

Gegen Schwarzarbeit ist ein Kraut gewachsen: Soziale Verantwortung

„Rheinische Hausjuwelen“ – haushaltsnahe Dienstleistungen zu fairen Bedingungen



Mit einem deutlichen Anstieg von Minijobs ist die Schwarzarbeit in Privathaushalten in den letzten zehn Jahren deutlich gesunken. Dennoch macht der Anteil der illegal beschäftigten Haushaltshilfen immer noch 80 Prozent aus. Dabei gibt es andere Lösungen. Andreas Kühne bietet zum Beispiel haushaltsnahe Dienstleistungen zu fairen Bedingungen an – sowohl für seine Kunden als auch für seine Beschäftigten. Mit seinem Unternehmen „Rheinische Hausjuwelen“ bietet er dem Schwarzmarkt ganz bewusst Paroli.



Andreas Kühne,
Rheinische Hausjuwelen

Ungefähr jeder elfte Haushalt in Deutschland beschäftigt eine Haushaltshilfe. Überwiegend gut verdienende Familien und ältere Menschen nutzen die Unterstützung im privaten Heim als Entlastung. Verschiedene Arbeitsverhältnisse sind für Haushaltshilfen denkbar: die sozialversicherungspflichtige Beschäftigung, die selbstständige Tätigkeit, der Minijob oder die Vermittlung über eine Dienstleistungsagentur. In der Praxis überwiegt jedoch das Modell „Bar auf die Hand“: In den rund 3,6 Millionen Haushalten in Deutschland, die eine Haushaltshilfe beschäftigen, arbeiten rund 3 Millionen Menschen schwarz.

Minijob bleibt eine Hürde

Der bürokratische Aufwand, die Absicherung der Arbeitskraft und der Lohn fallen bei den verschiedenen legalen Beschäftigungsarten jeweils sehr unterschiedlich aus. Eine Selbstständigkeit ist aufwändig und verlangt betriebswirtschaftliches Grundwissen; für viele ungelernte Reinigungskräfte ist sie keine Option. Eine feste Anstellung liegt meist fern, da selten eine ganze Stelle in einem Privathaushalt besetzt werden kann. Eine Anmeldung eines Minijobs hingegen liegt nahe.

Tatsächlich hat sich der Anteil von Minijobs in privaten Haushalten in den letzten zehn Jahren vervielfacht (plus 270 Prozent). Das ist unter anderem darauf zurückzuführen, dass sich haushaltsnahe Dienstleistungen inzwischen bis zu 20 Prozent von der Steuer absetzen lassen. Eine offizielle Beschäftigung einer Putzhilfe mit Anmeldung bei der Minijob-

Zentrale kostet also im Jahresausgleich nur unwesentlich mehr als eine illegale Barzahlung. Auch der bürokratische Aufwand hält sich in Grenzen: Das so genannte „Haushaltscheck-Verfahren“ der Minijob-Zentrale vereinfacht die Anmeldung von Haushaltshilfen als Minijobber. Aber trotz des positiven Trends: Es werden immer noch über 80 Prozent der Haushaltshilfen illegal beschäftigt.

Dabei wäre die Reinigungskraft im Minijob-Verhältnis unfallversichert, sie hätte Anspruch auf eine Lohnfortzahlung im Krankheitsfall und würde in die Rentenkasse einzahlen. Warum ist das Modell des Minijobs offenbar selbst für Haushaltshilfen so unattraktiv? „Versichern heißt abgeben“, erklärt Andreas Kühne, der sich als Unternehmer auf die Reinigungsbranche spezialisiert hat. „Viele sind sich nicht darüber im Klaren, was Schwarzarbeit für sie langfristig bedeutet. Sie wollen das Geld auf die Hand bekommen“, sagt er. Ein wesentlicher Nachteil ist, dass ein Minijob nicht mehr als 450 Euro im Monat einbringen darf. Er wird daher erfahrungsgemäß auch häufig dazu genutzt, einen Teil der Arbeitsstunden zu legalisieren und weitere Arbeitsstunden darüber hinaus schwarz zu erledigen.

