenlösung ändert sich nichts, lediglich beim Versand. Niels Rullkötter nutzt dafür den Sparkassen RechnungsService, ein Angebot seiner Hausbank zum rechtssicheren Austausch in elektronischer Form.

Praktisch funktioniert das wie das Erzeugen eines PDFs aus einer beliebigen Datei. Der Rest, wie die elektronische Signatur, läuft im Hintergrund ab und kostet dem Inhaber weniger als das übliche Porto. Denn er kann einer digitalen Rechnung weitere Dateien anhängen – ähnlich einer E-Mail mit Anhängen. Üblich sind bei ihm Lohnzettel, Aufmaße oder Bilder, die der Kunde mit der Rechnung verlangt. Da die eh elektronisch vorliegen, entfällt der Ausdruck.

Kurz nach dem Versand ruft Niels Rullkötter beim Sachbearbeiter der Gemeinde an und spricht seine Forderung durch. „Damit geht die Rechnungsprüfung schneller und ich komme früher an mein Geld“, freut sich der Dachdeckermeister aus NRW.

Auch Baubetriebe in Schleswig-Holstein können von der elektronischen Rechnung profitieren: Zurzeit bereitet der Baugewerbeverband Schleswig-Holstein mit dem Bundesverband Deutscher Baustoff-Fachhandel e.V. ein Pilotprojekt vor, das jedem Interessenten offen steht, siehe Text unten.

Pilotprojekt

Die Initiative „elektronische Rechnung im Baugewerbe“ soll den Rechnungsaustausch zwischen Baustoff-Handel und Bauunternehmen in Schleswig-Holstein vereinfachen. Denn die größten Vorteile entstehen, wenn sich Versender und Empfänger auf einen gemeinsamen Standard einigen. Für den Baugewerbeverband SH sowie den Bundesverband Deutscher Baustoff-Fachhandel sprechen alle Argumente für ein Verfahren, das von den Sparkassen und Volksbanken unter jeweils eigenen Marken angeboten wird: Sparkassen RechnungsService bzw. VR-RechnungsService.

Weitere Infos beim Firmenkundenberater der Hausbank oder im Internet unter:

- www.srs-ebill.de
- www.vr-rechnungsservice.de
- www.ebillsmore.com

„Durch die Vernetzung beider Seiten ergeben sich die meisten Vorteile“, erklärt Alfred Remy, langjähriger Verbandsvertreter des Baustoff-Fachhandels. So bekommt der Bauunternehmer Rechnungen vom Lieferanten als PDF direkt an den PC geschickt und kann sie dort bearbeiten. Das kostet ihn nichts, spart aber Tipparbeit und vermeidet Eingabefehler.

Auch Zahlungsanweisung per Knopfdruck und Finanzüberblick werden leichter, weil sich etablierte Onlingbanking-Lösungen wie S-Firm, GenoCash, Starmoney anbinden lassen. Anwender oder Steuerberater können den kompletten Datensatz einer Rechnung auch zur Weiterfakturierung bzw. Buchung in DATEV Programmen nutzen. Der Handel als Versender wiederum spart Zeit und Aufwand.

„Es gibt viele Angebot auf dem Markt“, sagt Alfred Remy. „Wir haben ein Verfahren ausgesucht, das besonders gut zur Baubranche passt.“ So ist die empfohlene Methode bei Sparkassen und Volksbanken Raiffeisenbanken erhältlich, also i. d. R. der eigenen Hausbank.

Sie entspricht dem neuesten Stand der Technik und wird vom Technologie-Partner ebills & more GmbH aus Kiel betrieben. Weil das Verfahren webbasiert läuft, stehen keine Investitionen in spezielle Hard- und Software an. Es lässt sich einfach bedienen und ist rechtskonform, so dass der Empfänger die Vorsteuer ziehen kann. Zudem können beide Parteien ihre Dokumente digital archivieren, was weniger Fläche und Suche per Mausclick bedeutet, anstatt in Ordnern zu blättern.

„Es ist jedem zu empfehlen, in die elektronische Rechnung einzusteigen“, betont Alfred Remy. Wer zögert, kann sein Bauchgefühl per Umfrage überprüfen, wie es die Milu Natursteine GmbH machte. Der Händler aus Frechen befragte per Fax etwa hundert Kunden, vornehmlich Fliesenleger. Mit erstaunlichem Ergebnis: Rund 80 Prozent waren sofort bereit, fortan elektronische Rechnungen von Milu zu bekommen. Der Rücklauf dauerte keine Woche. „Damit hatten wir absolut nicht gerechnet“, betont der Geschäftsführer Friedhelm Schnettker. „Und weil so wenig Nachfragen kamen, gehen wir davon aus, dass sich viele bereits mit dem Thema auskennen.“

Für Neueinsteiger bietet der Technologie-Partner ebills & more eine persönliche Beratung vor Ort und kostenlose Testversionen an, stellt Fragebögen für Umfragen zur Verfügung und begleitet die Einführung.

