

KH AKTUELL



Das Magazin der Kreishandwerkerschaft Ruhr

Nr. 156/4/2023/K 4217



Erfolg über viele Generationen

Seit über 100 Jahren am Markt: Traditionsbetriebe sind mit Leidenschaft und Ausdauer bei der Sache.

Seite 12

TischlerQuartier.Ruhr

Chance für Neugründer

Seite 10

Ausbildungssiegel für sechs Betriebe

Ruhr-Handwerk wirbt auch auf Youtube

Seite 20

RENAULT KANGOO RAPID E-TECH 100% ELEKTRISCH

ab **199 €**
mtl. Rate inklusive
Renault Fullservice Vertrag



Angebot gültig für sofort verfügbare Tageszulassungen. Ein Gewerbe-Leasing-Angebot der Renault Leasing – einem Geschäftsbereich der RCI Banque S.A Niederlassung Deutschland, Jagenbergstr. 1, 41468 Neuss, für einen Renault Kangoo Rapid E-Tech Start L1 11kW Open Sesame bei 34.990 € netto Anschaffungspreis inkl. Renault Fullservice Vertrag (36 Monate/30.000 km), 0 € Leasing-Sonderzahlung zzgl. 915,97 € netto Überführung, 60 Monate Laufzeit, 60 Raten á 199 € netto, 5.000 km Laufleistung pro Jahr, 12.855,97 € netto Gesamtbetrag, Bonität vorausgesetzt. Angebot gültig bei Bestellung und Zulassung bis 31.12.2023. Abbildung zeigt Sonderausstattungen gegen Mehrpreis.

Renault Kangoo Rapid E-Tech 100% elektrisch, Elektro, 90 kW: Stromverbrauch kombiniert (kWh/100km): 19,2; CO₂-Emissionen kombiniert (g/km): 0. Energieeffizienzklasse A.



BOB Automobile

bob-automobile.de
kundenbetreuung@bob-automobile.de

Freudenbergstr. 25-33, 44809 Bochum
Höherweg 141-151, 40233 Düsseldorf
Langemarckstraße 30, 45141 Essen
Ruhrthalstraße 46, 45239 Essen
Wolfsbankring 44/46, 45355 Essen

Forellstraße 48, 44629 Herne
Julius-Doms-Straße 6, 51373 Leverkusen
Schultenhofstr. 38, 45475 Mülheim
Bebbelsdorf 71, 58454 Witten
Uellendahler Str. 564, 42109 Wuppertal

Klotzen und klappern

Die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft PwC hat eine Studie zu Familienunternehmen gemacht. In dem „Family Business Survey 2023“ steht das Thema Vertrauen im Mittelpunkt. Familienunternehmen gelten als besonders vertrauenswürdig – doch ihr Vertrauensvorsprung schmilzt, hat die Studie ergeben. Das liegt u.a. daran, dass die Betriebe ihre Erfolge und Vorteile nicht kommunizieren. „Tue Gutes und rede darüber“, sollte ihr Motto sein.

Familienunternehmen nehmen im deutschen Wirtschaftssystem eine überragende Stellung ein. Laut des Wittener Instituts für Familienunternehmen (WIFU) sind 91 Prozent aller privatwirtschaftlichen Unternehmen Familienunternehmen. Sie stellen 57 Prozent der Arbeitsplätze und generieren 55 Prozent des Umsatzes. Die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft PwC bewertet Familienunternehmen äußerst positiv: „Sie sind die Jobmotoren und das Rückgrat unserer Wirtschaft. Sie engagieren sich sozial und kulturell, fördern Vereine und sind in ihrer Region verwurzelt. Sie sind innovativ, krisenresistent und mitarbeiterorientiert. Sie denken generationenübergreifend und damit nachhaltig.“

Nur scheinbar arbeiten viele Familienbetriebe fleißig vor sich hin, still und leise. „Familien müssen viel stärker als in der Vergangenheit ins Rampenlicht treten und nicht nur klotzen, sondern auch klappern.“

Hidden Champion war gestern“, empfiehlt Uwe Rittmann, Partner und Leiter Familienunternehmen und Mittelstand, PwC Deutschland. Zudem werde von Unternehmen mittlerweile erwartet, sich klar auf ESG (Nachhaltigkeit) zu konzentrieren, offen und divers sein, sich für gesellschaftlich wichtige Themen zu engagieren und sich in der Öffentlichkeit zu positionieren. Konzerne haben das in den letzten Jahren geschickt gemacht – und das bringt ihnen Vorteile im Wettbewerb um Fachkräfte.

In unserem aktuellen Titelthema „Erfolg über viele Generationen“ stellen wir Ihnen Familienbetriebe aus unserer Region vor, die seit über 100 Jahren bestehen. Wir berichten über ihre Erfolgsgeheimnisse und Zukunftspläne. So viel sei schon mal verraten: Sich „richtig streiten können“ ist wichtig. Noch besser läuft es, wenn man auch loslassen kann.

Stefan Prott
Chefredakteur



Inhalt

Splitter

- 04 Aktuelle Meldungen und Neuigkeiten rund um die Kreishandwerkerschaft

Aktuelles

- 08 Heizungsgesetz: Stillstand statt Energiewechsel
- 10 TischlerQuartier.Ruhr
- 11 Werbetrommel für das Handwerk rühren

SCHWERPUNKT

- 12 Erfolg über viele Generationen

Innungen

- 18 Maler-Nachwuchs lernt Innung bei

- Brilux kennen// Künftige Dachdecker testen sich am Nagelbalken
- Zimmerer begrüßen Auszubildende
- 19 Innung gehört zur Selbstständigkeit dazu

Ausbildung

- 20 Ausbildungssiegel bestätigt gute Arbeit

Profil

- 23 Gründungspreis für Lars Zimmermann und „Grubenholz“

Special

- 24 Banken und Sparkassen
- 28 Buchhaltung und Steuerberatung

Marktplatz

Unter uns

- 30 Meldungen, Ehrungen, neue Mitglieder

Recht

- 33 Offene Videoüberwachung darf vor Gericht verwertet werden

Zuletzt

- 34 14 Stephanie Herrmann Geschäftsführerin der Agentur für Arbeit Bochum

Fröhliche Weihnachten und ein erfolgreiches Jahr 2024

Liebe Kolleginnen und Kollegen, Freunde und Partner des Ruhr-Handwerks! Mit großen Schritten gehen wir auf Weihnachten und den Jahreswechsel zu.

Wir blicken erneut auf ein Jahr zurück, das uns alle vor große Herausforderungen gestellt hat. Seien es die hohen Energiekosten und die Energiewende, die anhaltend hohe Inflation, die Konsumzurückhaltung oder aber das Fehlen von Auszubildenden und Fachkräften. Hinzu kommen die beunruhigenden Nachrichten und Bilder aus den Kriegsgebieten in der Ukraine und Israel. Mehr denn je ist die Politik gefordert, wirksame Entlastungen auf den Weg zu bringen, die schnell und wirksam bei den Unternehmen, aber auch den Menschen in der Region ankommen.

Für das engagierte und kritische, dabei aber immer faire Miteinander möchten wir Ihnen am Ende eines ereignisreichen und von der Fusion getragenen Jahres herzlich Dank sagen.

Wir wünschen Ihnen, Ihren Familien, Mitarbeiterinnen, Mitarbeitern und Freunden ein besinnliches Weihnachtsfest. Möge 2024 für uns friedliche, schöne und erfolgreiche Tage bereithalten – und kommen Sie gut und vor allem gesund in das neue Jahr.

Ihre Kreishandwerkerschaft Ruhr & Ihre Innungen

Christian Baierl

Obermeister Innung für Sanitär- und Heizungstechnik Herne, Castrop-Rauxel, Wanne-Eickel

Maik Beckmann

Obermeister Buchbinder-Innung für den Hwk-Bezirk Dortmund

Guido Behrens

Obermeister Konditoren-Innung Ruhr

Jörg Böhlke

Obermeister Friseur-Innung Herne, Castrop-Rauxel

Jens Breer

Obermeister Gebäudereiniger-Innung Ruhr-Wupper-Südwestfalen

Heiner Büscher

Obermeister Elektro-Innung Bochum

Jörg Dehne

Obermeister Innung für Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik Ennepe-Ruhr

Michael Dittmar

Obermeister Innung des Kraftfahrzeuggewerbes Bochum

Hans-Joachim Drath

Obermeister Dachdecker- und Zimmerer-Innung Herne, Castrop-Rauxel, Wanne-Eickel

Ralf Düllmann

Obermeister Karosserie- und Fahrzeugbauer-Innung Bochum

Markus Dürscheidt

Obermeister Fachinnung für Dach-, Wand- und Abdichtungstechnik Ennepe-Ruhr

Thorsten Dunkel

Obermeister Textilreinigerinnung für die Hwk-Bezirke Dortmund und Arnsberg

Thomas Eckey

Obermeister Tischler-Innung Herne, Castrop-Rauxel, Wanne-Eickel

Thomas Espeloer

Obermeister Fachinnung Metall Ruhr

Matthias Hartwig

Obermeister Baugewerbe-Innung Herne, Castrop-Rauxel, Wanne-Eickel

Markus Hedtfeld

Obermeister Bildhauer- und Steinmetz-Innung Bochum

Wolfgang Hoffmann

Obermeister Tischler-Innung Ruhr

Andreas Köppel

Obermeister Fein- und Zweiradmechaniker-Innung Ruhr

Bernd Kruse

Obermeister Fleischer-Innung Ruhr

Albert Landsberger

Obermeister Innung für Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik Bochum

Stefan Littmeier

Stv. Obermeister Stukkateur-Innung Ruhr-Lenne

Felix Maas

Obermeister Baugewerbe-Innung Ruhr

Michael Mauer

Obermeister Uhrmacher-Innung Bochum

Sabine Meißner

Obermeisterin Maler- und Lackierer-Innung Herne, Castrop-Rauxel, Wanne-Eickel

Edgar Pferner

Obermeister Friseur-Innung Bochum

Jörg Pieper

Obermeister Metallbau-Innung Herne, Castrop-Rauxel, Wanne-Eickel

Heinz-Joachim Schindler

Obermeister Innung für Orthopädiertechnik für den Reg.-Bezirk Arnsberg

Andreas Rüggeberg

Obermeister Friseurinnung Ennepe-Ruhr

Jörg Rupprecht

Obermeister Bäcker-Innung Ruhr

Tobias Schmidt

Obermeister Fleischer-Innung Wanne-Eickel

Arndt Silva

Obermeister Fachinnung für Elektrotechnik Ennepe-Ruhr

Rüdiger Sprick

Obermeister Fachinnung für Elektrotechnik Herne, Castrop-Rauxel, Wanne-Eickel

Dirk Ständeker

Obermeister Maler- und Lackiererinnung Ennepe-Ruhr

Bernhard Stewen

Obermeister Raumausstatter-Innung Bochum

Thomas Strätker

Obermeister Maler- und Lackierer-Innung Bochum

Michael Thüring

Obermeister Innung des Kraftfahrzeuggewerbes Herne, Castrop-Rauxel, Wanne-Eickel

Dieter Weidler

Obermeister Bäckerinnung Ennepe-Ruhr

Raimund Weinand

Obermeister Dachdecker-Innung Bochum

Frank Wiacker

Obermeister Konditoren-Innung Herne, Castrop-Rauxel, Wanne-Eickel

Dirk Wölpert

Stv. Obermeister Augenoptikerinnung Westfalen

Stefan Zimmermann

Obermeister Zimmerer-Innung Bochum

Johannes Motz

Geschäftsführer

Hallenkonstruktionen mit Holzleimbinder F-30B



Typ Lombard

Typen o. angepasst mit Dacheindeckung + Rinnenanlage, prüffähiger Statik, mit + ohne Montage. Absolut preiswert! Reithallentypen 20/40 m + 20/60 m besonders preiswert! *1000-fach bewährt, montagefreundlich, feuerhemmend F-30B
Timmermann GmbH – Hallenbau & Holzleimbau
59174 Kamen | Tel. 02307-941940 | Fax 02307-40308
www.hallenbau-timmermann.de | E-Mail: info@hallenbau-timmermann.de

Unsere Öffnungszeiten zum Jahresende

In der Zeit vom 27. Dezember bis 29. Dezember 2023 bleiben unsere Geschäftsstellen in diesem Jahr geschlossen. Wir sind ab dem 2. Januar 2024 gerne wieder für Sie da!

BIM 2024 in Bochum:

Wo Zukunftsträume auf Karrierechancen treffen



Die Berufsinformationsmesse Ruhr in Bochum zieht in jedem Jahr viele Hunderte Jugendliche an. Hier erhalten sie Informationen zu vielen Berufen. Besonders das Handwerk bietet zum Beispiel beim Berufsparcours die Chance, selbst aktiv zu werden.

Am 3. und 4. Mai 2024 öffnet die Jahrhunderthalle Bochum erneut ihre Türen für die Berufsinformationsmesse Ruhr (BIM). Unternehmen und Hochschulen, die die Fachkräfte von morgen kennenlernen und ihre Ausbildungsangebote vorstellen möchten, können sich schon jetzt als Aussteller registrieren. In diesem Frühjahr präsentierten sich rund 100 Aussteller aus den Bereichen Handwerk, Wirtschaft, Verwaltung und Bildung. Vor allem das Handwerk nutzte die Chance, ihre Ausbildungsberufe im spannenden Berufsparcours vorzustellen, um Schülerinnen und Schülern praktische Einblicke in einzelne wesentliche Aufgabenbereiche zu bieten.

Die Bochumer Veranstaltungs-GmbH (BoVG) erwartet 2024 noch mehr Teilnehmer, sowohl auf Aussteller- als auch auf Besucherseite. Viele der Unternehmen von 2023 haben ihre Rückkehr für 2024 bereits bestätigt, so die BoVG in einer Pressemitteilung. Schnell sein lohnt sich, heißt es weiter: Unternehmen, die sich bis zum 26.1.2024 anmelden, können von einem Frühbucherrabatt profitieren.

Die Messe wird von der BoVG in Zusammenarbeit mit regionalen Partnern organisiert. Alle relevanten Informationen und Anmeldeformulare finden Interessierte auf der offiziellen Messewebsite www.bim-was-geht.de/aussteller werden. Bei Fragen steht das Organisationsteam auch per E-Mail unter bim@bochum-veranstaltungen.de zur Verfügung.



www.bim-was-geht.de

Nachfolge regeln wir

 **zeptrum**
DR. ADAMSEN

Wirtschaftsprüfung
Steuerberatung
Unternehmensberatung

IMMER AN IHRER SEITE

Umfrage: Optimismus sinkt

Das Ruhr-Handwerk ist zufrieden mit der aktuellen Geschäftslage. Noch. Denn die Erwartungen sind nicht so gut. Damit hat sich der Optimismus vom Frühjahr 2023 merklich abgeschwächt. Das ist das Fazit der Herbst-Umfrage der Handwerkskammer Dortmund. Innerhalb der Kreishandwerkerschaft Ruhr gibt es deutliche Unterschiede.

