

KH AKTUELL

Das Magazin der Kreishandwerkerschaft Ruhr
Nr. 142/2/2020/// K 4217



Systemrelevant und innovativ: So meistert das Handwerk die Krise // Seite 12

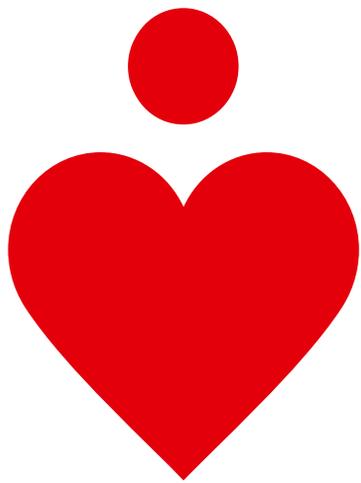
Innungen: Selbstständig mit „Grubenholz“ // Seite 19

Halbzeitbilanz von Kreishandwerksmeister Michael Mauer // Seite 30





Vertrauen ist einfach.



Gemeinsam da durch.

sparkasse-bochum.de

**Weil Sie sich auf Ihre
Sparkasse 100%ig
verlassen können –
jederzeit!**

Wenn's um Geld geht



**Sparkasse
Bochum**

Es grünt so grün

Es geht auf die Jahresmitte zu, da sei ein Vergleich zwischen dem Tannebaum, der immer grünt, und dem Handwerk erlaubt. Um 3,8 Prozent ist der Umsatz des Handwerks im ersten Quartal im Vergleich zum Vorjahr gestiegen, berichtet das statistische Bundesamt. Inmitten der vorher unbekannteren neudeutschen Begriffe Homeoffice, Lockdown und Social Distancing, kurz: zu Beginn einer Krise globalen Ausmaßes, die fast jeden Bereich des Lebens betroffen hat, geht es dem Handwerk, im großen und ganzen, ausgesprochen gut. Die Branche scheint so etwas wie ein – ebenfalls neudeutsch – Evergreen zu sein.



Sicherlich hat die Pandemie auch vor manchem Gewerk nicht Halt gemacht: Friseure, das Kraftfahrzeug- und auch das Lebensmittelgewerbe mit Hinblick auf beispielsweise Catering standen und stehen vor herausfordernden Zeiten. Da hilft es, dass in vielen Bereichen, vom Öffnen der Schulen bis zum Öffnen der innereuropäischen Grenzen, wieder so etwas wie ein neuer Alltag einkehrt, ein annähernd normaler Geschäftsbetrieb vielerorts wieder möglich ist. Denn die vergangenen Wochen und Monate sind eine Achterbahnfahrt gewesen. Einige motivierende Beispiele von Unternehmern und Innungen, die das Beste aus dieser Zeit gemacht haben, sind im Schwerpunkt dieser Ausgabe zu finden.

Doch zurück zu den 3,8 Prozent an Umsatzsteigerung: Das Handwerk ist nicht nur systemrelevant, es ist – zumindest dieser Krise gegenüber – äußerst resilient. Während der Corona-Pandemie wachsen: Welche Branchen können das von sich behaupten? Einmal mehr zeigt sich das Handwerk damit als attraktiver Arbeitgeber für Schulabgänger, die jetzt auf Lehrstellensuche sind.

Auch beim Thema Ausbildung täte etwas mehr Wumms gut: Holger Schwannecke, Generalsekretär des Zentralverbands des Deutschen Handwerks, nennt eine Umfrage unter Handwerksbetrieben, der zufolge ein Viertel der befragten Betriebe im Herbst weniger Ausbildungsplätze anbieten wollen. Da ist es nur richtig, dass die Bundesregierung plant, Ausbildungsbetriebe, die auch im Angesicht von Umsatzeinbußen durch die Corona-Pandemie an ihrer Ausbildungsleistung festhalten, finanziell zu unterstützen und zu entlasten.

Generell dürfte die aktuelle Lage das Finden von geeigneten Azubis alles andere als einfacher machen. Durch ausgefallene Praktika und Ausbildungsmessen fehlen vielen Schülerinnen und Schülern der Abschlussjahrgänge Kontakte und wichtige Kenntnisse über das Angebot an Ausbildungsberufen im Handwerk. Bleibt zu hoffen, dass der eine oder andere von ihnen in dieser Zeit die Branche so zukunftssicher und relevant wahrgenommen hat, wie sie es mitten in der Krise war und ist.

Stefan Prott

Inhalt



04 //Splitter

- 04 Mundschutz für Bochumer Friseurbetriebe
- 05 Neue Website für die Bochumer Dachdecker // Maskenpflicht auf Baustellen // Maik Beckmann in den UDH-Vorstand gewählt // Silberner Meisterbrief für Malermeister Carsten Nikola
- 06 Handwerk kocht mit Sterneköchin // AVU und Filmriss laden in Corona-Zeiten ins Autokino nach Gevelsberg ein

08 //Aktuell

- 08 Corona als Beschleuniger für die Digitalisierung

12 //Schwerpunkt

- 12 So meistert das Handwerk die Krise

18 //Neue Märkte

- 18 Marco Siegmund ist Mängeln im Handwerk auf der Spur
- 19 Selbstständig mit „Grubenholz“

20 //Ausbildung

- 20 Gründächer und Social Media // Freisprechung kann nicht gefeiert werden
- 21 Dachdecker überzeugt auch als Zimmerer

22 //Innungen

- 22 Sicherheitskräfte sorgen vor für die notwendige Distanz
- 23 Gefragte Branche

24 //Special

- 24 Eine runde Sache

28 //Marktplatz

- 28 Zweitmeinung bei geplanten orthopädischen Operationen

30 //Unter uns

- 30 Ich bin als Kreishandwerksmeister arbeitslos
- 31 Mitgliedsbetriebe beteiligen sich an Corona-Umfrage

32 //Recht

- 32 Erstmals Mindestvergütung für Azubis
- 33 Trinkgeld – steuerfrei oder steuerpflichtig

34 //Zuletzt

- 34 23 Fragen an
- 34 Impressum



Bei der Ausgabe der Masken in der Kreishandwerkerschaft: Torsten Meding (l.), Edgar Pferner und Lena Meding.

Mundschutz für Bochumer Friseurbetriebe

Fehlender Mundschutz war vor allem zu Beginn der Coronakrise ein großes Thema. Bevor die Friseurbetriebe Anfang Mai wieder öffnen durften, gab es Unterstützung von der Bochumer Friseur-Innung. Sie stattete ihre Mitgliedsunternehmen mit wiederwendbaren Baumwollgesichtsmasken aus, die den gängigen hygienischen Standards entsprechen.

Sie wurden kostenlos in der Kreishandwerkerschaft an der Springorumallee an die Mitgliedsbetriebe nach Anzahl ihrer Beschäftigten verteilt. 500 Gesichtsmasken hatte die Friseur-Innung organisiert. Für 300 Stück übernahm das Gastmitglied der Friseur-Innung, die Bochumer Signal Iduna-Bezirksdirektion Torsten Meding, die Kosten, die restlichen 200 Masken trägt die Innung.

„Die Corona-Pandemie stellt die Friseure vor große Herausforderungen. Nach sechs Wochen des Stillstandes in unseren Betrieben

dürfen die Salons am 4. Mai endlich wieder öffnen. Mit Hochdruck arbeiten unsere Betriebe an der Umsetzung der gesetzlich geforderten Hygiene-Maßnahmen“, betont Obermeister Edgar Pferner. „Mit der Organisation und Verteilung von Mundschutzmasken möchten wir für unsere Mitgliedsbetriebe unbürokratisch eine wichtige Hilfestellung leisten, um die Vorbereitungen für den Salonalltag zu erleichtern.“ Gemeinsam mit seinem Stellvertreter Peter Legsding, Anita Witzke, Stefan Leinemann und KH-Geschäftsführer Johannes Motz übernahm er die Verteilung.

Gleichzeitig informierte er auch zum Thema Desinfektionsmittel. Zur Herausforderung wurden nach dem Re-Start nicht nur die Hygiene- und Schutzmaßnahmen, sondern auch der Ansturm der Kunden, die nach der langen Pause alle schnell einen Termin wollten. Nicht nur Edgar Pferner stand in den ersten Wochen bis spät abends in seinem Salon. Der Obermeister weiß der Situation aber auch etwas Positives abzugewinnen: „Wir haben in dieser Zeit, als alle ungeduldig auf uns warteten, auch viel Wertschätzung erfahren. Eine bessere Werbung konnte es nicht geben.“

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 -
Holz von 


HOLZ
VOM FACH

HÖLZ
Und Deine Welt
hat wieder ein Gesicht.

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

Neue Website für die Bochumer Dachdecker

Eine eigene Homepage hatte die Dachdecker-Innung Bochum schon viele Jahre. Doch sie war in die Jahre gekommen. In Kürze präsentiert sich der Internetauftritt modern und aktuell und ist auch mobil gut aufgestellt. Mit [netzfactor] GmbH wurde ein Anbieter gewählt, der dem Handwerk (nicht nur räumlich) nahe ist. „Schon auf der Startseite machen wir Nachwuchswerbung“, erläutert Obermeister Raimund Weinand, „wir müssen nach außen präsent sein.“ Schnell sollen Jugendliche, die sich für das Dachdecker-Handwerk interessieren, Informationen bekommen und schnell auch Ansprechpartner für eine Ausbildung oder Praktika finden.

Silberner Meisterbrief für Malermeister Carsten Nikola

In Zeiten von Corona wird selbst die Übergabe eines Silbernen Meisterbriefs ungewöhnlich. Dirk Ständeke (l.), Obermeister der Maler- und Lackiererinnung Ennepe-Ruhr, gratulierte seinem Maler-Kollegen Carsten Nicola gut geschützt und überreichte die Urkunde zum 25-jährigen. Der Maler- und Lackierermeister führt in der zweiten Generation den Meisterbetrieb an der Rosenstraße in Gevelsberg und ist seit Bestehen auch Ausbildungsbetrieb.



Maskenpflicht auf Baustellen

Woher kommt diese Leichtsinnigkeit – auf Baustellen bin ich meist ein einsamer Maskenmann? Zudem ist schlecht gelüftet, manchmal die Fenster gar nicht zu öffnen, „Abstand halten“ aufgrund der gemeinsamen Werkstücke unmöglich und die Gelegenheiten des Händewaschens nicht gegeben.

Es ist unangenehm, mit Maske zu arbeiten. Trotzdem sollte doch jeder Baubeteiligte im eigenen Interesse eine Maske tragen; die Bauleiter, Vorarbeiten und Meister müssen Vorbilder sein. Zu beachten ist, dass bei kälterer kühlere Witterung die Corona-Gefahr wieder ansteigen wird. Strikte Maskenpflicht und Corona-App haben in Südkorea und Taiwan dazu geführt, dass sich das Virus totläuft. Im Supermarkt und in der Gastronomie wurde das Maskentragen durch die Ordnungsämter erzwungen und es funktioniert. Auf den Baustellen interessieren sich aber die Arbeits- und Gesundheitsschutzbeauftragten offensichtlich nicht für Corona, wodurch sich das ganze Arbeitsschutzsystem auf Baustellen (SigeKo)

in Frage stellt. Wir Bauhandwerker können so dankbar sein, dass wir trotz Lockdown durcharbeiten konnten. Aber dieses Glück dürfen wir doch nicht gefährden und müssten, bis ein Impfstoff zur Verfügung steht, besonders vorsichtig sein. Corona-Übertragungen auf Baustellen, wo unterschiedlichste Menschen zusammenkommen, wären eine Katastrophe. Dies muss verhindert werden. Daher müssen zunächst Bauleiter, Architekten, Vorarbeiter, Meister Maske tragen, dann auch alle anderen Bauhandwerker. Die Auftraggeber haben uns Handwerkern saubere Sanitäräume zur Verfügung zu stellen! Ich freue mich über Unterstützungen und Verbreitung dieses Aufrufs.

Bernward Dickerhoff



Maik Beckmann

Maik Beckmann in den UDH-Vorstand gewählt

Auf der Vollversammlung des Unternehmerverbandes Deutsches Handwerk (UDH) wurde der Bochumer Maik Beckmann, Vorsitzender im Bund Deutscher Buchbinder (BDBI) im Dezember 2019 in den Vorstand gewählt. Er vertritt somit das Buchbinderhandwerk in dem höchsten Gremium der Organisation.

