Ausgabe 5 I 2022

Dienstleister intern

Land- und Forstwirtschaftliche Lohnunternehmen
Landtechnik, Motorgeräte, Kommunalarbeiten

Photovoltaik:
Das bringt das „Osterpaket“

Weitere Themen:

VdAW

- VdAW LU-Betriebsreportage
- Photovoltaik „Osterpaket“
- Seminarangebote

u.v.m.

Forstunternehmen:
Eine ordentliche Leistungsabnahme erspart Ärger

Landtechnik:
Spannung in der Lieferkette

Foto: Michael Rabe

EURO-Kehrmaschinen

für Schlepper, Stapler, Hoftracs, Radlader

Arbeitsbreiten:
1500 mm, 1750 mm, 2000 mm, 2250 mm, 2500 mm, hydraulische Wannenentleerung, PPN-Kehrwalze 520 mm, Schrägstelleinrichtung, Stützräder mit Metallfelgen, hydraulischer Antrieb, Schmutzsammelwanne.
Eigene Herstellung und pulverbeschichtet (Einbrennlackierung).

www.euro-jabelmann.de

EURO-Jabelmann
49847 Itterbeck
Tel. 0 59 48-93 39 -0

PFÄHLE kesseldruckimprägniert, für Obst- und Weinbau, für Weide- u. Koppelzäune vom Hersteller.
Eichele • 74405 Gaildorf
Tel. 07971/6221, Fax 07971/7062
E-Mail: info@eichele-holz.de

Erdtanks **16.000l,** 1.700,–€ **/ 25.000l,** 2.000,–€ **30.000l,** 2.200,–€ **/ 50.000l,** 3.200,–€. Alle Tanks gereinigt, für Wasser- oder Güllelagerung
Tel. 08282/61764 oder **-4132**

ANZEIGENSCHLUSS
Dienstleister intern Nr. 6:
14. November 2022
Dr. Neinhaus Verlag, Traude Böse
Telefon: 0711/16779-68
boese@neinhaus-verlag.de

Jetzt bestellen: Stundenrapport für forstliche Dienstleistungen

Durchschlagblock für alle Forstunternehmer, der dazu dienen soll, Arbeitsaufträge des Auftraggebers, die nicht Teil der Ausschreibung waren, direkt vor Ort zu dokumentieren. Dazu müssen lediglich Auftraggeber und Auftragnehmer festgehalten werden sowie die Auftragsbezeichnung, das Datum, an dem der Auftrag ausgeführt werden soll und der ausgehandelte Preis für die entsprechende Tätigkeit. Nach der Unterschrift sind beide Seiten nun im Besitz eines rechtsgültigen Auftrags.

DIN A4 • 50 Durchschreibesätze je Block • 5,00€ zzgl. 2,00€ Versand
Bestellung per Fax 0711/4586093 oder E-Mail an ernhardt@vdaw.de

BEILAGENHINWEIS

Diese Ausgabe enthält die Beilage

www.Das-Handwerk-Digital.de (Clever Group AG)

Wir bitten unsere Leser freundlich um Beachtung!

Plaketten UVV-Prüfung 2022-2025

Bestellung:
VdAW e.V., Sabine Ernhardt
Fax 0711/4586093
E-Mail: ernhardt@vdaw.de

Viele Landtechnik- und Motorgerätebetriebe führen an den Maschinen und Geräten die sog. „UVV-Prüfung“ (Wiederkehrende Prüfung gemäß §14 (2) BetrSichV) durch. Diese ist zu protokollieren und die Maschinen bzw. Geräte sind bei bestandener Prüfung mit einer Plakette zu versehen. Auf vielfachen Wunsch haben wir eine Plakette und einen Grundaufkleber vorbereitet, der über den VdAW bezogen werden kann. Auf dem Grundkleber finden Sie im oberen Teil Platz für Ihren Firmenaufkleber, im unteren Teil ist Raum für die Jahresplakette. Diese ist mit einer Lochzange oder Schere zu markieren.

Bis in 7 m Höhe!

ARS

DIE HOHE JAPANISCHE SCHNEIDE-KUNST

ARS-Teleskopsägen
“Sägen bis 7m Höhe”

ARS-Handsägen
Rasiermesserscharfe UV-Zähne dreifach präzisionsgeschliffen

ARS-Klappsägen
Die praktischen Klappsägen mit dem superscharfen Schnitt

ARS-Scheren
Hochwertige “Leichtgewichte” - extrascharf und ergonomisch

ARS-Gartenscheren
Die rasiermesserscharfen u. ergonomischen “Alleskönner”

ARS-Heckenscheren
Unsere superscharfen “Leichtgewichte”

ARS-Astscheren
Präzisionsgeschliffene Klingen, geschmiedete Zangenblätter

TIGER®
DYNAMIK & KRAFT
TIGER GMBH
Vogesenstr. 8 • 79346 Endingen
Tel: 0 76 42-93 05 05 • Fax: -06
www.tiger-pabst.de
info@tiger-pabst.de

Nur das Beste für Gartenkultur und Landschaftspflege

Inhalt

Aktuell

Neue Mindestanforderungen in Arbeitsverträgen 4

Forstunternehmer

Arbeiten für die Forstverwaltung:
Eine ordentliche Leistungsabnahme erspart Ärger! 6
KWF-Fachausschuss „Forstmaschinen“ 8
FUV-RLP e.V. – Westerwälder Holztage 2022 10
Mitteilungen der Alko-Cert GmbH 11
EZG für Qualitätsforstpflanzen Süddeutschland e.V. 12

Landwirtschaftliche Lohnunternehmer

VdAW-Betriebsreportage: Kommunale Dienstleistungen 14
Lohnunternehmer-Fachtag Triesdorf / DeLuTa Bremen 17

Landtechnik & Motorgeräte

Werkstattfahrzeuge (Teil 2):
Perfekt individualisiert oder spartanisch-praktisch? 18
Spannung in der Lieferkette:
Im Gespräch mit Claas-Einkaufschef Rüdiger Mohr 21
Seminarangebot „Mitarbeiter finden und binden“ 24
„Tag der offenen Tür“ an der Gewerbeschule Breisach 25

Geschäftliches

Photovoltaik: Das bringt das „Osterpaket“ 26
Darf es netto mehr sein? Prepaid-Kreditkarte als Bonus 30
CORE – Die Nachhaltigkeitsmethode mit messbarem Erfolg 32
Einfach digital! Kompetent beraten aus einer Hand 33

Seminare

Elektrofachkraft für Motorgeräte 34
Impressum 34
Seminarprogramme der ABS und der DEULA Kirchheim 35

Neue Mindestanforderungen in Arbeitsverträgen

Gültig seit 01. August 2022 ohne Übergangsfrist – EU setzt Bußgeld bei Verstößen durch!

Das deutsche Arbeitsrecht war jahrzehntelang durch den zivilrechtlichen Grundsatz der Privatautonomie geprägt. Das heißt, dass zwei Vertragsparteien auf Augenhöhe ihre Rechte und Pflichten in dem zu begründenden Arbeitsverhältnis aushandeln. Im Laufe der Jahre hat der deutsche Gesetzgeber, oft auf Druck der Gerichte, diese in der Praxis oft nicht vorkommende „Augenhöhe" bei den Verhandlungen sozial mit rechtlichen Vorgaben für den Arbeitgeber flankiert; daran hatten sich alle Beteiligten gewöhnt.

Dies hat sich seit dem 01. August 2022 radikal geändert, weil die EU bereits im Jahr 2019 eine Richtlinie erlassen hat, welche die Mindestanforderungen an den Inhalt der abzuschließenden Arbeitsverträge massiv erhöht und diese Regelungen bei Verstößen sogar unter Sanktionsvorbehalt stellt, nämlich Bußgelder von bis zu 2.000 Euro.

Typisch für den deutschen Gesetzgeber hat dieser erst „auf den letzten Drücker" die für die Umsetzung der EU-Richtlinie notwendigen Gesetze geändert und zum 01. August 2022 in Kraft gesetzt – ohne Übergangsfristen!

Folgendes hat sich im Wesentlichen geändert:

⇨ Jeder Arbeitnehmer hat bereits am ersten Tag seiner Beschäftigung einen Anspruch auf schriftliche Mitteilung, wer sein Vertragspartner ist, wie viel er verdienen wird und welche Arbeitszeiten gelten. Es gibt keine Ausnahmen mehr für kurzfristige Beschäftigungen von bis zu einem Monat.

⇨ Mindestinhalt von Arbeits- und auch Praktikantenverträgen:

- Zusammensetzung und Höhe des Arbeitsentgelts inklusive aller Bestandteile wie Zuschläge, Zulagen, Prämien oder Sonderzahlungen; diese sind getrennt voneinander auszuweisen;
- Vereinbarte Arbeitszeit und Angaben zum Prozedere beim Arbeiten auf Abruf;
- Ruhepausen, Ruhezeiten und Schichtrhythmen bei Schichtsystemen;
- Angabe zu Überstundenregelungen wie Voraussetzungen, Anordnung und Vergütung;
- Dauer der Probezeit und bei befristeten Verträgen in angemessenem Verhältnis zur Befristung;
- Angaben zum Arbeitsort, da ansonsten dieser vom Arbeitnehmer eventuell frei gewählt werden könnte;
- Bei Teilzeitbeschäftigten genaue Anzahl der Stunden und wann diese geleistet werden müssen, insbesondere beim Arbeiten auf Abruf;
- Informationen über Art, Umfang und Ansprüche an Fortbildungsangeboten des Arbeitgebers;
- Hinweise zum Angebot zur betrieblichen Altersvorsorge mit Angaben zum jeweiligen Versorgungsträger;
- Hinweise zu anwendbaren Tarifverträgen, Betriebs- oder sonstigen kollektivrechtlichen Bestimmungen mit Bezug zum konkreten Arbeitsverhältnis;

- Bei Entsendungen ins Ausland muss sehr detailliert und einzelfallbezogen informiert werden;
- Kündigungsprozedere inkl. einzuhaltender Formvorschiften (Schriftlichkeit) und dem anzuwendenden Kündigungsschutzverfahren.

➪ Bußgelder von bis zu 2.000 Euro für den Fall, dass die vorgenannten Mindestvorgaben nicht eingehalten werden. Dabei besteht das Entdeckungsrisiko vor allem bei Betriebsprüfungen durch die Sozialversicherungsträger oder bei Kontrollen durch den Zoll, etwa zur Überprüfung der Einhaltung des Mindestlohns.

Ergänzend zu den hier aufgezeigten Anforderungen hatten die Arbeitgeber bereits vorher nach § 2 Nachweisgesetz (NachwG) umfangreiche Mitteilungspflichten bzw. inhaltliche Anforderungen an die auszustellenden Arbeitsverträge. Insoweit verdichtet sich seit dem 01. August 2022 der Mindestumfang an Informationen, die der Arbeitgeber jetzt ab dem ersten Arbeitstag seinen neuen Mitarbeitern und nach Anforderungen innerhalb von einer Woche seinen Bestandsmitarbeitern mitteilen muss.

Dabei ist darauf zu achten, dass die Mitteilungen schriftlich zu erfolgen haben, elektronische Form reicht NICHT aus. In Zeiten des digitalen Wandels der Wirtschaft ist dieser Anachronismus in Deutschland bemerkenswert, aber nicht zu unterschätzen, denn bei einem Verstoß gegen das Schriftformgebot werden die oben beschriebenen Bußgelder fällig; und diese Formfehler sind durch die Aufsichtsbehörden einfach zu überprüfen und rechtssicher zu sanktionieren, ohne dass man dagegen vorgehen könnte.

Da sich neben den hier beschriebenen Änderungen im NachwG auch noch weitere Gesetze wie das Arbeitnehmerüberlassungsgesetz und das Berufsbildungsgesetz sowie die Gewerbe- und die Handwerksordnung geändert haben, ist die rechtliche Beratung für ein rechtssicheres Verhalten aktuell sehr zu empfehlen.

VdAW Rechtsservice

VdAW

Neue Musterverträge abrufbar!

Wir haben die Vertragsvorlagen an die neuen rechtlichen Vorgaben anpassen lassen und stellen Ihnen die Musterverträge für befristete und unbefristete Anstellungsverhältnisse gerne zur Verfügung!

E-Mail: info@vdaw.de

Waldbesucher informieren!

Wie wir bereits in der letzten Ausgabe berichtet haben, stehen unter www.forestbook.info wissenswerte Inhalte bereit, die sich in erster Linie an interessierte oder auch kritische Waldbesucher richten und u.a. über die notwendigen Tätigkeiten der Forstunternehmer sowie deren Maschinen aufklären.

Inzwischen stehen die beiden unten abgebildeten Aufkleber (10 x 10 cm) mit QR-Codes zu den Themen „Forstmaschinen“ und „Waldpflege“ bereit, die kostenlos beim VdAW oder Ihrem DFSZ-Auditor erhältlich sind.

Tragen Sie zur Aufklärung bei und helfen Sie, durch Anbringung der Aufkleber auf Info-Tafeln, Absperrungen und Forstmaschinen das Branchen-Image zu verbessern!

VdAW

Infos zu Forstmaschinen:

Infos zur Waldpflege:

Arbeiten für die Forstverwaltung

Eine ordentliche Leistungsabnahme erspart Ärger!

Im öffentlichen Beschaffungswesen werden Leistungen „abgenommen“, bevor sie vergütet werden. Für den Unternehmer bedeutet die erfolgreiche Abnahme, dass der Vertrag der Hauptsache nach ordungsgemäß erfüllt ist (§ 13 Nr. 2 Abs. 1 Satz 1 VOL/B) und dass seine Leistungen vergütet werden müssen.

Abnahmeverlangen und Abnahmeverpflichtung

Voraussetzungen für die Abnahme sind die Fertigstellung der Leistung und kein Vorliegen von wesentlichen Mängeln. Für das Abnahmeverlangen sind keine besonderen Formerfordernisse vorgesehen. Aus Beweisgründen empfiehlt sich die schriftliche Aufforderung. Der Auftraggeber kommt unabhängig von einem Verschulden in Annahmeverzug, wenn er der Verpflichtung aus § 13 Nr. 2 Abs. 1 Satz 2 VOL/B nicht nachkommt – er befindet sich in Schuldnerverzug, wenn er die Leistung trotz Mahnung des Auftragnehmers nicht annimmt.

Erfolgt keine förmliche Abnahme, ohne dass diese vom Auftraggeber verweigert wurde, und leistet der Auftraggeber die Schlusszahlung, so kann hierin der Verzicht auf eine förmliche Abnahme zum Ausdruck kommen.

Abnahmefiktion

Ist keine förmliche Abnahme vereinbart, gilt die Leistung als abgenommen, wenn der Auftragnehmer dem Auftraggeber nach Fertigstellung eine angemessene Frist zur Abnahme setzt und der Auftraggeber die Abnahme innerhalb dieser Frist nicht unter Angabe mindestens eines (wesentlichen) Mangels verweigert (Abnahmefiktion des § 640 Abs. 2 BGB).