Im Schnitt schätzen 85 Prozent der teilnehmenden Handwerksbetriebe die Geschäftslage als gut oder befriedigend ein, 3 Prozent mehr als vor einem Jahr, 4 Prozent weniger als im Frühjahr 2023. Doch geht es um die Erwartungen sind nur 76 Prozent überzeugt, dass sich die Geschäftslage verbessern oder gleichbleiben wird. Im Frühjahr waren es 85 Prozent.

Unterschiede im Bezirk

Im Ennepe-Ruhr-Kreis bewerten 92 Prozent der Unternehmen ihre Geschäftslage mit gut oder befriedigend. In Bochum sind es 75 Prozent, im Bezirk der ehemaligen Kreishandwerkerschaft Herne sind es 83 Prozent. Die Konjunkturindikatoren: 23 Prozent der befragten Unternehmen im Bereich der KH Ruhr haben Aufträge dazugewonnen, 28 Prozent mussten

Einbußen hinnehmen. Rückgänge beim Gesamtumsatz gab es bei 29 Prozent der Betriebe, 25 Prozent berichten von Steigerungen. Höhere Investitionen tätigten 22 Prozent, doch bei 25 Prozent der Handwerksunternehmen sind sie geringer ausgefallen. Dieser Negativtrend verstärkt sich offenbar, denn lediglich 19 Prozent planen, bis zum nächsten Frühjahr stärker zu investieren – 32 Prozent erwarten Rückgänge. Die Beschäftigtenzahlen sind bei 19 Prozent der Betriebe gestiegen, bei 21 Prozent waren sie rückläufig. Mehrheitlich gestiegen ist nur das Preisniveau, und zwar bei 49 Prozent der Betriebe (Herbst 2022: 76 Prozent). Die durchschnittliche Auftragsreichweite im gesamten Bereich der Handwerkskammer Dortmund liegt derzeit bei 8,3 Wochen (Herbst 2022: 8,7 Wochen). Gleichwohl arbeiten 60 Prozent aller Betriebe mit einem Auslastungsgrad von 90 Prozent oder mehr. Über alle Gewerke hinweg beträgt der aktuelle Auslastungsgrad 85 Prozent. Bertold Schröder erläuterte bei der Vorstellung der Umfrage: „Besonders stark betroffen sind die Gesundheits- und Nahrungsmittelhandwerke. Aber auch die Handwerke

für den gewerblichen Bedarf kämpfen mit der angespannten Wirtschaftslage.“ Kritisch sei auch die Situation im Baugewerbe, auch wenn sich die derzeitige Stimmungslage noch auf hohem Niveau bewege. „Die Rahmenbedingungen sind alles andere als gut. Steigende Bau-, Finanzierungs- und Lebenshaltungskosten wirken sich zunehmend negativ auf die Nachfrage nach Bauleistungen aus. Die gut gefüllten Auftragsbücher leeren sich. Auf Bundesebene rechnet man für das Jahr 2023 bereits mit einem Umsatzrückgang von real 7 Prozent im Bauhauptgewerbe.“



Bertold Schröder, Präsident der Handwerkskammer Dortmund

Kooperationsnetz Schule-Wirtschaft feiert Sommerfest

Die Kreishandwerkerschaft Ruhr war am 23. August bei strahlendem Sonnenschein Gastgeber beim Sommerfest des Kooperationsnetzes Schule-Wirtschaft Mittleres Ruhrgebiet (KSW). Eingeladen waren die Partner aus dem unternehmerischen und schulischen Bereich, aber auch Ehemalige sowie Freunde des Netzwerkes. Damit wollte sich das KSW-Team für das Engagement ihrer Partner – nicht zuletzt unter den erschwerten Bedingungen während der Corona-Pandemie – bedanken. Bei ruhrgebietstypischen Speisen und Getränken, gab es Gelegenheit zu ungezwungenen Austausch.

Als Rahmenprogramm präsentierten eine Reihe von Schulen ihre KSW-Partnerschaften mit dem jeweiligen verpartnerten Unternehmen. Mit der Schulband der Heinrich-Böll-Gesamtschule und dem Auftritt von „Watt'n Zirkus“ (Foto) der Maria-Sibylla-Merian-Gesamtschule wurde es sehr



unterhaltsam. Das Besondere von KSW-Lernpartnerschaften herauszustellen, war Intention einer Gesprächsrunde, an der u.a. Frank Rous als Leiter der Ausbildungswerkstätten der Ruhr-Universität, und KH-Geschäftsführer Johannes Motz als Vertreter der Wirtschaft sowie Vertreter von Schulen teilnahmen.

Nachwuchs fürs Ehrenamt gewinnen



Michael Mauer (l.) und Edgar Pferner (r.) gratulierten den besten Auszubildenden und sprachen mit ihnen über Handwerk und das Ehrenamt.

Die besten Auszubildenden lud Kreislehrlingswart Edgar Pferner in die Kreishandwerkerschaft an der Springorumallee ein. „Eine große Freisprechungsfeier gab es ja nicht“, sagt er, sodass er alle, die ihre Prüfung mit 1 oder 2 abgeschlossen haben, auf diese Weise ehren wollte. Elf junge Gesellen und Gesellinnen u.a. aus dem Bau-, Elektro-, SHK-, Konditoren, Bäcker-, Friseur- und Tischlerhandwerk kamen mit Pferner und mit Kreishandwerksmeister Michael Mauer ins Gespräch, bevor dann gemeinsam gegrillt wurde. Pferner hatte natürlich einen Hintergedanken. „Ich will sie für das Ehrenamt gewinnen“, erzählt er. So berichteten er und Mauer von ihren Erfahrungen. In einem halben Jahr will er sie wieder einladen, dazu dann andere Vertreter des Ehrenamts. „Wir müssen kleine Schritte machen“, so Pferner. Interesse habe er gespürt. Und wenn alles so läuft, wie er es sich erhofft, sieht er den einen oder anderen in Zukunft dann in einem Prüfungsausschuss oder in Innungsvorständen wieder.

Drei Kammersieger im Ruhr-Handwerk

Die besten Nachwuchskräfte konnten sich für den Wettbewerb „Deutsche Meisterschaft im Handwerk – German Craft Skills“ bewerben. Bis 2022 hieß er noch „Leistungswettbewerb des Deutschen Handwerks“. Im Bereich der Kreishandwerkerschaft Ruhr waren drei junge Menschen erfolgreich.

Louisa Wassermann aus Hattingen wurde Kammersiegerin der Konditoren. Sie hat ihre Ausbildung bei der Confiserie Harmonie in Hattingen absolviert.

Maximilian Kuhlendahl wurde Kammersieger bei den Fleischern. Er lernte in der Kuhendahl GmbH in Sprockhövel.

Über einen Kammersieger kann sich auch das SHK- Handwerk im Ennepe-Ruhr-Kreis freuen. Torben Cornelius machte seine Ausbildung bei Sanitär-Heizung Kemmer in Witten. Herzlichen Glückwunsch!



Wir wünschen frohe Weihnachten und alles Gute im neuen Jahr!

Im Ruhrgebiet zuhause – Immer nah am Kunden

Seit mehr als 30 Jahren ist die Bochumer Bezirksdirektion Meding nicht nur eine der ersten großen Agenturen der Signal Iduna, sondern auch Ihr Top-Spezialist, wenn es um Versicherungen, Altersvorsorge und Finanzen geht.

Der persönliche Kontakt ist Agenturchef Torsten Meding und seinem Team sehr wichtig. Im Schadensfall profitieren die Kunden von kurzen Kommunikationswegen, schnelle Abwicklung ist selbstverständlich. Dabei lautet die Maxime: „Alles unter einem Dach“

Ihr Team der Bezirksdirektion Meding

Prinz-Regent-Straße 68a
44795 Bochum

0234 50 40 17
www.si-meding.de



Heizungsgesetz:

Stillstand statt Energiewechsel

Viel diskutiert und umstritten ist das neue Gebäudeenergiegesetz. Schon im Vorfeld bei den politischen Beratungen sorgte das Heizungsgesetz, wie es oft kurz genannt wird, für Verunsicherung. Was gilt ab 1. Januar 2024 für Hauseigentümer? Was bedeuten die Neuerungen für das Handwerk? Drei Obermeister des Ruhr-Handwerks wissen, dass viel Arbeit auf das Handwerk zukommt. Freude über das neue Gesetz herrscht bei ihnen aber nicht.



und sogar Ölheizungen werden zurzeit in vielen Häusern eingebaut, so der Bochumer SHK-Fachmann.

Bei seinem Herner Kollegen ist das nicht anders: „90 Prozent der Kunden sagen, könnt ihr mir noch schnell eine Heizungsanlage einbauen.“ Für 2024 sieht er voraus, dass SHK-Betriebe vor allem mit Reparaturen beschäftigt sein werden. „Jeder will versuchen, seine Anlage so lange wie möglich am Leben zu erhalten“, sagt Christian Baierl. Der gewollte Umbau verschiebe sich dadurch um viele Jahre.

Voraussetzungen fehlen

Denn das Gesetz sieht vor, dass in Bestandshäusern erst bei einem Heizungswechsel klimafreundliche Energien eingesetzt werden müssen. Darauf reagiert auch die Industrie. „Die Hersteller stecken jetzt sogar wieder mehr Energie in die Verbrenner rein“, sagt Landsberger. Er betont: „Ich sehe nicht richtig, wo die Umwelt entlastet wird. Da gibt es jetzt wieder



Christian Baierl, Obermeister der Innung für Sanitär- und Heizungstechnik Herne, Castrop-Rauxel, Wanne-Eickel

Es ist nicht praxisnah, es geht am Handwerk vorbei“, sagt Christian Baierl, Obermeister der Innung für Sanitär- und Heizungstechnik Herne, Castrop-Rauxel, Wanne-Eickel. Es sei wichtig, dass etwas getan werde, um dem Klimawandel zu begegnen. Aber wie es jetzt gelaufen sei, findet er nicht gut. „Die Umsetzung in der kurzen Zeit ist fast nicht möglich.“ Albert Landsberger, Obermeister der SHK-Innung in Bochum, sieht es ähnlich: „Es wäre schön, wenn unsere Fachverbände und Gebäudeenergieberater mehr Gehör gefunden hätten. Wir müssen es schließlich umsetzen.“ Heiner Büscher, Obermeister der Bochumer Elektro-Innung, sieht Probleme für die Zukunft voraus.

Ein Blick zurück. „Es wurde mit der Angst der Kunden gespielt“, sagt Christian Baierl. Schon lange, bevor Bundestag und Bundesrat dem Gesetz zustimmten, herrschte große Verunsicherung. Vor Monaten gab es einen Run auf Wärmepumpen. Die Nachfrage konnte teilweise gar nicht bedient werden, so erzählt Albert Landsberger. Es gab Lieferengpässe. „Wir sind überannt worden“, bestätigt Baierl. Inzwischen sei die Situation eine andere. „Wir waren so gut auf dem Weg, energetisch etwas zu tun. Das wird jetzt konterkariert“, sagt Landsberger. Damit meint er die aktuelle Situation: Jetzt herrsche ein Andrang auf die Anlagen, die der Staat eigentlich nicht mehr will: Gasheizungen



Albert Landsberger, Obermeister der SHK-Innung in Bochum

Ausnahmen und Ausnahmen von den Ausnahmen.“ Und Voraussetzungen würden fehlen, sagt er und erinnert daran, wie Vonovia im Frühjahr seine Wärmepumpen nicht in Betrieb nehmen konnte, weil das notwendige Stromnetz fehlte.

Landsberger sieht Stillstand, energetisch sei das, was gerade passiere, Schwachsinn: „Es ist klar, dass die Vorgaben des Gesetzes in der Kürze der Zeit nicht umzusetzen sind.“ Der wichtigste Punkt: Niemand weiß genau, was künftig in der eigenen Straße möglich wird. Ob beispielsweise Fernwärme überhaupt ein Thema sein kann oder das Gasnetz eventuell auf Wasserstoff umgestellt wird. Die Städte müssen dazu eine Wärmeplanung erstellen. Dafür haben sie bis Mitte 2026 Zeit, wenn sie weniger als 100.000 Einwohner haben, bis Mitte 2028. Erst dann, wenn diese Planung steht, so sehen es Hauseigentümer oft, wollen sie entscheiden. Für Städte und Kommunen bedeutet dieser Aufschub etwas. Alle drei Obermeister sprechen von den, auch finanziellen, Herausforderungen, die auf die Kommunen angesichts veralteter Heizungsanlagen in Schulen und anderen öffentlichen Gebäuden zukommen –

echte Dreckschleudern zum Teil. Landsberger: „Die Städte selbst sind im Zugzwang. Aber am Bürger wird es festgemacht.“

Für den Bochumer Handwerksmeister bedeuten diese Fristen, dieses Abwarten, dass der eigentliche Sinn des GEG blockiert werde. Auch für ihn als Unternehmer habe das Nachteile. „Alles wird um drei, vier Jahre nach hinten geschoben.“

Abwarten, so sagt Elektro-Fachmann Heiner Büscher, sei dennoch zurzeit die einzige Option. Auch für seinen Betrieb. Er spricht von einem Hickhack, selbst Fachleute seien überfragt, wenn es um die kommunale Wärmeplanung und um Fernwärme gehe. Dazu komme, dass es große regionale Unterschiede gebe. „Ein Beispiel: In Wattenscheid gibt es wenig Fernwärme, in Gelsenkirchen gibt es Fernwärme. Aber das ist wie früher mit den Straßenbahnschienen. Die einen hatten 1 Meter, die anderen 1,20 Meter. Das kriegt man nicht zusammen.“

Fachkräfte fehlen

In der Elektrobranche sei zurzeit Solar das beherrschende Thema. Der Elektromarkt sei prosperierend wie nie. Solaranlagen, Wallboxen, Digitalisierung in Schulen – das alles bringe genug Arbeit. Fachkräftemangel wird hier zunehmend Thema werden. Speziell in Bochum, so fügt Heiner Büscher hinzu: „Durch die Ansiedlungen auf dem ehemaligen Opel-Gelände gehen viele Menschen in den IT-Bereich, die sonst vielleicht Elektriker geworden wären.“

Den Fachkräftemangel nennt auch Christian Baierl als „riesengroßes Problem“, wenn es um die Umsetzung des GEG gehen wird. Schon jetzt gebe es Betriebe, die keine neuen Kunden

mehr annehmen würden. Er nennt weitere Themen. Zum ersten die Förderung. Sie stehe immer noch nicht 100-prozentig im Gesetz drin. Und sie sei viel zu kompliziert.

Bürokratie als Hemmnis

Dann die Beratung: Das werde ein großes Problem werden. „Wir haben viel zu viele Anforderungen, eine Heizungsanlage zu bauen. Sprich, ich muss erst einen Energieberater haben, der mir die Heizlast berechnet, der mir den hydraulischen Abgleich berechnet. Wo kommen die ganzen Energieberater her?“

Und nicht zuletzt gehört zu diesen Themen auch: die Bürokratie. Sie ist eines der großen Hemmnisse, da sind sich alle drei Obermeister einig. Zu ihren Forderungen an die Politik gehören: Eine andere Zeitplanung, mehr Flexibilität, mehr Alternativen, mehr Klarheit, einfachere Förderungen. Und der Rat an ihre Kunden: Abwarten, Ruhe bewahren, sich beim Fachmann Rat suchen.