Kontakt unter: Tel. 0431/3293-740,
info@ebillsmore.com.

Haustechnik im Holzbau

■ HBZ sorgte bei zahlreichen Veranstaltungen für Fortbildung der Praktiker

Seminare zu Haustechnik, Ingenieurholzbau und Bauphysik, außerdem noch Praxisseminare – das Holzbauzentrum Schleswig-Holstein HBZ*SH bot den Zimmerern und Ingenieuren in diesem Herbst zahlreiche Veranstaltungen und große Themenvielfalt an. Das Seminar „Haustechnik im Holzbau“ fand in Kooperation mit der Architektenkammer SH in Kiel statt. Fast 40 Planer und Ausführer aus Schleswig-Holstein und Hamburg kamen zusammen, um sich von den Referenten Udo FreBonke (Bremen) und Christian Adriaans (Herford) eine Übersicht und den

aktuellen Stand zum Thema Haustechnik in hochwärmege-dämmten Gebäudehüllen vermitteln zu lassen.

Der Themenbereich ist diffizil – die neuesten Möglichkeiten in der Heiz- und Wärmetechnik beschäftigen nicht nur die Fachleute, auch der Bauherr ist mit dabei. Oft hat der seine eigenen Vorstellungen und Vorlieben, die dem Bauvorhaben zwar einen besonderen Status verleihen, aber der Wirtschaftlichkeit und Effektivität nicht entsprechen. Der Aufwand für den Heizwärmebedarf ist nicht mehr die ausschlaggebende Planungsgröße – bei hochwärmege-

dämmten Häusern ist er äußerst gering. Demgegenüber stehen gestiegene Komfortansprüche – mehrere Badezimmer, in denen beispielsweise Regenduschen parallel benutzt werden sollen. Dies erfordert eine entsprechende Auslegung der Warmwasserleistung, die die Auswahl und Dimensionierung der Komponenten maßgeblich beeinflusst.

Wichtiger als das Heizen ist auch die Frage der Lüftung – unabhängig vom Nutzer muss sie mindestens den Feuchteschutz für das Gebäude gewährleisten. Anderthalb Jahre nach der Einführung der DIN 1946-6 zeichnet sich Bewegung im Markt und in der Entwicklung neuer, effizienterer Geräte ab.

Beide Referenten betonten die Notwendigkeit einer haustechnischen Planung. Ein effektives Gesamtkonzept für die Haustechnik ist die wichtigste Größe. Tradierte Heiz- und Warmwassersysteme, umgesetzt vom örtlichen Installateur,

mögen handwerklich in Ordnung sein – wirtschaftlich und effektiv sind sie in der Regel nicht. Aktuelle Konzepte zeichnen sich durch einfache, flexible und aufeinander abgestimmte Systeme aus.

Im Holzbau dringend geboten und kostenminimierend wirkend, ist eine korrekte Planung der Leitungsführung. Der ausführende Installateur wird es danken, denn er erhält vorgegebene Leitungstrassen und –wege, die er ohne weitere Vorarbeiten belegen kann. Für das Bohren oder Schneiden von Durchlässen oder Herstellen von Auswechselungen hat er weder Zeit noch das richtige Werkzeug. Eine solche Vorgabe kann die Ausführung erheblich beschleunigen, sodass auch bei einzelner Montage im Rohbau kein Zeitnachteil entsteht.

Weitere Information zu HBZ*SH-Seminaren bekommen Sie unter www.hbz-sh.de oder telefonisch unter 0431-5354713.

Holzbau Deutschland fordert verständliche Bemessungsnormen

Mit der bauaufsichtlichen Einführung der europäischen Bemessungsnormen EUROCODES ab Mitte 2012 hat sich der Ausschuss Technik und Umwelt von Holzbau Deutschland – Bund Deutscher Zimmermeister im Zentralverband des Deutschen Baugewerbes beschäftigt und fordert eine Vereinheitlichung der Struktur der EUROCODES sowie die Verständlichkeit und die Durchgängigkeit von Regelungen über Baustoffe hinweg. „Insgesamt müssen die Normen wieder verständlicher und anwenderfreundlicher formuliert sein, ohne dass Kommentare und Erläuterungen erforderlich sind“, erklärte der Vorsitzende des Ausschusses und Vorstandsmitglied von Holzbau Deutschland, Michael Schönk, Landesfachgruppenleiter der Zimmerer in Schleswig-Holstein im Anschluss an die Sitzung.