Die Abnahme gilt auch mit Beginn der bestimmungsgemäßen Benutzung als erfolgt (Abnahmefiktion nach § 13 Nr. 2 Abs. 3 VOL/B), sofern nichts anderes vereinbart ist und die Benutzung nicht lediglich zum Zwecke der Schadensminderung erfolgt. Stellt die Benutzung einen zur Prüfung der Funktionstüchtigkeit der Leistung durchgeführten Probebetrieb dar, ist dies nur eine Vorstufe zur Abnahme, nicht aber die Abnahme selbst.

Keine (wesentlichen) Mängel – Anspruch auf Abnahme

Weist die Leistung keine (wesentlichen) Mängel auf, besteht ein Anspruch auf Abnahme. Ggf. muss der Auftragnehmer die Beseitigung unwesentlicher Mängel anerkennen. Die unwesentlichen Mängel und ggf. auch noch nicht ausgeführte Restarbeiten – einschließlich der Folgerungen daraus – werden in der Abnahmeniederschrift dokumentiert.

Wesentliche Mängel: Nichtabnahme oder Abnahme unter Vorbehalt

Bei Nichtabnahme wegen „wesentlicher Mängel” gibt der Auftraggeber dem Auftragnehmer die Gründe bekannt und setzt, sofern eine Nacherfüllung möglich und beiden Parteien zumutbar ist, eine Frist zur erneuten Abnahme. Wird die Leistung trotz eines wesentlichen Mangels abgenommen, behält sich der Auftraggeber die Rechte nach § 640 Abs. 3 i. V. § 634 Nr. 1 BGB (Nichterfüllung, Mängelbeseitiung usw.) in der Abnahmeniederschrift vor. Der Anspruch auf Schadenersatz bleibt durch diesen Vorbehalt unberührt.

Nach der Abnahme können Ansprüche auf Beseitigung bereits bekannter und bei der Abnahme nicht ausdrücklich vorbehaltener Mängel sowie Vertragsstrafen, die bei der Abnahme nicht vorbehalten wurden, nicht mehr durchgesetzt werden.

Abnahmeniederschrift – Bedenken gegen den Inhalt dokumentieren

Das Ergebnis der Abnahme ist in einem gemeinsamen Protokoll (Abnahmeniederschrift) festzuhalten, in zwei Ausfertigungen zu erstellen und von beiden Seiten zu unterzeichnen.

Ist der Auftragnehmer mit den Feststellungen in der Abnahmeniederschrift nicht einverstanden, vermerkt er seine Bedenken auf der Niederschrift oder – wenn dies vom Auftraggeber nicht zugelassen wird – unterschreibt die Niederschrift nicht. Bei Verweigerung der Unterschrift durch den Auftragnehmer vermerkt der Auftraggeber dies im Unterschriftenfeld. Unabhängig von der Anerkennung ist dem Unternehmer eine Ausfertigung der Abnahmeniederschrift zu übergeben oder zu übersenden.

Verweigerung der Abnahme

Der Auftraggeber darf im Unterschied zu den Bestimmungen über den Werkvertrag (§ 640 BGB) die Abnahme nur bei wesentlichen Män-

geln verweigern. Bei sonstigen, nicht wesentlichen Mängeln darf er die Abnahme nur dann verweigern, wenn der Auftragnehmer seine Pflicht zur Beseitigung der Mängel nicht ausdrücklich anerkennt (§ 13 Nr. 2 Abs. 1 Satz 3 VOL/A).

Liegen die Voraussetzungen für die Verweigerung der Abnahme vor, muss der Auftraggeber die Gründe für die Nichtabnahme nennen oder eine Frist zur erneuten Vorstellung zur Abnahme setzen – insbesondere, wenn eine Nachbesserung möglich und beiden Parteien zumutbar ist (§ 13 Nr. 2 Abs. 1 Satz 4 VOL/B).

Eine Nachbesserung ist für den Auftraggeber regelmäßig dann unzumutbar, wenn er den geschuldeten Gegenstand dringend benötigt und daher eine längere Nachbesserungszeit nicht abwarten kann.

Wirkung der Abnahme

Mit der Abnahme wird der Auftragnehmer in vollem Umfang von der Leistungsgefahr befreit. Außerdem entfällt die Haftung des Auftragnehmers für erkannte Mängel, soweit sich der Auftraggeber nicht die Geltendmachung von Rechten (in Form verschuldensunabhängiger Ansprüche) wegen eines bestimmten Mangels vorbehalten hat („Vorbehaltserklärung", § 13 Nr. 2 Abs. 2 VOL/B). Mit der Abnahme beginnt die Verjährungsfrist der Gewährleistungsansprüche des Auftraggebers (§ 14 VOL/B) und endet die Ausführungsfrist. Damit tritt auch das Ende der Vorleistungspflicht des Auftragnehmers ein, es werden die Zahlungsansprüche des Auftragnehmers fällig (§ 17 VOL/B; beim Werkvertrag siehe außerdem § 641 Abs. 1 BGB).

Bei Lieferleistungen ist der Zeitpunkt des Gefahrenübergangs (§ 13 Nr. 1 Abs. 1 VOL/B, § 446 Abs. 1 Satz 1, § 644 Abs. 1 Satz 1 BGB) sowie die Beweislastumkehr zuungunsten des Auftraggebers eingetreten.

Zurückweisung von Leistungen

Hat der Auftraggeber Sachen als nicht vertragsgemäß zurückgewiesen, so kann er dem Auftragnehmer eine angemessene Frist setzen, um diese Sachen fortzuschaffen oder nach Ablauf der Frist die Sachen unter möglichster Wahrung der Interessen des Auftragnehmers auf dessen Kosten veräußern (§ 13 Nr. 3 VOL/B).

Tip für die Praxis

Der Unternehmer sollte auf eine zeitgerechte Abnahme seiner Leistungen achten. Unberechtigt dokumentierte Mängel dürfen nicht hingenommen werden. Bei ordnungsgemäßer Abnahme kann es sich empfehlen, vom Auftraggeber eine „Referenzbescheinigung" zu verlangen, damit sich der Unternehmer auch bei anderen öffentlichen Auftraggebern um Aufträge bemühen kann.

Dipl.-Verwaltungswirt Hans Schaller

Dipl.-Verwaltungswirt Hans Schaller war nach seiner Tätigkeit in der Kommunalverwaltung (u. a. als Leiter der Abteilung Recht und Wirtschaft) über 25 Jahre staatlicher Rechnungsprüfer (zuletzt als Oberregierungsrat) u. a. für Vergaben und Zuwendungen. Er vertritt diese Rechtsgebiete auch als Lehrbeauftragter an den Hochschulen in Osnabrück und Güstrow sowie an der VAW Mannheim, ist Autor eines Kommentars zum Vergaberecht (Beck Verlag, München) sowie zahlreicher Beiträge zur Thematik „Vergaberecht" in namhaften Fachzeitschriften.

Kontakt: hansschaller1@t-online.de

SCHMIDT LEASING
Leasing- & Finanzierungsberatung

IHRE INVESTITION IN DIE ZUKUNFT.

Wir bieten Ihnen individuelle Investitionskredite.

+49 (0) 3621 79 89 80 www.schmidtleasing.de

KWF-Fachausschuss „Forstmaschinen“

Bild 1: Kranrückeschlepper Welte Typ „W 130“

Sommersitzung im Waldcampus Österreich – sieben Maschinen für den professionellen Gebrauch ausgezeichnet

Bild 2: Kranrückeschlepper Welte Typ „W 190“

Für seine Sommersitzung kam der KWF-Fachausschuss Forstmaschinen nach Aufhebung der Corona-Einschränkungen wieder turnusgemäß und in Präsenz im Waldcampus Österreich in Traunkirchen zusammen. Angesichts fortbestehender Reisebeschränkungen konnten nicht alle Mitlieder persönlich teilnehmen und waren z. T. online zugeschaltet. Die Sitzung wurde vom Obmann des Fachausschusses, OAR Siegmar Lelek von ForstBW, geleitet.

Zwei Großmaschinen, ein Kompaktgeräteträger und eine Rückehilfe in Form einer tragbaren Spillwinde standen zur Zertifizierung durch den Fachausschuss für die KWF-Profi- und KWF-Standard-Prüfzeichen an.

Eine Seilauszugwinde, ein Laufwagen für Seilgeräte und eine Einrichtung zur Zugkraftverstärkung von Seilgeräten waren zur Inspektion im Rahmen eines KWF-Tests vorgestellt worden.

Bild 3: Kompakt-Geräteträger Pfanzelt Typ „Moritz FR 70“ (Windenträger)

Bild 4: Kompakt-Geräteträger Pfanzelt Typ „Moritz FR 75“ (Forstmulcher)

Bild 5: Rückehilfe Typ „Portable Winch Spillwinde PCW4000“

Bild 6: Seilauszugwinde „Pfanzelt“ für Bodenumlaufzugseilverfahren

(Bilder 1-6: KWF)

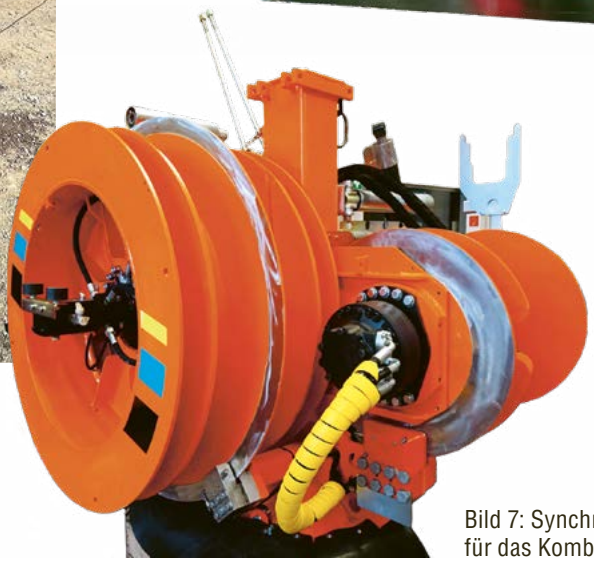


Bild 7: Synchro 45 Boost System als Zusatzausrüstung für das Kombi-Seilgerät MM-Syncrofalke-U-3 t

Bild 8: Laufwagen Mayr Melnhof-Sherpa UE 4; Ausführung Mayr Melnhof-Sherpa UE 4L

(Bilder 7-8: Nemesthoty)

Die nächste Sitzung findet vom 21. bis zum 23. November 2022 in Groß-Umstadt statt. Wir erwarten wieder eine Anzahl interessanter Holzerntemaschinen und Baumuster von damit verbundener Technik zur Inspektion!

Für die KWF-Anerkennung Profi geprüfte Maschinen:

- Kranrückeschlepper mit Doppeltrommelseilwinde und Rückekran Welte Typ „W 130“ (Bild 1)
- Kranrückeschlepper mit Doppeltrommelseilwinde und Rückekran Welte Typ „W 190“ (Bild 2)
- Kompakt-Geräteträger Pfanzelt Typ „Moritz FR 70/75“ (Bild 3 und 4)
- Rückehilfe Typ “Portable Winch Spillwinde PCW4000“ (Bild 5)

Über folgende KWF-Tests wurde berichtet:

- Seilauszugwinde Pfanzelt für Bodenumlaufzugseilverfahren (Bild 6)
- Synchro 45 Boost System als Zusatzausrüstung für das Kombi-Seilgerät MM-Syncrofalke-U-3 t (Bild 7)
- Laufwagen Typ „Mayr Melnhof-Sherpa UE 4“ mit zusätzlicher elektrischer Ausspulvorrichtung (Bild 8)

Alle Prüfobjekte wurden vom Fachausschuss für die Erteilung der begehrten KWF-Prüfzeichen zertifiziert, wobei für manche Prüfobjekte noch Empfehlungen ausgesprochen wurden.

Für einige Prüfobjekte wurden Auflagen erteilt oder Nachprüfungen beauftragt, die noch zu erledigen sind, ehe die Prüfzeichen des KWF auf diesen Maschinen geführt werden dürfen.

KWF

Westerwälder Holztage 2022

FUV Rheinland-Pfalz e.V.

Am 10. und 11. September fanden auf dem Betriebsgelände des Sägewerks van Roje die Westerwälder Holztage endlich wieder live statt. Nachdem die Veranstaltung letztes Jahr digital abgehalten wurde, konnten sich die Westerwälder und weitere Interessierte aus ganz Rheinland-Pfalz und den angrenzenden Bundesländern nun wieder persönlich über die Angebote rund ums Holz informieren.

Auch der FUV war auf den Holztagen mit einem Stand vertreten und konnte den Besuchern vermitteln, welche Arbeiten seine Mitglieder ausführen und so auch auf die Notwendigkeit der Forstunternehmer bei der Waldbewirtschaftung hinweisen. Was trotz einem eher verregneten Samstag mit halbwegs guten Besucherzahlen begann, entpuppte sich am Sonntag bei strahlendem Sonnenschein zum Großereignis in der Region: Laut Medienberichten fanden rund 30.000 Besucher den Weg auf die Westerwälder Holztage!

Die Rheinland-Pfälzische Umweltministerin Katrin Eder sagte bei der Eröffnung: „Wald und Holz spielen bei der Erreichung der klimapolitischen Ziele eine wichtige Rolle. Die Kohlenstoffspeicherung in den Wäldern sowie in langlebigen Holzprodukten und der Ersatz fossiler Rohstoffe durch die Verwendung von Holz entlasten die Atmosphäre von Treibhausemissionen. Deshalb ist es so wichtig, den Wald vor den Auswirkungen der Klimakrise zu schützen und gleichzeitig immer mehr Produkte, die energieintensiv hergestellt werden müssen, durch Holz zu ersetzen."

Über 90 Aussteller haben neben informativen Gesprächen viel Anschauliches geboten: Tischlerei- und Zimmermannbetriebe zeigten live ihre Produkte und Fähigkeiten, der logistisch bestens vorbereitete Aufbau eines Massivholz-Hauses aus Brettsperrholz wurde anschaulich demonstriert, individuell gefertigte Möbel aus Holz, Kunst und Deko-Teile aus Naturmaterialien und Fußbodenbeläge wurden beworben. Daneben gaben Schornsteinfeger fachlichen Rat zum Brennstoff Holz, und historische Traktoren sowie Bearbeitungsmaschinen ergänzten den traditionellen Ausstellungsbereich.

Im Kontrast dazu standen moderne Großgeräte zum Ernten, Transportieren und Zerkleinern von Holz. Immer, wenn der Großhacker Sägerestholz und Rundholz zu Hackschnitzeln verarbeitete, kamen die Besucher in Strömen. Die Betriebsführungen der gastgebenden Firma van Roje im neuen Brettsperrholzwerk, welches am Fachbesuchertag feierlich eröffnet wurde, waren stets ausgebucht. Auch mehrere Mitgliedsbetriebe des FUV befanden sich unter den Ausstellern.