Ronny von Wangenheim

Heiner Büscher, Obermeister der Bochumer Elektro-Innung



 O P E L	auto-Feix.de info@auto-feix.de Bochum: 0234 - 30 70 80 BO-Zentrum: Oskar-Hoffmann-Str. 63 – 69 BO-Stadion: Castroper Str. 180 – 188 Witten: 02302 - 20 20 20 Witten: Dortmunder Str. 56	 	
---	---	---	---

TischlerQuartier.Ruhr: Chance für Neugründer

Mit dem Meistertitel in die Selbständigkeit: für 60 Prozent aller Meisterschüler und Meisterschülerinnen spielt das nach aktueller Umfrage der HWK Dortmund eine konkrete Rolle. Der Wunsch nach Selbstständigkeit ist also vielfach vorhanden. Nicht selten stehen aber vor allem finanzielle Hürden im Weg. Neugründern den Traum von der eigenen Tischlerei vereinfachen – das ist Ziel des TischlerQuartier.Ruhr, das in Bochum an den Start gegangen ist.



Marianne und Wolfgang Hoffmann wollen jungen Tischlern den Weg in die Selbstständigkeit erleichtern.



Die Werkhalle im Erdgeschoss bietet Platz für bis zu acht Parzellen mit einer Größe von je 40 Quadratmetern, die individuell eingerichtet werden können.



Im Untergeschoss ist auf rund 1000 Quadratmetern der Maschinenpark untergebracht, der von den eingemieteten Unternehmen gemeinsam mit der Paul Hoffmann GmbH genutzt werden kann.

Für Betriebe wird es immer schwieriger, eine Nachfolge zu finden. Der demografische Wandel verschärft das Problem noch. Hinzu kommt, dass viele junge Meisterinnen und Meister aufgrund finanzieller Risiken keine großen Betriebe mit mehreren Mitarbeitenden übernehmen möchten oder können. Wenn es um die Finanzierung von Handwerksbetrieben geht, sind Banken derzeit auch zurückhaltend“, so der Wolfgang Hoffmann (58), Obermeister der Tischler-Innung Ruhr.

Mit seiner Ehefrau, der Innenarchitektin Marianne Hoffmann, mit der er in Bochum die Paul Hoffmann GmbH in zweiten Generation führt, entwickelte der Dipl.-Ing. für Holztechnik die Idee zum TischlerQuartier.Ruhr. Dafür haben sie eine Freifläche in ihrer Immobilie in 40m² große Parzellen unterteilt. Bis zu acht Tischler und Tischlerinnen können

sich dort mit ihrem eigenen kleinen Betrieb einmieten. Zu den einzelnen Parzellen, die individuell eingerichtet werden können, gibt es eine ca. 1000 m² große Gemeinschaftsfläche, auf der vorhandene Maschinen gemeinsam genutzt werden können. Separate Lager- und Parkflächen gehören ebenso dazu. Die Software trägt dem Konzept der Schnittstellenproblematik Rechnung. Die Kollaboration, insbesondere an den Maschinen sowie bei der Software, hat dabei einen innovativen Modellcharakter für das Tischlerhandwerk. Jeder findet für seine Kundenaufträge eine funktionierende Infrastruktur vor. Geplant ist auch eine gemeinsame Büroadministration, von der alle Mieter profitieren können.

„Wir sind hauptsächlich im Bereich Fensterbau und Innentüren tätig. Das Knowhow kann sich ein kleiner Möbel-

tischler, der sich einmietet, genauso zu Nutze machen, wie wir von der Expertise eines Innenausbauers profitieren“, so Wolfgang Hoffmann zu weiteren Synergien.

Ein geringes finanzielles Risiko, eine funktionierende Infrastruktur und ein Netzwerk aus Gleichgesinnten. „Wir sind davon überzeugt, dass das TischlerQuartier.Ruhr eine gute Chance ist, unser Gewerk als breit aufgestelltes Vollhandwerk in die nächste Generation zu überführen – in der eben nicht immer mehr Tischlereien als reine Montagebetriebe mit Industrieprodukten arbeiten“, so Marianne und Wolfgang Hoffmann.

i **TischlerQuartier.Ruhr**
Marianne Hoffmann
Tel. 0234 5888780
mail@tischlerquartier.ruhr

Werbetrommel für das Handwerk rühren

Stephanie Herrmann (53) ist neue operative Geschäftsführerin der Agentur für Arbeit Bochum/Herne. Sie löst Dieter Groß (63) ab, der sich nach 30 Jahren in leitender Tätigkeit in den Ruhestand verabschiedete. In seine Zeit fielen die Schließung des Opelwerkes, die erste Flüchtlingswelle und die Bewältigung der Pandemie.

Seine Nachfolgerin Stephanie Herrmann ist ein echtes Kind des Ruhrgebiets und bringt viel Erfahrung mit. Sie hat das Agenturgeschäft von der Pike auf gelernt und ist Diplom-Verwaltungswirtin. Von 1989 bis 1992 studierte sie an der Fachhochschule der Bundesagentur für Arbeit in Mannheim. Danach übernahm sie verschiedene operative Aufgaben und Leitungsfunktionen bei der Bundesagentur für Arbeit, zuletzt leitete sie das operative Geschäft der Agentur für Arbeit in Essen.

Herrmann freut sich auf ihre neue Aufgabe: „Veränderte Arbeitsprozesse,

nachhaltige Wirtschaft und nicht zuletzt die Demografie werden uns zukünftig stärker beschäftigen. Es gibt weiter viel in Bochum und Herne zu tun. Beide Städte haben trotz aller Widrigkeiten in den letzten Jahren eine gute Entwicklung auf dem Arbeitsmarkt zu verzeichnen. Das möchte ich weiter vorantreiben.“

Zwei Zielrichtungen

Der Fachkräftebedarf wird weiter steigen und auch nicht ausreichend qualifizierte Menschen müssen gut betreut, beraten und vermittelt werden, so Stephanie Herrmann. Auch im Hand-



werk sieht sie, dass der „Mangel an geeigneten Arbeitskräften sich immer deutlicher auf die wirtschaftliche Entwicklung auswirkt“. Im Handwerk sei der Fachkräftebedarf schon früh zum Tragen gekommen. Sie erläutert: „Wir verfolgen zwei Zielrichtungen. Erstens, mehr aus- und weiterbilden. Wir rühren die Werbetrommel für das Handwerk überall. Angefangen von der Beratung in den Schulen, über die Beratung in der Vermittlung hinsichtlich Umschulung oder Weiterbildung. Aber auch, zweitens, im Rahmen des Fachkräftezuwanderungsgesetzes gemeinsam mit den Unternehmen.“



Es ist Zeit für Momente mit den Liebsten, endlich wieder Muskelkater, eine Portion Bauchkribbeln oder einfach mal Funkstille.
Es ist Zeit für ein neues Ziel.

Hier finden Sie es:
ikk-classic.de/vorsatz-finden




Fachgroßhandel für elektrotechnische Erzeugnisse GmbH & Co. KG

Industriestraße 36 a
44894 Bochum

Telefon 02 34/9 27 90-0
Telefax 02 34/9 27 90-22

E-Mail gerhold@elektro-brisch.de
Internet www.elektro-brisch.de



Das Ladenlokal für das Elektrohandwerk

Grünstraße 89
58239 Schwerte

Internet www.elektro-brisch.de



Erfolg über viele Generationen

Im Handwerk gibt es viele Familienunternehmen, die mit Leidenschaft, Qualität und Ausdauer schon lange am Markt erfolgreich sind. Doch die Herausforderungen werden auch für Traditionsbetriebe nicht kleiner.

Das scheidende Jahr ist ein besonderes für die Bäckerei Adl: Seit genau 450 Jahren ist sie für ihre Kundinnen und Kunden da. Damit ist sie die nachweislich älteste Bäckerei Deutschlands in Familienbesitz. Das Stammhaus ist sogar seit Ende des 14. Jahrhunderts Heimat der Familie. Inzwischen wird im beschaulichen Kemnath in der Oberpfalz in der 14. Generation gebacken. Mit einem Jörg fing seinerzeit alles an. Benannt ist der Betrieb allerdings nach Bäckermeister Johann Adam Krauß, der im 18. Jahrhundert lebte und wirkte. „Adl“ ist die bayerische Kurzform seines zweiten Vornamens. Heute betreibt sein Nachfahr Stefan Krauß das Geschäft. Er ist in diese Tradition hineingewachsen. „Ich war schon als Kind sehr oft in der Backstube“, berichtet er. Zum Jubiläum der Bäckerei haben er und sein Team – natürlich – ein spezielles Produkt herausgegeben. Das mit einer großen „450“ verzierte

Brot mit 80 Prozent Roggenanteil erhält seinen markanten Geschmack unter anderem durch Bier und Röstzwiebeln. Die Krauß' sind Rekordhalter in einem Handwerk, das noch von vielen Familien mit reichlich Tradition betrieben wird. Wie kommt es, dass offenbar gerade die Bäcker oft so erfolgreiche Dynastien hervorbringen? „Viele Bäcker beschreiben ihre Kindheitserinnerungen an die Backstube mit fast romantischen Bildern: Sie sprechen vom Glück, frühmorgens gutes Brot und Brötchen zu backen, von dem Duft, der in der Backstube liegt, und dass sie voller Stolz dem Großvater, dem Vater oder auch der Mutter geholfen haben“, sagt Dr. Friedemann Berg, Hauptgeschäftsführer des Zentralverbandes des Deutschen Bäckerhandwerks. „Das prägt und legt für viele den Grundstein für die spätere Zukunft.“

Überragende Stellung

Familienunternehmen nehmen im deutschen Wirtschaftssystem eine überragende Stellung ein. Laut des Wittener Instituts für Familienunternehmen (WIFU) sind 91 Prozent aller privatwirtschaftlichen Unternehmen Familienunternehmen. Sie stellen 57 Prozent der Arbeitsplätze und generieren 55 Prozent des Umsatzes. Ob Weltkonzern oder Zwei-Personen-Firma – der Wesenskern ist bei allen traditionsreichen Familienunternehmen der gleiche: Im Zentrum steht der Wille, das Erreichte zu erhalten, weiteren Erfolg zu erzielen und der nächsten Generation eine möglichst gute Ausgangs-

Im Bäckerhandwerk gibt es besonders viele Familiendynastien.





Familienwerte und Geschäftsziele

„Als Familienunternehmen stehen wir vor einigen einzigartigen Herausforderungen, die wir mit Kreativität und Engagement angehen. Dazu gehört die Pflege der Familientradition und die gleichzeitige Weiterentwicklung, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Die Integration von Familienwerten und Geschäftszielen erfordert eine harmonische Balance. Wir setzen uns dafür ein, eine positive Unternehmenskultur und eine offene Kommunikation innerhalb der Familie und im Team zu fördern, um gemeinsam diese Herausforderungen zu meistern.“ Das sagt Hans- Caspar Kartenberg, der gemeinsam mit seiner Frau

Jutta Kartenberg in dritter Generation die gleichnamige Konditorei (15 Beschäftigte) in Ennepetal betreibt. Tradition ist Trumpf im Unternehmen: „Wir bewahren überlieferte Rezepte, bauen auf das Vertrauen unserer Stammkunden und wollen unsere Leidenschaft für das Handwerk in jedem Produkt spürbar werden lassen“, sagt Hans-Caspar Kartenberg. Eine familieninterne Nachfolge ist derzeit nicht vorgesehen. „Wir sind jedoch offen für externe Interessenten, da die erfolgreiche Weiterführung unserer 100-jährigen Tradition für uns von höchster Bedeutung ist.“



Fünfte Generation steht bereit

Für die Firma Haustechnik Wilkes kommt es darauf an, Tradition und Innovation im Gleichgewicht zu halten. „Bodenständig zu bleiben und zu 100 Prozent Dienstleister zu sein, ist eine wichtige Voraussetzung für Unternehmen, die so enge Kundenbeziehungen pflegen wie wir“, sagt Christoph Wilkes, der das 1898 gegründete Unternehmen in vierter Generation führt. „Wir konzentrieren uns auf unser Kerngeschäft – auf das, was wir können. Als ortsansässig arbeitendes Unternehmen haben wir eine besondere Beziehung zu unseren Kunden und das häufig schon über Generationen hinweg.“ Bei vielen laute das Motto: „Einmal Firma Wilkes, immer Firma Wilkes.“ Bezüglich der Nachfolge ist man in der glücklichen Situation, dass die fünfte Generation in Person von Tobias Wilkes vorhat, den Betrieb eines Tages zu übernehmen und somit die 125-jährige Geschichte fortzuführen. Ob sein Sohn Felix, gerade einmal zwei Jahre alt, diese Familientradition auch weiterführen wird, „steht natürlich in den Sternen“, so Christoph Wilkes schmunzelnd.

position zu verschaffen. Eine Besonderheit bei Familienunternehmen im Handwerk ist nach Meinung von Prof. Dr. Tom A. Rüsen eben „die Handwerkskunst“. Es sei nämlich in der Regel so, erklärt der geschäftsführende WIFU-Direktor, dass bei den Verantwortlichen im Unternehmen auch die fachliche Kompetenz für die angebotene Tätigkeit vorausgesetzt wird. Sprich: „Der Chef eines Dachdeckerbetriebs ist in den allermeisten Fällen ebenso ein Meister seines Fachs, wie es schon sein Vater war und seine Tochter es vielleicht bald werden möchte.“ In anderen Wirtschaftsbereichen, etwa im Handel oder bei Produktionsunternehmen, gibt es eine fachliche Verknüpfung in dieser ausgeprägten Form nicht. Wer zum Beispiel ein Autohaus übernehmen möchte, kann dafür unter anderem eine kaufmännische Ausbildung absolvieren, BWL oder Jura studieren – oder irgendeinen anderen Hintergrund mitbringen. „In die konkrete Materie einarbeiten muss man sich dann so oder so“, meint Prof. Dr. Tom A. Rüsen. „Das gilt für alle Branchen und Geschäftsmodelle.“ Bei kleinen Handwerksbetrieben gibt es noch einen weiteren Grund für den Exotenstatus von fachlichen Quereinsteigern an der Spitze: Sie müssen in aller Regel mit anpacken, sei es auf der Baustelle, in der Werkstatt oder in der Backstube. Der Berufswunsch ist also nahezu untrennbar mit einer bestimmten Ausbildung verbunden. „Das ist im Übrigen einer der Gründe, warum die Nachwuchsprobleme im Handwerk besonders groß sind.“

Von klein auf integriert

Nicht zuletzt deswegen wird in Handwerksdynastien das Berufsbild schon sehr früh vermittelt. Und das auf praktische Art und Weise: Eltern, Geschwister und Ehepartner helfen mit. Kinder lernen früh die Arbeitsabläufe, werden schon von klein auf in den Betrieb integriert und kennen das Unternehmen wie kaum ein anderer. „So lernen sie das Handwerk zu schätzen, mit all seinen Vorzügen, aber auch Herausforderungen“, sagt Dr. Friedemann Berg. Auch im beruflichen Umfeld gelte:



Die Kinder lernen von der älteren Generation.