Die bauaufsichtliche Einfüh-

rung der europäischen Bemessungsnormen hat insgesamt die Bauwirtschaft und die Ingenieurverbände mobilisiert. Hauptkritikpunkt sind der wissenschaftliche Aufbau und die Komplexität, die letztendlich zu zeitaufwändigen Bemessungen führen, die nicht in jedem Fall wirtschaftlichere Ergebnisse liefern. Handrechnungen und Plausibilitätskontrollen sind nicht mehr möglich. Verbände der Bauwirtschaft, der Ingenieure und der Baustoffindustrie gründeten am 13. Januar 2011 den Verein „Initiative praxisgerechte Regelwerke im Bauwesen“, dem unter anderem auch der Zentralverband des Deutschen Baugewerbes beigetreten ist.

Weitere Informationen über Holzbau Deutschland – Bund Deutscher Zimmermeister im Zentralverband des Deutschen Baugewerbes finden Sie hier: www.holzbau-deutschland.de

Das Holzbauzentrum in Schleswig-Holstein

Fachberatung...

— ... zu allen Fragen des modernen Holzbaus. Zum Werkstoff oder zum Baurecht, zu Konstruktion, Statik oder Bauphysik.

Fortbildung...

— ... zu aktuellen Themen des Holzbaus. Fachliche Qualifizierung für Holzbaubetriebe und Planungsbüros.

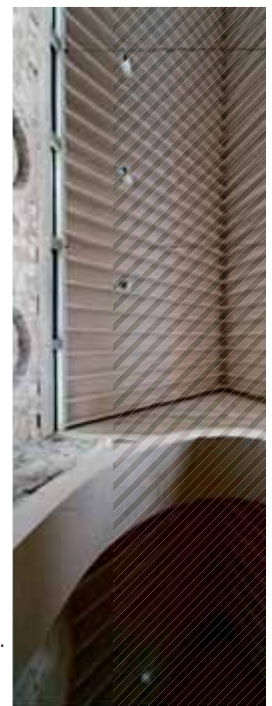
Projektförderung...

— ... kleiner und mittlerer Unternehmen. Damit sie besser am Markt bestehen und sich neue Aufgaben erschließen.

Holzbauzentrum
Schleswig-Holstein
Hopfenstraße 2e
24114 Kiel
T +49.0.431.53 547-13
F +49.0.431.53 547-77
info@hbz-sh.de
www.hbz-sh.de

HBZ*SH

*Holzbauzentrum Schleswig-Holstein



■ Meisterhaft weitergebildet und qualifiziert

Die neuen 4- und 5-Sterne-Betriebe

Sie haben gebüffelt, sich weitergebildet und dürfen jetzt den Lohn für ihre Anstrengungen entgegennehmen: die neuen ausgezeichneten Meisterhaft-Betriebe.



★★★★★ Neu in der Meisterhaft-5-Sterne-Liga: Straßen – und Tiefbauunternehmen Hans Barra. BGV-Hauptgeschäftsführer **Georg Schareck** übergab an **Brigitte** und **Andreas Barra** sowie deren Team das neue Schild und die entsprechende Urkunde. Nur zwei Straßen- und Tiefbauunternehmen in Schleswig-Holstein sind im 5-Sterne-Bereich vertreten.



★★★★★ Die „Sterne“ vom 4-Sterne-Meisterhaft-Betrieb HR-Holzbau: **Karsten Keller, Helge Rathjens, John Blume, Reimer Stölting**



★★★★★
Zimmermeister **Stefan Roth** zeigt sie: die Urkunde mit den *meisterhaften* 4 Sternen



★★★★★
4-Sterne-Meisterhaft: Geschäftsführer **Jan Behrens** von der Firma Laue Bau GmbH präsentiert die Urkunde mit der neuen Auszeichnung.



Holzbau Deutschland Fachbetrieb

Holzbau Deutschland hat dem Innungsfachbetrieb A. Johnsen Zimmerei & Hausbau GmbH & Co. KG den Titel „Holzbau Deutschland Fachbetrieb“ verliehen. Voraussetzung dafür ist die Mitgliedschaft in Holzbau Deutschland (BDZ – BUND DEUTSCHER ZIMMERMEISTER). Im Bild: Zimmermeister **Andreas Johnsen**.

Pakleppa appelliert an Vermittlungsausschuss: Energetische Gebäudesanierung endlich steuerlich fördern!

Durch die steuerliche Förderung von energetischen Sanierungsmaßnahmen an Wohngebäuden wird ein signifikanter Beitrag zur Erreichung der ambitionierten energie- und klimapolitischen Ziele von Bund und Ländern erreicht, da das größte Einsparpotenzial im Gebäudebestand liegt. Darüber hinaus wird ein erheblich größeres Potenzial an privaten Investitionen generiert, als dies allein durch die KfW-Förderung möglich ist. Nur mit diesen privaten Investitionen kann das Sanierungstempo signifikant erhöht werden.“ Der Hauptgeschäftsführer des Zentralverbandes des Deutschen Baugewerbes, Felix Pakleppa, hatte in einem Schreiben an die Mitglieder des Vermittlungsausschusses appel-

liert, doch endlich den Weg für eine steuerliche Förderung der energetischen Gebäudesanierung frei zu machen.