Der Vorstand teilte sich den Standdienst mit zwei Verbandsmitgliedern. Leider war darüber hinaus seitens unserer Mitglieder keine Bereitschaft signalisiert worden, uns hierbei zu unterstützen. Durch Messe-Auftritte werden wir wohl kaum neue Aufträge erhalten, jedoch ist die Öffentlichkeitsarbeit ein wichtiger Teil der Verbandstätigkeit. Da wir in der Bevölkerung nicht im besten Licht dastehen – oft bedingt durch einseitige Berichterstattung in den Medien – ist immer wieder Aufklärung gefragt. Dies geschieht zwar bei einigen Kollegen direkt im Wald oder im Bekanntenkreis, aber die breite Bevölkerung erreicht man nur über größere Veranstaltungen und kontinuierliche Öffentlichkeitsarbeit.

Axel Podlech,
FUV-RLP

Foto: FUV-RLP

Kündigung

der Rahmenvereinbarung im hochmechanisierten Bereich

Allen Unternehmen, die eine Rahmenvereinbarung im hochmechanisierten Bereich haben, wurde im August die vorzeitige Kündigung zugestellt. Die darin aufgeführte Begründung, man wolle „die Modalitäten zugunsten der Unternehmen" ändern, ist eine Frechheit! Es ist auch ganz klar keine Handlung, die mit uns abgestimmt worden ist. Wir haben Landesforsten im Vorfeld vor einer solchen Entscheidung gewarnt, denn den Vorteil eines „dynamischen Beschaffungssystems" haben ganz klar Landesforsten und wohl auch einige neue Mitbewerber.

Zwar kann die Kündigung nicht angefochten werden, da sie leider rechtens ist (es besteht keine Verpflichtung zu vier Jahren Laufzeit), aber wir können das neue System generell auf seine Rechtmäßigkeit prüfen lassen. Wir halten Sie über die weiteren Entwicklungen auf dem Laufenden!

Alko-Cert

Neuer Mindestlohn

ab Oktober 2022

Ab dem 01. Oktober 2022 gilt der neue gesetzliche Mindestlohn von 12,00 Euro pro Stunde. Wie üblich wird bei der DFSZ-Kontrolle diese Anforderung beim Vor-Ort-Audit entsprechend kontrolliert. Es kann durchaus vorkommen, dass auf den Audits gegen Ende des Jahres dann nicht die aktuellen Abrechnungen der Mitarbeiter eingesehen werden, sondern dass die Unternehmen gebeten werden, die Lohnabrechnungen vom Herbst 2022 vorzulegen.

Online-Ersthelferkurse

können nicht anerkannt werden!

Im Zuge der Corona-Pandemie wurden vermehrt Online-Ersthelferkurse angeboten. Da diese der SVLFG zufolge nicht von der DGUV anerkannt sind, können sie auch nicht für das DFSZ-Audit geltend gemacht werden. Deshalb ist es im Rahmen der DFSZ-Zertifizierung notwendig, dass alle im Forst tätigen Personen im zweijährigen Turnus einen Ersthelferkurs auf einer Präsenzveranstaltung absolvieren.

Zertifizierungsbereiche

von DFSZ-Betrieben online einsehbar

Die auf der Alko-Cert Homepage (u.a. auf der Startseite) veröffentlichte Liste DFSZ-zertifizierter Betriebe wird in Zukunft auch die entsprechenden Zertifizierungsbereiche der einzelnen Unternehmen nennen. Dies hat den Vorteil, dass potenzielle Geschäftspartner einen besseren Überblick über die angebotenen Leistungen der DFSZ-Betriebe in der jeweiligen Region erhalten. Zudem können von den Unternehmen selbst so auch effektiver geeignete Subunternehmer gefunden werden.

Alko-Cert GmbH

Wir sind für Sie da!

Telefon: 07 11 / 84 98 74 - 0
E-Mail: info@alko-cert.de
Internet: www.alko-cert.de

DFSZ

Erzeugergemeinschaft für Qualitätsforstpflanzen Süddeutschland e.V.

Frische 1a Qualität aus 1. Hand – direkt vom Erzeugerbetrieb!

AUGUST KÖNIG FORSTBAUMSCHULEN
Inh. Tobias Wilibald
Gegründet 1875

Aufzucht von Forst- und Heckenpflanzen • Brennholz
Weihnachtsbäume • Forstliche Dienstleistungen

Rickertsweiler 6 • 88699 Frickingen
Tel. 07554/333
e-Mail:
baumschule.a.koenig@t-online.de

Telefon 0 90 78 - 9 12 52-0 • 86690 Mertingen-Druisheim
www.sailer-baumschulen.de

Waldpflanzen-Flurgehölze

Seit 1890 zuverlässiger Partner der Forstwirtschaft.
Unsere Erfahrung - Ihr Vorteil!
- Bestes Pflanzenmaterial aus gesicherten Herkünften
- Zuverlässige, schnelle Lieferung
- Energieholzpflanzen
- Forstdienstleistungen

...Wald kommt aus dem Spessart

HORNUNG
Fordern Sie die Forst-Preisliste an!
www.hornung-pflanzen.de
97778 Fellen / Spessart - Tel: 09356-99220 - Fax: 992227

- zertifizierte Aussaaten
- sorgfältige Sortierung
- bodenfrischer Transport
- schnelle Auslieferung

Bahnhofstr. 3
77736 Zell a.H.
Tel 07835-210
www.
forstbaumschule-burger.de

Baumschulen M. Pfeiffer
– Forstpflanzen –

Günstige Ausführung div. Aufforstungen durch unser Pflanzpersonal, Neuaufforstungen mit unserer Pflanzmeister-Aufforstungsmaschine, die wir auch gerne vermieten.

M. Pfeiffer, Fürstenbergstr. 28, 72818 Steinhilben, Tel. 07124/40306, Fax 4294

Gracklauer
Baumschulen

... mit wachsender Begeisterung

Pflanzen & Pflanzung

Forstpflanzen
herkunfts- und standortgerecht
aus Eigenanzucht

Forstdienstleistung
Aufforstungen und Pflegemaßnahmen

Qualität und Frische aus erster Hand!

Telefon 09831 - 2400
E-Mail info@baumschulen-gracklauer.de

Alte Nürnberger Str. 10
91710 Gunzenhausen

www.baumschulen-gracklauer.de

EZG – kontrollierte Herkünfte
und ausgewählte Qualität!

Ihr zuverlässiger Partner für Forstpflanzen

- Anerkannte Herkünfte
- Beste Qualität
- Süddeutsche Anzucht
- ZüF-Pflanzen

Karl Schlegel
BAUMSCHULEN

88499 Riedlingen
Tel. (07371) 9318-0
Fax (07371) 9318-10

84094 Elsendorf
Tel. (08753) 1516
Fax (08753) 776

info@karl-schlegel.de
www.karl-schlegel.de

Horlacher: Kommunale Dienstleistungen – vernetzt und kommunikativ!

Nicht nur landwirtschaftliche Dienstleistungen erfordern ein hohes Maß an Flexibilität und Einsatzbereitschaft. Im Gespräch mit Familie Horlacher wird schnell klar, dass bei kommunalen Dienstleistungen der Planungshorizont ebenfalls kurz und der Zeitpunkt des Einsatzes von vielen nicht beeinflussbaren Faktoren wie dem Fortschritt auf Baustellen, der Verkehrssicherung, den Warenlieferungen und natürlich vom Wetter abhängig ist. „Daran gewöhnt man sich“, so Michael Horlacher, gelernter Nutzfahrzeugmechatroniker und zukünftiger Betriebsleiter des Kommunaldienstleisters Horlacher in Wolpertsdorf bei Schwäbisch Hall. Vater Manfred Horlacher schmunzelt: „Unruhig werde ich nur, wenn Maschinen der Stillstand droht. Die müssen effizient ausgelastet sein und täglich laufen.“

Im Gegensatz zu vielen Landmaschinen, deren Einsatzzeit sich trotz des hohen Investitionsvolumens auf wenige Wochen während der Saison beschränkt und die den Großteil des Jahres stillstehen, können Maschinen im kommunalen Bereich bei geschickter Planung ganzjährig ausgelastet werden. Manfred Horlacher kennt beide Geschäftsfelder.

Die Entwicklung des Lohnbetriebs Horlacher

1980 hat Manfred Horlacher das landwirtschaftliche Lohnunternehmen von seinem Onkel Rudolph Horlacher übernommen. Dieser legte 1959 mit dem Kauf eines Mähdreschers und später mit der Anschaffung einer mobilen Kartoffeldämpfmaschine den Grundstein für den Betrieb, der in den nachfolgenden Jahren um weitere Maschinen und Dienstleistungen – u.a. die Zuckerrüben- und Kartoffelernte – erweitert wurde.

An Aufträgen mangelte es Manfred Horlacher, einem gelernten Landmaschinenmechaniker, nach der Übernahme nicht. Aber die gründliche Kalkulation der verschiedenen Verfahren ergab eine Wirtschaftlichkeit, mit der er sich nicht zufriedengeben wollte. Deshalb zog er Konsequenzen und erschloss in den kommenden Jahren neue Geschäftsfelder im kommunalen Bereich. Schnell zeigte sich, dass „nichts einfach geht“ und vor allem Kompetenz und Qualität für langfristigen Erfolg unabdingbar sind.

Die Mühe hat sich gelohnt. Heute ist das Unternehmen bis auf den Einsatz der mobilen Misch- und Mahlanlagen ausschließlich im kommunalen Bereich tätig, beschäftigt zehn festangestellte Vollzeit-Mitarbeiter und weitere Teilzeitkräfte. Der Betrieb ist in Baden-Württemberg, Bayern, Hessen, Rheinland-Pfalz und auch im Osten Deutschlands gut vernetzt im Einsatz. Die beiden Tiefladerzüge der Firma sorgen auch bei weit entfernten Baustellen für eine hohe Flexibilität und schnelle Einsatzbereitschaft.

Die Arbeitsfelder

Auftraggeber sind neben namhaften Baufirmen zahlreiche Kommunen und Energieunternehmen, Straßenbauverwaltungen, Straßenmeistereien, Vereine, Firmen sowie Naturschutz- und Landschaftserhaltungsverbände. Das Dienstleistungsangebot ist breit gefächert und trotzdem eng ineinander verzahnt, was zu einer hohen Auslastung des Maschinenparks führt.

Der Wegebau ist einer der Tätigkeitsschwerpunkte. Neben der Umgestaltung von Asphalt- und Erd- in Schotterwege sowie Instandhaltungsarbeiten gehören auch Fahrbahnerhaltungsmaßnahmen zum Dienstleistungsportfolio, wie

z. B. das Schälen, Fräsen, Auskoffern und Andecken von Banketten. Aber auch das Anlegen, Reinigen und Nachprofilieren von Gräben übernimmt Horlachers Team.

Qualität und Technik

Im Unternehmen kommt wenig Standard-Technik zum Einsatz. Horlachers Stärke liegt vor allem in der Qualität der ausgeführten Arbeiten. Viele der herkömmlichen Baggerwerkzeuge konnten Horlachers Mannschaft weder hinsichtlich der Ansteuerung noch von der Art der Arbeitserledigung überzeugen. Ausgefranste Fräsränder und schlecht profilierte Flächen sind den Maschinenführern ein Dorn im Auge. So wurde selbst Hand angelegt, Zeichnungen wurden erstellt, Prototypen gefertigt und erprobt, Fräsen angepasst, Löffel konstruiert und auch ganze Verfahren umgestaltet, wie z. B. das Schälen und Andecken des Banketts, wodurch bei Horlacher keine Materialabfuhr stattfinden muss, eine saubere Kantenversiegelung entsteht und eine Andeckung mit dem Ursprungsmaterial erfolgen kann.

Die Facharbeiter auf den Baustellen erkennen die Qualitätsunterschiede meist schnell und geben Rückmeldung an die Einkaufsabteilungen ihrer Baufirmen. Bei guter Arbeitserledigung ist so der Nachfolgeauftrag gesichert. Horlacher lässt sich dabei nicht im Preis drücken. Er weiß, was seine Arbeit wert ist – und die Kunden schätzen sein Know-how und seine Zuverlässigkeit. Um es auf den Punkt zu bringen: Die Branche ist klein, Mund-zu-Mund-Propaganda wichtig und das Netzwerken ein Muss. Einige Kunden sind schon 30 oder 40 Jahre Geschäftspartner des Unternehmens – Rahmenverträge beweisen die Kundenzufriedenheit.

Kooperation und Organisation

Horlacher hat auch nichts dagegen, Branchenkollegen an Aufträgen partizipieren zu lassen. Manches Großwege-Projekt kann alleine nicht gestemmt werden. Dann scheut sich das Unternehmen nicht, diesen Auftrag gemeinsam mit Kollegen durchzuführen. Zusammen mit verschiedenen Firmen, die andere Arbeitsschwerpunkte haben und das Leistungsportfolio dadurch ergänzen, konnten schon einige Aufträge für alle zufriedenstellend erledigt werden. „Geben und Nehmen“, lautet Horlachers Devise bei jeder Art von Zusammenarbeit.

Die Aufgabenverteilung im Betrieb ist klar geregelt: Die Disposition der Aufträge und Maschinen wird je nach Geschäftsfeld von Horlacher Senior bzw. Junior durchgeführt. Kostenzuordnung, Abrechnung, Rechnungserstellung sowie die Organisation des Büros und das Personalwesen übernimmt mit Hilfe der Next Farming Software Frau Horlacher, die auch die Vorbereitung für Buchhaltungs- und Steueraufgaben sowie die Gestaltung der Homepage verantwortet. Vor- und Nachkalkulationen sind eine Gemeinschaftsaufgabe von allen Dreien. Und diese muss nicht nur exakt, sondern häufig auch zügig erledigt werden. Zwischen Auftragsanfrage und Umsetzung liegen häufig nur zwei bis drei Wochen. Letztendlich muss vor allem bei Wegeprojekten eine genaue Bestandsaufnahme vor Ort, eine detaillierte Leistungsbeschreibung und oft eine anschließende Beratung erfolgen, aus der dann letztendlich die Preisdefinition resultiert. Dabei gilt die betriebswirtschaftlich sehr sinnvolle Devise: „Aufträge, die sich nicht rechnen, werden nicht umgesetzt.“

Kommunalarbeiten

Kennzeichnend für den kommunalen Dienstleistungssektor ist die zeitin-

Fotos: Horlacher

tensive Vorarbeit. Allein die Abarbeitung eingehender Ausschreibungen sowie die Kontaktpflege zu Kommunen lastet eine Teilzeitkraft im Unternehmen vollständig aus.

Nicht weniger vorbereitungsintensiv sind auch die weiteren Tätigkeitsschwerpunkte: Sowohl die Sportplatzpflege wie auch die Natur- und Landschaftspflege fordern Kompetenz und Beratung. Die Qualifikationen zum Sportplatzwart wie auch die zur „Fachkraft Umwelt und Landschaftspflege“, welche die Horlachers absolviert haben, helfen bei der Vor-Ort-Begutachtung, der richtigen Einschätzung der Arbeitsumfänge sowie bei der Beratung der Auftraggeber. Über die Wintermonate schließlich sorgt neben den Rodungsarbeiten und Baufeldräumungen die Gehölzpflege für eine kontinuierliche Maschinenauslastung und Beschäftigung der Mitarbeiter.