Dr. Friedemann Berg

Hauptgeschäftsführer des Zentralverbandes des Deutschen Bäckerhandwerks

Das nächste Special in der März-Ausgabe:

Mobilität und Nutzfahrzeuge

- PKW und Nutzfahrzeuge
- Aktuelle Modelle und Entwicklungen
- Fahrzeugvorstellungen



**SCHON JETZT
VORMERKEN!**

Foto: Gunnar Assmy - AdobeStock

Erscheinungstermin: 07. März 2024
Anzeigenschluss: 24. Februar 2024
Druckunterlagenschluss: 26. Februar 2024

Bei Fragen wenden Sie sich an unsere
Medienberaterin **Monika Droege**
Tel. 0234 / 9214111
monika.droege@skala.de



Nicht selten gehen die Jungen aber einen etwas anderen Weg, haben eigene Vorstellungen und Konzepte eines modernen Handwerksbetriebes. Manche können dies behutsam im Familienbetrieb umsetzen. Andere gründen eigene Betriebe, um sich abzuheben. Die Vorteile von Familienunternehmen, in denen die Kinder in den Betrieb hineinwachsen, liegen nach Ansicht des Verbandsvertreters ganz klar darin, dass der Nachwuchs den jeweiligen Betrieb „wie die Westentasche kennt“ – und dass er mit Herzblut und Leidenschaft am Unternehmen hängt. „So sind die Kinder imstande, selbst in schwierigen Zeiten einen langen Atem zu haben. Auch dann profitieren sie von den Erfahrungen der älteren Generation.“ Eine heikle Phase kann die Weitergabe an die nächste Generation sein. Wie bei jeder Betriebsübernahme, ist dies mitunter ein langwieriger Prozess, der behutsam angegangen werden muss und oft mit vielen Emotionen verbunden ist. „Der Senior-Chef muss loslassen, der Junior-Chef muss seinen eigenen Weg finden – entweder das erfolgreiche Konzept übernehmen oder eigene Vorstellungen einfließen lassen“, so Dr. Friedemann Berg. „Der Austausch zwischen den Generationen ist dabei ungemein wichtig, um alle Sichtweisen zu verstehen und zu akzeptieren.“

Hohe Identifikation

Für Stefan Zock, Vize-Präsident des Bundesinnungsverbands Tischler Schreiner Deutschland, liegt der größte Vorteil in der Identifikation. „Diese ist in einem klassischen Familienunternehmen besonders hoch.“ Ein weiterer Aspekt, der insbesondere bei engen Familienbanden Pluspunkte bietet, sei das gegenseitige Vertrauen. „Enge Beziehungen können aber auch zur Herausforderung werden, wenn es keine klaren Vereinbarungen über Zuständigkeiten gibt.“ In seinem konkreten Fall, der Brand AG aus Longuich an der Mosel, ist es beispielsweise so, dass er und seine drei Brüder den Betrieb



Wenn beide zusammen an einem Strang ziehen, werden sie immer besser sein als jeder für sich allein.

Stefan Zock

Vize-Präsident des Bundesinnungsverbands
Tischler Schreiner Deutschland

1982 in vierter Generation übernommen haben. „Seit 2019 wird er mit mittlerweile 60 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern von meinen beiden Kindern als Geschäftsführerduo weitergeführt“, so Stefan Zock. Die Tochter ist dabei als Architektin für die Bereiche Design und Personal verantwortlich, während sich der Sohn, der Holztechnik studiert hat, um alles andere kümmert. „Ein nicht zu

unterschätzender Trumpf ist hierbei die Planbarkeit“, meint Stefan Zock. „Denn im Idealfall kann, wenn eine Übernahme des Familienunternehmens im Raum steht, bereits im Vorfeld einiges dafür getan werden, damit die nächste Unternehmensgeneration frühzeitig in ihre Aufgaben hineinwächst. Für uns Ältere war es beispielsweise sehr wichtig, dass unsere Nachfolger fundierte, aber unterschiedliche Ausbildungen durchlaufen haben. Sie sollten über unternehmerische und soziale Kompetenz verfügen, die gleiche, nachhaltige Weltanschauung teilen und Biss zeigen.“ Am Ende des Tages, so Zocks Erfahrung, profitieren immer die Beschäftigten, Kunden, Lieferanten und Banken von der Verlässlichkeit, Kompetenz und der Nachhaltigkeit eines etablierten Familienunternehmens. „Vertrauen ist schließlich einer der wichtigsten Grundsteine für exzellente Geschäftsbeziehungen.“

Gemeinsame Grundüberzeugung

Es braucht familienintern eine gemeinsame Grundüberzeugung, um sehr lange erfolgreich zu sein. Die WIFU-Forscher beschreiben es so: „Spätestens, wenn Erwartungen und Vorstellungen innerhalb einer Familie bei einem Generationsübergang oder zwischen Familienteilen nicht mehr gleichgerichtet sind oder die Vorstellungen hinzukommender Verantwortungsträger aus der Familie sich damit nicht mehr als kompatibel erweisen, wird die Differenz zwischen impliziter Familienstrategie und gelebter Praxis im Unternehmerfamilienalltag deutlich.“ Und dann kann es, drastisch formuliert, ganz schön rappeln im Karton und der Haussegen im Familienbetrieb gerät in Schieflage. Das kann im schlimmsten Fall zum Bruch und Ende der Tradition führen. Das WIFU empfiehlt, auch für kleine Betriebe, eine gemeinsam entwickelte „Leitlinie der Unternehmerfamilie“. Es soll eine Art moralisch bindendes Regelwerk für die Mitglieder darstellen, indem sich der „Familienwille“ jederzeit nachlesen lässt. Das Organisieren von Betriebsnachfolgen gehört wohl in allen Handwerksbranchen zu einer der größten Herausforderung der kommenden Jahre. „Dass der Schritt in die Selbstständigkeit und die damit verbundene Verantwortung auf junge Menschen auch abschreckend sein kann, verschärft die Effekte des demografischen Wandels zusätzlich“, sagt Stefan Zock. „Deshalb ist es ganz entscheidend, sich langfristig und frühzeitig mit der Nachfolgeregelung zu befassen.“ Fünf bis sieben Jahre vor der Übergabe sollte man mindestens mit den Planungen beginnen. „Außerdem spielt das richtige Netzwerk eine entscheidende Rolle. Die Fachberater der Innungsorganisation und der Kammern sowie Bank- und vor allem Steuerberater sollten frühzeitig hinzugezogen werden.“ Wenn keine eigenen Nachkommen infrage kommen, sind natürlich auch langjährige Mitglieder der Belegschaft eine interessante Option. „Doch aus unserer Erfahrung kann ich sagen: Es war für uns ein großartiges Gefühl, dass die in der das Lebenswerk unserer Vorväter fortführen.“, so Stefan Zock.

Daniel Boss

„Richtig“ streiten können

Tom A. Rösen vom Wittener Institut für Familienunternehmen (WIFU) über Chancen und Risiken in eben solchen Betrieben.



Es gibt Handwerksbetriebe, die auf Jahrhunderte zurückblicken. Wie schafft man es, so viele Generationen zu begeistern?

Eine sichere Erfolgsformel dafür gibt es natürlich nicht. Ich glaube aber, dass ein wesentlicher Aspekt die Rolle des Unternehmens im Familienleben ist. In diesem Zusammenhang kann man durchaus den Begriff der frühkindlichen Prägung verwenden. Erlebe ich beim Aufwachsen mehrheitlich positive, motivierende Gespräche über den Betrieb? Dann ist die Wahrscheinlichkeit hoch, dass ich mir später eine Übernahme des Betriebs vorstellen kann. Vermittelt mir mein nächstes Umfeld hingegen über Jahre, dass ein Engagement in dem Unternehmen vor allem mit Stress und Ärger verbunden ist, suche ich mir lieber was anderes.

Gibt es auch externe, gesellschaftliche Ursachen dafür, dass heutzutage nicht wenige Dynastien enden?

Die gibt es natürlich auch. An erster Stelle wäre eine durchaus positive Ursache zu nennen, nämlich die Freiheit, sich seinen Beruf aus einer Vielzahl an Optionen selbst auszusuchen. In früheren Zeiten war es ja oft so, dass zumindest der Erstgeborene mehr

oder weniger automatisch die Tätigkeit des Vaters, Großvaters und Urgroßvaters übernommen hat. Ein negativer Grund ist der vergleichsweise schlechte Ruf, den die handwerkliche Ausbildung inzwischen hat. Mir persönlich ist das schleierhaft: Jeder dürfte zig Beispiele dafür kennen, dass Erfolg – und damit letztlich auch hohes Einkommen – nicht mit einem akademischen Abschluss verbunden sein muss.

Streit kommt in den besten Familien vor, sagt man. Auch in den besten Familienunternehmen?

Aber selbstverständlich. Und nur diejenigen Familienunternehmen bleiben bestehen, die ein gutes Konfliktbewältigungsmanagement betreiben. Streit an sich ist völlig normal, mitunter sogar wichtig für die Entwicklung des Betriebs. Aber man muss „richtig streiten“ können, also konstruktiv und ohne persönlich zu werden. Ein entscheidender Punkt dabei ist der Generationswechsel. Vor allem müssen die Abgebenden auch wirklich bereit sein, loszulassen. Das Thema ist so zentral, dass wir im WIFU einen eigenen Arbeitskreis mit dem Titel „Loslassen lernen“ gebildet haben.

JUWELIER **marc** 1999

HEART - unsere eigene Kollektion.
Entworfen und gefertigt
in Bochum.

Schenkt euch Glück!

Kortumstraße 116 in Bochum
T 0234 912 25 70 · juwelier-marc.de

TUDOR · GARMIN · JUNGHANS · LONGINES · MONTBLANC · NOMOS · QLOCKTWO · RADO · SINN · TISSOT · GELLNER · NIESING · SCHMUCKWERK

Maler-Nachwuchs lernt Innung bei Brillux kennen

Es hat schon Tradition, dass die Maler- und Lackierer-Innung Bochum alljährlich zur Begrüßung der neuen Auszubildenden einlädt. Mit der Bochumer Brillux-Niederlassung gibt es dafür einen attraktiven Ort. Mehr als 30 junge Menschen konnte Obermeister Thomas Strätker im Beisein seiner Vorstandskollegen begrüßen. 43 Auszubildende seien es insgesamt, so Strätker.

„Das Malerhandwerk bietet euch eine Vielzahl an spannenden und abwechslungsreichen Tätigkeiten sowie zahlreiche Perspektiven und Karrieremöglichkeiten“, sagte der Obermeister in seiner Begrüßung. „Ich habe den Auszubildenden auch von unserem Beruf erzählt, davon, wie kreativ er ist und



dass sie mit ihrer Arbeit Einfluss auf das Stadtbild nehmen können“, berichtete er später. Lehrlingswart, Mitglieder der Prüfungskommission und Vertreter und Vertreterinnen des Berufskollegs ergänzten seine Ausführungen und gaben den Jugendlichen wertvolle

Tipps und Informationen für die kommende Ausbildungszeit mit auf den Weg. Eine Führung durch die Brillux-Niederlassung mit dem Farblager beeindruckte die jungen Menschen, die zugleich die Gelegenheit nutzten, sich kennenzulernen und Netzwerke aufzubauen.

Künftige Dachdecker testen sich am Nagelbalken

19 neue Auszubildende hat die Dachdecker-Innung Bochum, die sie am 22. September zur offiziellen Begrüßung in die Räume der DEG Fassade-Holz eG an der Josef-Baumann-Straße einlud. „Es steigert sich langsam“, sagt Obermeister Raimund Weinand. Die Bemühungen um Nachwuchs würden langsam Früchte tragen. Aber natürlich könne es noch mehr werden. 30 Auszubildende, so der Bochumer Obermeister, wären notwendig, um gegen den Fachkräftemangel anzukommen.

Nicht alle neuen Auszubildenden konnten kommen, einige waren krank oder schon in ihren Firmen im Einsatz. Wer da war, bekam viele Informationen für die kommenden Jahre. Sie

lernten die Vorstandsmitglieder und den Prüfungsausschuss kennen und auch Vertreter der Berufsschule. Das Berichtsheft wurde mit kleinen Give-aways der DEG ausgegeben. Und dann gab es leckeres Essen, das von der Paul Bauder GmbH & Co KG gesponsert wurde. „Und natürlich wurde der Beste am Nagelbalken ermittelt“, so Raimund Weinand, auch hier gab es Preise zu gewinnen. Er selbst fragte nach, wie die jungen Männer zu ihrem Berufswunsch gekommen seien. „Das war sehr interessant“, sagt er, „sehr, sehr viele haben im Umkreis, bei Freunden oder Verwandten mit Dachdeckern zu tun.“

Zimmerer begrüßen Auszubildende

Stefan Zimmermann, Obermeister der Zimmerer-Innung Ruhr, und sein Stellvertreter, Michael Flügge, begrüßten die neuen Auszubildenden im Zimmerer-Handwerk. Fünf junge Männer erlernen den Beruf des Zimmerers, eine junge Frau wird zur Kauffrau für Büromanagement ausgebildet. Fünf Unternehmen zählt die Zimmerer-Innung Ruhr: Jedes Mitglied hat damit im Sommer einen neuen Auszubildenden aufgenommen. Bei dem Treffen erhielten alle Informationen, was sie im Laufe der nächsten Jahre in ihrer Ausbildung erwartet.



Stefan Zimmermann (r.) und Michael Flügge (l.) begrüßten die Auszubildenden in der Kreihandwerkerschaft Ruhr an der Springorumallee.

Innung gehört zur Selbstständigkeit dazu

Die Selbstständigkeit war immer sein Ziel. Dominik Hönig hat seinen Betrieb in Ennepetal eröffnet. Einzigartig soll er sein, das zeigt schon der Name: „unik.“

Mit einer eigenen Handschrift, einer unverwechselbaren Identität will Dominik Hönig sich durchsetzen. Eine Mitgliedschaft in der Maler- und Lackiererinnung Ennepe-Ruhr gehört für den Handwerksmeister genauso dazu. „Die ganzen Vorteile können mir helfen“, sagt er. Dazu zählt für ihn wesentlich der Austausch, das Netzwerk mit Kollegen. Tipps bekommen, vielleicht auch mal Hilfe, das könne einem jungen Betrieb nur nutzen.

Das Team bislang: Vier Fotos auf der Homepage unikpunkt.de zeigen Dominik André Hönig – als Geschäftsführer, Kundenberater, Malermeister und auch als Witzbold. Ganz allein ist er aber nicht. Bruder David ist bereits mit im Team. Im kommenden Jahr hofft Hönig, einen Auszubildenden aufnehmen zu können. Der soll bei ihm eine gute Ausbildung bekommen. „Er soll alles beherrschen, nicht nur Tapete abkratzen, wie es bei mir war“, sagt er. Noch arbeitet er auch aus einem kleinen Lager heraus, bald will er einen eigenen Standort mit Büro finden. Malermeister ist Hönig seit 2019. Da arbeitete er mit einem Kollegen in dessen Betrieb in Essen zusammen, baute mit ihm das Unternehmen auf, so erzählt er. 17 Mitarbeiter zählte es irgendwann. Doch dann habe es nicht mehr gepasst. Hönig arbeitete an der

eigenen Selbstständigkeit, kümmerte sich um einen Businessplan, ließ alte Kontakte aufleben. „Die Erfahrungen in der Firma, der Umgang mit Mitarbeitern und Kunden, haben mir sehr geholfen“, sagt er.