Alternativen bieten

Es braucht soziales Bewusstsein und gute Ideen, wenn man dem vermeintlich günstigeren Schwarzmarkt etwas entgegensetzen will. Andreas Kühne liefert hierfür ein Beispiel: Er hat das Dienstleistungsunternehmen „Rheinische Hausjuwelen“ gegründet und beschäftigt 33 Mitarbei-

terinnen in unbefristeter Festanstellung als Reinigungskräfte. Sowohl seinen Beschäftigten als auch seinen Kunden bietet er faire Bedingungen.

Das Unternehmen legt einen hohen Wert auf ein vertrauensvolles Verhältnis und eine gute Dienstleistungsqualität: „Wir achten darauf, dass unsere Mitarbeiterin zum jeweiligen Haushalt passt“, sagt Andreas Kühne. Jeder Kunde wird zunächst persönlich besucht und beraten. An einem Probetag lernen sich Kunde und Mitarbeiterin kennen und entscheiden anschließend, ob sie sich die Zusammenarbeit vorstellen können. „Beide Seiten sollen sich wohl fühlen. Das ist die Grundlage für zufriedene Kunden und dauerhafte Arbeitsplätze“, sagt er.

Mit seinem Team kann er gewährleisten, dass es auch bei Urlaub und Krankheit zu keinen Ausfallzeiten kommt – anders als bei der Schwarzarbeit. „Wir sind Dienstleister. Wir bieten unseren Kunden einen guten Service mit allem, was dazugehört, wie Zuverlässigkeit, hohe Qualität und Verbindlichkeit. Gleichzeitig bieten wir unseren Angestellten dasselbe.“

Zu dieser Verbindlichkeit zählt auch die Formulierung eines konkreten Arbeitsauftrages. Die gewünschten Arbeiten werden in einem Leistungsverzeichnis festgehalten, wobei die Weisungsrechte eindeutig beim Arbeitgeber bleiben. Andernfalls läge womöglich eine Arbeitnehmerüberlassung vor, wofür Andreas Kühne Gebühren zahlen müsste. Auch Arbeitssicherheitsvorschriften sind zu berücksichtigen; die Benutzung von elektrischen Geräten und Reinigungsmitteln

wird genau abgestimmt und festgelegt. Das zielt auf Sicherheit für alle Seiten ab: für den Arbeitgeber, die Arbeitskraft und den Auftraggeber.

Der Unternehmer bekämpft die Schwarzarbeit, indem er die volle Arbeitgeber- und Betriebsverantwortung übernimmt. Er distanziert sich von den üblichen Angeboten der Online-Plattformen. Darüber werden selbstständige Haushaltshilfen vermittelt, die sämtliche Beiträge zur Sozial-, Unfall- und Haftpflichtversicherung selber zahlen müssen. Hinzu kommen der Aufwand für Fahrten und Material und eine Provision an die Agentur. „Da bleibt nicht mehr viel übrig. Unterm Strich verdienen sie deutlich weniger als den gesetzlichen Mindestlohn“, erklärt er.

Er selbst zahlt seinen Haushaltshilfen am Tarif orientierte 10 Euro Stundenlohn. Seinen Kunden berechnet er rund 20 Euro – damit sind Lohnnebenkosten, Materialkosten und eine kleine Gewinnmarge abgedeckt – und weist auf die Möglichkeit der Steuerersparnis hin. „Meine Kalkulation halte ich bewusst transparent. Denn es ist leider immer noch so, dass bei fast jeder Berichterstattung über Niedriglöhne Reinigungskräfte als Beispiel angeführt werden. Dies fördert das Unverständnis der Kunden zu den von uns kalkulierten seriösen Preisen, sodass doch wieder auf die „preiswerteren“ Alternativen zurückgegriffen wird.“ Verständnis und die richtige Einstellung sind Grundvoraussetzungen für die Geschäftsbeziehung. Er sieht sich in gewisser Weise auch als „Aufklärer“ – und bietet immer gerne

an, „bestehende Arbeitsverhältnisse“ zu übernehmen, ein dezenter Hinweis, Schwarzarbeitsverhältnisse mit seiner Hilfe zu legalisieren.