Ein starkes Team

Die Mitarbeiter sind, wie Michael und Manfred Horlacher einstimmig betonen, das Rückgrat des Unternehmens. „Ohne unser starkes Team wäre ein erfolgreiches Arbeiten nicht möglich“. Was die Unternehmer sich von ihren Auftraggebern wünschen, geben sie selbst an ihre Mitarbeiter weiter. Neben einer gerechten Bezahlung und wertvollen Sozialleistungen sind das vor allem Wertschätzung und die Übertragung von Verantwortlichkeiten.

Dass sich die Mitarbeiter mit ihrer Arbeit identifizieren, zeigen die Ideen, die sie zur steten Arbeitsverbesserung einbringen, wie auch ihre Bereitschaft, für eine gewisse Zeit abwesend von der Familie zu sein. Und letztendlich sprechen die langjährigen Betriebszugehörigkeiten eine eindeutige Sprache. Dass auch die jüngere Generation im ausbildungsfähigen Alter schon Interesse an einem Arbeitsplatz zeigt, ist besonders erfreulich!

Fazit

Aus dem Besuch des Unternehmens habe ich zweierlei mitgenommen: Zum einen wurde ich darin bestätigt, dass die Wirtschaftlichkeitsbetrachtung Grundlage jeder unternehmerischen Entscheidung sein MUSS. Wenn diese negativ ausfällt, ist ohne Wenn und Aber konsequentes Handeln notwendig. Zum anderen habe ich Mut geschöpft. Trotz einer Zeit, die vieles in Frage stellt und an Fundamenten rüttelt, zeigt sich, dass Werte wie Beständigkeit, Worttreue, Kompetenz und das Streben nach Verbesserung wichtiger sind als jemals zuvor.

Ich bedanke mich bei der Familie Horlacher für das interessante Gespräch und die wertvollen Einblicke in das Unternehmen. Diejenigen unter Ihnen, denen die Technik zu kurz kam, möchte ich auf den nächsten Bericht verweisen. Dort gehen wir intensiver auf die technischen Aspekte im kommunalen Dienstleistungsbereich ein.

Birgit Schulz, VdAW

VdAW-Betriebsreportagen

Sie sind Mitglied im VdAW und führen ein interessantes Unternehmen?

Lassen Sie uns und Ihre Berufskollegen teilhaben und gewähren Sie uns Einblicke in Ihren Betrieb. Dabei spielt es keine Rolle, ob Sie Forstunternehmer, Landwirtschaftlicher Lohnunternehmer, Landtechniker oder Motorist sind – wenden Sie sich an Ihren Fachreferenten im VdAW und vereinbaren Sie einen Termin!

VdAW

Lohnunternehmer-Fachtag 2022 in Triesdorf

Dienstag, 25. Oktober 2022, 9:00 bis 17:00 Uhr

Die Krisen unserer Zeit bringen Gesellschaft, Politik sowie Märkte in Bewegung und lösen auch in den Branchen Lohnunternehmen und Landwirtschaft erhebliche Veränderungen aus. In enger Kooperation mit dem Fachzentrum für Energie und Landtechnik Triesdorf (FEL) bietet die Landesgruppe Bayern im BLU e.V. diese Tagesveranstaltung an, die sich mit den Herausforderungen unserer Zeit auseinandersetzt und einen Beitrag leisten soll, in Lohnunternehmen Strategien anzupassen und zu entwickeln. Die Mitgliederversammlung rundet das Programm mit den Berichten aus der Verbandsarbeit ab.

- Wie begegnen Lohnunternehmer der Disruption in Märkten und Gesellschaft?
- Mitgliederversammlung der Landesgruppe Bayern im BLU e.V.

Veranstaltungsort:

Forum für Energie und Landtechnik Triesdorf
Steingruberstr. 5, 91746 Weidenbach

Wir bitten um eine verbindliche Anmeldung bis zum **20.10.2022** per Mail an info@lohnunternehmen.de. Für die Teilnahme an den Fachvorträgen inklusive der Tagesverpflegung (09:00 bis 15:30 Uhr) wird eine Pauschale in Höhe von 95,00 Euro pro Person erhoben. Sie erhalten eine entsprechende Rechnung.

BLU

BLU Landesgruppe Bayern im BLU e.V.

DeLuTa Bremen 2022

Die DeLuTa ist eine mitgliedsinterne Tagung. Zugelassen sind nur ordentliche und fördernde Mitglieder des BLU e.V. und seiner Verbände sowie deren Mitarbeiter. Die Karten zur DeLuTa in Bremen am 7. und 8. Dezember 2022 sind nur online unter www.deluta.de erhältlich. Um sich anzumelden, benötigen Sie Ihre Zugangsdaten, die Sie vom BLU e.V. erhalten haben.

Bitte beachten Sie, dass ein Kartenkontingent je Betrieb festgelegt wurde, das sich am Jahresumsatz orientiert:
< 400.000 Euro Jahresumsatz: 8 Karten
400.000 bis 1 Mio. Euro Jahresumsatz: 10 Karten
> 1 Mio. Euro Jahresumsatz: 15 Karten

Nach Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine schriftliche Bestätigung. Weitere Informationen werden im Online-Portal angezeigt und Veranstaltungsinformationen werden an die von Ihnen hinterlegte E-Mail-Adresse verschickt.

Keine Login-Daten vorhanden?

Gerne stehen wir Ihnen per E-Mail an info@deluta.de oder unter Tel. 05031/5194510 zur Verfügung und können Ihnen Ihre Zugangsdaten mitteilen.

VdAW Anschlussveranstaltung

Der VdAW plant auf der Heimreise von Bremen am 9.12. den Besuch eines Lohnunternehmens. Ebenso haben wir ein Zimmerkoningent in Bremen gebucht, auf das Sie gerne zurückgreifen können. Anfang Oktober erhalten Sie im Rundschreiben weitere Informationen und die Möglichkeit, Zimmer zu reservieren und sich für den Besuch des Lohnunternehmens anzumelden.

BLU / VdAW

Foto: Modul-System

Werkstattfahrzeuge (Teil 2)

Perfekt individualisiert oder spartanisch-praktisch?

Auch bei Spezialisten für Innentechnik, Kommunal- und Motorgeräte sowie Baumaschinen sind Werkstattfahrzeuge nicht mehr wegzudenken. Je nach Einsatzgebiet verfolgen die Firmen unterschiedliche Ansätze.

Stefan Oechsle, Geschäftsführer und Meister bei der **Josef Oechsle GmbH & Co. KG** in Bühl, hat einen VW Caddy, der fast ausschließlich für die immer beliebteren Rasenroboter im Einsatz ist: Neben einem klassischen Werkzeugsatz sind die Verlegemaschine, elektrische Messgeräte sowie Winkelschrauber und Akku-Bohrmaschine immer mit auf dem Fahrzeug, denn hin und wieder muss z.B. das unterirdische Führungskabel durch ein kleines Hindernis wie Steine geführt werden.

Daneben stehen ein herkömmlicher Caddy sowie ein 7,5t LKW samt Kran und ein 3,5t Anhänger für reine Transporte bereit, denn über den ersten Service hinaus passiert das meiste dennoch in der Halle in Bühl, da sich bei älteren Maschinen vor Ort beim Kunden oft Unwägbarkeiten wie benötigte Ersatzteile ergeben. Da sei es laut Oechsle effizienter, die Maschine gleich in die Werkstatt zu holen, als mehrmals mit dem Servicewagen zum Kunden zu fahren.

Ein Mercedes Sprinter fungiert als klassischer Kundendienstwagen: „Bohrmaschine, Winkelschleifer und Kleinteile sind dauerhaft an Bord, zusätzlich nimmt dann der entsprechende Mitarbeiter noch seine eigene Werkzeugkiste mit“, erklärt Oechsle, denn durch die wechselnden Nutzer fühle sich kaum ein Mitarbeiter richtig verantwortlich für das Inventar des Fahrzeugs – für das persönliche Werkzeug dagegen schon. „Daher spare ich hier lieber Geld für zusätzliches Werkzeug und statte die Fahrzeuge eher simpel aus“, so der Geschäftsführer. Für Kleingeräte wie Motorsäge und Co. benötigt er kein spezielles Fahrzeug, da hier die Reparaturen alle in der Werkstatt erledigt werden. Das sei auch bei allen anderen Motoristen-Firmen in seinem Umfeld so.

Bei der **Wohlgschaft GmbH** aus Wangen im Allgäu kümmern sich die Melktechnik-Spezialisten mit Mercedes Sprintern vor Ort um die Anlagen der Kunden. Die Fahrzeuge sind in Sachen Einrichtung beinahe identisch aus-

Fotos: Macek

gestattet, dennoch ist laut Geschäftsführer Bernd Macek jeder Wagen ein neues Projekt: „Ein Patentrezept gibt es nicht, denn wir beziehen den jeweiligen Fahrer immer von Beginn an mit in die Planung ein. Ein Mitarbeiter möchte beispielsweise zusätzlich einen großen Putztuchabroller, der andere eine Halterung für eine Leiter."

Diese Fahrzeuge sind dann auch immer bis unter das Dach beladen, da sie fast dauerhaft im Außendienst unterwegs sind und nur zum Bestücken mit Material und Teilen an den Standort kommen. Vom kleinsten Schraubendreher über Kabeltrommel und Elektrowerkzeug sowie ein gut sortiertes Ersatzteilsortiment haben die Mitarbeiter alles dabei. „Für die richtige Mischung sind ebenfalls die Monteure selbst mit verantwortlich, da sie am besten wissen, was sie tagtäglich unterwegs benötigen", sagt Macek.

Die Einrichtung kommt bei ihm von Würth – nicht zuletzt, weil eine Niederlassung direkt im Ort ansässig ist. Die individuelle Planung am Computer für jeden Fahrzeugtyp, welche inzwischen viele Hersteller anbieten, schätzt Macek bei Würth ebenfalls sehr. „Dabei werden uns dann auch neu entwickelte Einrichtungselemente empfohlen, die es vielleicht ein halbes Jahr zuvor beim letzten Fahrzeug noch gar nicht gab", so Macek. Er habe früher aber auch schon mit anderen Herstellern wie Sortimo gute Erfahrungen gemacht.

Mit dem Mercedes Vito betreibt die Firma einen zweiten, etwas kompakteren Fahrzeugtyp im mobilen Service. Diese Modelle haben nur das Notwendigste an Bord – auch hier wird dann der individuelle Werkzeugwagen des jeweiligen Mitarbeiters für den Außeneinsatz verladen.

Material wird ebenfalls einsatzspezifisch ausgesucht: Wenn beispielsweise ein Unimog irgendwo undicht ist, weiß der Techniker meist, was er dafür aus dem Lager benötigt. Außerdem wird derzeit ein Vito speziell für Husqvarna Mähroboter ausgestattet: Verlegemaschine, Werkzeug und Material für die Installation und den Service der autonomen Rasenhelfer sind dann dauerhaft auf dem Fahrzeug.

Landmaschinen Schaal

Halbschranken 2,4 - 3,5 m Länge
Drehschranken 4 - 6 m Länge
Einheitsschloß, Dreikantschloß DIN 3223,
Profilzylinder.

Herstellung und Vertrieb
70839 Gerlingen
Ditzinger Str. 45
Tel.: 07156/22206
Fax: 07156/48229

Grillstellen als Bausatz für Freigelände
Metall-Zubehör für Spielgeräte

info@landmaschinen-schaal.de
www.landmaschinen-schaal.de

Fotos: Meyer

Der **„Zirndorfer Maschinenpark“** ist auf Bobcat Baumaschinen spezialisiert, inklusive Vermietung. Hier wurde kein individuell auf die Firma zugeschnittenes Fahrzeug bestellt, sondern ein bereits komplett eingerichtetes Gebrauchtfahrzeug angeschafft. Der Renault Master hatte 20.000 km auf der Uhr und lief bereits bei einer anderen Firma in der Region. Die professionelle Ausstattung stammt von „Modul-System“. Ein paar Kompromisse musste Geschäftsführer Nico Karvounis aber dennoch machen: „Um das unterwegs benötigte Öl in verschiedenen Sorten mitführen zu können, habe ich etwas länger nach zum Regal passenden Kanistern suchen müssen. Fündig wurde ich dann beim Campingzubehör, wobei die 10- und 16-Liter-Gebinde eigentlich für Trinkwasser vorgesehen sind.“

Den Gasflaschenhalter hätte er bei einer eigenen Planung wahrscheinlich nicht installieren lassen, da unterwegs kein Brenner oder ähnliches benötigt wird. Nun ist die Halterung aber dennoch praktisch, wenn man beim Händler eine Gasflasche für das Schweißgerät in der Werkstatt abholt. Dazu gehören natürlich auch die vorschriftsmäßigen Entlüftungen in der oberen Seitenwand und im Boden, wodurch Gase gefahrlos entweichen können. Auch darum kümmern sich professionelle Fahrzeugausstatter direkt – genauso wie um die zur Einrichtung passende Innenraum-Beleuchtung. Diese kann manuell eingeschaltet werden und deaktiviert sich bei geschlossenen Türen automatisch.

Ein für Karvounis sehr wichtiges Equipment auf dem Auto: Gummistiefel! Denn die Solarparks, wo viele der Bobcat-Raupen arbeiten, sind häufig buchstäbliche Schlammlöcher. Auch ein Helm ist immer im Fahrzeug, da ein solcher auf vielen Einsatzorten der Baumaschinen-Firma vorgeschrieben ist. Ein kompletter Werkzeugsatz ist ebenfalls an Bord, teure Diagnosetools hingegen wurden nicht nochmals zusätzlich für den mobilen Einsatz angeschafft. Der entsprechende Koffer lässt sich samt Laptop aber auch einfach aus der Werkstatt mit auf den Einsatz nehmen. „Ich bin mit der gebrauchten Fahrzeugeinrichtung sehr zufrieden. Wir haben auch ohne Sonderanfertigung alles untergebracht.“

Wer ein etwas simpleres, günstiges Einrichtungssystem sucht und gerne selbst bastelt, sollte sich Profile wie etwa die von **Alusteck** ansehen. Damit sind schnell Regale und Halterungen für Kunststoff-Boxen konstruiert. Für einige Fahrzeugtypen hat der Hersteller bereits Basis-Einrichtungen vorkonfiguriert, wie etwa für den VW T5 oder einen herkömmlichen Kombi-Kofferraum. Kunden können diese dann speziell auf ihre Wünsche anpassen. Dafür muss man das eigene Fahrzeug ausmessen und dann im Online-Konfigurator die entsprechenden Teile auswählen.

Wer gerne in 3D plant, bekommt von Alusteck die Software „SketchUp“ empfohlen, welche online kostenlos nutzbar ist. Zwar richtet sich das Programm auch an Einsteiger und im angeschlossenen „3D-Warehouse“ sind einige der Profile und Verbinder auch als fertige Modelle verfügbar. So komfortabel wie die 3D-Konfiguratoren der Einrichtungshersteller ist das Angebot jedoch nicht – dafür aber günstiger.