Zurück in die Heimatstadt

Für „unik.“ ist er in seine Heimat, nach Ennepetal, genauer nach Rüggeberg, zurückgekehrt. Punkten will er mit schneller und zuverlässiger Arbeit, mit modernen Techniken. „Ich mache alles mit Spritzmaschinen“, sagt er über Streich- und Lackierarbeiten. Das bedeute zwar einen höheren Aufwand beim Abkleben: „Aber es ist eine deutliche Zeitersparnis. Und das Oberflächenbild ist viel schöner.“ Dafür lohne es sich, in die Technik zu investieren. Digitalisierung ist ihm wichtig, so erzählt er weiter. Ob Zeiterfassung, Aufmaße vor Ort beim Kunden oder Rechnung – Dominik Hönig kommt ohne Papier aus.

Die Selbstständigkeit hat sich gut angelassen. Schnell hatte er erste Kunden, weitere kamen. „Das ging alles über Mund-zu-Mund-Propaganda, so Hönig. Vor allem Privatkunden haben bisher zu ihm gefunden. Ob Wandbeläge, Strukturputz, Lackierung von Holzbauteilen wie Türen und Fenstern, aber auch Verlegen von Bodenbelägen und Fassadenaufberei-



Dominik André Hönig hat sich selbstständig gemacht. Gleichzeitig trat er der Maler- und Lackierer-Innung Ennepe-Ruhr bei.

tung bietet er an. „Bis Jahresende bin ich ausgebucht“, sagte er im Oktober. „Seit dem Start am 1. Mai habe ich keinen Tag Pause gehabt.“ Viele Leute würden verzweifeln, weil sie keinen Handwerker finden würden. Das mache den Start in die Selbstständigkeit leicht. Die größte Hürde sei es gewesen, das passende Auto zu bekommen. Aber auch dies ist gemeinert.

Und was macht Dominik Hönig, wenn er mal Feierabend hat? Da zeigt sich der Ennepetaler sportlich. Neben dem Hobby Fotografieren ist er gern mit dem Rennrad unterwegs. Und zweimal in der Woche kann man ihm beim Bouldern sehen. Das macht nicht nur Spaß, sondern bringt auch Fitness für den Beruf.

Suchen Sie Qualität, Service und ein umfangreiches Lieferprogramm?

**Schnittholz • Hobelware
Platten • Türen • Paneele
Böden • u.v.m.**

Besuchen Sie uns im Internet:
www.holz-sprungmann.de

**HOLZHANDEL -
IMPORT**

Eine gute Idee - **ISG**
Holz von



Robert Sprungmann GmbH & Co. KG

Gelsenkirchen-Schalke • Am Stadthafen 49 – 51 • Telefon 0209/94782-0 • Telefax 0209/9478220
www.holz-sprungmann.de • info@holz-sprungmann.de

Ausbildungssiegel bestätigt gute Arbeit

Im Wettbewerb um den Nachwuchs ist das Ausbildungssiegel ein wichtiger Baustein. 32 Unternehmen aus dem Bereich der Handwerkskammer Dortmund erhielten es jetzt für vorbildliche Ausbildung junger Menschen sowie besonders erfolgreiche Nachwuchsgewinnung und Fachkräftebindung.

Darunter sind sechs Betriebe aus dem Ruhr-Handwerk. Zwei von ihnen sind Wiederholungstäter. Prominenter Gast bei der Verleihung am bundesweiten Tag des Handwerks im September war Ministerpräsident Hendrik Wüst. „Das Ausbildungssiegel zeigt die ganze Bandbreite des Handwerks und die Wichtigkeit der dualen Ausbildung für die Fachkräftesicherung“, sagte er. Kammerpräsident Berthold Schröder hob die Ausbildungsbetriebe hervor, die sogar über ihren eigenen Bedarf ausbilden. „Wir brauchen diese engagierten Unternehmen heute mehr denn je und darum ist es uns wichtig, ihre Leistung sichtbar zu machen und zu würdigen“, sagte er. Es soll zudem Ansporn für weitere Unternehmen sein, Ausbildung zu ermöglichen.

Confiserie Harmonie

Eine echte Erfolgsgeschichte erleben Ariane Hensch und Sven Walton mit ihrer Confiserie Harmonie in Hattin-gen. Die kleine Konditorei mit Café

haben sie erst 2019 gegründet. Seitdem ist das Unternehmen kontinuierlich gewachsen. Zehn Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen gibt es inzwischen, dazu zählen auch drei Auszubildende. Eine Auszubildende zur Konditorin wurde inzwischen als Gesellin übernommen. Sie wurde sogar Kammersiegerin. Sven Walton freut sich über das Ausbildungssiegel. „Dass wir als noch junger Betrieb das Siegel bekommen haben, freut uns sehr.“ Neben zwei anderen Unternehmen, darunter auch Dittmar und Stachowiak aus Bochum, werden die beiden Konditoren in einem Kurzfilm der Handwerkskammer näher vorgestellt. Die erste Herausforderung in der Corona-Pandemie haben sie auch dank des Online-Shops gemeistert. Feine Törtchen, edle Pralinen und als drittes Standbein Motivtorten zu allerlei Anlässen kamen und kommen gut an. Jetzt gehen die beiden Unternehmer den nächsten Schritt. Das Café zieht um und hat dann gleich gegenüber der Confiserie 40 statt wie bisher 16 Sitz-

plätze. Ausgebildet wird auch weiter. Bewerber gibt es genug, so Sven Walton. „Wir sind keine klassische Konditorei, sondern verkörpern eine moderne französische Patisserie“, sagt er. Man sei viel in den sozialen Netzwerken unterwegs. Und humane Arbeitszeiten gibt es auch. Nachts aufstehen muss hier, anders als in vielen Bäckereien, niemand.

Doliwa GmbH

Seit 1932, seit der Gründung der Doliwa GmbH in Bochum-Kornharpen, wird in dem Betrieb ausgebildet. Zuerst im Bereich Sanitär, Heizung, Klimatechnik, seit 2011 auch im Bereich Elektrotechnik. Mehr als 200 Auszubildende waren es über die Jahrzehnte. Aktuell sind es zwölf Auszubildende in dem insgesamt 57-köpfigen Team. Geschäftsführer und Gesellschafter Oliver Bremm und Wolfhard Michler stellen den Auszubildenden ein engagiertes Team, bestehend aus mehreren Ausbildern und einer Sozialarbeiterin, zur Seite, die sich intensiv um die jun-



Confiserie Harmonie



Doliwa GmbH



Stromboli GmbH



Dittmar & Stachowiak GmbH

gen Menschen kümmern. Einer von ihnen ist Lukas Michler, der selbst hier seine Ausbildung absolviert hat. „Wir bieten den Auszubildenden alles, was sie brauchen“, sagt er. Dazu gehören auch Fortbildungen. Das Ausbildungssiegel sieht er als gute Bestätigung für das Ausbildungskonzept. „Als Geschäftsführer vertreten wir die Ansicht, dass eine nachhaltige Ausbildung immer eine Investition in die Zukunft, insbesondere für den eigenen Betrieb ist“, so haben es Oliver Bremm und Wolfhard Michler anlässlich der Verleihung formuliert.

Stromboli GmbH

Andreas Köppel, Obermeister der Fein- und Zweiradmechaniker-Innung Ruhr, hat sich bereits zum zweiten Mal erfolgreich für das Ausbildungssiegel beworben. Die Stromboli GmbH in Bochum, die im Bereich Feinwerkmechanik tätig ist, gehörte 2020 zu

den ersten, die diese Auszeichnung erhielten. Jetzt kann das Siegel bis 2026 für die Ausbildung bei Stromboli werben. Zurzeit umfasst das Team 16 Mitarbeitende. Seit 1991 haben 18 junge Menschen ihre Ausbildung zum Feinmechatroniker abgeschlossen. Zurzeit absolvieren drei Auszubildende ihre Lehre.

„Sie habe ein tolles Bewerbungsvideo gedreht“, berichtet Andreas Köppel, das Ausbildungssiegel sei ihnen selbst sehr wichtig gewesen. Der Geschäftsführer erklärt: „Wir schaffen nicht nur eine attraktive Alternative zum Studium, sondern gewinnen auch neue Mitarbeiter.“ So werden die Azubis gefördert, wenn sie sich für den Besuch der Meisterschule entschließen. Zu den 16 Mitarbeitern zählen bereits sechs Meister, zwei sind in der Meisterausbildung.

Dittmar & Stachowiak GmbH

Auch die Kfz-Werkstatt Dittmar & Stachowiak GmbH kann das zweite Ausbildungssiegel nahtlos neben das erste setzen. „Es ist top, das Siegel schon zum zweiten Mal zu haben“, sagt Firmengründer Michael Dittmar. „Das zeigt die Konstanz, zu den Besten zu gehören.“ Er ist überzeugt, dass in Zukunft immer mehr auf solche Siegel geachtet werde. „Das sind alles Bausteine, genau wie der Nachhaltigkeitscheck, den wir gemacht haben, die in Zukunft entscheidend sein werden“, sagt er. Seien es Kunden, die sehen, dass hier ein Betrieb Qualität nachweisen kann, seien es junge Menschen, die eine Ausbildung suchen. 14 Mitarbeiter arbeiten in dem Bochumer Betrieb zurzeit, davon sind drei Auszubildende, die Kfz-Mechatroniker werden wollen, eine vierte Auszubildende wird Kauffrau für Büromanagement im Handwerk.



Besuchen Sie unsere Ausstellung
in Bochum auf über 400 m²

LIPI Bauelemente
Meisterqualität aus Bochum

Industriestr. 36 • 44894 Bochum
Telefon: 0234 / 922 922 • Fax: 0234 / 922 9299
E-Mail: info@lipi.de • Web: www.lipi.de





Fenster Haustüren Rollläden Markisen Sonnenschutz Insektenschutz Garagentore Sicherheit



Elektro Wieshoff GmbH



Konrad Hardes GmbH & Co. KG

Bei der Suche nach neuen Auszubildenden, so erzählt Dittmar, gehe er eher ungewöhnliche Wege. „Ich lege Wert darauf, dass sie vorher ein Praktikum machen, dass sie mir zeigen, dass sie es wirklich wollen.“ Ihm gehe es nicht darum, die Besten zu gewinnen. Und wer komme und als erstes nach Firmenwagen oder Begrüßungsgeld frage, sei bei ihm auch ganz falsch. So finden sich auch Frauen unter den Auszubildenden, im Kfz-Handwerk hätten sie es immer noch schwer, so der Obermeister der Bochumer Kfz-Innung. Auch Geflüchtete oder Menschen mit einem „schwierigen“ Lebenslauf haben bei ihm und seinem Partner Thomas Stachowiak eine Chance bekommen. Bei allen Schwierigkeiten gebe es immer wieder Lichtblicke. „Sie bestätigen, dass wir auf dem richtigen Weg sind“, so Michael Dittmar.

Elektro Wieshoff GmbH

1955 wurde der Meisterbetrieb Elektro Wieshoff GmbH in Witten gegründet. Seit 2013 führt Heinrich Wieshoff den Elektrobetrieb in dritter Generation. Aktuell arbeiten insgesamt 32 Mitarbeiter für den Elektrofachbetrieb. Derzeit absolvieren 11 Auszubildende als Elektroniker für Energie- und Gebäudetechnik und eine Auszubildende als Kauffrau für Büromanagement ihre Lehre. Drei von ihnen werden im Januar in den Betrieb übernommen, so Heinrich Wieshoff: „Wir sind insgesamt ein junges Team.“ Er berichtet, dass drei Mitarbeiter sich intensiver um die Auszubildenden kümmern. Es

gibt im Betrieb auch eine spezielle Ausbildungswerkstatt, die zum Beispiel zur Prüfungsvorbereitung genutzt wird. Auszubildende zu finden, sei aktuell kein Problem. In sozialen Medien, mit Videokampagnen stelle sich der Betrieb vor. Das Ausbildungssiegel zeige sein Ziel, „das Handwerk mit guten Ausbildungsplätzen für die junge Generation wieder attraktiver zu machen.“

Konrad Hardes GmbH & Co. KG

Mehr als 100 junge Menschen haben seit der Unternehmensgründung der Konrad Hardes GmbH & Co. KG im Jahre

1934 eine Ausbildung zum Gas-Wasser-Installateur und Heizungsbauer (heute Anlagenmechaniker SHK) gemacht. Sie befindet sich im Besitz der dritten Generation. Hauptgeschäftsführer Christian Hardes und Geschäftsführer Marcel Pelzing führen das Wittener Unternehmen. Von den derzeit 55 Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen sind acht Auszubildende. Anlässlich der Vergabe des Siegels erklärten sie: „Nur mit gut ausgebildetem Fachpersonal sind die bevorstehenden Herausforderungen um die Energiewende und den Klimawandel zu bewältigen. Ohne Jugend keine Zukunft!“

Der Kurzfilm auf Youtube:



Drei der 32 Betriebe, die das Ausbildungssiegel erhalten haben, stellt die Handwerkskammer in einem Film vor. Mit der Confiserie Harmonie und dem Kfz-Betrieb Dittmar & Stachowiak kommen gleich zwei aus dem Ruhr-Handwerk.

Gründungspreis für Lars Zimmermann und „Grubenholz“

Mitten in der Corona-Pandemie gründete Lars Zimmermann (30) seinen Tischler-Betrieb „Grubenholz“. Und das mit Erfolg. Sichtbares Zeichen ist dafür der Gründungspreis 2023. Handwerkskammer und IHK ehrten damit sechs Unternehmensgründerinnen und -gründer. Der Bochumer Tischlermeister ist einer von ihnen.

Kontinuierlich hat der Bochumer seinen Betrieb weiterentwickelt. Nachhaltigkeit ist ein wichtiges Thema für ihn. Das war auch für die HWK Dortmund mit ein Grund, ihm den Gründungspreis zu verleihen. Für ihn bedeutete das konkret, sich schon zu Beginn ein eigenes Sägewerk anzuschaffen. „Das haben Tischler üblicherweise nicht“, sagt er. Bäume bis zu 90 Zentimeter Durchmesser und sechs, sieben Meter lang können hier gesägt werden. Im Sommer 2022 kam nahe seinem Betrieb an der Oberscheidstraße in Bochum-Riemke ein Platz dazu, wo neben dem Sägewerk auch das

Holz lagern kann. So kann er Holz aus der näheren Umgebung verarbeiten.