„Denn“, so Pakleppas Begründung, „derart getätigte Bauinvestitionen schaffen Arbeitsplätze im regional ansässigen mittelständischen Bau- und Ausbaugewerbe, wodurch zusätzliche Steuereinnahmen und höhere Sozialabgaben generiert werden.“

Darüber hinaus forderte das deutsche Baugewerbe, Änderungen an dem vom Bundestag am 30. Juni 2011 beschlossenen Gesetz vorzunehmen. Dazu gehört für den Verband, der die Interessen von rund 35.000 mittelständischen Bauunternehmen vertritt, die steuerliche Absetzbarkeit von Einzelmaßnah-

men, das Abrücken vom geforderten KfW-Standard 85, die Einbeziehung des Ersatzneubaus sowie von Gebäuden bis zum Baujahr 2001 in die Förderung.

Der KfW-Standard 85 stellt, so die Auffassung des deutschen Baugewerbes, eine Überforderung der sanierungswilligen Eigentümer dar, liegt er doch über dem derzeit geltenden Neubaustandard. Hier gilt es, das Vermittlungsverfahren als Chance zu nutzen, um entsprechende Anpassungen vorzunehmen. Das gilt auch für Einzelmaßnahmen, sie müssen zukünftig einzeln absetzbar sein. „Der Hauseigentümer soll selbst entscheiden, in welcher zeitlichen Reihenfolge er welche Sanierungsmaßnahmen durchführt oder ob er einmalig vollständig



Felix Pakleppa, Hauptgeschäftsführer des Zentralverbandes des Deutschen Baugewerbes

saniert“, so Pakleppa.

Die neuen steuerlichen Regelungen sollten auch für den Ersatzneubau gelten. „Denn viele Wohnungen entsprechen vom Grundriss und vom Schallschutz her in keiner Weise den heutigen Anforderungen, so dass eine energetische Gebäudesanierung für den Investor nicht rentabel sein kann,“ erläuterte Pakleppa die Situation. Bestandsersatz sollte daher auch steuerlich gefördert werden.

Steuerpolitische Beschlüsse zur Bekämpfung der kalten Progression

Die Spitzen der Regierungskoalition von CDU/CSU und FDP in Berlin haben sich auf Schritte zur Bekämpfung der kalten Progression verständigt. Zum 1. Januar 2013 soll der heutige Steuer-Grundfreibetrag in Höhe von 8.004 Euro angehoben werden (Steuermindereinnahmen: 2 Mrd. Euro).

Zum 1.1.2014 soll er dann noch einmal angehoben werden (erneut mit einem Umfang an Steuermindereinnahmen von rd. 2 Mrd. Euro). Die Anhebung des Grundfreibetrags zum 1.1.2013 dürfte aufgrund der gestiegenen bzw. weiter steigenden Lebenshaltungskosten ohnehin verfassungsmäßig notwendig werden. Es wird davon ausgegangen, dass der nächste Existenzminimumbericht im Herbst 2012 eine entsprechende Anhebung vorschreibt.

Die Koalition geht davon aus, dass sich die Landesregierungen im Bundesrat nicht gegen eine verfassungsrechtlich notwendige Anhebung des Grundfreibetrags aussprechen und sich insofern an den Steuermindereinnahmen jeweils hälftig beteiligen werden.

Eine Anhebung des Steuer-Grundfreibetrags stellt weder eine Steuersenkung dar noch handelt es sich um eine Maßnahme für mehr Steuergerechtigkeit, weil das sogenannte Existenzminimum gem. Verfassungsrecht nicht besteuert werden darf. Ein höherer Grundfreibetrag ändert nichts daran, dass der Einkommensteuertarif oberhalb des Grundfreibetrags unverändert überdurchschnittlich stark ansteigt. Sowohl der Mittelstandsknick als auch der Mittelstandsbau bleiben unverändert.

IKK Nord

Jetzt klingelt's in der Kasse.

Anrufen, wechseln, sparen!
0800 4557378

- + kein Zusatzbeitrag
- + keine Praxisgebühr
- + attraktives Bonusprogramm

www.ikk-nord.de
Die Krankenkasse für den Norden.

Insolvenzgeld ist wieder zu zahlen

Nach einer Nullrunde in 2011 müssen Arbeitgeber im kommenden Jahr wieder die Insolvenzgeldumlage zahlen. Sie soll 0,4 Prozent betragen. Das Insolvenzgeld ist eine Lohnersatzleistung der Bundesagentur für Arbeit und wird im Falle einer Insolvenz des Unternehmens gezahlt.