Steht der Plan und sind alle Teile im Shop bestellt, liefert Alusteck die Profile millimetergenau abgelängt. Generell ist hier jedoch der Kunde für die Stabilität und Sicherheit der Konstruktion verantwortlich – Alusteck gibt nach eigener Aussage mit seinen Konstruktionshilfen keinerlei rechtsverbindliche Auskünfte zum Bau und zur Umsetzung.

Tobias Meyer, Freier Reporter

Teil 1: „Unterwegs alles dabei! Mobile Landtechnik-Servicefahrzeuge“ wurde im Dienstleister intern Nr. 4/2022 veröffentlicht. Sie finden Artikel in unserem Online-Flipbook unter https://neinhaus-verlag.de/flipbook-dienstleister-intern-nr-4-2022 auf den Seiten 23 bis 27.

Fotos: CLAAS KGaA mbh

Im Gespräch: Claas-Einkaufschef Rüdiger Mohr

Spannung in der Lieferkette

Rüdiger Mohr ist Senior Vice President Corporate Purchasing bei Claas, Harsewinkel (Landkreis Gütersloh). Er verantwortet den Einkauf von Komponenten von etwa 1.000 Lieferanten für Produktionsstandorte auf der ganzen Welt. Rüdiger Mohr erklärt im Interview, wie stark Claas von der Pandemie und Engpässen in der Material- und Rohstoffbeschaffung betroffen ist. Er erläutert, was der Konzern tut, um den Betriebsablauf zu sichern.

Claas gilt als eines der weltweit führenden Landtechnikunternehmen. Das Unternehmen fertigt unter anderem Mähdrescher, Traktoren, Feldhäcksler und Futtererntemaschinen. Letzteres im oberschwäbischen Bad Saulgau (Landkreis Sigmaringen). Der Konzernumsatz stieg 2021 um 18,7 Prozent auf 4,8 Mrd. Euro. Der Jahresüberschuss erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr um das 1,5-fache auf 272,6 Mio. Euro. Zu diesem Ergebnis trugen rund 12.000 Mitarbeiter an 35 Standorten in 19 Staaten bei.

Der 2021 verstorbene Helmut Claas hatte das in der Gegenwart Mögliche nicht als das maximal Erreichbare akzeptiert. Vielmehr strebte dieser geniale Pionier der Landtechnik stets danach, oft nur scheinbare Grenzen zu sprengen, neue Perspektiven aufzuzeigen, Innovationen zu entwickeln und am Markt einzuführen. Diese Haltung des Hohenheimer Ehrensenators zeichnet Claas als weltweit bekannte Marke und Technologieführer aus. Der Konzern hält weltweit über 4.300 Patente.

Große Bedeutung hat für Claas die Zusammenarbeit mit der Praxis und Wissenschaft. So wurde die neueste Generation des ‚Lexion' in enger Zusammenarbeit mit Landwirten, Lohnunternehmern und Fahrern entwickelt. Mit Sensorik und Software könne die Landwirtschaft nachhaltiger betrieben werden. Davon ist Claas überzeugt. Beispiel sei die Auszeichnung „Sustainable Tractor of the Year 2021" für den ‚Axion 960 Cemos'. Bei ihm wurde die Abstimmung von Motor und Getriebe zugunsten von mehr Effizienz mit einem neu entwickelten digitalen Geräteassistenten kombiniert. Claas Technologien wie die GPS-Steuerung und Vernetzung einzelner Maschinen helfen den Landwirten, ihre Ernteketten und Maschinenparks ressourcenschonend zu organisieren.

Besonders wahrnehmbar ist für Claas aktuell unter anderem die Beeinträchtigung der Lieferketten infolge der Pandemiemaßnahmen und des Krieges. So nennt das Unternehmen die Absicherung der Verfügbarkeit eine der großen Herausforderung des laufenden Geschäfts.

Herr Mohr, wie stellt sich aktuell die Situation in den globalen Lieferketten hinsichtlich des Einkaufs der für die Produktion in Ihrem Unternehmen notwendigen Materialien und Rohstoffe dar?

„Nach einem schwierigen Geschäftsjahr 2022 zeichnet sich seit einigen Wochen oberflächlich an vielen Stellen Entspannung ab. Dennoch wissen wir aus der Erfahrung der letzten zwei Jahre, dass sich die Situation schnell wieder ändern kann und weiterhin schnelles Reaktionsvermögen und hohe Flexibilität gefragt sind. Komplexe Produkte wie etwa der Mähdrescher mit bis zu 15.000 Teilen sind stärker betroffen, da das Risiko von Fehlteilen höher ist.
Leichte Entspannung bedeutet jedoch nicht Entwarnung. Die Unsicherheit hinsichtlich Teileverfügbarkeit bleibt auf einem in dieser Dimension vorher nicht gekannten Niveau. Bestehende Krisen wie die Pandemie überlagern sich mit oft unvorhersehbaren neuen Krisen, wie beispielsweise jüngst der Überfall des Öl- und Gaslandes Aserbaidschan auf Armenien. Die dadurch hohen Energiepreise bergen die Gefahr, dass Lieferanten den Betrieb kurzfristig einstellen. Hiervon sind insbesondere energieintensive Gießereien betroffen. Die Situation in der zu den Top 5 der Welt zählenden deutschen Gießereibranche spitzt sich dramatisch zu."

Welche Maßnahmen ergreifen Sie vor allem, um die Verfügbarkeit der Rohstoffe und Materialien zu verbessern und die Produktion zu sichern?

„Zu den Maßnahmen gehört erstens ein gezielter Bestandsaufbau, was jedoch die Produktionsteilelogistik mit zusätzlichen externen Lagerorten komplexer macht. Dabei helfen uns solide Partnerschaften mit langjährigen Logistikdienstleistern und exzellente Systeme wie ein komplett durchgängiges SAP-System.
Zweitens passen wir Bestell- und Fertigungsprozesse an, beispielsweise mit längeren zeitlichen Zusagen an Lieferanten und auch neuen Möglichkeiten in der Fertigung.
Und drittens setzen wir auf eine noch engere Zusammenarbeit mit Lieferanten mit besonderem Fokus auf Engpassteile. Diese wird von der Claas-Mannschaft in Logistik, Einkauf und Materialwirtschaft mit Blick auf eine Vorzugsbehandlung in ständiger Kommunikation mit unseren Lieferanten umgesetzt."

Die Einkaufspreise entwickeln sich teils dynamisch. So sind die Stahlpreise kräftig gestiegen. Welche Auswirkungen haben die Verfügbarkeit wichtiger Komponenten und die Situation im Einkauf auf die Lieferfähigkeit und Preisentwicklung gegenüber Ihren Kunden?

„Die Probleme in den Lieferketten haben sich auch bei Claas in verringerter Verfügbarkeit einiger Produkte gezeigt, sprich in längeren Lieferzeiten. Die hochdynamische Situation in den Bezugswegen und in der Logistikbranche erforderte zudem Preisanpassungen in Richtung Kunden – bei Claas genauso wie in der gesamten Landtechnikbranche und anderen Industrien. Wir rechnen auch für das nächste Claas-Geschäftsjahr mit insgesamt steigenden Bezugspreisen bei sehr heterogenen Entwicklungen in einzelnen Warengruppen."

Welche Risiken sehen Sie aktuell besonders für die Erreichung Ihrer Unternehmensziele und wie steuern Sie dagegen?

„Das mit Abstand größte Risiko ist die Nichtverfügbarkeit von Komponenten und Teilen. Schon wenige Fehlteile reichen

Fotos: CLAAS KGaA mbh

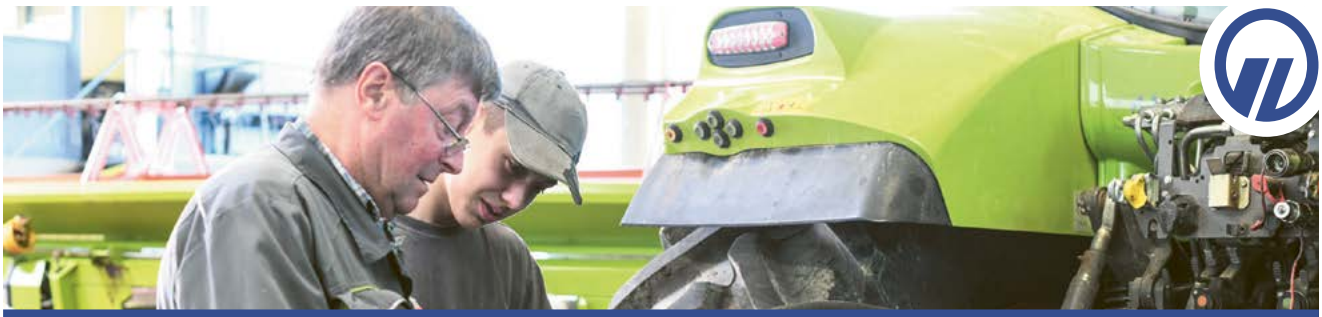
aus, um komplexe Maschinen nicht fertigstellen zu können. Insofern konzentrieren wir uns an den kritischen Stellen auf den Aufbau zusätzlicher und die Entwicklung und Unterstützung bestehender Lieferanten. Hierbei möchte ich darauf hinweisen, dass sich Lieferanten aus der Nähe keineswegs als stabiler erwiesen haben als etwa unsere Global Sourcing-Lieferanten.
Intern profitiert Claas von der Matrixorganisation aus Einkauf, Logistik, Entwicklung und Qualität. Die hohe, seit Pandemiebeginn massiv ausgebaute Kommunikationsdichte mit zusätzlichen Reportings wird in den nächsten Monaten beibehalten."

Abschließend noch ein Ausblick ins neue Jahr. Wie schätzen Sie die Lieferfähigkeit an die agrartechnischen Betriebe und den Landtechnik-Handel ein? Welche Neuerungen können diese und die Landwirte erwarten?

„Aufgrund der multiplen geopolitischen Krisen erwarte ich keine nachhaltige Verbesserung der Lieferkettensituation in den nächsten 12 Monaten. Auch eine Rezession, egal ob mit starkem oder weniger starkem Wirtschaftseinbruch, ändert an der grundsätzlichen Unsicherheit in der Verfügbarkeit nichts Wesentliches.

Im Bereich Ersatzteile haben wir ein sehr gutes Verfügbarkeitsniveau und können gerade jetzt in dieser Krisenzeit eine bessere Lieferfähigkeit zeigen als der Wettbewerb. Hier zahlen sich die konsequenten Investitionen in unseren Aftersales-Hub in Hamm-Uentrop aus.
Was Neuheiten angeht, so haben wir erst im August eine ganze Reihe neuer und überarbeiteter Maschinen und Lösungen in den Bereichen Erntetechnik und Material Handling sowie Smart Farming vorgestellt. Im Laufe des zum 1. Oktober beginnenden neuen Geschäftsjahres werden wir weitere Neuheiten in der Erntetechnik und auch bei Traktoren präsentieren."

Heiner Krehl



Die LBT-Überstundenrente. Einfach clever.

Sie als Geselle, Servicetechniker oder Meister arbeiten während der Erntezeit und auch am Wochenende, damit die Maschinen laufen? Da sammeln sich viele Überstunden an. Eine Auszahlung ist nicht besonders attraktiv. Unsere clevere Lösung: Die LBT-Überstundenrente.

SIGNAL IDUNA Gruppe, Thomas Gräßle, Heilbronner Straße 43, 70191 Stuttgart
Tel. 0711 2065205, thomas.graessle@signal-iduna.de

LandBauTechnik
Versorgungswerk

SIGNAL IDUNA
gut zu wissen

Mitarbeiter finden und binden

Schulung für den Landtechnischen Handel BW und Hessen am 23. November 2022

Referent: **Eberhard Breuninger**

Tagungsort: **Seminarzentrum Rückersbach, 63867 Johannesberg**

Zielgruppe: **Unternehmer, Führungskräfte und Personaler**

Inhalt:

Gute Fachkräfte sind schwer zu finden. Gleichzeitig gilt: Wer seinen Erfolg sichern oder ausbauen will, braucht tüchtige Mitarbeiter/innen, auf die er bauen kann. Wie gelingt es uns, geeignete Fachkräfte zu gewinnen? Wie machen wir die Zielgruppen auf uns aufmerksam– und wie werden wir interessant für leistungsfähige Azubis und Fachkräfte?

Darüber hinaus erfahren Sie, wie sich Mitarbeiter/innen an Ihr Unternehmen und Ihr Team binden lassen – auch wenn Sie keine Industrielöhne zahlen können. Wie können Sie als Familienunternehmen für gute Leute attraktiv sein? Welchen Nutzen hat Ihr Mitarbeiter davon, in Ihrem Betrieb zu arbeiten – und nicht in der Industrie?

In diesem Seminar finden Sie praxisnahe und umsetzbare Antworten auf diese Fragen. Ihr Trainer Eberhard Breuninger arbeitet seit über 20 Jahren mit Unternehmen aus Handwerk, Gewerbe und Industrie zusammen, wenn es darum geht, gute Mitarbeiter zu finden, zu entwickeln und zu binden.

Methodik:

- Theorie-Inputs mit Diskussion
- Arbeit an praktischen Beispielen aus dem Alltag der Teilnehmer/innen
- Austausch und Aufgabenbearbeitung einzeln und in Kleingruppen mit Auswertungsrunden

Kosten:

250 Euro p. P. für Mitglieder, 360 Euro p. P. für Nichtmitglieder. Der Preis versteht sich zzgl. MwSt. und beinhaltet die Schulungsteilnahme (1 Schulungstag), Schulungsunterlagen, Tagungsgetränke und ein Mittagessen. Die Schulung wird durch die Agrargewerbe Bildung Stiftung (ABS) gefördert.

Anmeldung bitte bis 10. Oktober 2022:

Sabine Ernhardt, VdAW
Tel. 0711 / 16 779-24
Fax 0711 / 458 60 93
E-Mail: ernhardt@vdaw.de

Gewerbeschule Breisach

„Tag der offenen Tür“

Termin: **Samstag, den 15. Oktober 2022 ab 10:00 Uhr**

Ort: **Grüngärtenweg 10, 79206 Breisach am Rhein**

Es soll ein Tag der Begegnung und des Kennenlernens werden für Betriebe, Ausbilder, Ehemalige, Eltern, Schüler und weitere am Berufsbild Interessierte. Die Innung LandBauTechnik Baden wird ebenfalls vor Ort sein, um Fragen zu beantworten.

Quelle: ILBT-BADEN

Fotos: Michael Rabe

JETZT gegen Cyber-Kriminalität absichern!