„Ein Kunde musste zwei Zedern im Garten fällen“, nennt Lars Zimmermann ein konkretes Beispiel. Die Bäume mussten einem Anbau weichen. Jetzt entstehen aus den Stämmen Möbelstücke genau für diesen Anbau. Individuelle Möbelstücke, Tische, Einbaumöbel – das ist ein Schwerpunkt der Arbeit. 90 Prozent der Kunden sind Privatleute, so Zimmermann. Sein Ziel ist aber auch, eigene Möbelserien zu entwickeln.

Mediale Aufmerksamkeit hilft

Sein Betrieb hat sich vom Ein-Mann-Betrieb entwickelt. Zwischenzeitlich hatte er einen Gesellen und zwei Auszubildende, gerade aber muss er auf den Gesellen verzichten, dieser geht jetzt selbst auf die Meisterschule. 2017 hatte Zimmermann seinen Meister gemacht, dann auf die Selbstständigkeit hingearbeitet. Anfangs konnte er sich bei seinem ehemaligen Betrieb einmieten, dort die Maschinen nutzen. Inzwischen aber kann er auf eigenes Equipment zurückgreifen. Sein Konzept, vor allem das eigene Sägewerk, brachte ihm schon in der Anfangszeit mediale Aufmerksamkeit. Lars Zimmermann nutzte aber auch Chancen wie den Wettbewerb Senkrechtstarter, gewann 2020 die Meistergründungsprämie der HWK. Das brachte ihm genauso Kunden wie die Präsenz in den sozialen Netzwerken. Auch der Gründungspreis jetzt bedeutet wieder Werbung für sein Unternehmen. So konnte sich der Handwerksmeister in einem Video der HKW vorstellen, das sich bei YouTube findet.

Es soll weiter gehen. „Ich baue einen eigenen Online-Shop auf“, erzählt Lars Zimmermann. „Das digitale Geschäft haben viele noch nicht auf dem Schirm“. Auch hier könnte er

sich absetzen von anderen Betrieben. Hier will er seine handgefertigten Möbel anbieten. Aber auch Lampen aus Holz sollen dazugehören. Dazu braucht es eigene Tech-

Ich will Inneneinrichtung aus einer Hand anbieten

Lars Zimmermann

niken, um Holz zu biegen. „Wie vor 200 Jahren“, sagt er und lacht. Sein Ziel: „Ich will Inneneinrichtung aus einer Hand anbieten.“ In die Zukunft geschaut könnte sein Betrieb auch weiter wachsen. Doch dafür wäre dann ein Umzug in ein größeres Gebäude notwendig.





Zwei Seiten einer Medaille

Durch die Zinswende lohnt sich die Geldanlage wieder, aber Finanzierungen sind deutlich teurer geworden. Banken und Sparkassen spüren eine geringere Investitionsbereitschaft. Weil das Risiko für Kreditausfälle steigt, prüfen die Institute Kreditanträge wieder sehr genau. Der persönliche Kontakt zur Bank und die individuelle Beratung sind wichtiger denn je.

Nach mehr als zehn Jahren historisch niedriger Zinsen hat die Europäische Zentralbank im Sommer letzten Jahres die Zinswende eingeläutet. Seit Juli 2022 wurde der Leitzins in insgesamt zehn Schritten von Null auf derzeit 4,5 Prozent erhöht. Die Zinswende hat positive und negative Effekte – sowohl für die Finanzinstitute als auch für die Kunden. Sparer profitieren von den deutlich höheren Zinsen. Im Umkehrschluss steigen die Kosten für die Banken, die ihren Kunden entsprechend höhere Zinsen bieten müssen, um Abwanderungen zu anderen Instituten zu verhindern. Beim Kreditgeschäft profitieren die Banken, indem bei neuen bzw. variabel verzinsten Krediten deutlich höhere Zinsen als noch

vor einem Jahr verlangt werden können. Auf der anderen Seite spüren Banken und Sparkassen wegen der hohen Kreditkosten eine sinkende Nachfrage nach Krediten und eine geringere Investitionsbereitschaft. Damit wird es für die Geldinstitute schwieriger, Neugeschäft zu generieren. Bei steigenden Zinsen drohen auch höhere Kreditausfälle, weil manche Kreditnehmer die höheren Kosten nicht mehr bedienen können. Das zwingt die Banken dazu, ihre Kreditvergabestandards zu überprüfen. Auf ein gutes Rating wurde schon immer geachtet, jetzt spielt die Kreditwürdigkeit eine noch größere Rolle. Auf Seite 26 finden Sie ein paar Tipps, welche Faktoren das Rating beeinflussen und worauf die Bankberater besonders achten.

Nachhaltigkeit lohnt sich langfristig

Förderprogramme der NRW.Bank finanzieren den Wandel

Knapper werdende Ressourcen, die Herausforderungen des Klimawandels und ein steigendes gesellschaftliches Bewusstsein für ökologische und soziale Zusammenhänge erfordern zukunftsweisende Strategien auf Seiten der Unternehmen. Um nicht den Anschluss zu verpassen und auch in Zukunft erfolgreich am Markt agieren zu können, sind Investitionen in Nachhaltigkeit unabdingbar. Effizientere Produktionsanlagen und die Verwendung nachwachsender sowie recycelter Rohstoffe sind eine gute Möglichkeit, um Kosten zu senken, Ressourcen zu schonen und Umweltschäden zu minimieren. Gleichzeitig generiert die steigende Nachfrage nach klimafreundlichen Produkten und Dienstleistungen neuen Umsatz.

Die NRW.Bank will die ökologische Transformation der Wirtschaft fördern und hat ihren aktuellen Fokus unter anderem auf Maßnahmen in den Bereichen Nachhaltigkeit und Digitalisierung gelegt. Die Förderbank des Landes Nordrhein-Westfalen bietet – über die Hausbanken – verschiedene vergünstigte Darlehen für Investitionsvorhaben, die auch für das Handwerk interessant sind, beispielsweise:

„Weg vom Gas“ – eine Fördervariante des NRW.BANK.Universalkredits

- zinsgünstige Darlehen bis max. 2 Mio. € mit Tilgungsnachlass von 30 % der Darlehenssumme (max. 200.000 €)
- für Unternehmen sowie Handwerksbetriebe des produzierenden Gewerbes (z.B. Bäckereibetriebe)
- finanziert Maßnahmen zur Umstellung der Energieversorgung auf erneuerbare Energien

>> Für eine individuelle Beratung steht das Team des Service-Centers der NRW.Bank zur Verfügung: 0211-91741-4800, beratung@nrwbank.de



Individuelle Lösungen finden

Herner Sparkasse setzt auf eine gute Beratung

Auch die Herner Sparkasse beobachtet aufgrund der Zinswende eine verstärkte Zurückhaltung bei betrieblichen Investitionen. „Unsere Aufgabe ist es, eng mit unseren Kunden zusammenzuarbeiten, um individuelle Lösungen zu finden und die Finanzierung der Betriebe nachhaltig zu gestalten“, sagt Pressesprecher Jörg Velling. Die Sparkasse kommt ihren Kunden bewusst entgegen: Das Herner Institut hat beispielsweise nicht alle Leitzinserhöhungen an die Kunden weitergegeben und über einen längeren Zeitraum die Kontoführungspreise für Geschäftskunden bewusst stabil gehalten. „Darüber hinaus verstärken wir unsere Beratungsangebote zu alternativen Finanzierungslösungen, wie zum Beispiel Factoring oder Leasing. Zudem unterstützen wir die Betriebe im Bedarfsfall mit individueller Beratung bei der Umstrukturierung und Anpassung bestehender Kreditlinien. Unser Ziel ist es, die Liquidität der Unternehmen zu sichern und diese damit in die Lage zu versetzen sich auf ihr Kerngeschäft zu konzentrieren“, erklärt Jörg Velling. Um Finanzierungskosten möglichst gering zu halten, werden auch Förderprogramme angeboten, etwa zur Investitionsförderung, zur Sicherung und Schaffung von Arbeitsplätzen, zur Unterstützung von Forschung und Entwicklung sowie zur Förderung von Energieeffizienz, Nachhaltigkeit und Digitalisierung. Die Sparkasse Herne sieht ihre Rolle auch darin, Handwerksbetriebe bei ihrer nachhaltigen Ausrichtung zu unterstützen, indem sie die notwendigen finanziellen Ressourcen und Beratungsleistungen zur Verfügung stellt.

>> www.sparkasse-herne.de

Vertrauen zahlt sich aus

Die Kriterien bzw. Rating-Faktoren können je nach Bank oder Sparkasse variieren. Im Allgemeinen gilt aber:

- Wichtige Kriterien für die Beurteilung der Kreditwürdigkeit sind die Bonität, die Eigenkapitalquote, die Liquiditätssituation, die Gewinn- und Verlustrechnung sowie die Sicherheiten, die Kreditnehmer stellen.
- Wer sich gut auf ein Gespräch mit seiner Bank vorbereitet, hat wesentlich bessere Karten. Denken Sie daran, aktuelle Unterlagen wie Businesspläne, Finanzplanungen, Bilanzen und BWA mitzubringen oder reichen Sie diese schon im Vorfeld des Gesprächs ein, damit sich der Firmenkundenbetreuer vorbereiten kann.
- Auch wenn sich im Digitalzeitalter die Geschäftsmodelle und die Wettbewerbssituation schnell ändern können: Banken schätzen nach wie vor eine gewisse Planbarkeit. Wer eine Fünf-Jahres-Planung vorlegen kann und diese regelmäßig mit dem Ist-Zustand abgleicht, kann seiner Bank aktuelle und übersichtliche Informationen zur Verfügung stellen.
- Hört man sich bei Banken und Sparkassen um, so raten alle Institute, frühzeitig den Kontakt zum Kreditgeber zu suchen und auch den Kontakt zu pflegen. Man sollte seinen Berater immer auf dem Laufenden halten und nicht erst hingehen, wenn man dringend eine Finanzierung braucht.



- Egal, auf welches Ratingverfahren ein jeweiliges Kreditinstitut setzt, das „Kontonutzungsverhalten“ hat die Bank jederzeit im Blick. Ist das Konto ständig überzogen, kostet das nicht nur viel Überziehungszins, sondern fällt auch beim Rating ins Gewicht. Ganz schlecht ist es, wenn die abgesprochene Kontokorrentkreditlinie ebenfalls ständig überzogen wird. Das wirkt wenig vertrauensvoll und wird als Verstoß gegen die getroffenen Absprachen gewertet.
- Sichern Sie sich in guten Zeiten, also wenn Ihr Geschäft gut läuft, eine Kontokorrentlinie. In schlechten Zeiten, also bei Liquiditätsengpässen sollte

der Kundenberater möglichst frühzeitig über die Gründe informiert werden. Sind sie plausibel und ist eine generelle Zahlungsfähigkeit gegeben, kann über eine Erweiterung der Kontokorrentkreditlinie nachgedacht werden.

- Je mehr Eigenkapital in der Bilanz ausgewiesen ist, desto solider gilt ein Unternehmen. Und solide Unternehmen bekommen meist schnell Kredite bewilligt und dies zu guten Konditionen. Wer ins eigene Unternehmen investiert, sprich wer Privatvermögen in den Betrieb einbringt, kann seine Eigenkapitalquote erhöhen und sein Rating positiv beeinflussen.

Das steckt hinter der Ratingnote

Von der Ratingnote und der Ausfallwahrscheinlichkeit hängt maßgeblich ab, ob das Geldinstitut einem Unternehmen einen Kredit gewährt. Die Ergebnisse des Ratings haben auch Einfluss auf die Höhe des Zinssatzes und die Laufzeit des Kredites. Schneidet ein Unternehmen im Rating gut ab, muss es niedrigere Zinsen zahlen und kann sich mit der Rückzahlung mehr Zeit lassen. Auch wenn es darum geht, einen Kredit zu verlängern oder zu erhöhen, wirkt sich eine gute Ratingnote meist positiv auf die Bewilligung aus. Banken sind nicht gesetzlich verpflichtet, ihren Kunden die Ratingnoten mitzuteilen. Seit 2010 gilt aber eine freiwillige Selbstverpflichtung der deutschen Kreditwirtschaft. Falls Ihr Bankberater Sie nicht automatisch informiert, fragen Sie beim nächsten Bankgespräch mal nach Ihrer Note.

Sicherheit schon VOR der Angebotserstellung

Wer kennt es nicht: Ein Anruf geht ein, ein vermeintlich vertrauensvoller Kunde stellt einen lukrativen Auftrag in Aussicht. Voller Motivation und ganzem Körpereinsatz wird nach dem persönlichen Besuch der Baustelle und der aufwendigen Angebotserstellung der Auftrag ausgeführt. ZEITAUFWAND PUR!

Schnell kommt die Ernüchterung. Die Zahlung bleibt trotz mehrfacher Mahnung aus. Es stellt sich heraus, dass der Kunde bereits vor dem ersten Besuchstermin mehrere Rechnungen anderer Unternehmen nicht bezahlt hatte! Vielleicht liegen sogar schon negative Einträge bei Gericht vor.

Von der Hand zu weisen ist dieses Szenario definitiv nicht. Wie Sie der Presse entnehmen konnten, sind allein in Nordrhein-Westfalen die Unternehmensinsolvenzen im August 2023 um 56,1% und die Verbraucherinsolvenzen um 23,3% im Vergleich zum Vorjahr gestiegen.

Vermeiden Sie Zahlungsausfälle und sichern somit die Liquidität Ihres Unternehmens. Creditreform bietet ihren Mitgliedern eine perfekte Kombination aus Bonitätsprüfung, Inkasso und Forderungsausfallversicherung. Genau das ermöglicht Creditreform-Mitgliedern ihre Risiken einfach abzusichern. Im In- und im Ausland.

Wann ist eine Forderungsausfallversicherung sinnvoll? Bitte stellen Sie sich folgende Fragen:

- Können Sie die Liquidität und Bonität Ihres Kunden einschätzen?
- Würden Sie den Wegfall eines Ihrer drei größten Kunden (finanziell) verkraften?
- Einer Ihrer 10 größten Kunden zahlt seinen Außenstand nicht. Haben Sie dafür Vorsorge getroffen?
- Könnten Sie für eine neue bzw. höhere Kreditlinie bei der Bank zusätzliche Sicherheiten stellen?
- Ist Ihr Eigenkapital so hoch wie Ihr Forderungsbestand?
- Ihre Kunden zahlen schleppend. Haben Sie ausreichend Liquidität, um 1 – 2 Monate zu finanzieren?
- Können Sie ausschließen, dass Sie in den letzten vier Jahren Zahlungsvereinbarungen getroffen haben, die eine Insolvenzanfechtung möglich machen?

Wenn Sie **mindestens zwei** von den sieben Fragen mit **nein** beantworten, ist der Abschluss einer Forderungsausfallversicherung zu empfehlen!



Foto: Boris Zerwam/stockadobe.com

Mahnungen und drohende Forderungsausfälle sind ärgerlich und kosten unnötig viel Zeit. Creditreform setzt Ihre Forderungen bequem und professionell durch.

Jetzt Kontakt aufnehmen!

SCAN ME

Besuchen Sie unsere Website unter www.creditreform.de/wkv oder rufen Sie uns an, wenn Sie Fragen haben.