Es wird durch die Insolvenzgeldumlage finanziert, die grundsätzlich von allen Arbeitgebern zu entrichten ist. Größe, Branche und Ertragslage des Betriebs spielen für die Umlagepflicht keine Rolle. Die Arbeitnehmer sind nicht daran beteiligt. Umlagepflichtig ist grundsätzlich das Arbeitsentgelt, von dem auch Beiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung zu zahlen sind. Der Beitrag wird zusammen mit dem Gesamtsozialversicherungsbeitrag an Krankenkassen oder Minijob-Zentrale entrichtet. Der Umlagesatz wird nach der voraussichtlichen Entwicklung der Insolvenzereignisse

für das folgende Kalenderjahr bemessen.

Überschuss ist aufgebraucht

Das Bundesministerium für Arbeit und Soziales geht davon aus, dass die Entwicklung im Jahr 2012 in etwa wie in 2011 verlaufen wird. Im ersten Halbjahr 2011 beliefen sich die tatsächlichen Ausgaben für Insolvenzgeld auf 428,4 Mio. Euro. Bei der Festsetzung des Umlagesatzes ist darüber hinaus rechnerisch noch der Überschuss von 1,19 Mrd. Euro zu berücksichtigen, der sich im Jahr 2010 unerwartet ergeben hatte.

Wegen dieses Überschusses war die Insolvenz-Umlage im Jahr 2011 ausgesetzt worden. Der restliche Überschuss in Höhe von rund 460 Mio. Euro wird für 2012 mit verwendet. Zwar fehlt noch der Beschluss des Bundesrates, doch mit einem Veto oder einer Änderung wird nicht gerechnet.

<http://www.handwerksblatt.de/Handwerk/Mittelstand/Betrieb/16068.html>

Eignungsnachweise früh eindeutig benennen

Ein Angebot kann nicht wegen fehlender Eignungsnachweise ausgeschlossen werden, wenn deren Vorlage in der Vergabebekanntmachung nicht mit der strikten Klarheit und Deutlichkeit, die bei einer Zuwerdung den Ausschluss eines Angebots zulässt, gefordert wird. Dies hat das Oberlandesgericht Düsseldorf in seinem Beschluss vom 15. August 2011 (Az: Verg 71/11) deutlich gemacht.

Sachverhalt

Die Vergabestelle schrieb durch EU-weite Bekanntmachung Baggerarbeiten im offenen Verfahren aus. Die Antragstellerin beteiligte sich mit einem Angebot an der Ausschreibung. Ihr Angebot ist ausgeschlossen worden. Gegen den abgelehnten Nachprüfungsantrag hat die Antragstellerin sofortige Beschwerde mit einem Antrag auf Verlängerung der aufschiebenden Wirkung des Rechtsmittels erhoben.

Entscheidungsgründe

Dem auf Verlängerung der aufschiebenden Wirkung der sofortigen Beschwerde gerichteten Eilantrag hat das OLG Düsseldorf stattgegeben. Es hat ausgeführt, dass geforderte Eignungsnachweise vom Auftraggeber nach § 12 Abs. 1 Nr. 2 Buchst. u VOB/A in der Vergabebekanntmachung zu nennen sind. In den Vergabeunterlagen (Aufforderung zur Angebotsabgabe) kann der Auftraggeber lediglich noch angeben, ob die Nachweise bereits mit dem Angebot verlangt werden oder ob deren spätere Anforderung vorbehalten ist (vgl. § 6 Abs. 3 Nr. 5 VOB/A). Vorliegend sei in der Vergabebekanntmachung die Vorlage einer Umschlaggenehmigung bei vorläufiger Bewertung der Sache nicht mit der strikten Klarheit und Deutlichkeit, die bei einer Zuwerdung den Ausschluss eines Angebots zulässt, gefordert worden, so dass ein Ausschluss des Angebotes der Antragstellerin wegen unvollständiger Vorlage der Umschlaggenehmigung nicht in Betracht komme.

Anmerkung

Die Vergabestellen sind gehalten, geforderte Eignungsnachweise bereits klar und deutlich in der Vergabebekanntmachung zu benennen (§ 12 Abs. 1 Nr. 2 Buchst. u VOB/A). Ergeben sich die geforderten Eignungsnachweise nicht eindeutig, können Angebote nicht wegen fehlender Eignungsnachweise ausgeschlossen werden, wenn sie nicht oder nicht vollständig beigefügt sind.

DER BUCHTIPP

Baurechtliche und -technische Themensammlung

Die beiden Themenbereiche Baurecht und Bautechnik sind eng miteinander verknüpft. Baujuristen oder Sachverständige müssen in beiden Fachbereichen umfassend informiert sein, um beispielsweise mangelhafte Bauleistungen abschließend zu bewerten. Dabei tauchen immer wieder große Verständnisprobleme zwischen den beiden Berufsgruppen auf. Die neue Themensammlung verbindet diese Gebiete und bereitet sie für beide Berufsgruppen verständlich auf. Nach einzelnen Gewerken sortiert, bestehen die Hefte sowohl aus rechtlichen als auch aus technischen Ausführungen und orientieren sich an praktischen Fällen. Die Themenbereiche der ersten drei Hefte (Grundwerk) sind Schallschutz, Bauwerksabdichtung und Wärmedämmverbundsysteme (WDVS). Weitere Themen werden dann u. a. Bauteilöffnung, Mauerwerk „1053“, Beton und Dachdämmung sein.