- Police schon ab 470 Euro / Jahr
- Sonderkonditionen für VdAW-Mitglieder

VVM Assekuranz-Dienstleistungen GmbH | VdAW Kooperationspartner

Die Fakten

- **100.514 Fälle** von Cybercrime registrierte die deutsche Polizei in 2019
- Im gleichen Jahr ist der Wirtschaft ein Schaden von schätzungsweise **100 Milliarden Euro** durch Cyberangriffe entstanden
- Die durchschnittliche Schadenhöhe bei einem Cyberangriff auf KMU beträgt ca. **70.000 Euro**
- Die Angriffsversuche auf Firmennetzwerke stiegen im Jahr 2020 um über **136 Prozent**

Die Lösung

- Sichern Sie sich und Ihr Unternehmen **JETZT** gegen durch Cybercrime entstehende Schäden ab
- Die Kosten für eine Versicherungspolice sind abhängig vom Jahresumsatz Ihres Unternehmens. Los geht´s schon ab etwa **470 Euro pro Jahr**
- Profitieren Sie als VdAW-Mitglied von **Sonderkonditionen** in allen Versicherungssparten der VVM Assekuranz
- Gerne erstellen wir Ihnen ein **unverbindliches Angebot** und beraten Sie **persönlich!**

Ihr Ansprechpartner für VdAW-Mitglieder: **Geschäftsführer Roland Rapp • Hinter der Ziegelhütte 5 • 71665 Vaihingen**
Telefon: 07042/370870 • Fax: 07042/370880 • E-Mail: info@vvm-rapp.de • Internet: www.vvm-rapp.de

Photovoltaik

Das bringt das „Osterpaket“

Lange haben Branche und Investoren darauf gewartet. Jetzt wurden die neuen Spielregeln des EEG für die Photovoltaik – insbesondere die Änderungen im Bereich der Vergütungen – im „Gesetz zu Sofortmaßnahmen für einen beschleunigten Ausbau der erneuerbaren Energien“ am 28.07.2022; BGBl 2022; Teil I Nr. 28; S. 1237 ff veröffentlicht.

Das „Osterpaket“ geht in zwei Schritten vor. Im ersten Schritt traten zum 30. Juli 2022 Verbesserungen bei den „anzulegenden Werten“ und den „Einspeisevergütungen“ für Dachanlagen (Solaranlagen auf, an oder in einem Gebäude oder Lärmschutzwand angebracht) in Kraft. Auch die bisherige Begrenzung der Vergütung für Dachanlagen zwischen 300 bis 750 Kilowatt-Peak auf 50 Prozent der erzeugten Strommenge wurde gelockert. In einem zweiten Schritt soll dann das EEG 2023 folgen und am 01. Januar 2023 in Kraft treten. Auf den endgültigen Gesetzestext muss man allerdings noch warten. Aber Achtung: Die neuen Regeln stehen noch unter Vorbehalt der beihilferechtlichen Genehmigung durch die Europäische Kommission.

Begleitet werden die neuen Regeln von der Abschaffung der EEG-Umlage für eigen verbrauchten Strom. Die Umlage wird vom 01. Juli 2022 bis 31. Dezember 2022 auf 0 Cent je Kilowattstunde abgesenkt und soll nach dem heutigen Plan mit dem EEG 2023 vollständig entfallen. Diesen Punkt regelte die Regierung bereits im Mai dieses Jahres im „Gesetz zur Absenkung der Kostenbelastung durch die EEG-Umlage und zur Weitergabe dieser Absenkung an die Letztverbraucher“ vom 23. Mai 2022; BGBl 2022; Teil I Nr. 17; S. 747 f).

Höhere Vergütungssätze für Dachanlagen

Die wichtigsten Neuerungen im Bereich der „anzulegenden Werte“ (Direktvermarktungsanlagen nach EEG §20) und „Einspeisevergütungen“ (Anlagen bis 100 Kilowatt-Peak mit festem Vergütungsanspruch nach EEG §21) sind in Tabelle 1 zusammengestellt (die vollständigen Regelungen entnehmen Sie bitte dem Gesetzestext).

- Künftig gibt es unterschiedliche Vergütungen für „Eigenverbrauchsanlagen“ und für „Volleinspeiseanlagen“.
- Die Vergütungen wurden deutlich angehoben. Besonders bei den kleineren Anlageklassen und für Anlagen mit Volleinspeisung. Durch die deutlich höheren Sätze soll es in Zukunft wieder ökonomisch interessant werden, Anlagen in Volleinspeisung zu betreiben.
- Die Vergütungen sollen bis zum Februar 2024 festgeschrieben werden. Erst danach soll es voraussichtlich im halbjährigen Turnus eine Anpassung von minus 1 Prozent geben.
- Die neuen Vergütungen für Dachanlagen traten zum 30. Juli 2022 in Kraft und gelten voraussichtlich zunächst bis zum 31. Dezember 2022. Das derzeit gültige EEG 2021 soll entsprechend nachgebessert werden. Durch das EEG 2023 sollen die neuen Regeln dann zum 01. Januar 2023 übernommen und weitergeführt werden.
- Künftig können Solaranlagen, die innerhalb von weniger als zwölf aufeinander folgenden Kalendermonaten in Betrieb genommen wurden, als zwei Anlagen betrieben werden, wenn eine der Anlagen rechtzeitig im Voraus beim Netzbetreiber als „Volleinspeiseanlage“ angemeldet wird. Eine der Voraussetzungen ist, dass beide Anlagen über eigene Messeinrichtungen verfügen.
- Die Begrenzung der Vergütung für Dachanlagen zwischen 300 bis 750 Kilowatt-Peak auf 50 Prozent der erzeugten Strommenge soll mit dem EEG 2023 ganz entfallen. Für die Übergangszeit zwischen 30. Juli bis 31. Dezember 2022 wird die Begrenzung auf 80 Prozent angehoben.
- Allerdings stehen die genannten neuen Regeln noch unter dem Vorbehalt der beihilferechtlichen Genehmigung durch die Europäische Kommission!

Für Freiflächen- und sonstige Anlagen hingegen gibt es keine Nachbesserungen im EEG 2021. Hier scheint es bis zum Jahresende 2022 bei der Fortschreibung der monatlichen Degression zu bleiben. Erst mit dem EEG 2023 ist nach derzeitigem Entwurf vorgesehen, den „anzulegenden Wert“ auf 7,00 Cent je Kilowattstunde anzuheben. Für kleine Anlagen mit festem Vergütungsanspruch errechnet sich daraus eine Einspeisevergütung von 6,60 Cent je Kilowattstunde.

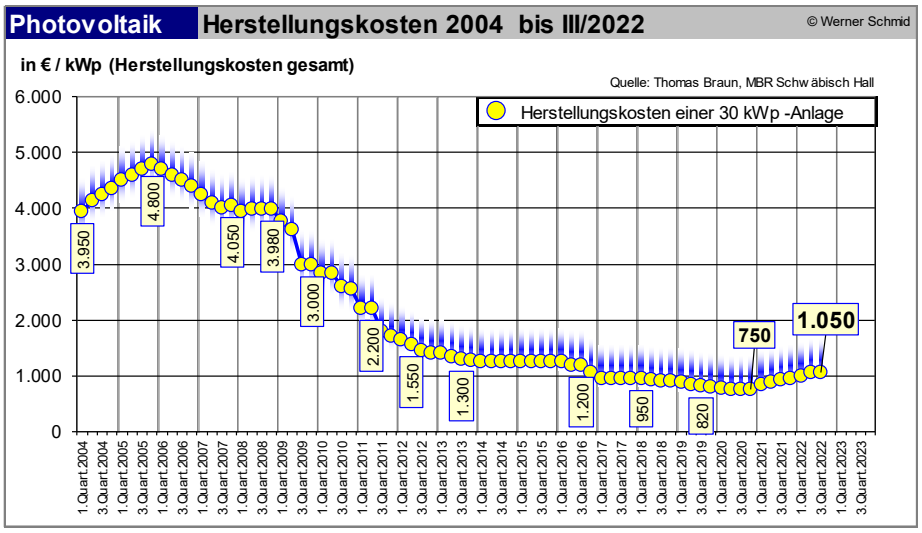


Abbildung 1: Entwicklung der Herstellungskosten

Wirtschaftlichkeit von Photovoltaikanlagen

Ein Wehrmutstropfen muss den nachfolgenden Überlegungen vorweggenommen werden: In den zurückliegenden anderthalb Jahren hat sich der Bau einer Photovoltaikanlage erheblich verteuert (Abbildung 1). Konnte man Ende 2020 eine 30 Kilowatt-Peak-Dachanlage noch zu Kosten von 750 Euro je Kilowatt-Peak bauen, so kostet diese inzwischen locker 1.050 Euro je Kilowatt-Peak.

Es sind nicht vorwiegend die Module, die zu der Teuerung beitragen. Viel stärker ins Gewicht fallen Kostensteigerungen auf Seiten von Wechselrichter, Unterkonstruktion, Montage und dem Aufwand auf der AC-Seite. Damit fressen die Entwicklungen am Photovoltaikmarkt bereits einen Teil der Nachbesserungen durch das „Osterpaket“ auf.

Auf der nachfolgenden Seite wird anhand des Parameters „Interner Zinssatz“ der Verlauf der Wirtschaftlichkeit der Photovoltaik einer 30 Kilowatt-Peak-Anlage im Vierteljahresrhythmus dargestellt. Es wurden die jeweils in diesem Zeitraum geltenden Rahmenbedingungen zugrunde gelegt (Tabelle 2, Abbildung 2).

Tabelle 1: Die neuen Vergütungen seit 30. Juli 2022

Photovoltaik — Diese Vergütungssätze bringt das "Osterpaket" und das EEG 2023

!!! Die nachfolgend genannten Werte wurden im "Gesetz zu Sofortmaßnahmen für einen beschleunigten Ausbau der erneuerbaren Energien" vom 28.07.2022; BGBl 2022; Teil I Nr. 28; S. 1237 ff veröffentlicht und traten am 30.07.2022 in Kraft.
Die Gültigkeit steht derzeit noch unter Vorbehalt der beihilferechtlichen Genehmigung durch die Europäische Komission !
Aktuell liegt noch keine rechtsverbindliche Fassung des EEG 2023 vor. Sämtliche Angaben stehen unter Vorbehalt (ohne Gewähr).

Einspeisevergütung bis 100 kWp
(nach EEG §21, jeweilige Fassung; Anlagen mit Anspruch auf Einspeisevergütung sind seit 2016 begrenzt auf 100 kWp)

alt:	im Juli 2022 (/EEG 2021)		NEU:	ab 30.07.2022 (Osterpaket) bzw. 01.01.2023 (EEG 2023)				
Dach[1]	0 bis 10 kWp	0,0624 €/kWh	Dach[1] Eigenverbrauch	0 bis 10 kWp	0,0820 €/kWh	Dach[1] Volleinspeisung	0 bis 10 kWp	0,1300 €/kWh
	10 bis 40 kWp	0,0606 €/kWh		10 bis 40 kWp	0,0710 €/kWh		10 bis 100 kWp	0,1090 €/kWh
	40 bis 100 kWp	0,0474 €/kWh		40 bis 100 kWp	0,0580 €/kWh			
Freiland[2]	bis 100 kWp	0,0426 €/kWh	Freiland[2]	bis 100 kWp August 2022	0,0420 €/kWh	Freiland[2]	bis 100 kWp August 2022	0,0420 €/kWh
				ab 01.01.23	0,0660 €/kWh		ab 01.01.23	0,0660 €/kWh

Anzulegender Wert für Anlagen bis 750 kWp (ab EEG 2023 voraussichtlich 1.000 kWp)
(Marktprämie nach EEG §20, jeweilige Fassung)

alt:	im Juli 2022 (/EEG 2021)		NEU:	ab 30.07.2022 (Osterpaket) bzw. 01.01.2023 (EEG 2023)				
Dach[1]	0 bis 10 kWp	0,0664 €/kWh	Dach[1] Eigenverbrauch	0 bis 10 kWp	0,0860 €/kWh	Dach[1] Volleinspeisung	0 bis 10 kWp	0,1340 €/kWh
	10 bis 40 kWp	0,0646 €/kWh		10 bis 40 kWp	0,0750 €/kWh		10 bis 100 kWp	0,1130 €/kWh
	40 bis 750 kWp[3]	0,0514 €/kWh		40 bis 750 kWp[4]	0,0620 €/kWh		100 bis 300 kWp[4]	0,0940 €/kWh
Freiland[2]	bis 750 kWp	0,0466 €/kWh	Freiland[2]	bis 750 kWp[4] August 2022	0,0460 €/kWh	Freiland[2]	bis 750 kWp[4] August 2022	0,0460 €/kWh
				ab 01.01.23	0,0700 €/kWh		ab 01.01.23	0,0700 €/kWh

1) Solaranlagen auf, an oder in einem Gebäude oder Lärmschutzwand angebracht („Dach- und Fassadenanlagen“)
2) Freiland- und sonstige Anlagen
3) Bei Dach- u. Fassadenanlagen größer 300 bis 750 kWp ist der Anspruch auf Marktprämie auf 50% der erzeugten Strommenge begrenzt (gilt bis Inbetriebnahmedatum 29.07.2022)
4) Bei Dach- u. Fassadenanlagen größer 300 bis 750 kWp ist der Anspruch auf Marktprämie auf 80% der erzeugten Strommenge begrenzt (gilt ab 30.07.22 bis voraussichtl. 31.12.22)
Mit dem EEG 2023 soll die Begrenzung voraussichtlich entfallen. Zudem soll die Grenze bzgl. der Ausschreibungspflicht auf 1.000 kWp angehoben werden.