Gerade kleinere Branchenverbände wie der BDBI profitieren sehr stark von der Unterstützung eines Spitzenverbandes wie dem Zentralverband des Deutschen Handwerks. Im Vorstand wird der Kulturgüterschutz Schwerpunkt des Verbandes der Buchbinder sein. Dies gilt insbesondere auch im Hinblick auf die im Dezember 2019 im Bundesgesetzblatt erschienene Verordnung zum geprüften Restaurator im Handwerk, die eine Vielzahl von Handwerken betrifft.

Handwerk kocht mit Sterneköchin

„Handwerk kocht“ heißt die neue Kochshow der jüngsten Sterneköchin Deutschlands: Shootingstar Julia Komp (31) kocht hier mit tollen Persönlichkeiten aus dem Handwerk. Zwei von ihnen sind im Ruhr-Handwerk unterwegs: die Konditormeister Ariane Hensch und Sven Walton.

Im Alter von 27 Jahren wurde Julia Komp mit einem Michelin Stern ausgezeichnet. Damit ist sie Deutschlands jüngste Sterneköchin. In ihren Gerichten schmeckt man die Liebe zu Asien und dem Orient und damit zu Aromen und Gewürzen. Nach vier Jahren als Küchenchefin im Restaurant Schloss Loersfeld reiste Julia Komp 2019 einmal um die ganze Welt. Zurück in Köln kocht und plaudert sie in ihrer neuen Show mit Persönlichkeiten aus dem Handwerk über ihre Begeisterung für ihren Beruf, ihr Glück und ihr Engagement für „Das Handwerk. Die Wirtschaftsmacht. Von nebenan.“ Gekocht und gebrutzelt wurde in der Küche des BVB im Signal Iduna Park in Dortmund. Beim Schnippeln, Raspeln und Rühren legte sich schnell das Lampenfieber. „Es war tatsächlich so, dass ich die Nervosität beim Kochen ganz schnell abgelegt habe“, bestätigt Ariane Hensch. Für die Konditormeisterin und ihren Partner, Konditormeister Sven Walton,



Julia Komp in ihrer Kochshow mit Ariane Hensch und Sven Walton.

war es eine schöne Gelegenheit, über ihr noch junges Unternehmen „Confiserie Harmonie“ in Hattingen zu berichten. Als Chocolatiers bieten sie ihren Gästen nur Produkte, die von A bis Z selbst zubereitet sind.

Mit dabei sind in den sechs Folgen nicht nur die beiden Konditormeister aus Hattingen, sondern unter anderem auch eine Anlagenmechanikerin, eine angehende Brauerin, zwei Dachdecker und ein Orthopädienschuhmachermeister. Die Nähe zum Handwerk

ist Julia Komp in die Wiege gelegt worden. Sie wuchs praktisch in der Tischlerei ihres Vaters auf. Daher versteht sich die Köchin auch als Handwerkerin.

Sechs Folgen wurden aufgezeichnet. Ariane Hensch und Sven Wolter sind in Folge 4 gemeinsam mit dem Dachdeckergesellen Silvio Felix Klauck dabei. Gekocht wurde Schweinebauch mit Biersoße, Mango und Süßkartoffel. Ausgestrahlt wird die Folge erstmals am 19. Juni, 16 Uhr, auf dem YouTube-Kanal von Handwerksblatt.de.

AVU und Filmriss laden in Corona-Zeiten ins Autokino nach Gevelsberg ein

Autokinos erleben in Zeiten der Coronakrise eine Renaissance. In Gevelsberg haben sich die AVU und das Filmriss Kino zusammengetan und laden seit Anfang Mai sehr erfolgreich zu Kino, Konzert und Gottesdienst ein. Die AVU hat ihren Parkplatz, An der Drehbank 18, zur Verfügung gestellt. Dort ist Platz für 115 Autos, eine große Leinwand und eine Bühne. Der Ton wird per UKW-Frequenz direkt in die Autoradios übertragen. So können Besucher einen Filmabend genießen, ohne in Kontakt mit anderen zu kommen. Und selbst auf das beliebte Kino-Popcorn müssen Gäste nicht verzichten: Wer möchte kann sich beim Kauf des Tickets eine Schnuckertüte mit Popcorn, Schokolade und Erdnüssen dazu bestellen. Bis Ende Juni steht das Programm, über eine Fortsetzung wird nachgedacht. Die

Eintrittskarten werden nur über die Internetseite des Filmriss Kinos verkauft.



Kostenlose Onlineshops: Die Chance in der Krise

Kostenlose Aktions-Angebote bieten Wege aus dem Hamsterrad und dienen als effektive Überbrückung.



In Notlagen wachsam zu bleiben und nach konstruktiven Lösungsstrategien zu suchen, ist schwer. Während auch heute noch die Offline-Welt verlangsamt handelt, spielt das Leben im Internet und auch Unternehmen haben mittels digitaler Verkäufe die Chance, ihr Geschäft aus dem Ruhemodus zu katapultieren. Ein Onlineshop ist das probate Mittel der Stunde, um wirtschaftliche Schieflagen auszubalancieren. Meist erfordert die Erstellung jedoch zeitintensive Vorarbeit, die technische Infrastruktur kann nur mit fachspezifischem Know-How realisiert werden und diese Leistungen sind in der Regel mit finanziellen Investitionen verbunden.

E-Commerce: Das Stichwort des Handels

Damit kleine und mittlere Unternehmer die Folgen der Krise überstehen, müssen sie Lösungen finden, um Umsätze zu generieren. Diese simple Ausgangslage regt zum Nachdenken an, doch oft fehlt es an Know-How und, in Anbetracht der aktuellen Umstände, auch an den finanziellen Ressourcen, um einen digitalen Schnellstart zu realisieren. So oft die Krise inzwischen als historische und vor allem digitale Chance besprochen wurde, so oft standen auch neue Hindernisse und Hemmschwellen im Weg. Ein Herunterfahren von geschäftlichen Aktivitäten scheint für viele Unternehmen daher die einzig sinnvolle und nachhaltige Option. Ein Blick ins Internet und auf den aktuellen Einfallsreichtum mancher Händler verrät jedoch, dass es auch andere Möglichkeiten gibt:

Angefangen bei rudimentären Bestell-Optionen per Direkt-Nachricht in den sozialen Netzwerken über Flyer in den Briefkästen der Nachbarschaft bis hin zum Verkauf von Kaffee und Kuchen am Fenster.

Onlineshops - ein Muss?

Allen möglichen Maßnahmen voran stehen jedoch die Onlineshops. Unternehmer, die bereits in diesem ausgereiften Stadium positioniert sind, werden von den weiterhin wirkenden Folgen der Pandemie nicht so stark getroffen, wie andere. Dementsprechend verwundert es kaum, dass so viele Händler derzeit auf der Suche nach einer schnellen und kostensparenden Umsetzung sind, die manche verlässliche Unternehmer im Zuge der aktuellen Solidaritätsbewegung bieten. Dazu gehören auch die kostenlosen Onlineshops von Sutter LOCAL MEDIA, die auch ohne eigene Website funktionieren.

Ein kostenloser Onlineshop als erster Test

Luisa Richter, Website-Expertin bei Sutter LOCAL MEDIA, erklärt: „Das Internet war nie der Feind des stationären Handels, vielmehr Unterstützer und Begleiter. Genau diese Tatsache wurde durch die Corona-Pandemie besonders prägnant und kann durchaus als Chance für Unternehmer verstanden werden, um gegebenenfalls Ressentiments abzulegen und die Möglichkeiten des Internets für sich kennenzulernen. Wir unterstützen dabei mit einem kostenlosen Onlineshop, der einerseits für digitale Einnahmen sorgt. Andererseits bieten wir Händlern dadurch auch die Chance, einen ersten risikofreien Blick in die Welt des E-Commerce zu werfen, denn bis zum 31. Oktober 2020 ist das Shop-System kostenlos und ohne Verpflichtungen nutzbar. Anschließend stellen wir den Shop einfach offline, ohne Zusatzkosten, oder beraten gerne über die nachfolgenden Optionen.“

Mehr Informationen

auf www.sutter-local-media.de oder unter der kostenlosen Rufnummer **0800 0 12 61 28**.

Maximilian Telefonbuchverlag
Zweigniederlassung der Sutter Telefonbuchverlag GmbH
Leonardo-da-Vinci-Weg 4 · 32760 Detmold
kundenservice@maximilian-telefonbuchverlag.de

Sutter 
LOCAL MEDIA
WIR MACHEN ERFOLG

Sutter LOCAL MEDIA ist eine Marke des Maximilian Telefonbuchverlag

Corona als Beschleuniger für die Digitalisierung

Die Corona-Pandemie hat unser Leben von heute auf morgen verändert. Wir leben mit vielen Beschränkungen. Unsere Arbeit hat sich verändert. Die Corona-Krise ermöglicht aber auch Chancen. Welche das sind und wie das Handwerk sie nutzen kann, darüber sprechen im Interview Kreishandwerksmeister Michael Mauer und Prof. Dr. Jörg Muschiol, Geschäftsführer der [netzfactor] GmbH. Zentrales Thema ist die Digitalisierung.

Wie haben Sie den Beginn der Corona-Krise erlebt?

Jörg Muschiol: Corona hat uns innerhalb von Tagen eiskalt erwischt. Es hat Europa, es hat die Welt von jetzt auf gleich gebremst aber auch in Teilen extrem beschleunigt. Nach Corona ist vor Corona. Irgend so etwas kann jederzeit wiederkommen und da müssen wir alle als Unternehmer, als Bildungseinrichtung, als Infrastrukturanbieter, als Städte und auch im Freizeitsegment an vielen Stellen das Bestehende überdenken. In der Digitalisierung, wenn Prozesse optimiert werden, müssen alte Zöpfe abgeschnitten werden. Wir müssen unsere Gewohnheiten überdenken.

Und wirtschaftlich gesehen?

Jörg Muschiol: Wenn wir uns die Restaurants ansehen, finde ich das enorm, wie teilweise die Betriebe von jetzt auf gleich umgeschaltet haben auf „to go“, von der Pommesbude bis zum Sternekoch. Sie haben positive Signale gesetzt. Andere, die sich nicht neu erfunden haben, für die geht es vielleicht nicht weiter. Und damit kommen wir auch zu Corona im Handwerk. Lieferdienste wie Picknick und Flaschenpost gab es schon vorher, aber das sind die großen Gewinner so wie z.B. Zoom als Softwarelösung für virtuelle Kommunikation. Vor dem Hintergrund muss und sollte auch das Handwerk die Prozesse vom Kunden bis zum Gewerk, von der Angebotsanfrage bis zur Rechnung, also normale Bürotätigkeiten, möglichst

virtuell und kontaktfrei gestalten. Technisch gesehen können wir das schon heute, es wird nur noch nicht durchgängig in den Betrieben gelebt. Viele negieren das, sie sagen, ich habe meinen Brief, ich habe mein Fax. Das sollten wir in Zukunft besser und anders machen!

Wie kalt ist denn das Handwerk erwischt worden?

Michael Mauer: Das Handwerk wurde sehr indifferent getroffen. Die klassischen Friseure, die von heute auf morgen ihren Betrieb einstellen mussten, sind schon hart getroffen. Da waren die ersten Sofortmaßnahmen, da ist die Kurzarbeiterregelung eine segensreiche Einrichtung. Wir sehen, was in Amerika los ist, wo es zu Entlassungen führt.

Oder der Messebauer.

Michael Mauer: Da fängt Digitalisierung doch an. Da gibt es den Messe-

bauer, der keine Aufträge hat und sich in Kurzarbeit befindet. Er hat Kapazitäten, er hat Leute, er hat Material. Es gibt aber auch überlastete Schreinerbetriebe, die aufgrund von Corona Nachfragen bekommen. Es entstehen ja auch Konjunkturen im Handwerk – die Kfz-Werkstatt zum Beispiel, die sich auf das Restaurieren von Oldtimern spezialisiert hat. Zurück zum Schreiner. Er könnte mit dem Systemschreiner oder dem Messebauer kooperieren und sogenanntes Worksharing betreiben, also versuchen, Arbeitsressourcen aufzuteilen.