Inhalt: Das Werk bietet zahlreiche praxisrelevante Elemente wie Checklisten, Beispiele und Praxistipps eine CD-ROM mit allen maßgeblichen baurechtlichen Gesetzen und Verordnungen, HOAI, Hinweise auf aktuelle DIN-Normen zu jedem einzelnen Gewerk, ein für den häufigen Gebrauch stabil verarbeitetes DIN A5-Heft sowie ein robuster DIN A5-Ordner, in dem die Arbeitshefte gesammelt werden können Ergänzungslieferungen in Form von gebundenen Arbeitsheften. Es ist kein Einsortieren nötig.

Autoren: Michael Staudt, Architekt und Bausachverständiger, Hollfeld, und Dr. jur. Mark Seibel, Richter am LG Siegen (seit Dezember 2010 wissenschaftlicher Mitarbeiter im u. a. für das Bau- und Architektenrecht zuständigen VII. Zivilsenat des Bundesgerichtshofes). Die Herausgeber arbeiten mit renommierten Fachleuten aus den Bereichen Recht und Technik zusammen.

Zielgruppen: Architekten, Ingenieure, Rechtsanwälte und Richter im Bauwesen, Bauträger und Handwerker

Arbeitshefte für Baujuristen und Sachverständige nach Gewerken sortiert
978-3-89817-813-6, 2011, 290 Seiten, 14,8 x 21,0 cm, Grundwerk mit CD, € 69



Ziele erkennen, Veränderungen einleiten, Unternehmenszukunft sichern

Bauunternehmer stehen vor ähnlichen Herausforderungen wie Bergsteiger auf dem Weg zum Gipfel. Sie müssen strategisch denken, sich gegen Wind und Wetter behaupten und immer auf dem aktuellen Stand der Technik bleiben. Auch Unternehmen in Schleswig-Holstein profitieren davon, sich regelmäßig beraten zu lassen – und so im Wettbewerb zu bestehen.

In vielen Betrieben sind in den vergangenen Jahren die Auswirkungen der Strukturänderungen deutlich geworden, ein starker Wettbewerbsdrucks ist die unmittelbare Folge. Es ist klar, dass Unternehmen mit einem entsprechenden finanziellen Unterbau und der richtigen Verwendung verfügbarer Informationen erfolgreicher im Marktgeschehen bestehen können, als die Unternehmen, welche nur reagieren und keine klar formulierten Ziele haben. Dieses Verhalten wird im Insolvenzfall dann häufig „Missmanagement“ genannt.

Im Klartext bedeutet dies, jedes einzelne Unternehmen sollte ständig die Bedürfnisse seines Marktraumes kennen, die gewonnenen Erkenntnisse auswerten und diese dann mit seinen eigenen Stärken und Schwächen in Einklang bringen. Die Erfahrung der Berater der BUB®Berater-Cooperation zeigt, dass häufig eine Umstellung der bis dahin gewohnten Denkprozesse erforderlich ist. Vor allem ist eine Hinwendung zu einer zielorientierten Betriebsführung vonnöten. Sich aufgrund veränderter Verhältnisse oder zur Bestätigung seiner Unternehmensentwicklung an einen branchenerfahrenden Unternehmensberater zu wenden, zeugt deshalb nicht von mangelnder eigener Kompetenz, sondern ist gegenüber allen in und am Unternehmen Beschäftigten als deren Existenzgrundlage ein Zeichen von Verantwortungsbewusstsein und Unternehmenskultur.

Eine Beratung durch die BUB® beginnt immer mit einer Eröffnungsbesprechung, in welcher die Unternehmensleiter alle die von der Beratung Betroffenen über den Sinn und die Absicht der Beratung informiert. Der Berater informiert anschließend über Inhalt und Ablauf und die erforderliche Beteiligung der Betroffenen. Hiernach beginnt die Berater-Arbeit. Diese besteht in der Sichtung und



Auswertung von Ist-Sachverhalten, der Befragung von Mitarbeitern, Analyse betriebswirtschaftlicher, technischer und organisatorischer Bereiche, Besichtigung der Betriebsabläufe, um so freizusetzende die Potenziale (früher: „Schwachstellen“) für die Begründung von Änderungen sichtbar zu machen. Hier geht es um Euro und Cent, um Effizienz, um die erfolgreiche Zukunft des Betriebes.