Tabelle: Werner Schmid

Photovoltaik	So haben wir gerechnet
	© Werner Schmid
Anlagengröße in kWp (Dachanlage)	**30 kWp**
Solarertrag	950 kWh / kWp, Jahr
Herstellungskosten	Ø HK im Inbetriebnahmezeitraum
AFA	20 Jahre
Reparatur	660 Euro
Versicherung	150 Euro
Sonstiges (Steuerberatung, etc.)	190 Euro
Wert der Eigenstromverwendung	2009: 18,50 Ct/kWh
(ohne Mwst.)	2022: 23,94 Ct/kWh
jährliche Strompreisteuerung	2,0 %
EEG-Umlage für Eigenstrom	- entfällt -

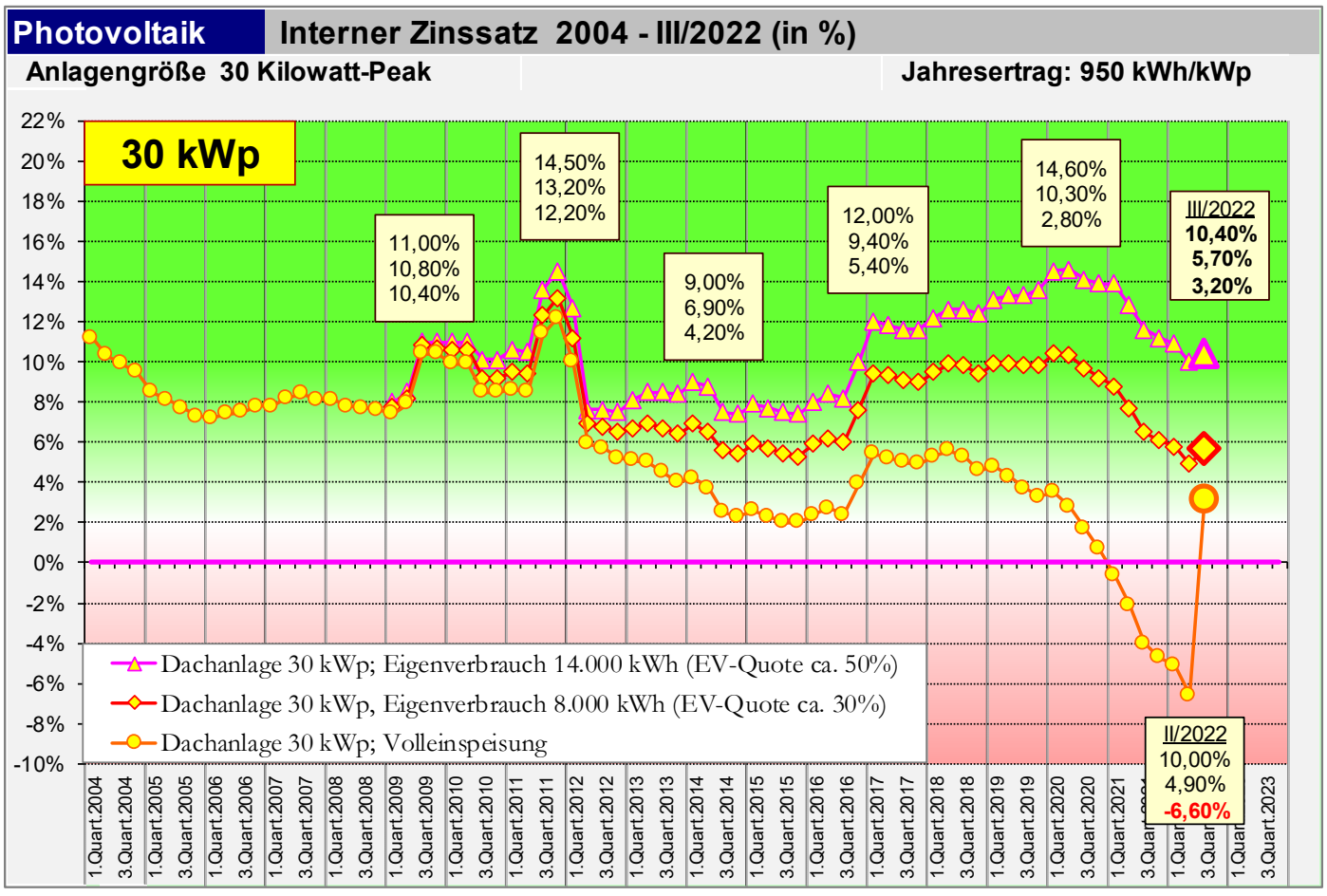
Tabelle 2: So haben wir gerechnet

Während in der Frühphase des EEG die Einspeisung im Fokus stand, begann ab 2009 die Phase, in welcher der Eigenverbrauch gefördert und damit für den Betreiber interessant wurde. Ab diesem Zeitpunkt haben wir drei Varianten gerechnet. In Variante 1 wird der Strom ausschließlich ins öffentliche Netz eingespeist (30 Kilowatt-Peak, Volleinspeisung). In Variante 2 und 3 wird hingegen Eigenstrom genutzt, wobei die Eigenverbrauchsquote in Variante 2 ca. 30 Prozent, in Variante 3 ca. 50 Prozent beträgt (Eigenverbrauchsquote in Prozent = Anteil des von der Anlage erzeugten PV-Stroms, welcher eigen verbraucht wird).

Über die Jahre gelang es der Branche, die Herstellungskosten fortlaufend zu senken und so dem seit April 2012 gültigen Mechanismus einer monatlichen Vergütungsabsenkung zu trotzen. „Eigenverbrauchsanlagen“ waren wirtschaftlich im Vorteil. Die Rendite von „Volleinspeiseanlagen“ lag hingegen über weite Strecken an der Grenze der Machbarkeit, zumal nach Abzug des Finanzierungszinssatzes im einen oder anderen Fall doch ein Minus stand.

Mit dem Sprung der Herstellungskosten unter die 1.000 Euro je Kilowatt-Peak-Marke Ende 2016 legten die Zu-

Abbildung 2: Entwicklung der Wirtschaftlichkeit der Photovoltaik



bauzahlen aufgrund der verbesserten Ökonomik zu. In Folge stiegen 2021 die Preise moderat an, die erhöhte Nachfrage traf auf knapper werdende Kapazitäten und Ressourcen. Die einst vor 2012 gut aufgestellte Branche war über die „Hungerjahre“ inzwischen deutlich geschrumpft. Fachbetriebe waren eher rar. Sie konnten und mussten nicht zuletzt aufgrund gestiegener Lohn-, Material- und Energiekosten höhere Forderungen im Markt durchsetzen. Coronakrise und Ukrainekrieg schließlich sorgten für eine weitere Verknappung und Verteuerung von Material, Lücken in Lieferketten und Fachkräftemangel. Die Herstellungskosten zogen 2022 nochmals deutlich an.

In Verbindung mit dem unbarmherzigen Mechanismus der monatlichen Degression der Vergütungssätze durch das EEG stürzte der „Interne Zinssatz“, beginnend ab dem ersten Quartal 2020, von Monat zu Monat regelrecht ab. Die Schere zwischen hoher Eigenverbrauchsquote (Variante 3) und Volleinspeisung (Variante 1) klaffte zunehmend auseinander. Volleinspeisung war ab Ende 2020 bei einer 30 Kilowatt-Peak-Anlage defizitär, berücksichtigt man den Finanzierungszinssatz, der in dieser Periode um 1 Prozent gelegen hat. Im zweiten Quartal 2022 lag das Defizit in unserer Kalkulation gar bei weniger als minus 6 Prozent.

Das bringen die Neuerungen

Mit dem EEG-Osterpaket hat die Regierung im Grundsatz bei drei Mechanismen angesetzt. Zum einen wurden die Vergütungen in der Breite angehoben. Dies gilt insbesondere für die Vergütungen der neu geschaffenen Klasse der „Volleinspeiseanlagen“. Zum zweiten wurde die monatliche Degression, die seit dem EEG 2012 galt, gestoppt. Und zum dritten wurde für Anlagenbetreiber mit Eigenverbrauch die EEG-Umlage ab dem 1. Juli 2022 faktisch abgeschafft.

Die Neuregelungen machen sich in der Wirtschaftlichkeitsberechnung deutlich bemerkbar. Eine 30 Kilowatt-Peak-Anlage mit rund 30 Prozent Eigenverbrauchsquote (Variante 2) kommt im dritten Quartal 2022 auf einen „Internen Zinssatz“ von rund 5,7 Prozent. Bei der sehr hohen Eigenverbrauchsquote von 50 Prozent (Variante 3) errechnet sich sogar ein Wert von knapp über zehn Prozent. Allerdings dürfte eine so hohe Eigenverbrauchsquote bei Anlagen ohne Speicher in der Praxis eher selten sein. Auch die „Volleinspeiseanlage“ schafft es mit der höheren Vergütung auf immerhin 3,2 Prozent.

Bitte beachten Sie: Bei den Eigenverbrauchsvarianten haben wir in Sachen Strombezugskosten (= Wert des Eigenstroms) für das Jahr 2022, wie in den Vorjahren, lediglich eine Inflation von 2 Prozent unterstellt und so mit einem Eigenstromwert von 23,94 Cent pro Kilowattstunde gerechnet, obwohl derzeit im Markt 30 Cent pro Kilowattstunde und deutlich darüber besprochen werden oder gar Realität sind.

Fazit

Mit den Neuerungen des „Osterpakets“ ist Photovoltaik wieder deutlich interessanter geworden – insbesondere dann, wenn man das Ziel hat, möglichst viel Strom selbst zu verbrauchen. Allerdings können höhere Herstellungskosten und ein leicht steigender Finanzierungszinssatz die Wirtschaftlichkeit etwas ausbremsen. Dennoch: Vor dem Hintergrund der aktuellen Entwicklungen in Sachen „sichere Energiebereitstellung“ und „hohen Strombeschaffungskosten“ kann die Investition in Photovoltaik neben einer ordentlichen Rendite für Betrieb oder Haushalt noch einen Zusatznutzen bringen.

Zur Abschätzung der Wirtschaftlichkeit einer Investition in Photovoltaik empfehlen wir daher, mehrere Szenarien – von konservativ bis optimistisch – zur Entscheidungsfindung zu berechnen (Kalkulationswerkzeug siehe Kasten unten).

Abschließend noch ein Hinweis: Ein hoher Autarkiegrad bedingt, dass die Photovoltaikanlage auch im Winter in der Lage ist, möglichst viel Strom zu erzeugen. Zu dieser Fragestellung steht ein weiterer Artikel im Infodienst der LEL Schwäbisch Gmünd zum Download bereit (Link siehe QR-Code unten).

Werner Schmid

Photovoltaik: Kalkulationswerkzeuge und Informationen

Der Autor Werner Schmid stellt über die Homepage der LEL Schwäbisch Gmünd **Kalkulationstools** zur Verfügung:

> Service & Downloads
> Erneuerbare Energien
> LEL Photovoltaik-Rechner
Version 10.0.7 (u.a.)
Stand: August 2022

Artikel:
Photovoltaikstrom und Energiewende – Quo vadis? (Praxisuntersuchung zur Modulausrichtung und zum Thema Winterstrom).

Kontakt:

E-Mail: werner.schmid@lel.bwl.de
Telefon: 07171/917-207

Darf es netto MEHR sein?

Prepaid-Kreditkarte anstelle freiwilliger Sonderzahlung für Geschäftsführer und leitende Mitarbeiter

Für viele Agrarunternehmer wird 2022 vorrausichtlich ein wirtschaftlich erfolgreiches Jahr werden. Gehälter bzw. Ausschüttungen an Geschäftsführer und leitende Mitarbeiter werden entsprechend hoch ausfallen. Damit verbunden ist die erhebliche steuerliche Belastung. 42 Prozent Einkommensteuer sind bei Ledigen bei 58.597 Euro erreicht, ab 277.826 Euro Jahreseinkommen fällt die sogenannte Reichensteuer mit 45 Prozent an, der Solidaritätszuschlag von 5,5 Prozent auf die Einkommens- bzw. Körperschaftssteuer wird ab einem Einkommen von 96.409 Euro bei Alleinstehenden voll wirksam. Wie wäre es, wenn der Nettobetrag um mehr als 1.000 Euro erhöht werden könnte? Dafür sollte doch ein gewisser Aufwand vertretbar sein!

Möglichkeit der Pauschalisierung

Arbeitgeber können die Einkommensteuer einheitlich für betrieblich veranlasste Zuwendungen, die nicht in Geld bestehen, mit einem Pauschsteuersatz von 30 Prozent (zzgl. Solidaritätszuschlag und pauschaler Kirchensteuer) erheben (§ 37b Abs. 2 EStG). Voraussetzung ist, dass die Aufwendungen je Empfänger und Wirtschaftsjahr und die Aufwendungen für die einzelne Zuwendung den Betrag von 10.000 Euro nicht übersteigen.

Für Geschäftsführer und Angestellte, die sich im Bereich des Spitzensteuersatzes bewegen, ist damit die folgende Möglichkeit attraktiv: Der Arbeitgeber zahlt statt einer freiwilligen Sonderzahlung einen Betrag von bis zu 10.000 Euro auf eine Kreditkarte, mit der der Arbeitnehmer Waren und Dienstleistungen kaufen kann. Der Arbeitgeber versteuert den Betrag wie oben aufgeführt mit 30 Prozent.

Geschäftsführer einer Kapitalgesellschaft können diese Möglichkeit ebenfalls nutzen, Einzelunternehmern bleibt sie jedoch verwehrt, da keine Trennung von beruflicher und privater Lebensführung vorgesehen ist. Deshalb ist eine „Entnahme“ nicht möglich.

Voraussetzungen

Das Bundesministerium für Finanzen präzisiert die Vorgaben in einem Schreiben zur „Abgrenzung zwischen Geldleistung und Sachbezug“. Darin werden die folgenden Voraussetzungen aufgeführt, damit das Modell akzeptiert wird:

- Die Leistung muss zusätzlich zum ohnehin geschuldeten Arbeitslohn erbracht werden. Es muss sich mithin um eine freiwillige Sonderzahlung handeln.
- Der Geschäftsführer bzw. Arbeitnehmer darf mit seinem Prepaid-Guthaben nur Waren und Dienstleistungen beziehen. Eine Barauszahlung ist unzulässig. Da Kreditkarten als Zahlungsmittel weitgehend akzeptiert werden, ist nicht nur ein Einsatz für ein spezielles, größeres Gut möglich. Vielmehr können auch tägliche Ausgaben darüber finanziert werden und das Guthaben kann entsprechend rasch aufgebraucht werden.
- Die Kreditkarte darf keine Überziehung, keine Geldüberweisung und keinen Kauf von Fremdwährungen zulassen.

Gutscheine für spezielle Angebote und Anbieter fallen ebenfalls unter die Regelung, wobei die 10.000 Euro auf mehrere, unterschiedliche Angebote und Anbieter aufgeteilt werden können.

Sozialversicherung

Pauschalversteuerte Sachzuwendungen an Arbeitnehmer gemäß § 37b Abs. 2 EStG führen dem Grunde nach nicht zur Beitragsfreiheit in der Sozialversicherung. Zwar sind nach § 1 Abs. 1 Nr. 14 SvEV gemäß § 37b EStG pauschal besteuerte Sachleistungen an Arbeitnehmer von Geschäftsfreunden von der Beitragspflicht freigestellt, dies umfasst aber keine Freistellung von der Beitragspflicht bei Zuwendungen an Arbeitnehmer. Bei Geschäftsführern einer Kapitalgesellschaft ist zu prüfen,

inwiefern eine Sozialversicherungspflicht besteht. Dies erfolgt aber in der Regel unabhängig von dem hier behandelten Thema.

Überschreitet das laufend beitragspflichtige Arbeitsentgelt sowohl die Beitragsbemessungsgrenze (BBG) in der gesetzlichen Kranken- als auch Rentenversicherung, fallen keine zusätzlichen Sozialversicherungsbeiträge im Rahmen der Pauschalversteuerung nach § 37b Abs. 2 EStFG für die gesetzliche Kranken-, Pflege-, Renten- und Arbeitslosenversicherung an. Bei der gesetzlichen Unfallversicherung kommt es darauf an, wie hoch die Jahresarbeitsverdiensthöchstgrenze ist. Diese wird durch jede Berufsgenossenschaft satzungsmäßig jährlich neu festgelegt.

Ist die „Prepaid-Kreditkarte" in der Sozialversicherung beitragspflichtig und übernimmt der Arbeitgeber den Arbeitnehmeranteil zur Sozialversicherung, entsteht daraus ein geldwerter Vorteil. Der geldwerte Vorteil aus der Übernahme des Arbeitnehmeranteils ist nicht mit der Pauschalversteuerung nach § 37b EStG abgegolten. Die Übernahme des Arbeitnehmeranteils ist auch keine Sachzuwendung, die mit dem pauschalen Steuersatz versteuert werden könnte.

Grundsätzlich reduzieren sich die Vorteile der pauschalen Versteuerung bei einer Sozialversicherungspflicht derart, dass die Anwendung des hier vorgestellten Modells nicht mehr sinnvoll ist.