Creditreform Bochum

Tel. 0234/9333-200

vertrieb@bochum.creditreform.de

Tappen Sie nicht im Dunkeln!

Erst Zahlungsmoral checken, dann malochen!



Ersparen Sie sich die Zeit für das Aufmaß und die Angebotserstellung bei bekannten säumigen Zahlern. Prüfen Sie **VOR** dem Kundenbesuch die Bonität Ihres Auftraggebers!

Creditreform

Rufen Sie uns an:

Tel. 0234/9333-200

vertrieb@bochum.creditreform.de

www.creditreform.de/bochum

Ein-Prozent-Regelung auch für Transporter

Der Bundesfinanzhof (BFH) hat mit Beschluss vom 31. Mai 2023 entschieden, dass die Ein-Prozent-Regelung auch auf ein als Lkw eingestuftes, zweisitziges „Handwerkerfahrzeug“ anzuwenden ist, wenn es für private Fahrten genutzt wird. Ein Hausmeisterservice hatte zwei Fahrzeuge in seinem Betriebsvermögen: einen Mercedes-Benz-Vito und einen Multicar M26 Profiline. Er hatte kein weiteres Fahrzeug in seinem Privatvermögen und erklärte keine Entnahme wegen einer möglichen Privatnutzung der Fahrzeuge. Weil der Steuerpflichtige kein privates Fahrzeug besaß, ging das Finanzamt davon aus, dass der Mercedes-Benz-Vito auch privat genutzt wurde und wandte die Ein-Prozent-Regelung an, obwohl das Fahrzeug als LKW eingestuft und nur mit zwei Sitzen ausgestattet war. Die darauffolgende Klage des Eigentümers wurde vom Finanzgericht abgewiesen, was der BFH bestätigte.



Steuerfreie Inflationsausgleichsprämie mehrfach erhalten

Die im Oktober 2022 eingeführte Inflationsausgleichsprämie ist eine freiwillige Leistung des Arbeitgebers, die dieser in einer Höhe von bis zu 3.000 Euro (Teilzahlungen sind möglich) steuer- und sozialabgabenfrei an Mitarbeiter bis zum 31. Dezember 2024 auszahlen kann. Sie ist zusätzlich zum ohnehin geschuldeten Arbeitslohn zu zahlen, und es darf sich dabei nicht um eine Entgeltumwandlung handeln.

Arbeitnehmer mit mehreren Dienstverhältnissen können die Prämie für jedes Dienstverhältnis gesondert in Anspruch nehmen. Das bedeutet, wenn ein Arbeitnehmer mehrere aufeinanderfolgende oder nebeneinander bestehende Dienstverhältnisse hat, kann er von jedem Arbeitgeber die steuerfreie Prämie in voller Höhe erhalten. Dies gilt auch, wenn die Dienstverhältnisse mit unterschiedlichen Arbeitgebern verbundener Unternehmen bestehen. Arbeitgeber müssen nicht prüfen, ob ihre Arbeitnehmer die Prämie bereits bei einem anderen Arbeitgeber erhalten haben. Bei mehreren aufeinanderfolgenden Arbeitsverhältnissen mit demselben Arbeitgeber wird die Steuerbefreiung jedoch nur einmalig gewährt. Das Bundesfinanzministerium stellt diese und andere Besonderheiten auch in ausführlichen FAQ klar.

>> www.bundesfinanzministerium.de

QBS...

● STEUERBERATUNG ● WIRTSCHAFTSPRÜFUNG ● WIRTSCHAFTSBERATUNG

SIE VERSTEHEN IHR HANDWERK ...

... WIR (UNSERES) AUCH.

Die QBS Gruppe ist eine innovative Gemeinschaft von Steuerberatungsgesellschaften im Ruhrgebiet und gehört zu den größeren Praxen der Region.

Sie finden unsere Steuerberatungskanzleien in Gelsenkirchen, wo auch unsere Wirtschaftsprüfungsgesellschaft ihren Standort hat, in Gelsenkirchen-Buer sowie in Bochum und Hagen.

Wir sind der zuverlässige Partner an Ihrer Seite, zu jeder Zeit und in allen Lebenslagen.



QBS Klimtax GmbH
Am Stadtgarten 1
45879 Gelsenkirchen
Telefon 0209 17950-0
www.qbs.de



QBS Berand GmbH
De-la-Chevalerie-Str. 42-44
45894 Gelsenkirchen
Telefon 0209 95888-0
www.qbs-berand.de



KELLER & RÜGER GmbH
Leibnizstraße 1
58097 Hagen
Telefon 02331 78 77 6 0
www.kellerundrueger.de



QBS Keller GmbH
Josef-Baumann-Str. 7
44805 Bochum
Telefon 0234 516 29-0
www.qbskeller.de

Neue Führungskräfte bei der IKK classic



Neues IKK-Führungsteam: (v.l.) Markus Renner, Claudia Baumeister, Guido Stranghöner und Stephan Hölter.

In der Region Westfalen-Mitte gibt es mit Claudia Baumeister schon seit November 2022 nur noch eine Regionaldirektorin der IKK classic. Jetzt wurde die nächste Führungsebene der Regionaldirektion neu besetzt.

Durch den Zuschnitt der Regionaldirektion gemäß des Bezirks der Handwerkskammer Dortmund hat sich eigentlich nichts geändert“, erklärt die neue Regionaldirektorin Claudia Baumeister. „Wir sind und bleiben die Krankenkasse des Handwerks und auch ich persönlich stehe gerne als Gesprächspartnerin zur Verfügung.“

Ganz aktuell wurde nun auch die nächste Führungsebene der Regionaldirektion neu besetzt. Mit Stephan Hölter, Guido Stranghöner und Markus Renner unterstützen ab sofort drei Regionalleiter die Regionaldirektorin. Für die Standorte Dortmund und Herne ist Stephan Hölter zuständig. Hagen, Bochum und Witten werden von Guido Stranghöner betreut und Markus Renner verantwortet die Servicecenter in Unna, Hamm, Soest und Lippstadt.

Die IKK classic setzt an allen Standorten sowohl auf die persönliche Betreuung in einem der Servicecenter als auch auf einen ausgeweiteten Online-Service, der den Arbeitgebern und Versicherten sieben Tage die Woche rund um die Uhr zur Verfügung steht. „Besonders liegt uns aber die persönliche Firmenkundenbetreuung im Handwerk am Herzen, die wir künftig noch weiter intensivieren werden“, sagt Claudia Baumeister. Ihr Tipp: „Sie hatten bisher noch keinen direkten Kontakt zur IKK classic? Die aktuelle Aktion „Macher Kaffee“ bietet eine gute Grundlage für persönliche Gespräche in Ihrem Betrieb. Setzen Sie sich unter www.macherkaffee.com mit uns in Verbindung und vereinbaren Ihren Termin. Erfahren Sie mehr über den IKK Bonus für Betriebe oder unsere Online-Seminare für Führungskräfte und lernen Sie Ihren IKK-Ansprechpartner persönlich kennen. Den Kaffee bringen wir mit!“

 www.macherkaffee.com
www.ikk-classic.de

Neues SV-Meldeportal ab Januar Pflicht



Das neue SV-Meldeportal löst die bekannte Anwendung sv.net ab. Ab 1. Januar 2024 erfolgen Rückmeldungen nur noch über das neue SV-Meldeportal. Und ab 1. März wird sv.net abgeschaltet.

Höchste Zeit also, sich mit dem neuen Meldeportal zu beschäftigen. Das neue SV-Meldeportal ist eine reine Webanwendung. Vorteil des neuen Portals: Es bietet einen sicheren und zentralen Ort für die Online-Datenspeicherung. Es ermöglicht auch kleineren Handwerksunternehmen, vollelektronisch im Dialog erreichbar zu sein und alle Daten aus Sozialversicherungsmeldungen einschließlich der Entgeltaten elektronisch vorzuhalten sowie für einen Abruf bereitzustellen. Außerdem können die Daten später auch für die elektronische Betriebsprüfung genutzt werden.

Der Online-Datenspeicher wird auf dem Server-System in den Rechenzentren der ITSG verwaltet und hält den jeweiligen Datenbestand der Benutzer für maximal fünf Jahre vor. Ganz wichtig dabei: Spätestens ab 1. März 2024 wird sv.net abgeschaltet, eine Datenmigration von sv.net in das SV-Meldeportal wird es nicht geben. Darum sollten Betriebe rechtzeitig auf das neue SV-Meldeportal umsteigen, rät die IKK classic. Die Registrierung erfordert ein Unternehmenszertifikat von ELSTER (oder bei Registrierung ab 2024 ein BundID-Konto). Besteht bereits ein ELSTER-Unternehmenszertifikat, sollte dessen Nutzung organisatorisch geklärt werden. Außerdem eröffnet das neue Meldeportal durch eine strukturierte Mandantenverwaltung die Möglichkeit, mehrere Betriebsnummern zu bedienen.

Registrierte Nutzer mit nur einer Betriebsnummer zahlen für 36 Monate Laufzeit 36 Euro und für mehrere Betriebsnummern 99 Euro (jeweils zzgl. MwSt.). Die Gebühr wird im Voraus erhoben. Bei Registrierung im Jahr 2023 bzw. bis zum 31. März 2024 ist die Nutzung für die Jahre 2023/2024 kostenfrei.

 Weitere Informationen, Tutorials und Anleitungen unter:
www.sv-meldeportal.de

Philipps setzt verstärkt auf Ausbildung

Die Philipps GmbH & Co. KG (Heizung-Klima-Sanitär-Elektro) setzt verstärkt auf die Ausbildung junger Talente. Am 1. August 2023 haben sechs neue Auszubildende ihre berufliche Laufbahn in dem Handwerksbetrieb begonnen. Die jungen Männer erlernen den Beruf des SHK-Anlagenmechanikers oder des Elektrikers der Fachrichtung Energie- und Gebäudetechnik. Insgesamt werden derzeit 19 motivierte Handwerker in dem Bochumer Familienunternehmen ausgebildet. Die qualifizierte Ausbildung des Nachwuchses ist für das Bochumer Traditionsunternehmen von herausragender Bedeutung, so Geschäftsführer Johannes Philipps bei der Begrüßung in Richtung der Auszubildenden: „Sie werden die dringend benötigten Fachleute von morgen.“



Geschäftsführer Johannes Philipps mit fünf der sechs neuen Auszubildenden.



Zimmerer aus Bochum schufen neue Dächer und hatten Spaß mit den Kindern in der Township.

Zimmerer in Südafrika aktiv

Stefan Zimmermann setzt sein Engagement in Südafrika fort. In diesem Herbst schickte der Obermeister der Zimmerer-Innung Bochum zwei Mitarbeiter seiner Zimmerei nach Witbank. Im vergangenen Jahr hatte dort ein größeres Team Spielgeräte aufgebaut. Diesmal wurden Reparaturen vorgenommen an den drei Schulgebäuden, die in den vergangenen Jahren von den Bochumer Zimmerern aus Holz gebaut worden waren. Dabei hatten sie auch immer Einblicke in die angrenzende Township bekommen, wo rund 5000 Menschen unter schlechten Bedingungen in Blechhütten leben. Die beiden Handwerker gingen diesmal genau in diese Township und erlebten dort eine Frau, deren Hütte aus Blech bei Regen unbewohnbar geworden war. „Sie besorgten neue Bleche, Holzbalken und machten ein neues Dach“, schildert Stefan Zimmermann. Insgesamt hätten auf diese Weise acht Familien ein trockenes Zuhause bekommen. Bei der arabischen Bauweise, so Zimmermann, wurde das alte Dach gelassen, darüber eine neue Holzkonstruktion gebaut. So kann Wind dazwischenfahren und die Bleche kühlen, die sich sonst in der Sonne sehr aufheizen. Beteiligt waren wie schon in früheren Jahren Schüler der Gesamtschule Ullendahl-Katernberg aus Wuppertal.

Friseure treffen Bundestagsabgeordnete in Berlin

Der Ausflug der Friseur-Innung Bochum ging es vom 18. bis 20. Oktober nach Berlin. Neben dem Austausch und geselligem Beisammensein hatte Obermeister Edgar Pferner gemeinsam mit dem Heinz Kühn Bildungswerk das Programm vorbereitet. Dazu gehörten Führungen an der Gedenkstätte Berliner Mauer, in der Kaiser-Wilhelm-Gedächtniskirche und für einen Teil der Gruppe durch die Gedenkstätte Hohenschönhausen. Auch den Reichstag besichtigte die Gruppe, der Besuch einer Plenarsitzung stand auch auf dem Programm. Die beiden Bundestagsabgeordneten Michelle Müntefering und Axel Schäfer empfingen die Bochumer Gruppe, die bei dem Gespräch auch die Marienstatue und das „Herz für das Handwerk“ mit im Gepäck hatten. Interessant war der Besuch an einem der Abende in der „Ständigen Vertretung“ am Schiffbauerdamm, einem Polit-Kult-Lokal. Daneben wurde auf eigene Faust Berlin erkundet.



Die Friseur-Innung Bochum in Berlin: Auch ein Besuch der Kaiser-Wilhelm-Gedächtniskirche gehörte dazu.

Drei Ehrungen für Malermeister aus dem EN-Kreis

☛ Obermeister Dirk Ständeke konnte bei der Versammlung der Maler- und Lackierer-Innung Ennepe-Ruhr am 17. Oktober zwei Handwerksmeister auszeichnen. Auch er selbst wurde geehrt. Schauplatz war in diesem Jahr das Burghotel Volmarstein, wo das Treffen bei einem Abendessen ausklang. Mehr als 40 Betriebe zählt die Innung.

Wolfgang Schütz erhielt den Diamantenen Meisterbrief. Der 84-Jährige war mit seinem Malerbetrieb von 1968 bis 2004 in Schwelm selbstständig. 1963 legte er die Meisterprüfung ab und übernahm dann den elterlichen Betrieb. Auch heute ist Schütz bei Innungs-Veranstaltungen dabei und gehört zum Altherren-Stammtisch. Der Goldene Meisterbrief ging an Hans Theodor Bicking. 1973 machte Theo Bicking seinen Meister, 1979 übernahm er den Betrieb, den 1959 sein



Wolfgang Schütz



Theo Bicking



Dirk Ständeke

Vater in Ennepetal gegründet hatte, 2014 übergab er den Betrieb an seine Tochter Anke Klein, die auch als stellvertretende Obermeisterin in der Innung aktiv ist. Theo Bicking engagierte sich in früheren Jahren selbst als Landesinnungsmeister für den Landesverband Westfalen. „Ausbildung, Hochzeit, Wehrdienst, Vaterschaft und erfolgreiche Meisterprüfung schon vor dem 24. Geburtstag“, so freute sich der Betrieb auf Facebook für Theo Bicking.

Anke Klein war es dann, die Dirk Ständeke eine Urkunde überreichte. Sein Malerbetrieb Voosen besteht seit 50 Jahren. 1973 wurde er von Karl-Peter Voosen in Schwelm gegründet. Dirk Ständeke übernahm ihn im Jahr 2000. Heute arbeiten für ihn in dem klassisch aufgestellten Malerbetrieb sechs Gesellen und ein Auszubildender.