Prof. Dr. Jörg Muschiol ist Geschäftsführer der [netzfactor] GmbH, tätig in den Bereichen Softwareentwicklung und IT-Infrastruktur, sowie Professor an der FOM Hochschule. Er befasst sich mit Themen der globalen Vernetzung, Mensch-Technik-Interaktion und neuesten Technologien. Seine Passion ist, auch für Nicht-Informatiker die Faszination für Zukunftstechnologien einfach und verständlich zu wecken. Er ist Mitglied der IHK-Vollversammlung und am ifid Institut für IT-Management und Digitalisierung.





Drohnen ersparen dem Dachdecker manchen Gang aufs Dach. So kann Digitalisierung aussehen.

Das geht nur mit einer digitalen Lösung, beispielsweise einer Börse als Internetplattform.

Sicherlich ist Digitalisierung für viele Handwerksunternehmen schon wichtig. Aber klappt da nicht die Schere weit auseinander?

Michael Mauer: Ja, das Verständnis für Digitalisierung ist sehr unterschiedlich. Deshalb sollte man digital nicht am Funktionieren festmachen, sondern am Ergebnis. Welchen Nutzen es hat. Digital ist doch kein Zauberwort für irgendwelche Abschaffung von alten Dingen. Digital ist nichts anderes als ein Turbo in unserer Gesellschaft, um die Ergebnisse, die man vorher haben wollte, zu bekommen, nur anders, schneller, einfacher, umfangreicher. Wir schaffen mit der Digitalisierung keine Menschen ab. Digitalisierung ist ein Zeichen von Ergebnisorientierung.

Jörg Muschiol: Ich brauche eine digitale Denke, Prozesse optimieren zu können und zu wollen und dafür die Digitalität als Beschleuniger, als Werkzeug zu nutzen. Aber ich stelle immer wieder in

Industriebetrieben, aber auch bei der Lehre an der Hochschule fest, dass digitale Grundkenntnisse fehlen. Wir haben den Vorteil, dass die jüngere Generation mit dem Smartphone aufgewachsen ist. Es ergibt sich aber die Herausforderung, dass sie vielleicht die unternehmerischen Prozesse, aufgrund von fehlender Erfahrung, nicht so gut stemmen können. Und da sehe ich das spannende Tandem zwischen erfahrenen Kollegen aus der Wirtschaft, aus dem Handwerk, die bewusst auf die Kenntnisse der Digital Natives zurückgreifen können. Was bleibt nach Corona? Das sind die Lieferdienste zum Kunden hin, das sind Videokonferenzen, womit ich die Distanz halten kann. Wenn ich in der 30-Meter-Schlange vor dem Supermarkt stehe, da muss ich mich fragen, ob es pfiffiger ist, mich direkt beliefern zu lassen.

Da wäre der Einzelhandel gefragt.

Jörg Muschiol: Das haben sie vor langer Zeit probiert, aber das ist nicht konsequent gedacht worden. Den Mut muss man bei Digitalisierung haben, so einen Prozess, so eine Plattform, so ein



Schlaue Köpfe sind selten allein erfolgreich

Ohne Lise Meitner hätte Otto Hahn vielleicht nie die Kernspaltung entdeckt.

www.zeptrum-adamsen.de

 **zeptrum**
DR. ADAMSEN

Wirtschaftsprüfung
Steuerberatung
Unternehmensberatung

IMMER AN IHRER SEITE

Geschäftsmodell auch durchgängig zu denken. Und Digitalität und den disruptiven Ansatz oder einen völlig neuen Ansatz zu wählen, fordert eben auch Mut und Durchhaltungsvermögen. Jetzt und auch in Zukunft, die digitalen Plattformen schlafen nicht

Was ist mit der Individualität?

Jörg Muschiol: Wir werden ganz klar bei der Nähe, der Individualität gesellschaftliche Einbußen hinnehmen müssen – so wie wir es bei Videokonferenzen haben. Wird es Messen noch in Zukunft geben? Ja, denn das Menscheln, wenn ich einen großen Deal aushandeln möchte, da brauche ich mehr als eine Videokonferenz. Natürlich hilft die Übertragung von Gestik, Mimik, um eine realitätsnahe Konversation in einer Videokonferenz zu führen aber das ist eben nicht alles.

Michael Mauer: Es kommt die Haptik dazu. Dienstleistung ist keine Haptik, Dienstleistung ist die Erfüllung eines Versprechens. Bei Produkten ist die Produkthaptik wichtig. Und zum Thema Messe: Noch ist der Handwerksmeister nicht so digital aufgestellt, um sich zuhause hinzusetzen, um sich die Features, die er bei der Messe geboten bekommt, selbst zu erarbeiten. Es wird eine hybride Form geben. Wir werden in der Gesellschaft mit analog und dialog und in Zukunft mit Künstlicher Intelligenz leben. Der Mensch sucht die Persönlichkeit, die Beratung, die Individualität. Der Mensch für sich soll der Entscheidungsträger seiner Gedanken bleiben. Es wird einen Markt für die Menschen geben, die ganz gerne die Beratungskompetenzen von Mensch zu Mensch haben wollen und die voll-digitalen Nerds am anderen Ende, die sagen, bleib mir weg, dann kann ich mich auch nicht infizieren, ich kann alles von meinem Rechner aus.

Jetzt in der Corona-Krise gehen viele Betriebe neue, auch digitalere Wege. Was hat da jetzt begonnen, das Sie als Kreishandwerkerschaft Ruhr weiter fördern wollen?

Michael Mauer: Einen ersten Versuch gab es schon mit dem Arbeitskreis

Das ist der Umdenkungsprozess, der im Kopf stattfinden muss von analog zu digital. <

Michael Mauer

Digitalisierung und der Zusammenarbeit mit Prof. Muschiol. Der wurde positiv aufgenommen. Aber der Durchbruch ist da noch nicht gekommen. Durch Corona hat die Digitalisierung einen ganz anderen Drive gekriegt. Weil jeder erkannt hat, dass es nicht die Spielwiese der Zukunft ist, sondern dass es die Realität der Gegenwart ist. Digitalisierung ist im Tagesgeschäft angekommen. Deshalb nehmen wir das Thema mit Prof. Muschiol ja auch weiter auf.

Jörg Muschiol: Den Schwung, den wir jetzt haben, den muss man mitnehmen, nicht euphorisch, sondern sachlich und reell bewertet. Wir sind innerhalb von Wochen zwangsdigitalisiert worden an der einen oder anderen Stelle, weil es gar nicht anders geht. Und der eine oder andere ist auch über seinen Schatten gesprungen. Für den war eine Videokonferenz bis dahin Teufelszeug. Das sind die Auswirkungen, die wir positiv mitnehmen können. Es wird nicht alles verändern, aber es wird etwas dableiben und ich glaube einen Effizienzgewinn wird man an der einen oder anderen Stelle haben.

Aber das normale Menscheln fehlt. Da sollten wir im Rahmen der Möglichkeiten schnell wieder hinkommen. Ich sehe es auch bei uns im Unternehmen. Wir sitzen alle im Homeoffice, aber eigentlich haben wir Bock, auch mal wieder zusammen zu sitzen.

Wie sind Ihre Erfahrungen mit dem Homeoffice?

Jörg Muschiol: Wir haben durch Corona ein noch engeres Projektcontrolling aufgebaut. Absprachen, die wir sonst im Flurfunk haben, haben wir jetzt in digitalen Tools und Plattformen. Jederzeit für alle Mitarbeiter, von überall aus zugreifbar. Dadurch sind wir in der Konsequenz sogar besser geworden, produktiver, als wir es vielleicht vorher waren.

Für unsere Branche, ist die Coronakrise in einigen Punkten ein positiver Beschleuniger. Vieles werden wir uns auch im „nach Corona“ erhalten wollen.

Was nehmen Sie IT-technisch mit?

Jörg Muschiol: Wir nehmen Infrastruktur-Ausbau mit, wir nehmen mehr Homeoffice-Strukturen, mehr mobiles Arbeiten mit. Generell: Arbeitgeber und Arbeitnehmer lernen gerade, was funktioniert. Viele Unternehmen, bei denen Homeoffice vorher ein Tabu war, die können das jetzt plötzlich und machen das jetzt! Da haben wir aus Corona etwas Positives gewonnen.

Das möchte ich auch kritisch reflektieren, und denke da an alle, die arbeiten und Kinder haben. In vielen Bereichen haben wir gut auf den Coronamodus geschaltet. Aber wenn ich sehe, wie teilweise in den Schulen „nicht“ unterrichtet wird, da ist noch viel Luft nach oben. Viele Lehrer haben noch nicht einmal eine E-Mailadresse über die Schule zur Verfügung. Wie soll so digitale Kommunikation funktionieren?

Ganz konkret: Wie wollen sie das Thema Digitalisierung vorantreiben, wie den Betrieb vor Ort erreichen?

Michael Mauer: Unsere Botschaft, unsere Mission ist, Digitalisierung verstehbar zu machen. Denn der Handwerker soll verstehen, wo liegen denn seine Vorteile, der Nutzen, seine Möglichkeiten im Rahmen der Digitalisierung. Wir reden noch nicht davon, wie man das anwendet, wie man es umsetzen kann. Wie man es kostenmäßig in den Griff kriegt. Alles das, ist etwas, was anschließend aufbaut und das unterscheidet uns vielleicht auch von anderen, die Digitalisierung als Modewort begreifen nach dem Motto „Da muss ich halt eben mitmachen“. Wenn Digitalisierung funktionieren muss, gehört dazu, dass es derjenige grundsätzlich begreift. Das ist unsere erste Mission. Und dann kommt der zweite Punkt, der Umsetzungsprozess, und da möchte ich an Herrn Muschiol abgeben.

Jörg Muschiol: Wir haben schon sehr erfolgreich den Arbeitskreis Digitalisierung für das Handwerk hier initiiert.

Für mich wäre es ein Punkt – wenn man sich von Corona etwas bekrabbeln hat – dann Erfahrungen auszutauschen. Wir können bei Corona nicht auf Erfahrungsschätze zurückgreifen. Zu lernen, was hat irgendwo gut funktioniert, und im Umkehrschluss zu lernen, wo gab es Probleme. Und so können wir bei den Problemen auch konzeptionelle technische Ansätze und Werkzeuge mit auf den Weg geben. Wie das jeder bei sich im Unternehmen umsetzt, muss selbst entschieden werden. Aber dass man zumindest Anreize, Impulse, sowie die Vorteile und den Austausch untereinander forciert. Das wäre etwas, wo wir als Kreishandwerkerschaft den direkten Austausch ermöglichen werden.

Michael Mauer: Also klassisches Netzwerken.

Wer sitzt in dem Arbeitskreis Digitalisierung?

Michael Mauer: Handwerksbetriebe, die sich interessiert haben. Die Rahmenbedingungen stellt die Kreishandwerkerschaft. Herr Muschiol moderiert. Da waren zum Auftakt so 20 bis 30 Betriebe. Was ganz witzig war, viele haben ihre Junioren und Juniorinnen mitgebracht. Das ist gut. Denn ein Themenfeld ist die Nachfolge-Digitalisierung.

Wie geht es weiter?

Michael Mauer: Wir hoffen auf einen Schub beim Arbeitskreis, 20 bis 30

Betriebe – da ist noch Luft nach oben. Den Schub sollten wir mitnehmen.

Jörg Muschiol: So Themen wie Dokumentenmanagementsystem, vernünftige Warenwirtschaft- und ERP Systeme – das sollte man jetzt schon haben, das haben aber die meisten nicht. Vielleicht ist jetzt das Bewusstsein da, dass die Person, die im Homeoffice arbeitet, dann auch mit solchen Tools effektiv weiterarbeiten kann.

Michael Mauer: Deshalb arbeiten wir ja parallel. Unsere wirtschaftliche Beratungsbetreuung geht ja genau in dieses Thema rein. Macht mal endlich ordentliche Kalkulationspläne, Wirtschaftspläne, projektbezogene Kostenkalkulation mit allem Drum und Dran. Wenn der Handwerker weiß, wie er das aufstellen kann, dann kann er es auch digital aufstellen. Der Prozess der Digitalisierung ist ein mehrgleisiger bei uns. Man muss vermitteln, wo der Nutzen der Digitalisierung anfängt, nämlich da, wo ich eine Ergebnisverbesserung kreierte. Digitalisierung fängt an mehreren Punkten an.