Wertschätzung für den Beruf

Seine „typische Kundschaft“ sind junge Eltern zwischen 30 und 40 Jahren, die sich durch die Haushaltshilfe wieder mehr Freiräume schaffen wollen. Die soziale Absicherung der Arbeitskräfte ist für sie von Bedeutung. „Die Mehrzahl meiner Kundschaft wendet sich ganz bewusst vom Schwarzmarkt ab. Nicht nur, weil sie sich strafbar machen würde, sondern vor allem aus moralischen Gründen.“ Damit ist Andreas Kühne seinem Ziel schon ein Stück näher gerückt: den Stellenwert von haushaltsnahen Dienstleistungen in der Gesellschaft zu steigern und Haushaltshilfen mehr Anerkennung und Wertschätzung entgegenzubringen. „Hier ist zwar noch viel Luft nach oben, aber die Entwicklung ist positiv“, sagt er.

„Für mich kommt Schwarzarbeit gar nicht infrage“, sagt zum Beispiel Christina Dietz aus Hürth, seit zwei Jahren Kundin der Rheinischen Hausjuwelen. Als Familie mit zwei Kindern von fünf Jahren und neun Monaten erkennen die Dietzens die Leistung ihrer Haushaltshilfe hoch an: „Ich bin bereit, für gute Arbeit gutes Geld zu zahlen“, so Christina Dietz. Auf der Suche nach einer professionellen Unterstützung wurden ihr die „Rheinischen Hausjuwelen“ empfohlen. „Ich wollte Sicherheit und ein gutes Gefühl, wem ich meinen Schlüssel überlasse. Und das habe ich“, betont sie.

Diesen Schlüssel benutzt einmal in der Woche Diana Müller. Sie ist seit fünf Jahren bei den „Rheinischen Hausjuwelen“ angestellt und betreut zehn Haushalte mit einer 30-Stunden-Teilzeitstelle. Sie schätzt die Flexibilität ihres Jobs und die Absicherung durch die sozialversicherungspflichtige Anstellung. Als damals Alleinerziehende konnte sie die üblichen Arbeitszeiten in ihrem gelernten Beruf Köchin nicht mit der Betreuung ihrer Tochter vereinbaren und wurde arbeitslos. Bei der Suche nach Alternativen war für sie das Wesentlichste, nicht mehr vom Jobcenter abhängig zu sein und ein sicheres Einkommen zu haben. Schwarzarbeit kam für sie gar nicht in Betracht: „Man braucht doch nur krank zu werden, dann ist alles aus!“ Diana Müller schätzt ihre Arbeit bei den Rheinischen Hausjuwelen: Sie wird von „ihren“ Kunden sehr geschätzt und empfindet das Verhältnis zu ihnen als persönlich und sehr herzlich. Die Tätigkeit umfasst weit mehr als die reine Haushaltspflege: Viele Kunden nehmen weitere Hilfen in Anspruch wie Einkaufen, Kochen, Hundausführen oder die Unterstützung bei der Ausrichtung von Festen und Feiern.

Lösung gegen Arbeitslosigkeit

Andreas Kühne hat bereits vielen Menschen mit seinen dauerhaften und festen Arbeitsplätzen den Wiedereinstieg in die Erwerbstätigkeit nach einigen Jahren der Arbeitslosigkeit ermöglicht. Alle Mitarbeiterinnen wurden vom Jobcenter oder der Arbeitsagentur vermittelt bzw. bekamen zuvor Arbeitslosengeld. „Unser Bedarf ist bekannt“, sagt Andreas Kühne. Er lehnt eine „Zuweisung“ je-

doch strikt ab. Bei ihm melden sich ausschließlich an der Tätigkeit interessierte Bewerberinnen. Gute Erfahrungen hat er mit den Kölner Jobbörsen gemacht. Dort vermitteln Träger Kundinnen und Kunden des Jobcenters und erhalten dafür eine Prämie. „Die Motivation ist entsprechend hoch und die Vermittlungen erfolgreich“, resümiert er.