Arne Jacobsen von der Holzbau Uwe Jacobsen GmbH, einem Innungsbetrieb aus Nordfriesland hat das Unternehmen in den letzten Jahren sukzessive auf erfolgreiche, deklungsbeitragsstarke Geschäftsfelder umgestellt. „Uns helfen die im Rahmen von öffentlich geförderten Beratungen durch die BUB® eingeführten Werkzeuge wie die jährlich neue Zielbestimmung, Soll-Ist-Vergleiche, Kalkulationssysteme für die marktorientierte Preisbildung oder das Liquiditätscontrolling sehr. Auch die mit den Beratern vorgenommene Reorganisation des Auftragsdurchlaufs mit eindeutigen Verantwortlichkeiten und Stellenzielen der einzelnen Mitarbeiter tragen dazu bei, dass Aufträge deutlich effizienter abgewickelt werden.“

Dies bestätigt auch Marcus Pagels von der Holzbau Pagels GmbH aus der Bauinnung Bad Segeberg. „Die im vergangenen Jahr durchgeführte Potenzialberatung durch die BUB® haben wir als sehr positiv für unseren Betrieb empfunden. Die Potenziale, welche allein im Bereich der Unternehmensführung erschlossen werden konnten, haben die Situation des Unternehmens bereits einige Monate nach der ersten Beratung deutlich verbessert. Die praxisnahe Art der Beratung und die bauspezifische Sprache der Berater sind hier besonders hervorzuheben. Nach und nach werden nun die weiteren Maßnahmen im Dialog mit der BUB® umgesetzt.“

Die BUB® ist seit Jahren offizieller Bera-

tungspartner des Baugewerbeverbandes Schleswig-Holstein. Je nach Unternehmensphase (Gründung, Aufbau, Neuorientierung, Krise) gibt es für kleine und mittlere Unternehmen in Schleswig-Holstein verschiedene Förderprogramme bei Inanspruchnahme externer Beratungsleistungen. Um Unternehmen für die Zukunft zu stärken, bietet sich die Potenzialberatung SH an. Hier werden bis zu zehn Beratungstage mit 300 €/Tag bezuschusst (max. 3.000 €). Als weitere Möglichkeit für bereits längere Zeit existierende Betriebe kann über das Bundesprogramm zur Förderung von Unternehmensberatungsleistungen ein Zuschuss von 50 Prozent (max. 3.000 €) beantragt werden.

Betriebe, die an der Meisterhaft-Kampagne teilnehmen, haben einen doppelten Nutzen: Dies erhalten bei Inanspruchnahme einer Potenzialberatung oder bereits auch der zweitägigen BUB/BGV-SH Kurzberatung „Unternehmen sicher führen“ Meisterhaft-Punkte gutgeschrieben. Für Fragen steht den Innungsbetrieben Dipl.-Kfm. Stephan Sehlhoff, Leiter der BUB Berater-Cooperation, unter der Servicenummer des Verbandes 0431/53547-28 zur Verfügung.



**Arne Jacobsen
von der
Holzbau
Uwe Jacobsen
GmbH**



**Stephan
Sehlhoff,
Leiter der BUB
Berater-
Cooperation**

Gemeinschaftsdiagnose Herbst 2011

Die Wirtschaftsforschungsinstitute sehen die Entwicklung der realen Bauinvestitionen in 2011 bei +5,8 % und in 2012 bei +1,3 %.

Die Institute erwarten für das laufende Jahr eine Steigerung des Bruttoinlandsproduktes (BIP) von real 2,9 %. Die Prognose weicht damit nur geringfügig von der Frühjahrsprognose (+2,8 %) ab. Gleichwohl hat sich der Wachstumsbeitrag einzelner Komponenten – speziell der Bauinvestitionen und des Außenbeitrages – deutlich verändert.

In gänzlich andere Richtung als erwartet, verlief die Entwicklung bei den öffentlichen Bauinvestitionen. Vor einem halben Jahr war

der Zurückstellung von Investitionsplänen gerechnet werden. Vor dem Hintergrund einer Belebung der Konjunktur sowie nach wie vor günstiger Finanzierungsbedingungen dürfte der Wirtschaftsbau im Verlauf des Jahres 2012 wieder zulegen. Insgesamt wird für den Wirtschaftsbau in 2012 mit einem schmalen Zuwachs von 0,3 %, nach +5,7 % in 2011, gerechnet.

Die Wohnungsbauinvestitionen werden im Prognosezeitraum 2012 weiter expandieren. Eine Basis hierfür sehen die Institute in weiter steigender Beschäftigung und den vereinbarten kräftigen Lohnanstiegen. Zudem

Entwicklung Prognose Gemeinschaftsdiagnose 2008–2012

Reale Bauinvestitionen, Veränderung gegenüber Vorjahr (%)

		IST	IST	IST	GD Herbst 2010	GD Frühjahr 2011	GD Herbst 2011	GD Herbst 2011
Anteil Sparten	2010	2008	2009	2010	2011	2011	2011	2012
Wobau	57,20 %	-3,5	-2,4	3,5	3,0	3,1	6,7	2,3
Wibau	30,30 %	3,1	-6,4	1,7	1,3	2,0	5,7	0,3
öff. Bau	12,50 %	3,1	3,1	-1,8	-4,8	-1,4	2,5	-0,7
gesamt	100,00 %	-0,7	-3,0	2,2	1,5	2,2	5,8	1,3

im Angesicht der auslaufenden Konjunkturpakete mit einem Rückgang um 1,4 % gerechnet worden. Nunmehr wird mit einem Plus von 2,5 % gerechnet.