Diese Beratung ist also ganz praktisch...

Michael Mauer: Eben. Und die Umsetzung ist dann wieder digital. Das sind zwei parallel laufende Prozesse, in dem wir sie miteinander vernetzen. Das klingt jetzt so einfach, ist aber in der Praxis schon eine Herausforderung für die Handwerker.

Interview: Ronny von Wangenheim



Auch zu Corona-Zeiten für Sie da.



ZDH
ZENTRALVERBAND DES
DEUTSCHEN HANDWERKS



ZDH-Zertifizierte Fachberatung für Handwerk, Handel und Gewerbe

Seit 1990 ist die Bochumer Bezirksdirektion Meding nicht nur eine der ersten Großagenturen der SIGNAL IDUNA, sondern auch eine der Top-Adressen, wenn es um Versicherungen und Finanzen geht. Bezirksdirektor Torsten Meding ist gebürtiger Bochumer, von Haus aus Werbetechniker und damit fest im Bochumer Handwerk verwurzelt. Als Lokalpatriot unterstützt er mit seinem Team insbesondere das Bochumer Handwerk und dessen Nachwuchs.

Der Agenturchef legt Wert auf den persönlichen Kontakt zu seinen Kunden. Und seine Kunden profitieren: nicht nur von kurzen Wegen, sondern im Schadenfall auch von einem beeindruckenden Netzwerk von Bochumer Handwerksbetrieben. Ebenso ist eine schnelle Regulierung „just in Time“ Ehrensache.

Das Team der Bezirksdirektion Meding freut sich auf Sie.



Ausgabe der Masken in der KH Ruhr, Bochum: Obermeister Edgar Pferner (M.) mit Torsten und Lena Meding.

**Josephinenstr. 143
44807 Bochum
Tel.: (0234) 50 40 17
Fax: (0234) 50 40 19
E-Mail:
torsten.meding@signal-iduna.net
Homepage: www.si-meding.de**



Digitalisierung ist Thema für Jörg Muschiol (l.) und Michael Mauer.

So meistert das Handwerk die Krise

Umsatzrückgänge, Auftragsstornierungen, Komplettschließungen: Viele Branchen waren und sind massiv von den Pandemie-Folgen betroffen. Doch Beispiele aus verschiedenen Regionen Nordrhein-Westfalens zeigen, wie beherzt und innovativ Betriebe und Innungen den Herausforderungen begegnen. Und bei allem Vorbehalt aufgrund der nach wie vor unsicheren Lage, blicken die Präsidenten der Handwerkskammern Dortmund, Düsseldorf und Münster wieder hoffnungsvoll in die Zukunft.

Für die Niederberger Duisburg GmbH & Co. KG steht die Corona-Krise für eine doppelte Herausforderung. Zum einen fielen ganze Kundenbereiche von heute auf morgen weg – vor allem Hotels und Teile des Einzelhandels. Zum anderen mussten und müssen die Gebäudereiniger dafür Sorge tragen, dass ihre Kunden die neuen, strengen Hygienevorschriften erfüllen. Betriebsleiter Jeremy Hellwig berichtet in diesem Zusammenhang von einem Beispiel aus der Industrie: Bei einem Kunden waren Corona-Fälle aufgetreten. „Dort waren jeden Tag vier Vollzeitarbeitskräfte unter Vollschutz im Einsatz.“ Heißt: Mit Overall, Hand- und Überschuhen sowie – natürlich – professionellen Masken. „Bekanntlich war es gar nicht so einfach, immer wieder an neue Ausrüstung zu kommen, aber wir haben es geschafft“, sagt Hellwig.

Es ist kein Jubelschrei, aber ein kleiner Seufzer der Erleichterung: „Das Handwerk ist froh, wieder komplett arbeiten zu dürfen.“ So fasst Hans Hund, Präsident der Handwerkskammer (HWK) Münster, die aktuelle Stimmung im Berufsstand zusammen. Der Anteil der durch die Krise beeinträchtigten Betriebe ist von April auf Mai von 93 auf 86 Prozent gesunken, wie Umfragen bei Unternehmen aus dem Münsterland und der Emscher-Lippe-Region ergeben haben. Der Corona-Effekt-Index der HWK, der die starke bis sehr starke Betroffenheit des Handwerks durch die Krise anzeigt, ließ um 7 Punkte nach und lag am 11. Mai bei 25 Prozentpunkten (21. April: 32 Punkte). Grund für die leichte Besserung, so die Vermutung, sei die Lockerung der Pandemie-Maßnahmen. An

ihren Beschäftigten wollen die meisten Betriebe festhalten: 65 Prozent sehen einen Personalabbau für unwahrscheinlich an. „Trotzdem bleibt die Beeinträchtigung natürlich hoch, vor allem durch die zurückhaltende Nachfrage“, betont Hund, seines Zeichens Elektroinstallateur- und Kälteanlagenbauermeister.

„Vollbremsung ohne Bremsweg“

„Die Auswirkungen der Krise machen sich überall bemerkbar. Sei es durch Umsatzrückgänge, Auftragsstornierungen oder fehlendes Material, weil die Lieferketten nicht mehr ausreichend funktionieren – viele eigentlich gesunde Unternehmen erleben derzeit einen historischen Einbruch“, beklagt Zimmermeister Berthold Schröder, Präsident der HWK Dortmund. Die Pandemie habe das Handwerk von Anfang an schwer getroffen, viele Betriebe kämpften noch heute um ihre Existenz. Andreas Ehlert, Schornsteinfegermeister und Kammerpräsident in Düsseldorf, spricht von einer „Vollbremsung ohne Bremsweg“. Die zügig zustande gekommene Soforthilfe und die Kreditprogramme seien überlebenswichtig gewesen: „Jeder vierte Antragsteller auf den Bundes- und Landeszuschuss war ein Handwerksbetrieb; auch kam jeder fünfte Antrag auf Kurzarbeit aus unserem Wirtschaftssektor.“ Besonders hart hat es laut Berthold Schröder die „körpernahen“ Dienstleistungen wie Friseur und Kosmetiker getroffen, die zwischenzeitlich ganz schließen mussten. „Es bleibt abzuwarten, ob diese Branchen ihre Verluste wieder ausgleichen können, nachdem sie jetzt unter Auflagen wieder öffnen dürfen.“



Medienecho auf gebackenes „Klopapier“

Für ein paar Wochen war Tim Kortüm vermutlich der populärste deutsche Bäckermeister - und zwar weltweit. Seine Idee, angesichts leer geräumter Supermarktregale „Klopapierrollen“ zu backen und in seinem „Schürener Backparadies“ in Dortmund zu verkaufen, stieß auf ein Echo, mit dem er niemals gerechnet hätte.





Kostenlose Mietwagen für Helfer

„Durch die Lockerungen können wir wieder unser gesamtes Portfolio anbieten. Die Werkstatt mit der jetzt endenden Reifenwechselsaison war und ist gut ausgelastet“, sagt Uwe Gehrman, Centerleiter der Autohaus Wicke GmbH mit Sitz in Bochum. Die Karosserieabteilung allerdings sei zur Zeit leider nicht ganz ausgelastet; hier merke man, dass weniger Auto gefahren werde. Und während der Gebrauchtwagenabsatz laut Prokurist Gehrman wieder anzieht, kommt der Neuwagenabsatz nur schwer in Bewegung. Das Autohaus hatte bereits früh einen Corona-Krisenstab gebildet, bestehend aus der Geschäftsleitung, den Abteilungsleitern und den Arbeitnehmern. Bis heute werden tägliche Kurzbesprechungen im großen Ausstellungsraum durchgeführt. „Für unsere Kunden haben wir einen Bring- und Holdienst aktiviert und dafür ein Fahrzeug mit einer Trennscheibe im Innenraum ausgestattet“, sagt der Centerleiter. Facebook und Instagram wurden verstärkt zur Informationsvermittlung genutzt. Um ein besonderes Zeichen der Solidarität zu setzen, hat das Autohaus sieben Mietwagen mehrere Wochen lang kostenlos zur Verfügung gestellt. Menschen in relevanten Berufen - ob Krankenschwester, Feuerwehrmann oder Rettungssanitär - konnten sie nutzen.

Aber auch die Lebensmittelgewerke mussten, so die sicherlich auf alle Regionen übertragbare Einschätzung der Dortmunder Kammer, in den vergangenen Wochen hohe Umsatzverluste hinnehmen. Hier trifft es vor allem solche Betriebe, die einen Großteil ihres Umsatzes mit Catering-Dienstleistungen oder einem angeschlossenen Café machen. Das reine Ladengeschäft dagegen hat laut Josef Grüneböhmer im Schnitt sogar mehr Umsatz gebracht. „Die Restaurants waren geschlossen. Daher sind mehr Verbraucher als sonst in die Geschäfte gekommen und haben sich mit Fleischwaren eingedeckt, die sie selbst zubereiten können“, sagt der Geschäftsführer der Fleischerinnung Rhein-Ruhr, die natürlich gleichwohl hofft, dass sich auch der Gastronomie-Betrieb schnell wieder normalisiert. „Das sind schließlich auch unsere Kunden“, betont Josef Grüneböhmer. Auch der Kfz-Bereich hat stark unter den Schließungen von Autohäusern und Zulassungsstellen gelitten. „Weniger stark ist der Bau- und Ausbaubereich betroffen, da die Betriebe in diesem Bereich nicht schließen mussten“, sagt Berthold Schröder. Hier hänge es stark davon ab, ob die Kunden weiterhin ihre geplanten Aufträge ausführen ließen und ob die nötigen Betriebsmittel geliefert werden könnten.

Versorgung sicherstellen

Schröders Kollege in Düsseldorf, Andreas Ehlert, verweist in diesem Zusammenhang auf eigene Umfragen an Rhein, Ruhr und Wupper: Demnach stürzte der Geschäftsklimaindex aufgrund von Corona in den Gesundheitsberufen um 48 Prozentpunkte auf 84 Prozent ab. Bei den personenbezogenen Dienstleistern gab das Konjunkturklima gar um 58 Prozentpunkte auf 74 Prozent nach. Das Kfz-Gewerbe verzeichnet minus 28 Prozentpunkte, die Lebensmittel produzierenden Handwerke minus 19. „Das Bauhauptgewerbe

ungssicherheit: „In einer Zeit, in der das normale Leben stark eingeschränkt war, haben Betriebe beispielsweise sichergestellt, dass die Versorgung mit Strom, Gas und Wasser problemlos klappt oder dass Krankenhäuser, Pflegeheime und Supermärkte gesäubert und desinfiziert werden“, betont Berthold Schröder.

Es mag auf den ersten Blick paradox erscheinen, aber in der Krise gibt es viele Erfolgsgeschichten, womit allerdings nicht etwa Umsatzrekorde gemeint sind. Tim Kortüm wurde in der Krise sogar einige Wochen lang zum



➤ **Es hat sich gezeigt, wie wichtig die Selbstverwaltung im Handwerk mit ihren Beratungsstrukturen und Netzwerken ist.** ◀

Berthold Schröder, Präsident der Handwerkskammer (HWK) Dortmund

stand mit einem moderaten Minus beim Klima-Index von sechs Prozentpunkten vorerst vergleichsweise stabil da.“ Soweit die vorläufige Bestandsaufnahme. Beachtlich ist, wie das Handwerk insgesamt diese gewaltige Krise gemeistert hat und weiterhin meistert. Nicht zuletzt durch seinen Beitrag zur Versor-

vermutlich populärsten deutschen Bäckermeister – und zwar weltweit. Seine Idee, angesichts leer geräumter Supermarktregale „Klopapierrollen“ zu backen und in seinem „Schürener Backparadies“ in Dortmund zu verkaufen, stieß auf ein Medienecho, mit dem er niemals gerechnet hätte. Bald

Ganzheitliche Beratung für Innungsmitglieder.