Dass es viele ehemalige langzeitarbeitslose Frauen sind, die er eingestellt hat, liegt vor allem an den familienfreundlichen Arbeitszeiten. „Wir brauchen keine gelernten Kräfte, sie können den Stundenumfang bestimmen und die Arbeit in den Privathaushalten lässt sich hervorragend mit der Betreuung von Kindern vereinbaren“, fasst er zusammen. So finden viele – wie Diana Müller – nach längerer Suche endlich wieder einen Job. 90 Prozent der Rheinischen Hausjuwelen sind Mütter, viele von ihnen im „Ein-Eltern-Haushalt“. Gerade Alleinerziehende können aufgrund dieser günstigen Bedingungen bei den Rheinischen Hausjuwelen wieder Fuß fassen. „Ich habe meine Tochter sogar schon öfter mit zur Arbeit bringen dürfen. Die Kunden sind einfach sehr offen und freuen sich sogar darüber“, sagt Diana Müller.

Möglichkeiten für Zugewanderte

Auch für Flüchtlinge bietet die Branche gute Möglichkeiten für den Einstieg in sozialversicherungspflichtige Beschäftigung, zumal die Tätigkeit keine umfassenden Deutschkenntnisse erfordert. „Wir haben Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus Deutschland, Italien, Portugal, Bosnien, Mazedonien, der Türkei

und Laos – und sind weiteren Nationen gegenüber aufgeschlossen“, sagt Andreas Kühne. „Wir denken sogar darüber nach, ein kleines Wörterbuch mit den wichtigsten Fachbegriffen für unsere Tätigkeiten zusammenzustellen.“ Ein solches Miniwörterbuch würde bei der Übersetzung von Arbeitsanweisungen und bei der allgemeinen Verständigung helfen. „Dafür brauchen wir aber professionelle Unterstützung, das ist sehr aufwändig. Wir haben uns mit dieser Idee bereits an verschiedene Behörden und wirtschaftsnahe Akteure gewandt, weil wir auf der Suche nach Sponsoren für die Umsetzung sind. Bisher leider noch ohne Ergebnis.“

Andreas Kühne ist „Überzeugungstäter“. Jede Mitarbeiterin, der er eine berufliche Sicherheit gibt, ist für ihn ein Erfolg. Aus sozialer Verantwortung heraus hat er sich vor acht Jahren entschlossen, sein Unternehmen zu gründen, mit demselben führt er es weiter. „Wenn auch noch bessere Rahmenbedingungen gegeben wären, zum Beispiel höhere steuerliche Vorteile für Privathaushalte, wie es sie z. B. in Frankreich gibt, wo bis zu 50 % der Kosten steuerlich berücksichtigt werden, könnten wir sicher noch viel mehr erreichen.“ Gut ausgebildete Frauen sollen nach einer Babypause möglichst bald wieder in ihren Beruf zurückkehren, Senioren so lange wie möglich in ihren eigenen vier Wänden leben können. Sie alle wären dafür oft auf Haushaltshilfen angewiesen, verfügen jedoch nicht immer über ausreichende finanzielle Mittel. Auch aus dieser Sicht, findet Andreas Kühne, wäre eine politische Unterstützung von Haushaltsdienstleistungen absolut wünschenswert.

ANSPRECHPARTNER IN DER G.I.B.

Arnold Kratz

Tel.: 02041 767209

a.kratz@gib.nrw.de

KONTAKT

Rheinische Hausjuwelen

Andreas Kühne

Kölner Str. 64 – 66

50226 Frechen

Tel.: 02234 8982450

info@rheinische-hausjuwelen.de

AUTORIN

Susanne Budt

Tel.: 0170 7187719

mail@sub-text.de