Bonuszahlung an Mitarbeiter ohne Firmenkreditkarte	Nettobezüge aus Bonuszahlung	Nettozufluss aus Firmenkreditkarte	Finanzieller Vor- oder Nachteil
13.000 Euro	Bei 45 % Grenzsteuersatz: **7.150 Euro**	10.000 Euro	**2.850 Euro Vorteil**
13.000 Euro	Bei 30 % Grenzsteuersatz: **9.100 Euro**	10.000 Euro	**900 Euro Vorteil**
13.000 Euro	Bei 20 % Grenzsteuersatz: **10.400 Euro**	10.000 Euro	**- 400 Euro Nachteil**

Tabelle: Berechnung des finanziellen Vorteils einer Firmenkreditkarte

Beispielhafte Berechnung

Die in der Tabelle oben dargestellte Berechnung zeigt auf, dass der Vorteil für den Empfänger bis zu 2.850 Euro betragen kann. Diese Summe sollte den vertretbaren Aufwand mehr als rechtfertigen!

Unter einem Grenzsteuersatz von 30 Prozent verändert sich jedoch der Vorteil des Empfängers zu einem Nachteil. Das Unternehmen wird diesen individuellen Satz eines Mitarbeiters nicht kennen, da nicht alle steuerlich relevanten Sachverhalte bekannt sind und auch nicht bekannt sein sollen. Ein Betroffener erzielt weitere Einkünfte aus weiteren Quellen, ein anderer weist dagegen steuerlich ansetzbare Belastungen in besonderer Höhe auf. Dass die Steuererklärung erst nach der Bonuszahlung erfolgt, vereinfacht die Herangehensweise nicht. Deshalb wird der potenzielle Empfänger angehalten, mit seinem steuerlichen Berater abzuklären, inwieweit die vorgestellte Regelung vorteilhaft ist und in Anspruch genommen werden sollte.

Fazit

Bei einem Grenzsteuersatz von 30 Prozent oder höher dürften die möglichen Steuerersparnisse den entstehenden Aufwand im Regelfall rechtfertigen. Dennoch sollte keine pauschale Lösung vorgegeben, sondern der Sachverhalt den potenziellen Leistungsempfängern erläutert werden und die Entscheidung über die Inanspruchnahme bei ihnen verbleiben.

Thomas Schneider

CORE

Die Nachhaltigkeitsmethode mit messbarem Erfolg für Teams

Nachhaltigkeit ist in aller Munde. Die Politik, Kund:innen und Mitarbeitende wollen Antworten, wie Unternehmen Verantwortung übernehmen in den drängenden Fragen unserer Zeit und für unsere Erde. Doch wie gelingt die Umsetzung von Nachhaltigkeitsstrategien im stressigen Unternehmensalltag?

Die CORE-Methode befähigt Teams bei der sicheren Erarbeitung, Weiterentwicklung und Umsetzung ihrer individuellen Nachhaltigkeitsstrategie und bindet Mitarbeitende ein.

CORE – ein geprüftes Konzept

Als innovatives Bildungs- und Beratungsunternehmen hat KMU zusammen mit Hochschulen ein Nachhaltig-keitstool entwickelt, mit dem Unternehmen ihre individuelle Strategie unter Verwendung des haptischen CORE-CSR Planers aufstellen und umsetzen können. Die Erfolge mit der CORE-Methode sind wissenschaftlich fundiert: Das Forschungsprojekt „Humboldt reloaded“ der Universität Hohenheim evaluiert 2022 signifikante Verbesserungen bei Unternehmen.

Die KMU mit Sitz in Stuttgart wurde 2008 gegründet und hat sich nicht nur dem nachhaltigen Wirtschaften verpflichtet, sondern mehr noch das Ziel gesetzt, C(S)R durch Einfachheit und Verständlichkeit allen Unternehmen zugänglich zu machen.

So arbeitet KMU mit dem VdAW zusammen:

Um über die verschiedenen Formen der Zusammenarbeit aufzuklären, bietet KMU kostenlose Webinare an. In nur einem Tages-Workshop werden Unternehmensteams in neun Schritten durch die erfolgreiche (Weiter-)Entwicklung ihrer Nachhaltigkeitsstrategie geführt.

Die Maxime lautet: „Gemeinsam mit unseren Kund:innen und Partner:innen entwickeln wir Wege für eine zukunftsfähige und erfolgreiche Wirtschaftswelt.“

Kontakt:

KMU Stuttgart
Ansprechpartnerin: Katja Hofmann
Tel. 0711/9952 1960
E-Mail: info@kmu-csr-planer.de
www.kmu-csr-planer.de

Foto: KMU

Das-Handwerk-Digital.de
BRANCHENORIENTIERTE DIGITALBERATUNG
powered by Clever Group AG

TELEFON – BÜRO – IT

Einfach digital! Kompetent beraten aus einer Hand

Der digitale Wandel bietet Handwerkern vielfältige Chancen, ihren Betrieb modern und innovativ auszurichten. So kann „Das-Handwerk-Digital.de“ in Zukunft Ihren Alltag erleichtern: Aus dem Besten, was der Markt hergibt, wählen die Experten von Das-Handwerk-Digital.de das Allerbeste aus. Anstatt lange zu suchen und mühsam zu vergleichen, bekommen Sie alles unter einem Dach – abgestimmt auf Ihre Bedürfnisse mit Vergünstigungen für Verbandsmitglieder.

Das-Handwerk-Digital.de schafft das Fundament für Ihre Digitalisierung und übernimmt die Bauleitung auf Ihrer digitalen Baustelle.

Dabei legen die Experten Wert darauf, die Betriebe dort abzuholen, wo sie sich gerade befinden, um darauf weiter aufzubauen. Es geht nicht nur um Branchenlösungen, sondern auch um das Fundament, damit eine Branchenlösung erst richtig funktionieren kann!

Digitalisierung kann auch einfach sein !

Dafür erstellen die Experten von Das-Handwerk-Digital.de gemeinsam mit Ihnen einen Leitfaden. Zudem steht eine Auswahl an Tools zur Verfügung, die Ihnen den Weg in die Digitalisierung erleichtern werden:

Bedarfsabfrage und Digital-Check

Expertentipps zu Ihrem Wunschthema – kostenfrei und unverbindlich

Exklusive Vorteile für Verbandsmitglieder

Hier stellt jeder Experten-Partner auf der Frontseite im unteren Teil seine exklusiven Vorteile für Verbandsmitglieder vor.

www.Das-Handwerk-Digital.de

Weitere Informationen finden Sie in der Beilage der Clever Group AG in dieser Ausgabe!

Info-Stand von ´Das-Handwerk-Digital.de´ auf einer Verbandsmesse.
Fotos: Clever Group AG

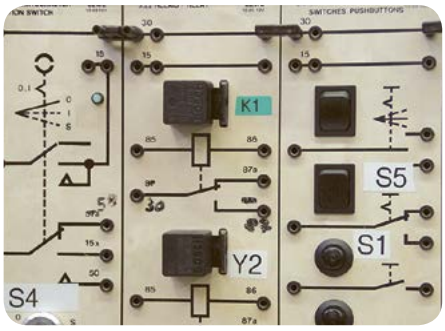
Produkte & Dienstleistungen
für Ihren Betrieb:

- **Mobilfunktarife, Smartphones & Co.**
- **Rahmenvereinbarungen in allen Netzen** (Vodafone-Telefon-O2)
- **Technischer Support** (Dr. Handy Service-Werkstatt)
- **Homepage-Spezialisten** (Image-Marketing)
- **Google-Profi und Internet-Marketing**
- **EDV-Dienstleistungen und IT-Sicherheit**
- **VoIP-Telefonanlagen und Cloud-Lösungen**
- **Dokumentenmanagement** (Doc Box)
- **GPS-Ortung, Fahrzeug- und Maschinenmanagement**
- **Mobile Zeiterfassung**
- **Drucken-Kopieren-Scannen** (Kosten-Optimierung)
- **u.v.m.**

Wir sind gerne für Sie da!

Boris Simon
0172 9127550
07321 930930
boris.simon@clever-group.ag

Die Gründer von Das-Handwerk-Digital.de: Boris Simon, Clever Group AG (links) und Frank Schöllkopf, S3-Medien (rechts)



Elektrofachkraft für Motorgeräte

Jetzt Teilnahme buchen!

Die Lehrgänge finden im Elektro-Technologie-Zentrum der Elektroinnung Stuttgart statt, Schulungsleiter ist Harald Koch. Die Durchführung und Organisation erfolgt über die VdAW Beratungs- und Service GmbH.

Grundkurs G1 (4 Tage):

7.-10. November 2022

Wiederholungskurs N4 (1 Tag):

12. November 2022 (Samstag)
9:00 bis ca. 16:30 Uhr

Der Wiederholungskurs ist zwingend vorgeschrieben, max. drei Jahre nach Besuch des Grundlehrgangs. Jeder Teilnehmer erhält umfangreiche, aktuelle Kursunterlagen.

Messtechnik an Stromerzeugern S1:

24. November 2022 (Donnerstag)
9:00 bis ca. 16:30 Uhr

Kursvoraussetzung:
Elektrofachkraft für Motorgeräte

Veranstaltungsort:

Elektro-Technologie-Zentrum der Elektroinnung Stuttgart / etz
Krefelder Str. 12
70376 Stuttgart-Bad Cannstatt

Anmeldung und Übernachtung:

Fax: 0711/458 60 93
E-Mail: rabe@vdaw.de

Eine Übernachtung ist direkt beim etz möglich. Bitte buchen unter:

Tel. 0711/95 59 16-11 (Frau Wiltschko)
Fax 0711/95 59 16-55
E-Mail: info@etz-stuttgart.de
www.etz-stuttgart.de/uebernachtung

VdAW

Impressum

Dienstleister intern

Landwirtschaft, Forstwirtschaft und Kommunalarbeiten

Mit aktuellen Fachartikeln und Kurzberichten informiert das Magazin die Leser über Technikneuheiten, Qualitätsmanagement, Arbeitssicherheit sowie politische, rechtliche und betriebswirtschaftliche Belange der Branche. Ferner beinhaltet die Publikation Meldungen rund um das Verbandsgeschehen, Weiterbildungsangebote, Termin- und Messehinweise sowie Anzeigen. Der „Dienstleister intern“ ist ein länderübergreifender Werbeträger, der ohne Streuverluste eine klar umrissene, gewerbetreibende Zielgruppe anspricht.

Erscheinungsweise: Jeden 2. Monat / 6 Ausgaben jährlich.

11. Jahrgang (1. Jahrgang 2012).

Keine Gewähr für unverlangt eingesandte Manuskripte und Vorlagen. Die Erlaubnis zur Bildreproduktion muss vom Einsender besorgt sein. Die Einsendung von Text- und Bildvorlagen gilt als Vorschlag zur Veröffentlichung zu unseren Bedingungen.
Die Redaktion behält sich Kürzungen von Texten vor.

Druckerei / Lieferanschrift für Beilagen:
Kössinger AG / Warenannahme, Fruehaufstraße 21, 84069 Schierling.
Klimaneutraler Druck auf nachhaltig erzeugtem und zertifiziertem Papier.

Klimaneutral Druckprodukt ClimatePartner.com/13937-2003-1008

Verantwortlich für den Inhalt nach Fachbereichen:

Forstunternehmer:
Dr. Brigitta Hüttche
Geschäftsführerin
Tel. 0711/16779-27
huettche@vdaw.de

Landw. Lohnunternehmer:
Birgit Schulz
Dipl.-Ing. Agr. Univ.
Tel. 0711/16779-26
schulz@vdaw.de

Landtechnik / Motorgeräte:
Michael Rabe
B. Sc. Agrarwirtschaft (FH)
Tel. 0711/16779-17
rabe@vdaw.de

Herausgeber:
Verband der Agrargewerblichen Wirtschaft (VdAW) e.V.

Geschäftsführung:
Dr. Brigitta Hüttche

Wollgrasweg 31, 70599 Stuttgart
Tel. 07 11/16 77 90
Info@vdaw.de
www.vdaw.de

Verlag:
Dr. Neinhaus Verlag AG

Wollgrasweg 31, 70599 Stuttgart
info@neinhaus-verlag.de
www.neinhaus-verlag.de

Redaktion / Satz & Grafik:
Thomas Thalau
Dipl. Ing. Landespflege (FH)
Tel. 07 11/16 779-67
media@neinhaus-verlag.de

Anzeigen:
Traude Böse
Tel. 07 11/16 779-68
boese@neinhaus-verlag.de

Vertrieb:
Sabine Ernhardt
Tel. 07 11/16 779-24
ernhardt@vdaw.de

Agrargewerbe Bildung | Stiftung

Seminare im Herbst / Winter 2022

25.10.2022:
Mobile Videoproduktion mit dem Smartphone

09.11.2022:
Effektive Büroorganisation – am besten digital

15.11.2022:
Der kluge Umgang mit den eigenen Kräften

16.11.2022:
„Alles hängt am Chef" – Loslassen und sich selbst nicht so wichtig nehmen!

18.11.2022
Ausbilderseminar: Mehr Energie fürs Wesentliche – leistungsfähig und gesund im Ausbildungsalltag

Veranstaltungsort: 70771 Leinfelden-Echterdingen

Anmeldung: Grün-Company GmbH, Tel. 0711/97 56 60, Fax 0711/97 566 20, E-Mail: seminare@galabau-bw.de

DEULA - Kursprogramm

Ausbildung zum Gabelstaplerfahrer
Befähigungsnachweis für Flurförderzeuge

13.10.2022 bis 14.10.2022
10.11.2022 bis 11.11.2022

Befähigungsnachweis für Tiertransporteure

18.11.2022 bis 19.11.2022

Führerschein-Intensivkurs C/CE
LKW / LKW-Anhänger

Alle 3 Wochen

Bitte melden Sie sich bei Interesse über die Homepage der DEULA Kirchheim/Teck an.

DEULA

DEULA Lernen und Erleben

DEULA
BADEN-WÜRTTEMBERG gGmbH
Hahnweidstraße 101
73230 Kirchheim/Teck
Telefon 07021 48558-0

Haben Sie alle Zahlen im Blick?

Nutzen Sie das Angebot der VdAW Beratungs- und Service GmbH:

Betriebswirtschaftliche Beratung

Betriebswirtschaftliche Beratung ist wichtiger denn je, um Ihr Unternehmen erfolgreich in die Zukunft zu führen und an Marktveränderungen anzupassen.

Wir bieten Unternehmen des Agrargewerbes eine Beratung in den Bereichen Investitionen und Finanzierung, Betriebs- und Schwachstellenanalysen, Controlling sowie Sanierungs- und Krisenmanagement an.

Kontakt:

VdAW Beratungs- und Service GmbH
Herr Samir Bendt,
B.A. Betriebswirtschaft
Tel.: 0711/16779-14
Mobil: 0172/9960126
E-Mail: bendt@vdaw.de

VdAW

VdAW Beratungs- und Service GmbH I Wollgrasweg 31 I 70599 Stuttgart I Tel. 0711/16779-0 I Fax -458 60 93 I info@vdaw.de I www.vdaw.de