- » Versicherungen
- » Immobilien
- » stilles Factoring
- » Investment
- » Finanzierungen

DEUTSCHE
MANAGER VERSORGUNG
AKKREDITIERTER BERATER

staffel group
MAKLER & CONSULTS

IMMOBILIEN
ASSEKURANZ
INVESTMENT

Erlbruch 38
45657 Recklinghausen
Telefon 02361-10 18 24

Kooperationspartner der Kreishandwerkerschaft Ruhr

Hunderte Beratungsgespräche

Banken und Sparkassen waren in dieser Zeit – gerade zu Beginn der Krise im März und Anfang April – für viele Unternehmer wichtiger denn je. Die eigens zum Shutdown eingerichtete Corona-Hotline der Sparkasse Bochum beispielsweise erhielt zu Spitzenzeiten bis zu 140 Anrufe am Tag. Betroffen waren weitaus mehr Branchen als das Handwerk: Das Kundenspektrum reichte von der Imbiss-Stube bis zum größeren Unternehmen. „In der besonders zu Beginn sehr unübersichtlichen Situation waren unsere Kunden sehr froh, einen Ansprechpartner zu haben, der sie mit wichtigen Informationen versorgt und ihnen innerhalb von 24 Stunden einen Zugang zu den Förderkrediten vermittelt“, berichtet Kreditvorstand Andreas Wilming. Die Sparkasse Bochum bearbeitete in den letzten drei Monaten allein an staatlichen Krediten rund 400 Anträge mit einem Gesamtvolumen in Höhe von 100 Mio. Euro.

Ein ähnliches Bild ergab sich auch bei der Sparkasse Witten: „Bis heute wurden durch unsere Firmenkundenbetreuer mehr als 200 anlassbedingte Beratungsgespräche mit mittelständischen Kunden geführt“, so Andreas Aschemeier, Abteilungsleiter Firmenkunden. „Jedoch wurden bei Weitem nicht nach allen Gesprächen konkrete Anträge gestellt oder andere Maßnahmen getroffen: Viele Gespräche dienten zunächst der Informationsvermittlung, schließlich stehen wir als loyaler Partner gerade in Krisensituationen auch dafür gern zur Verfügung.“ -ja

standen nicht nur die Kunden Schlange, sondern auch die Medien. Doch trotz etwa 15.000 verkaufter „Rollen“ ist der Umsatz aufgrund von Corona deutlich zurückgegangen. „Das Liefergeschäft ist weggebrochen, außerdem mussten wir ja unser kleines Café im Shutdown schließen“, sagt Tim Kortüm, Mitglied der Innung Ruhr.

Maßgeschneiderte Beratung wichtig

Bei der Bewältigung der unternehmerischen Herausforderungen gab und gibt es Unterstützung. „Die Handwerkskammern, Fachverbände und Kreishandwerkerschaften waren die erste Anlaufstelle für ihre Mitgliedsbetriebe in der Krise“, sagt Schröder. „Jeder Betrieb ist anders und die Situation ändert sich täglich. Da ist es wichtig, dass es eine maßgeschneiderte Beratung gibt, von jemandem, der sich mit den Strukturen im Handwerk auskennt. Hier hat sich gezeigt, wie wichtig die Selbstverwaltung im Handwerk mit ihren Beratungsstrukturen und Netzwerken ist.“ Die Kammern und Kreishandwerkerschaften hätten trotz Schließung ihrer jeweiligen Verwaltungsgebäude für den Besucherverkehr eine „immense Beratungsleistung erbracht“, lobt Andreas Ehlert. Alle drei Kammern verweisen auf ihre eigens eingerichteten Hotlines und die Informationsangebote im Internet. Auch Video-Tutorials wurden produziert. „Zu Spitzenzeiten waren unsere Mitarbeiter jeden Tag im Einsatz, auch am Wochenende, meist aus dem Homeoffice heraus, und haben die Anfragen unserer Mitglieder beantwortet“, sagt Berthold Schröder. „An manchen Tagen gingen bis zu 150 Anrufe bei uns ein.“ In Düsseldorf, um eine weitere Zahl zu nennen, haben die Betriebs-, Rechts- und Ausbildungsberater an der Corona-Hotline weit mehr als 16.000 Gespräche geführt. „Zum Teil findet auch wieder persönliche Beratung nach vorheriger telefonischer Anmeldung statt“, ergänzt Hans Hund. Die Herausforderungen für die Innungen schildert exemplarisch Dietlinde Stüben-Endres, Obermeisterin der Vestischen Kfz-Innung Recklinghausen und Gelsenkirchen. Sie nennt die Einstellung sämtlicher ÜBL-Kurse und Meisterkurse. „Alle Ausbildungsleiter waren im April in Kurzarbeit.“ Seit Mai läuft der Schulungsbetrieb wieder. Zwei Dinge sind Dietlinde Stüben-Endres besonders wichtig: „Gott sei Dank hatten wir in der Innung bislang – Stand Ende Mai – keinen bestätigten Corona-fall.“ Und falls der eine oder andere



Mehrere Gewerke fertigten zahlreiche Masken.

Betrieb aufgrund der finanziell extrem schwierigen Lage in die Insolvenz gehen sollte, „kümmern wir uns als große regionale Kfz-Gemeinschaft um die betroffenen Azubis“.

Digitale Anwendungen boomen

Oft ist in diesen Wochen von der hohen Bedeutung der Digitalisierung die Rede. Für den Präsidenten der HWK Münster habe die Krise offengelegt, wie wichtig die weitere Digitalisierung des Handwerks ist: „Der Einsatz digitaler Technologien trägt stark dazu bei, das unternehmerische Überleben zu sichern und den Kundenservice auch in außergewöhnlichen Situationen aufrechtzuerhalten.“ Digitale Anwendungen im Handwerk boomen nach Ansicht von Andreas Ehlert überall dort, wo sie für die Produktivität der Betriebe besonders wichtig sind: „Systeme sensorischer, funkgestützter Schadstellen-Detektion und -Behebung an technischen Anlagen etwa, wie sie die SHK-Branche immer häufiger nutzt, erhalten in Zeiten der physischen Nichterreichbarkeit von Einsatzorten einen regelrechten Schub und dürften aktuell zu den am schnellsten Verbreitung findenden Innovationen der Wirtschaft überhaupt zählen“, so seine Einschätzung.

Hilfreich waren digitale Instrumente in den vergangenen Wochen zudem im Bildungsbereich. So hat etwa die HWK Dortmund Lern-Videos produziert, um den Werkstatt-Unterricht der überbetrieblichen Lehrlingsunterweisung zu kompensieren. „Gerade im kaufmännischen Bereich haben wir schon seit längerem über digitale Lernmedien verfügt, zum Beispiel im Rahmen unseres Kompetenzzentrums Bürokaufleute Online. Diese Angebote wurden durch

Webinare und Telefon-Coachings erweitert“, sagt Präsident Schröder. In anderen Bereichen habe man die aktuelle Situation genutzt, um die Digitalisierung bestimmter Services zu beschleunigen. Beispielsweise wurde das Eintragungswesen komplett digitalisiert, um auch im Falle eines kompletten Lockdowns handlungsfähig zu bleiben und unter anderem Lehrverträge weiterhin annehmen zu können. Um in diesem Bereich weitere wichtige Schritte unternehmen zu können, sieht Hans Hund auch den Staat in der Pflicht: „Wir fordern eine bessere Förderung von Beratungsleistungen zur Digitalisierung und von Investitionen in Hard- und Software sowie Weiterbildung.“ Bei allem Vorbehalt aufgrund der weiterhin unsicheren Lage blicken die drei Kammerpräsidenten grundsätzlich zuversichtlich in die Zukunft, auch in Sachen Ausbildung. Er gehe davon aus, sagt Andreas Ehlert, „dass wir wie schon nach der Finanzkrise als Wirtschaftsbereich insgesamt doch einigermaßen

stabil aus dem Knick kommen können und auch ein umfangreiches und vielfältiges Ausbildungsangebot vorhalten werden“. Ein starkes Signal auch in Richtung der diesjährigen Schulabgänger dürfte sein, dass das Handwerk in großer Breite seine Auszubildenden auch während des Lockdowns weiter betreut hat: „Unser Nachwuchs ist uns herzenswichtig, das ist nicht überall so. Außerdem ist gerade in diesen Wochen für Millionen Menschen besonders erfahrbar geworden, wie ‚systemrelevant‘ das Handwerk für unser aller Leben und Funktionieren ist.“

Jetzt sind Fachkräfte gefragt

„Das Handwerk wird auch künftig einer der wichtigsten Wirtschaftsbereiche bleiben“, sagt Berthold Schröder. „Ob nun bei der Versorgung der Bevölkerung mit Waren und Dienstleistungen oder wenn es um die großen Zukunftsthemen wie Energieeffizienz, alternative Mobilität und Smart-Home geht: das Handwerk bietet beste Karriereperspektiven für junge Menschen.“ Vor allem jetzt,

wo die Betriebe schrittweise wieder öffnen dürften, würden gut ausgebildete Fachkräfte gebraucht, um ausstehende Aufträge zu bearbeiten.

Ein gutes Beispiel, wie findig das Handwerk auch in Ausbildungsdingen mit der Krise umgeht, ist der Friseursalon von Sven Arrivabene in Gelsenkirchen. Der stellvertretende Obermeister der Friseur-Innung Emscher-Lippe-West beschäftigt aktuell eine junge Frau im ersten Lehrjahr. „Als wir schließen mussten, habe ich ihr Aufgaben mit nach Hause gegeben.“ An einem Übungskopf hat sie unter anderem Dauerwelle geübt und dann dem Meister Fotos per WhatsApp geschickt.

„Im vielfältigen Handwerk mit seinen mehr als 130 Ausbildungsberufen stehen Nachwuchs- und Fachkräften jetzt und in Zukunft attraktive Arbeitsplätze zur Verfügung“, verspricht Hans Hund. Seiner Ansicht nach hat der „Dreiklang Lehrling – Geselle – Meister“ nichts von seiner Attraktivität verloren. Daniel Boss

Junge Sterne glänzen länger.

24 Monate Fahrzeuggarantie 12 Monate Mobilitätsgarantie 6 Monate Wartungsfreiheit* 10 Tage Umtauschrecht

Die besten Gebrauchten von Mercedes-Benz:
 Junge Sterne stehen für erstklassige Verarbeitung, Langlebigkeit und hohen Werterhalt.
 Schließlich entscheiden Sie sich beim Kauf auch immer für das gute Gefühl, einen Mercedes zu fahren. Überzeugen Sie sich selbst bei Ihrem Junge Sterne Transporter
 Partner LUEG in Bochum-Wattenscheid



LUEG.
 Anbieter: Fahrzeug-Werke LUEG AG • Universitätsstr. 44 - 46 • 44789 Bochum
 Autorisierter Mercedes-Benz Verkauf und Service • 12 Center im Ruhrgebiet
 Kostenloses Info-Telefon: 0800 82 82 823 • www.lueg.de

* Bis 7.500 km.

Marco Siegmund ist Mängeln im Handwerk auf der Spur

Die Fassade wurde anders als vereinbart, die Wand sieht nach dem Anstrich fleckig aus oder nach einiger Zeit zeigen sich Mängel bei Maler- und Lackiererarbeiten – das alles können Fälle für einen öffentlich bestellten und vereidigten Sachverständigen sein. Marco Siegmund ist seit sechs Jahren als von der HWK DO öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger unterwegs, um die Arbeit seiner Kollegen zu bewerten, Gutachten zu erstellen und Richtern bei der Entscheidungsfindung zu helfen. Eine Aufgabe, die viel Zeit in Anspruch nimmt, dem Bochumer aber auch viel Spaß macht.