111 Jahre Sanitätshaus Kraft: Ein Handwerk am Menschen



Die vierte Generation Kraft: (v.l.) Peter Kraft (Sanitätshaus Kraft), Julian Kraft (Kraft Reha-Technik) und Bernd Alberts (Orthomed)

☛ Mit einer kleinen Orthopädie-Werkstatt begann 1912 die Erfolgsgeschichte. Heute, zum 111-jährigen Bestehen, gehören mehr als 250 Mitarbeiter an 17 Standorten zum Verbund der drei Firmen Emil Kraft Sanitätshaus und Orthopädietechnik, Kraft Reha-Technik und

„Wir verhelfen Menschen zu möglichst viel Eigenständigkeit – diesem Ziel folgen unsere gesamten Versorgungskonzepte“, sagt Peter Kraft. Der gelernte Orthopädietechniker, Bandagist und studierte Betriebswirtschaftler hat 2021 in vierter Generation die Geschäftsführung des Sanitätshauses Kraft in Dortmund übernommen.

Wie sich das Handwerk entwickelt hat, ließ sich bei der Hausmesse anhand historischer Bilder sehen. Holzprothesen oder Bruchbänder gehören der Vergangenheit an. Zugleich zeigte sich, welche modernsten Herstellungsverfahren heute verwendet werden und wie innovativ die Branche ist. Statt Holz und Leder sind es heute Carbonfaser oder mikrochipgesteuerte Kniegelenke. So zeigten Aussteller Hightech-Produkte, es gab Workshops, Hausführungen und Pflegeberatungen in einer Reha-Musterwohnung.

Orthomed Medizinisches Leistungs- & Reha-Zentrum. Das wurde Mitte August bei einer Hausmesse für Fachleute, aber auch Familien und Senioren an der Klönnestraße gefeiert. Oberbürgermeister Thomas Westphal gratulierte mit dem Dortmunder „Wirtschafts-Nashorn“.

HERZLICH WILLKOMMEN!

Wir begrüßen unsere neuen Innungsmitglieder und freuen uns auf die Zusammenarbeit mit ihnen.

Fachinnung für Dach-, Wand- und Abdichtungstechnik Ennepe-Ruhr

Mark Krüger, Dach & Fassade Krüger, Hattingen

Elektro-Innung Bochum

Wattenscheider Elektrotechnik GmbH, Bochum

Manuel Greiser - Elektrotechnik Greiser, Bochum

Eiffage Infra-Hochbau GmbH, Bochum

Friseurinnung Ennepe-Ruhr

Gaetanina Massaro, Gevelsberg

KFZ-Innung Bochum

Graf Fahrzeugtechnik GmbH, Bochum

Maler- und Lackiererinnung Ennepe-Ruhr

Natalie Palka Malermeisterbetrieb, Sprockhövel

Guido Donner Malermeister, Witten

Innung für Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik Bochum

Eiffage Infra-Hochbau GmbH, Bochum

Tischler-Innung Ruhr

Tim Hagen Tischlerei, Bochum

Dachdecker auf Innungstour



Die Dachdecker-Innung war wieder unterwegs. Die Innungstour 2023 führte die 25-köpfige Gruppe vom 7. bis 10. September ins Umland von Luxemburg. Wie immer gab es einen schönen Mix aus fachlichem und geselligem Austausch. Ziel für eine Schulung und Firmenführung war das Luxemburgische Unternehmen LUX-top, das sich auf Absturzsicherungssysteme spezialisiert hat. Parallel gab es ein „Damenprogramm“ mit Sightseeing in Trier, bevor sich alle wieder zum gemeinsamen Abendessen trafen. Am Samstag machte die Gruppe an der romantischen Saarscheife Station und besichtigte Villeroy & Boch in Mettlach sowie eine Privatbrauerei. Mit einem Abendessen und dem Besuch eines Weinfest endete die Tour sehr vergnüglich, bevor es am Sonntag wieder zurück nach Bochum ging.

Nach der Wallfahrt Grillen als Dank an Handwerker



Bei der 100. Wallfahrt der Eichsfelder im Juni zum Zisterzienser Kloster in Bochum-Stiepel war das Handwerk traditionell gut vertreten. Edgar Pferner, Obermeister der Friseur-Innung Bochum, hatte viele Mitstreiter gefunden, die in Kluft oder mit historischen Fahnen dabei waren. Besonderes Interesse galt in diesem Jahr einem beson-

deren Pilger: Erzbischof Dr. Georg Gänswein, Präfekt des päpstlichen Hauses und langjähriger Privatsekretär des verstorbenen Papstes Benedikt XVI. Im August lud Pferner zum Dank alle zum Grillen in die Kreishandwerkerschaft Ruhr an der Springorumallee ein. Rund 45 Handwerker verschiedener Gewerke trafen sich zum gemütli-

chen Beisammensein. Mit dabei waren wie bei der Messe im Juni auch der Kreishandwerksmeister und der Hauptgeschäftsführer der Kreishandwerkerschaft Hellweg Lippe, Christof Knepper und Detlef Schönberger. Gesprochen wurde auch über Pläne für 2024. Dann will Edgar Pferner das Ruhr-Handwerk ins Eichsfeld führen.

Innungstour führt nach Leipzig

Die Innungsfahrt der Baugewerbe-Innung Ruhr führte vom 19. bis 22. Oktober insgesamt 19 Teilnehmer nach Leipzig. Bereits beim Ankunftstag lernte die Gruppe bei einer Innenstadt-Führung Geschichte und Geschichten kennen. „Vom Bergbau zur Seenplatte“ hieß eine Tour mit einer Fahrt durch den aktiven Bergbau und zu den renaturierten Seen. Und auch eine Bootstour auf den Kanälen im Herzen Leipzigs gab es. Bei einer Rundfahrt am Samstag durfte eine Besichtigung des Völkerschlachtdenkmals nicht fehlen. Abends ging es unter anderem in das berühmte Restaurant Auerbachs Keller, da gab sich dann sogar Mephisto die Ehre. Am Ende war der Ausflug eine runde Sache aus gemeinsamen Veranstaltungen und Besichtigungen sowie dem Freiraum für Erkundungen auf eigene Faust.



Die Stadtführung machte auch einen Halt am Alten Rathaus

Offene Videoüberwachung darf vor Gericht verwertet werden

Wann darf offene Videoüberwachung auch verwertet werden, darum ging es bei einem Prozess des Bundesarbeitsgerichts im Juni. Hier wurde klar: In einem Kündigungsschutzprozess besteht grundsätzlich kein Verwertungsverbot in Bezug auf solche Aufzeichnungen aus einer offenen Videoüberwachung, die vorsätzlich vertragswidriges Verhalten des Arbeitnehmers belegen sollen. Das gilt auch dann, wenn die Überwachungsmaßnahme des Arbeitgebers nicht vollständig im Einklang mit den Vorgaben des Datenschutzrechts steht.



Dürfen Aufzeichnungen aus einer offenen Videoüberwachung bei einem Prozess zu einer Kündigung verwendet werden, mit dieser Frage beschäftigten sich Gerichte.

Der Kläger war bei der Beklagten zuletzt als Teamsprecher in der Gießerei beschäftigt. Die Beklagte wirft ihm unter anderem vor, am 2. Juni 2018 eine sog. Mehrarbeitsschicht nicht geleistet zu haben, in der Absicht, sie gleichwohl vergütet zu bekommen. Nach seinem eigenen Vorbringen hat der Kläger zwar an diesem Tag zunächst das Werksgelände betreten. Die auf einen anonymen Hinweis hin erfolgte Auswertung der Aufzeichnungen einer durch ein Piktogramm ausgewiesenen und auch sonst nicht zu übersehenden Videokamera an einem Tor zum Werksgelände ergab nach dem Vortrag der Beklagten aber, dass der Kläger dieses noch vor Schichtbeginn wieder verlassen hat. Die Beklagte kündigte das Arbeitsverhältnis der Parteien außerordentlich, hilfsweise ordentlich.

Mit seiner dagegen erhobenen Klage hat der Kläger u.a. geltend gemacht, er habe am 2. Juni 2018 gearbeitet. Die Erkenntnisse aus der Videoüberwachung unterlägen einem Sachvortrags- und Beweisverwertungsverbot und dürften daher im Kündigungsschutzprozess nicht berücksichtigt werden.

Die Vorinstanzen haben der Klage stattgegeben. Die hiergegen gerichtete Revision der Beklagten hatte vor dem Zweiten Senat des Bundesarbeitsgerichts – bis auf einen Antrag betreffend ein Zwischenzeugnis – Erfolg. Sie führte zur Zurückverweisung der Sache an das Landesarbeitsgericht. Dieses musste nicht nur das Vorbringen der Beklagten zum Verlassen des Werksgeländes durch den Kläger vor Beginn der Mehrarbeitsschicht zu Grunde legen, sondern ggf. auch die betreffende Bildsequenz aus der Videoüberwachung am Tor zum Werksgelände in Augenschein nehmen.

Dies folgt aus den einschlägigen Vorschriften des Unionsrechts sowie des nationalen Verfahrens- und Verfassungs-

rechts. Dabei spielt es keine Rolle, ob die Überwachung in jeder Hinsicht den Vorgaben des Bundesdatenschutzgesetzes bzw. der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) entsprach. Selbst wenn dies nicht der Fall gewesen sein sollte, wäre eine Verarbeitung der betreffenden personenbezogenen Daten des Klägers durch die Gerichte für Arbeitssachen nach der DSGVO nicht ausgeschlossen.

Dies gilt jedenfalls dann, wenn die Datenerhebung wie hier offen erfolgt und vorsätzlich vertragswidriges Verhalten des Arbeitnehmers in Rede steht. In einem solchen Fall ist es grundsätzlich irrelevant, wie lange der Arbeitgeber mit der erstmaligen Einsichtnahme in das Bildmaterial zugewartet und es bis dahin vorgehalten hat. Der Senat konnte offenlassen, ob ausnahmsweise aus Gründen der Generalprävention ein Verwertungsverbot in Bezug auf vorsätzliche Pflichtverstöße in Betracht kommt, wenn die offene Überwachungsmaßnahme eine schwerwiegende Grundrechtsverletzung darstellt. Das war vorliegend nicht der Fall.

Für Detailfragen steht Ihnen Ihre Kreishandwerkerschaft Ruhr jederzeit gern zur Verfügung. Rufen Sie uns an!

Annika Farazandeh

Tel. 0234 3240-116

a.farazandeh@handwerk-ruhr.de

Michael Hiesgen

Tel. 0234 3240-107

m.hiesgen@handwerk-ruhr.de

Ulrike Weidauer

Tel. 0234 3240-150

u.weidauer@handwerk-ruhr.de

14 Fragen an Stephanie Herrmann

Geschäftsführerin der Agentur für Arbeit Bochum

Am Handwerk schätze ich,...

dass es unentbehrlich ist und uns viel Komfort im Alltag bietet. Zudem bietet es viele interessante Beschäftigungs- und Karrieremöglichkeiten.

Meinen Beruf liebe ich,...

weil ich mit meiner Arbeit einen Beitrag dazu leiste, Menschen in zum Teil schwierigen Lebenssituationen zu unterstützen, einen Beitrag dazu leiste, Fachkräfte für uns zu sichern. Außerdem ist mein Aufgabenspektrum genauso volatil wie unser Ausbildungs- und Arbeitsmarkt und bietet daher immer die Chance auf Weiterentwicklung.

Mein Traumberuf als Kind war,...

mich um andere Kinder zu kümmern: Grundschullehrerin.

Meine Mitarbeiter schätzen an mir,...

da müssen Sie meine Mitarbeiter:innen fragen...

Ich schätze an meinen Mitarbeitern,...

dass sie mit Leidenschaft für unsere Kundinnen und Kunden bei der Arbeit sind.

Ich tanke auf,...

wenn ich draußen in der Natur bin.

In meiner Freizeit...

bin ich gerne an der frischen Luft und reise auch gern.

Ich lebe gerne...

in Haltern. Es ist nah und doch ein Stück „draußen“. Das Ruhrgebiet ist meine Heimat.

Wenn nicht hier, würde ich am liebsten leben...

Es gibt keinen Plan B. Ich möchte nicht weg.

Urlaub mache ich am liebsten...

in Deutschland und Europa. Es muss nicht immer weit weg sein. Hier gibt es so viel zu entdecken....

Auf eine einsame Insel muss mit...

mein Mann und ein gutes Buch.

Drei Dinge, dich ich überhaupt nicht mag, sind...

Lügen, Hinterlist und Angeberei.

Im /TV sehe ich mir am liebsten...

Kurzserien an.

Drei Wünsche, die mir die Fee erfüllen soll, sind...

Ich bin zufrieden und brauche keine Fee-Erfüllung.



Stephanie Herrmann

Alter: 53

Beruf: Dipl. Verwaltungswirtin, Geschäftsführerin der Agentur für Arbeit Bochum

Familienstand: verheiratet

Sternzeichen: Widder

Hobbys: Reisen

Impressum

Herausgeber:

Verlag: RDN Verlags GmbH

Anton-Bauer-Weg 6

45657 Recklinghausen

Tel. 02361 490491-10

Fax: 02361 490491-29

www.rdn-online.de

E-Mail: redaktion@rdn-online.de

Chefredaktion: Stefan Prott

Redaktion: Johannes Motz und Britta

Klein, KH Ruhr (verantw. für den Inhalt),

Ronny von Wangenheim, Daniel Boss,

Claudia Schneider



Anzeigen: Monika Droege

Tel. 0234 - 9214111

E-Mail: monika.droege@skala.de

Titelbild: istockphoto.com/Kzenon

Gestaltungskonzept und Layout:

Marisa Fontseca, Pascal Sydlow ,

Lars Morawe, Jens Valtwies

Satz und Lithografie: Typoliner Media

GmbH

Druck und Vertrieb: Silber Druck,

Lohfelden

Bezugsbedingungen:

Für die Innungsmitglieder ist der Bezugspreis im Mitgliedsbeitrag enthalten. Einzelbezug über den Verlag zum Preis von 2,- Euro.

Erscheinungstermin:

Vierteljährlich – März, Juni, September, Dezember

Anzeigenschluss: Jeweils am 15. des Vormonats.

Es gilt die Anzeigenpreisliste Nr. 13.

Nachdruck nur unter Quellenangabe und mit Belegexemplar an den Verlag.

Das nächste Special in der März-Ausgabe:

**SCHON JETZT
VORMERKEN!**



Trends aus den Gewerken

- Sanitär | Heizung | Klima
- Elektro-Handwerk

Erscheinungstermin: 07. März 2024
Anzeigenschluss: 24. Februar 2024
Druckunterlagenschluss: 26. Februar 2024

Bei Fragen wenden Sie sich an unsere
Medienberaterin Monika Droege
Tel. 0234 - 9214111
monika.droege@skala.de

**WIR HABEN BOCK AUF
WEIHNACHTEN
UND FRIEDEN AUF DER WELT.**



Dies ist ein KI-generiertes Bild. Copyright DALL-E.

**STADTWERKE
BOCHUM**