Für 2012 prognostizieren die Forschungsinstitute noch ein BIP-Wachstum von real +0,8 %. Dies ist ein deutlich niedrigerer Wert als er noch vor einem halben Jahr mit 2,0 % erwartet wurde. Unter der Annahme, dass die Unsicherheit im Euroraum langsam zurückgeht und die Weltwirtschaft allmählich ihre Schwäche überwindet, dürfte nach Ansicht der Institute die deutsche Konjunktur ab dem zweiten Quartal 2012 wieder Fahrt aufnehmen.

In der Folge wird für den Wirtschaftsbau ein Dämpfer im Winterhalbjahr erwartet. In einem Umfeld der Verunsicherung müsse mit

werde die Energiewende dem Ausbau weitere Impulse geben. Die Wohnungsbauinvestitionen werden in 2011 bei +6,7 % und in 2012 bei +2,3 % erwartet.

Für den öffentlichen Bau erwarten die Institute einerseits Impulse von Seiten der Kommunen wegen steigender Steuereinnahmen. Andererseits werden die Wirkungen der Konjunkturpakete in 2012 versiegen. Nachdem dadurch im kommenden Jahr zunächst mit einem Rückgang der öffentlichen Bauinvestitionen zu rechnen ist, wird für das zweite Halbjahr mit einer Erholung gerechnet. Allerdings wird das Niveau in 2012 insgesamt nicht mehr das Niveau des Vorjahres erreichen. Die Bauinvestitionen des Staates steigen in 2011 um 2,5 %. Im Jahr 2012 geben sie um 0,7 % nach.

Bundesrahmentarifvertrag für das Baugewerbe

■ Tarifliche Arbeitszeit – Übersicht für das Kalenderjahr 2012

Seit dem 1. Januar 2006 beträgt die durchschnittliche Wochenarbeitszeit 40 Stunden. In Betrieben, in denen keine betriebliche Arbeitszeitverteilung nach § 3 Nr. 1.4 BRTV (Arbeitszeitflexibilisierung) vereinbart wird, gilt folgende gespaltene Wochenarbeitszeit:

■ Winterarbeitszeit:

38 Stunden in den Monaten Januar bis März und Dezember (werktägliche Arbeitszeit: Mo–Do = 8 Stunden, Fr = 6 Stunden)

■ Sommerarbeitszeit:

41 Stunden in den Monaten April bis November (werktägliche Arbeitszeit: Mo–Do = 8,5 Stunden, Fr = 7 Stunden)

Da 2012 ein Schaltjahr ist, erhöht sich die Jahresarbeitszeit gegenüber dem Vorjahr um einen Arbeitstag bzw. 8 Stunden. Das sich ergebende Arbeitszeitvolumen für die einzelnen Kalendermonate des Jahres 2012 kann im Mitgliederservice unter BGV 11-0201 abgerufen werden.

Diese Übersicht hat für die betriebliche Lohnabrechnung folgende Bedeutung:

– In Betrieben ohne Arbeitszeitflexibilisierung ist die tarifliche Arbeitszeit bei der Abrechnung von Lohnansprüchen, Kurzarbeitergeld und Mehraufwands-Wintergeld zugrunde zu legen.

– In Betrieben mit Arbeitszeitflexibilisierung kann die Übersicht der Lohnabrechnung dann zugrunde gelegt werden, wenn anstelle des tarifvertraglich vorgesehenen Monatslohnes (178 GTL im Sommer, 164 GTL im Winter) ein betrieblicher Monatslohn auf der Basis der tariflichen Arbeitszeit gewährt wird.

Veranstaltungen & Seminare

13.12.2011	Betriebswirtschaftlicher Ausschuss – Nur für Verbandsmitglieder! Kalkulation: Bauhandwerkerstunde, Einfluss von zeitabhängigen Kosten bei Bauzeitverzögerung halbfertiger Bauleistungen. Hamburg	14.12.–15.12.2011	Seminar. Erkennen, Bewerten und Sanieren von Schimmelpilzschäden. Mit Sachkundeprüfung 100 Punkte im Bereich Bautechnik - 4-Sterne-Ebene Neumünster
13.12.–14.12.2011	Beschichten von Beton. Wuppertal	Weitere Veranstaltungen und Termine finden Sie unter www.bau-sh.de → Eingang für Firmen → Seminare/Veranstaltungen	