Marco Siegmund wird als öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger aktiv, wenn Auftraggeber und die beauftragte Firma sich nicht einig werden können. Eine vielseitige Aufgabe. Er begutachtet handwerkliche Leistungen und erstellt Mängelprotokolle, schreibt Privatgutachten. Im schlimmsten Fall landen die Auseinandersetzungen vor Gericht, wo sein Urteil wichtig ist. Ein Schritt, den Siegmund im Sinne der Beteiligten vermeiden will – auch wenn die Auftritte vor Gericht spannend sind. Denn bis zum Urteil dauert es lange und billig wird es auch nicht. „Ich versuche immer, die Parteien zusammenzuführen, bevor es vor Gericht geht.“

Entscheidung über Existenzen

Seit 2014 ist er öffentlich bestellt. Rund 20 Fälle hat er im Jahr. „Man muss schon etwas verrückt sein, um sich in die Tiefe einzuarbeiten“, sagt er und lacht. Das Wissen, so habe ihm die Handwerkskammer Dortmund bescheinigt, überschreite das der Meisterprüfung. „Das ist aber auch richtig so“, so der



Marco Siegmund

Sachverständige, „schließlich entscheiden wir manchmal auch, ob eine Firma weiter existieren kann.“ Wenn es um Fassadenarbeiten oder Wärmedämmung geht, kann der Schadensfall schon mal 100.000 Euro umfassen. „Wenn man sieht, dass Existenzen dranhängen, kann das schon mal an die Nieren gehen.“ Denn es gibt schon Fälle, wo klar ist, dass einfach etwas – ohne Absicht – schief gelaufen ist. Aber natürlich trifft er auch auf Fälle, in

denen Handwerker „wissentlich etwas auf die billige Tour machen wollten.“ Die Fälle insgesamt sind häufiger geworden. „Die Ansprüche der Kunden sind stetig gestiegen“, sagt er, „manchmal werden von den Betrieben Sachen erwartet, die gar nicht zu leisten sind.“

Detektivarbeit gefragt

Der 47-Jährige hat Spaß an der Aufgabe: „Ich habe Interesse daran, meinen Wissensstand auszubauen.“ Und auch die Detektivarbeit, die manchmal gefragt ist, macht Spaß. Eigentlich sei es ein Hobby. Und manche Erkenntnis habe er schon im eigenen Betrieb nutzen können. „Maler Siegmund“, das sind nach dem kürzlichen Ausscheiden von Werner Siegmund die beiden Brüder Marco und Carsten. In ihrem Betrieb an der Claus-Groth-Straße in Bochum arbeiten acht Mitarbeiter. Dass er den Betrieb nicht allein führen muss, hilft bei der Nebentätigkeit. Denn zu den Fällen, die Marco Siegmund bearbeitet, kommen noch Fortbildungen. Zeitaufwendig ist es also schon. Er sagt trotzdem: „Ich kann es empfehlen.“

Sachverständiger werden

Wirtschaft, Justiz und Verbraucher benötigen Sachverständige. Die Kammern bestellen diese Experten. Henrik Himpe, stv. Hauptgeschäftsführer der HWK Dortmund, sagt zu den Aufgaben: „Öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige aus dem Handwerk beurteilen handwerkliche Leistungen hinsichtlich Qualität und Preis. Der Sachverständige kann für private Personen tätig werden, aber auch die Rolle eines „Helfers des Gerichts“ einnehmen. Falls es zu einer gerichtlichen Auseinandersetzung zwischen Kunde und Handwerker kommt, hilft er dem Richter bei der Entscheidungsfindung.“

Voraussetzung ist in der Regel, Handwerksmeister oder Diplomingenieur mit mehrjähriger praktischer Erfahrung zu sein. Bewerber müssen überdurchschnittliche Kenntnisse und Fähigkeiten auf ihrem Gebiet vorweisen. Vor der Vereidigung gibt es ein recht aufwendiges Überprüfungsverfahren.

2019 waren bei der Handwerkskammer Dortmund 121 Sachverständige öffentlich bestellt. Rund 45 Prozent sind zwischen 50 und 60 Jahre alt sind; etwa ein Drittel ist zwischen 60 und 75 Jahre alt. Deshalb freut sich die Handwerkskammer auf Bewerber.



Henrik Himpe

Tel. (0231) 5493-150, E-Mail: henrik.himpe@hwk-do.de

Selbstständig mit „Grubenholz“

Grubenholz nennt Lars Zimmermann seinen Tischlerbetrieb, mit dem er sich Anfang Mai selbstständig gemacht hat. Individuelle Möbelstücke und Lampen sind sein Programm, Holz und Stein die beiden Lieblingsmaterialien. Für den Start in die Selbstständigkeit kann Zimmermann auf die Unterstützung seines Lehrbetriebs zählen. Selbstverständlich ist für ihn die Mitgliedschaft in der Tischler-Innung Ruhr.

Den Schritt hin zu „Grubenholz“ hat Lars Zimmermann gut vorbereitet. 2017 hat er seinen Meister gemacht, danach weiter in der Schreinerei Grabow gearbeitet, wo er schon gelernt hat. Dann hat er beim Gründungswettbewerb Senkrechtstarter mitgemacht. Mit doppeltem Erfolg. Zum einen war da die fachkundige Begleitung bei der Entwicklung von Konzept und Businessplan mit Workshops und Seminaren. Zum anderen erhielt er am Ende den Sonderpreis Urbane Produktion. „Das war sehr aktuell und modern“, urteilt er über den Wettbewerb. Es sei die ideale Ergänzung zur Meisterschule gewesen. Mit anderen Senkrechtstartern hat er Anfang des Jahres den Pop-Up-Store in der „KulturUhle“ am Dr.-Ruer-Platz bestückt. Dort konnte er seine Produktion vorstellen. „Das Feedback war sehr positiv. Und ein erster Auftrag hat sich auch ergeben“, sagt Lars Zimmermann, „das war sehr beruhigend.“

Seinen Betrieb will er jetzt langsam an der Oberscheidstraße in Bochum aufbauen. Eine Mitarbeiterin hat er bereits im Büro, ein Geselle soll auf Dauer auch eingestellt werden. Lars Zimmermann bekommt Unterstützung vom alten Betrieb, wo er sich einmietet. „Das ist ein großer Vorteil. Ich kann dort das Equipment nutzen“, sagt der 27-jährige. In der eigenen Halle erfolgen dann Endmontage und alle Handarbeiten. Hier will er außerdem ein kleines Sägewerk aufbauen. So kann er Holz aus dem kompletten Stamm schneiden und Bäume aus der Region verarbeiten.

„In Massivholz steckt viel mehr drin als in gepresstem Holz“, sagt Zimmermann. Das Holz – am liebsten hat er Eiche – kombiniert er dann mit Stein als Gestaltungselement.

Aus Holz entstehen auch Lampen. In die Tischler-Innung Ruhr einzutreten,

stand für ihn fest. „Mit 27 Jahren, frisch von der Meisterschule, kann man auch andere Ideen und Denkanstöße einbringen“, sagt Lars Zimmermann. Für ihn ist klar:

„Ich will mich aktiv in der Innung einbringen.“

➤ **Ich will mich aktiv in der Innung einbringen.** ◀

Lars Zimmermann



Lars Zimmermann hat sich selbstständig gemacht, mietet sich aber für manche Arbeiten an Maschinen beim ehemaligen Betrieb ein.

Ihre neue Badausstellung

Essen: Nünningstraße 1
0201 / 1704 210

Dortmund: Martener Hellweg 39
0231 / 6186 4162

Bocholt: Dingdener Straße 177
02871 / 2510 45

FLIESEN

LICHT

KREATIVE
WAND-
GESTALTUNG

WELLNESS


lumina
MEINE BADAUSSTELLUNG

Eine Marke der
Zander-Gruppe



Marvin Glow-Janaschek gehörte zu den Bestmeistern.

Gründächer und Social Media

Marvin Glow-Janaschek (29) liebt am Dachdecker-Handwerk die Arbeit hoch oben auf dem Dach unter freiem Himmel, die vielseitigen Aufgaben, den Kontakt mit den Kunden. Jetzt zählte er zu den Bestmeistern – eine Ehrung, mit der er nicht gerechnet hat. Nicht weil er nicht von seinen Leistungen überzeugt gewesen wäre. „Lernen bereitet mir keine Schwierigkeiten“, sagt der Schwelmer Dachdeckermeister. „Das Interesse ist groß, sehr groß, da fällt es einfach.“

Er hat sich Zeit mit dem Meister gelassen. 2016 hat er begonnen, dann pausiert. Es fehlte nur der Ausbilderschein. „Schon 2017 und 2018 kamen aus meiner Klasse Bestmeister“, erzählt er lächelnd, da hatte er über diese Auszeichnung für sich gar nicht nachgedacht. Nicht dass Marvin Glow-Janaschek in der Zwischenzeit

untätig gewesen wäre. 2016 stand fest, dass er und sein Kollege Tobias Wecker sich selbstständig machen wollten. Sie arbeiteten damals in der Industrie bei einem Marktführer in Sachen Sturmsicherung – doch das war permanente Arbeit im Büro. 2017 gründeten sie ihren Betrieb MT-Dachbau in Schwelm an der Straße Eiche 13, im März 2018 starteten

sie dann mit der Arbeit. Da lief vieles parallel. Jetzt haben beide Firmeneinhaber den Meistertitel. Sie beschäftigen zwei Gesellen, einen Auszubildenden im Büro, im August kommt eine Auszubildende dazu. 80 Prozent der Aufträge kommen aus Privathaushalten von der Flachdachsanieierung über Fassaden bis zu Reparaturen. „Der Beruf ist vielseitig, das ist nicht nur Pfannenlegen“, so der 29-Jährige. Vor Kurzem lagerten 1400 Pflanzen für ein Gründach in ihrer Halle. „Wir haben extreme Freude daran, Natur zurückzugeben, wo der Natur durch die Bebauung am Boden etwas genommen wird“, sagt er.

Soziale Netzwerke sind wichtig

Innovative Technik und traditionelle Handwerkskunst wollen Wecker und er vereinen. Digitalisierung ist dabei ein wichtiges Thema, Prozessoptimierung und ein papierloses Büro sind zwei Stichwörter. Das Thema Drohne ist noch nicht akut. „Um einen Gesamtüberblick zu bekommen, ist sie sicher gut. Aber wenn es um Wartung oder Inspektion geht, da halte ich nicht so viel davon. Die Haptik ist auch wichtig,“ so der Dachdeckermeister. Wichtig sind ihnen Internet und Social Media. Marvin Glow-Janaschek: „Neben der Mund-zu-Mund-Propaganda generieren wir die meisten Aufträge über Facebook.“

 www.mt-dachbau.de

Freisprechung kann nicht gefeiert werden

Die Freisprechung zählt zu den wichtigsten Veranstaltungen des Ruhr-Handwerks. Für die im März geplante Traditionsveranstaltung war bereits alles organisiert: die Location gebucht, der Künstler verpflichtet und die Einladungen bereits verschickt. Dann kam Corona.

Gerne hätte das Handwerk mit den 231 Gesellinnen und Gesellen den erfolgreichen Abschluss der Berufsausbildung gefeiert. Die Gesellenbriefe haben sie bereits erhalten. Dennoch möchte die Kreishandwerkerschaft Ruhr nochmals herzlich zum Berufsabschluss gratulieren und sich zudem bei den Ausbildungsbetrieben für ihr Engagement bedanken. Das weiterhin bestehende

Verbot von Großveranstaltungen lässt auch die Durchführung der Sommer-Freisprechungsfeier nicht zu. Das bedauert die Kreishandwerkerschaft sehr. Allen Auszubildenden sei für die bevorstehenden Prüfungen viel Glück und Erfolg gewünscht. Die Kreishandwerkerschaft Ruhr dankt zudem allen Mitgliedern der Prüfungskommissionen für ihren Einsatz gerade in der aktuellen Situation!

Dachdecker überzeugt auch als Zimmerer

Karsten Neumann (34) hat seinen Meister als Dachdecker schon längst gemacht. Jetzt hat er zusätzlich den Brief als Zimmermeister. Für den Schwelmer Handwerker war es eine logische Konsequenz. Gemeinsam mit seinem Bruder Robert (39) hat er sich vor fünf Jahren selbstständig gemacht, nachdem sie beide in verschiedenen Dachdeckereien Erfahrung gesammelt hatten. „Die Idee, sich selbstständig zu machen, stand bereits in der Lehre fest“, so erzählt Karsten Neumann. In Schwelm am Tilsiter Weg 28 haben sie ihr Unternehmen.

Ich mag die Arbeit mit Holz“, so Karsten Neumann. Für ihn war klar, dass er diesen Teil der Arbeit vertiefen wollte. Berufsbegleitend über zwei Jahre hat er den Zimmermeister gemacht. Dass er zu den Besten gehörte, hat er nicht gedacht. „Ich hatte andere Favoriten in meinem Kurs“, erzählt er lächelnd. Dann wurde er mit anderen Bestmeistern zu einem Kennlernabend mit dem Handwerkspräsidenten Berthold Schröder eingeladen. Da gab es dann gleich auch den Glückwunsch zum Erfolg. Den informellen Austausch mit dem HWK-Präsidenten über die Situation im Handwerk fand Neumann sehr gut. „Das könnte gern häufiger gemacht werden.“ Erst einmal war dann die Meisterfeier die letzte öffentliche Veranstaltung der HWK ganz am Anfang der Coronakrise. Der Zimmermeister ermöglicht den beiden Brüdern, ihr Aufgabenfeld zu erweitern. „Wir können jetzt Holzrahmenbauten erstellen ab der Bodenplatte“, erläutert Karsten Neumann. „Wenn im Jahr ein, zwei Häuschen dazukämen,

Aufstockungen, Anbauten, alles zimmermannsmäßig in guter Qualität gearbeitet, das würde uns freuen.“

Vorsichtig und gesund wachsen

Das Hauptgeschäft bleibe aber die Dachdeckerei. Kunden sind meist Privatleute, Sanierungen im Altbau ein Schwerpunkt. Aktuell beschäftigen die Brüder drei Gesellen und einen Auszubildenden, im August kommt ein zweiter dazu. „Ganz vorsichtig und gesund wachsen“, das ist der Plan für die Zukunft. Zukunftsorientiert stellen die Neumanns, die 2018 von der Handwerkskammer mit dem Gründerpreis ausgezeichnet wurden, auch ihr Angebot auf. Karsten Neumann: „Wir experimentieren viel, was zum Beispiel das Planen auf Baustellen angeht.“ So steigen sie längst nicht mehr für jede Dachinspektion aufs Dach. Für die not-

wendigen Daten und anschließende Angebote bleiben sie am Boden. Und schicken eine Drohne los.

 www.dachdecker-schwelm.de



Karsten (l.) und Robert Neumann setzen auch eine Drohne ein.

elektro brisch

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

elektrowelt
schwerte
waltrop

Das Ladenlokal für das Elektrohandwerk

Grünstraße 89
58239 Schwerte

Internet www.elektro-brisch.de

Member of
FEGIME
DEUTSCHLAND

Sicherheitskräfte sorgen für die notwendige Distanz

Sie heißen Ahmed, Leon, Anja und Kemal – gemeinsam mit vielen ihrer Kolleginnen und Kollegen prägen sie seit Wochen das Bild vor einigen Sparkassen in Bochum. Wie vor vielen anderen Geschäften helfen die Sicherheitskräfte, den Zugang zu den Geschäftsstellen zu regeln, damit die notwendige Distanz für den Gesundheitsschutz gewahrt wird.

Das machen sie mit Hilfsbereitschaft, Charme, stoischer Ruhe und – wenn nötig – mit Durchsetzungsvermögen. Deshalb sind sie bei den Sparkassen-Mitarbeitern sehr beliebt. Nach kurzer Einarbeitungszeit erweisen sich manche Sicherheitskräfte sogar als wahre Servicetalente. Sie fragen Kunden nicht nur nach ihrem Wunsch, sondern erklären ihnen bei Bedarf auch die Funktion des Geldautomaten.

Die meisten der Sparkassen-Sicherheitskräfte sind bei der Firma Gülich GmbH beschäftigt. Ihre üblichen Einsatzorte sind U-Bahnhöfe und U-Bahnen. Anja, die am Eingang zur Sparkasse in Bochum am Dr.-Ruer-Platz ihren Dienst tut, ist häufig im TechnologieZentrum am Empfang eingesetzt, begleitet aber ebenso Fahrten im Nachtexpress. Die Abwechslung und das nette Feedback

der Kunden gefallen ihr in ihrem Beruf am besten.

Ahmed und Leon regeln den Zugang zum Automatenbereich und zur Sparkassen-Hauptstelle für die Bochumer Firma OS Security und Service. Ihnen, die ansonsten auf Messen, in Stadien und auf Promiveranstaltungen eingesetzt sind, gefällt es gut vor der Sparkasse. „Eine schöne Aufgabe. Die meisten Kunden sind nett, die Mitarbeiter alle sehr freundlich“, erzählt Leon.

Auftritte bei Dieter Bohlen und im Tatort

Während die meisten Sicherheitskräfte unauffällig ihren Dienst versehen, hat sich Kemal in Hofstede schon fast zur Berühmtheit entwickelt. Der Postbote begrüßt ihn winkend, der Lkw-Fahrer hupt im Vorbeifahren.

Sein Sicherheitsjob bei der Firma Gülich macht Spaß, doch eigentlich will er

Schauspieler werden. „Eine Ausbildung habe ich bereits“, erzählt er. Doch bislang musste er sich mit kleinen Auftritten und Rollen begnügen – aber immerhin war er schon bei Dieter Bohlens Supertalent. Und in verschiedenen Soaps wie Verbotene Liebe, GZSZ und sogar im Tatort hatte Kemal bereits Komparsen-Engagements. Doch der große Durchbruch lässt noch auf sich warten.

Aber der 44-Jährige gibt nicht auf: Nach mehreren Ausbildungen (darunter auch Schauspiel) und einem Wirtschaftstudium an der FOM absolviert Kemal gerade mit großem Elan seinen Meister im Sicherheitsdienstwesen: „Was ich hierbei im Umgang mit Menschen lerne, kann ich auch in meinem Traumberuf als Schauspieler sehr gut gebrauchen“. Ganz Hofstede drückt die Daumen.



Ahmed und Leon regeln den Zugang vor der Hauptstelle der Sparkasse.



Anja und Andreas Bergmann. Sie ist eine der wenigen Frauen im Team.



Kemal war schon bei Dieter Bohlens Supertalent.

Gefragte Branche

Die Gülich-Gruppe Sicherheitsdienste beschäftigt zurzeit rund 350 Sicherheits- und Servicekräfte. Sie werden verteilt in ganz NRW eingesetzt. Aufträge haben verschiedene Schwerpunkte vom Empfang und Pfortendienst, Revier und Interventionsdienst und Objektschutz. Der Schwerpunkt, so Geschäftsführer Domenico Cirasola, betrifft die Betreuung der Fahrgäste im Bereich ÖPNV.

Die Corona-Pandemie brachte mit der für alle neuen und noch nie da gewesenen Situation neue Herausforderungen. „Wir mussten die bestehenden Sicherheitskonzepte bei unseren Kunden der neuen Situation anpassen“, so Cirasola. Dabei war vor allem die Verbindung der Sicherheitskonzeptanpassungen und der einzuhaltenden Hygienevorschriften herausfordernd: „Diese Umstellung musste rasend schnell durchgeführt und umgesetzt werden.“ Politische Vorgaben, Kundenwünsche und neue Erkenntnisse durch die Sicherheits- und Servicekräfte vor Ort – immer wieder kam es zu dispo-



Domenico Cirasola

sitiven und situativen Veränderungen. Die Mitarbeiter, so der Gülich-Geschäftsführer, haben sich mittlerweile gut auf die neue Situation eingestellt, die uns vermutlich noch einige Zeit begleiten wird. „Unsere Sicherheit und Servicekräfte leisten ausnahmslos einen großartigen Job“, zeigt sich Cirasola stolz auf die Leistung der Mitarbeiter. Neues Personal musste nicht eingestellt werden.

Ist die Sicherheitsbranche damit ein Gewinner in der Coronakrise? Domenico Cirasola betont: „Wir betrachten die aktuelle Situation nicht als Gewinner oder Verlierer! Wir möchten, dass unsere Kunden weiterhin das rundum Sorglos-Paket erhalten und sich trotz der schwierigen Phase weiterhin auf uns verlassen können.“

Die Gülich-Gruppe

... vor 100 Jahren als Familienunternehmen in Witten gegründet, arbeitet als Dienstleister in den Bereichen Sicherheit, Sauberkeit und Service. Jürgen Gülich ist auch 1. Stellvertretender Obermeister der Innung Gebäudedienstleister Ruhr-Wupper-Südwestfalen.

Fotos: Spar-kasse Bochum, Gülich

Deutschland startet durch.

Das #vwfür euch-Paket¹

Das Mobilitätspaket zum Sicherfühlen

Deutschland startet durch – starten Sie mit.

Die Zeit ist reif für einen frischen Start. Mit unserem umfangreichen Mobilitätsangebot machen wir Ihnen den Weg frei für sorgenfreies Fahrvergnügen.

- Mehr Sicherheit bei Job-Verlust²
- Wartung & Inspektion³
- Garantieverlängerung⁴
- Hol- und Bring-Service sowie kontakthlose Übergabe

Interesse geweckt? Dann Sprechen Sie uns an!

Tiguan „IQ Drive“ 1,5 I TSI ACT OPF 110 kW (150 PS) 7-Gang-DSG
 Kraftstoffverbrauch, l/100 km: innerorts 6,9/ außerorts 4,9/ kombiniert 5,6/ CO₂-Emissionen, g/km: kombiniert 129. Effizienzklasse C.

Ausstattung: Lackierung: Deep Black Perleffekt, Navigationssystem, Multifunktionslenkrad in Leder, Active Lighting System, Rückfahrkamera, App-Connect, Anhängervorrichtung max. 1.300 kg Anhängelast, Gepäckraumklappe mit elektrischer Öffnung, Climatronic u.v.m.

Nettodarlehensbetrag (Anschaffungspreis):	35.348,40 €
Sonderzahlung:	999,00 €
Sollzinssatz (gebunden) p.a.:	1,74 %
Effektiver Jahreszins:	1,74 %
Laufzeit:	48 Monate
Jährliche Fahrleistung:	10.000 km
Gesamtbetrag:	15.303,00 €
48 mtl. Leasingraten à	298,00 €
zzgl. #wüfür euch-Paket à	9,99 €
48 mtl. Gesamtraten à	307,99 €

Sharan Highline 1,4 I TSI 110 kW (150 PS) 6-Gang
 Kraftstoffverbrauch, l/100 km: innerorts 8,8/ außerorts 5,7/ kombiniert 6,9/ CO₂-Emissionen, g/km: kombiniert 157. Effizienzklasse B.

Ausstattung: Lackierung: Indiumgrau Metallic, Schiebetüren hinten mit elektrischer Öffnung & Schließung, Rückfahrkamera, DAB Radioempfang, 7-Sitzer Paket, Easy Open-Paket, Anhängervorrichtung, App-Connect, 4 Leichtmetallräder, Multifunktionslenkrad in Leder, Navigationssystem, Vordersitze beheizbar, Climatronic u.v.m.

Nettodarlehensbetrag (Anschaffungspreis):	38.311,08 €
Sonderzahlung:	999,00 €
Sollzinssatz (gebunden) p.a.:	2,47 %
Effektiver Jahreszins:	2,47 %
Laufzeit:	48 Monate
Jährliche Fahrleistung:	10.000 km
Gesamtbetrag:	17.751,00 €
48 mtl. Leasingraten à	349,00 €
zzgl. #wüfür euch-Paket à	9,99 €
48 mtl. Gesamtraten à	358,99 €

Angebote der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorn Str. 57, 38112 Braunschweig, für die wir als ungebundener Vermittler gemeinsam mit dem Kunden die für den Leasingvertrag nötigen Vertragsunterlagen zusammenstellen.⁵

Stand 06/2020. Änderungen und Irrtümer vorbehalten. 1) Monatliche Rate in Verbindung mit ausgewählten Volkswagen Pkw-Neuwagen. Gültig bis zum 31.07.2020 für Privatkunden. Höhere Fahrleistungen sind gegen Aufpreis möglich. 2) Ein Angebot im Rahmen des beitragsfreien Ratenschutzes bei Arbeitslosigkeit. Maßgeblich sind die zugrundeliegenden Allgemeinen Versicherungsbedingungen (AVB) der Cardiff Allgemeine Versicherung Stuttgart. 3) Ein Angebot der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorn Str. 57, 38112 Braunschweig. Mit dem monatlichen Beitrag sind die Kosten für umfangreiche Wartungs- und Inspektionsarbeiten laut Herstellervorgabe inkl. Lohn und Material abgegolten. 4) Bei allen Neuwagen zwei Jahre Herstellergarantie und bis zu max. drei Jahre Anschlussgarantie durch den Hersteller optional. Garantiegeber ist die Volkswagen AG, Berliner Ring 2, 38440 Wolfsburg. Weitere Voraussetzungen bzw. Beschränkungen der Garantie, insbesondere den Beginn der Garantiefahrtzeit, entnehmen Sie bitte den Garantiebedingungen unter volkswagen.de 5) Inkl. Überführungskosten. Bonität vorausgesetzt. Es besteht ein gesetzliches Widerrufsrecht für Verbraucher.



Ihre Volkswagen Partner
Autohaus Wicke GmbH
 Hattinger Str. 875 - 885
 44879 Bochum
 Tel. +49 234 94 20 50
 vw-wicke.de

Eine runde Sache

Neue Gesetze in Sachen Kreislaufwirtschaft

Die Gesetzgebung in Sachen Kreislaufwirtschaft soll sich ändern. Dazu hat die Bundesregierung einen Gesetzentwurf zur Novelle des Kreislaufwirtschaftsgesetzes (KrWG) auf den Weg gebracht. Die Novelle lege „die Grundlagen für wichtige Fortschritte auf dem Weg hin zu weniger Abfall und mehr Recycling“, so Bundesumweltministerin Svenja Schulze (SPD). Das Handwerk begrüßt den „Vorstoß, das Recycling von Rohstoffen und die Reparaturfähigkeit von Produkten zu fördern“, so Holger Schwannecke, Generalsekretär des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH). Mögliche höhere Bürokratiebelastungen durch die Regelungen müssten jedoch vermieden werden.

Drei zentrale Punkte sollen demnach zukünftig Bund, Hersteller und Händler stärker als bislang in die Verantwortung nehmen, so die Bundesumweltministerin: „Recycelte Produkte bekommen Vorrang in der öffentlichen Beschaffung. Mit der neuen ‚Obhutspflicht‘ hat der Staat in Zukunft erstmals rechtliche Handhabe gegen



die Vernichtung von Neuware oder Retouren. Wer Einwegprodukte wie to-Go-Becher oder Zigarettenkippen in Verkehr bringt, muss sich an den Reinigungskosten von Parks und Straßen beteiligen.“

stehen – beim Einkauf Produkte bevorzugen, die rohstoffschonend, abfallarm, reparierbar, schadstoffarm und recyclingfähig sind. Mit der neuen ‚Obhutspflicht‘ wiederum nimmt die Bundesregierung Hersteller und Händler stärker in die Verantwortung. „Mit der Obhutspflicht schafft der Bund erstmals eine gesetzliche Grundlage, um der Vernichtung von Retouren und Warenüberhängen einen Riegel vorzuschieben“, so Bundesumweltministerin Svenja Schulze. Hersteller und Händler müssen dann deutlich nachvollziehbar dokumentieren, wie sie mit nicht verkauften Waren umgehen.



Recycling vor Neuanfertigungen

Künftig sollen die 6.000 Beschaffungsstellen in Bundesbehörden sowie die bundeseigenen und vom Bund beherrschten Unternehmen Produkte aus Recycling gegenüber Neuanfertigungen bevorzugen. Auf Grundlage des neuen Gesetzes müssen sie – sofern keine unzumutbaren Mehrkosten ent-

Begrüßenswerter Vorstoß

Für die Reinigung von Parks und Straßen kommen bislang allein die Bürgerinnen und Bürger über kommunale Gebühren auf. Das soll sich mit dem



ERST MAL 'NEN KAFFEE, ABER ...

In Deutschland werden bis zu 320.000 Kaffeebecher pro Stunde weggeworfen. Für eine Stadt mit nachhaltigem Lebensgefühl empfehlen wir die Benutzung von Mehrwegbechern.



neuen Gesetz ändern. Hersteller und Vertreiber von Einweg-Produkten aus Kunststoff sollen sich künftig an den Kosten für die Säuberung des öffentlichen Raums beteiligen.

Das Fördern von Recycling und der Reparaturfähigkeit von Produkten sei begrüßenswert, „gerade für das reparierende Handwerk, das für sechs Prozent des handwerklichen Umsatzes des Handwerks steht“, so Holger Schwannecke. Dennoch gebe es verbesserungswürdige Punkte: „Die Ziele für mehr Produktverantwortung und Recycling sollen laut KrWG-Novelle durch ordnungsrechtliche Vorgaben erreicht werden, obwohl die EU-Abfallrahmenrichtlinie auch zulässt, Maßnahmen ohne Gesetzescharakter zu erlassen.“ Die Regelungen zur Produktverantwortung wiederum ließen vermuten, dass dies im Vollzug höhere Bürokratiebelastungen für Betriebe mit sich bringen werde. „Das muss vor dem Hintergrund der bereits jetzt schon grenzwertigen Belastung der Hand-



werksbetriebe durch bürokratische Vorgaben und Pflichten unbedingt vermieden werden“, so Holger Schwannecke.

Weitere EU-weite Schritte geplant

EU-weit gehen die Planungen für ein Mehr an Kreislaufwirtschaft weiter: Die Europäische Kommission hat im

März einen Aktionsplan für die Kreislaufwirtschaft angenommen, einen der wichtigsten Bausteine des europäischen Grünen Deals, dessen Hauptziel unter anderem die Klimaneutralität ist. Der für den europäischen Grünen Deal zuständige Exekutiv-Vizepräsident Frans Timmermans erklärte dazu: „Um bis 2050 Klimaneutralität zu erreichen, unsere natürliche Umwelt zu erhalten und unsere wirtschaftliche Wettbewerbsfähigkeit zu stärken, bedarf es einer geschlossenen Kreislaufwirtschaft. Unsere Wirtschaft ist heute noch überwiegend linear gestaltet und nur zwölf Prozent der Sekundärstoffe und -ressourcen gelangen wieder in die Wirtschaft zurück.“ Viele Produkte gingen zu schnell kaputt, könnten nicht ohne Weiteres wiederverwendet, repariert oder recycelt werden oder seien nur für den einmaligen Gebrauch bestimmt. „Sowohl für Unternehmen als auch für Verbraucher kann ein enormes Potenzial entfaltet werden.“

REMONDIS®

IM AUFTRAG DER ZUKUNFT

**Egal was. Egal wann. Egal wo.
Entsorgung von A bis Z**

Wir holen ab, was bei Ihnen anfällt:
Abfälle zur Verwertung // Akten- und Datenvernichtung // Altholz // Bauschutt // Folien und Styropor // Asbest und Dämmmaterial // Gewerbeabfälle // Grün- und Gartenabfälle
Metallschrott // Papier und Kartonagen // Sperrmüll

Haben Sie Fragen? Wünschen Sie ein Angebot? Rufen Sie uns an!

REMONDIS Herne GmbH // Hafenstr. 4 a-b // 44653 Herne // Deutschland
T +49 2325 9492-0 // F +49 2325 9492-56 // dispo.herne@remondis.de // remondis-west.de

Entsorger mit regionaler Verantwortung.

Wer in Bochum die Buchstaben USB sieht, der denkt nicht an Computer, sondern an Sauberkeit. In Bochum standen die drei Buchstaben traditionell für Müllabfuhr und Straßenreinigung, mittlerweile für viel mehr. Der USB: das sind die Experten für Entsorgung, Kreislaufwirtschaft und Umweltbildung. Täglich sind die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der USB Bochum GmbH unterwegs, um die Straßen von Abfällen zu befreien oder die Abfallbehälter zu leeren. Aber noch erheblich mehr leistet das 700 Mitarbeiter starke Unternehmen. Als zuverlässiger Wirtschaftspartner ist er als bedeutender Ausbildungsbetrieb in Bochum und darüber hinaus bekannt. In diesem Jahr feiert das Unternehmen ein doppeltes Jubiläum: der USB wird 25 Jahre und die Stadtreinigung und Abfallsammlung 120 Jahre alt.

In den 120 Jahren Geschichte von Stadtreinigung und Abfallsammlung haben sich die Tätigkeiten und Aufgaben stark verändert. Im Jahr 1899 lag die Verantwortung für die Reinigung der Straßen noch beim Bürger selbst. Immer mehr Aufgaben gingen im Lauf der Zeit in „hoheitliche Hände“ über und wurden von der Stadt Bochum übernommen. Fuhrwerke und Maschinen wurden beschafft, um den stetig wachsenden Bedarf an Abfallentsorgung und Reinigung erfüllen zu können. Vor 25 Jahren wurden Müllabfuhr und Stadtreinigung zum USB und leisten seitdem die kommunalen Aufgaben der Abfallentsorgung, Stadtreinigung und des Winterdienstes.

Spezialisierte Arbeitsplätze sind beim USB vielfältig. Wie viele andere Unternehmen auch, spürt der USB den Fachkräftemangel. Im Bereich Berufskraftfahrer wird schon lange im eigenen Betrieb ausgebildet, dennoch bleibt der Bedarf hoch. Programme zur Qualifizierung zum Berufskraftfahrer helfen, eigene Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für diesen Beruf aufzubauen. Mit einer Weiterbildung zum Fachwerker beschreitet der USB neue Wege auch in anderen Berufsgruppen. Ungelernte oder so genannte gewerbliche Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter können sich auf eine dreimonatige Fachwerkerausbildung bewerben. Dort werden grundlegende Kenntnisse in Physik, Chemie und Gefahrgutrecht vermittelt, die nach erfolgreichem Abschluss, beispielsweise Tätigkeiten auf den Wertstoffhöfen ermöglichen.

Als präsenten Unternehmen in Bochum übernimmt der USB auch regionale Verantwortung und ist aktiv als Unterstützer und Veranstalter vieler Aktionen rund um die Themen Nachhaltigkeit, Abfallberatung und Umweltbildung unterwegs. Vor Corona wurden mit einem breiten Workshop-Angebot Kinder, Jugendliche und Erwachsene über Themen rund um Abfallvermeidung und Nachhaltigkeit aufgeklärt. Alle Inhalte und Angebote präsentiert das Unternehmen online unter www.usb-bochum.de. Der USB hat das Bildungsangebot an die neuen Bedingungen angepasst und bietet beispielsweise auch Webinare und Kurzvideos an.



Besserer Überblick für den Auftritt mit Netz



Bei der Vielzahl an Bewertungsportalen und Websites im Internet ist ein Überblick zu den Bewertungen des eigenen Unternehmens nicht immer einfach.

Mit ihrem neuen digitalen Service „Firmeneintrag Plus“ wollen die Signal Iduna und ihr Kooperationspartner, die Mittelstandsplattform Pylot, Betriebsinhaber unterstützen, sich online optimal zu positionieren.

„Viele Mittelständler unterschätzen nach wie vor, dass die eigene Online-Präsenz eine immer größere Bedeutung für den Geschäftserfolg hat. Dazu gehört auch, dass der Betrieb bei den einschlägigen Online-Branchenverzeichnissen eingetragen ist, und zwar mit den richtigen Adressdaten und Öffnungszeiten“, so Jürgen Rittel, Vertriebsbeauftragter für digitale Lösungen, bei der Signal Iduna Gruppe. Damit das Unternehmen auf allen relevanten Verzeichnissen zu finden ist, lassen sich die Daten automatisch auf bis zu 50 Verzeichnissen und Portalen einstellen und verwalten. Ändern sich beispielsweise Adresse oder Öffnungszeiten, so muss man diese nur ein einziges Mal einpflegen, um alle angeschlossenen Verzeichnisse zu aktualisieren. Gleichzeitig ermöglicht es der „Firmeneintrag Plus“, Nutzeranfragen und -bewertungen zentral im Blick zu haben und in Echtzeit darauf zu reagieren. Da es bei mehr als 50 Online-Branchenverzeichnissen nahezu unmöglich ist, den Überblick zu behalten, informiert „Firmeneintrag Plus“ über jede neue Bewertung. Lästiges und zeitintensives Durchsuchen der Portale gehört damit der Vergangenheit an. Gleichzeitig erweitert sich der Horizont, über die einem persönlich bekannten Verzeichnisse, hinaus.

Als ersten Schritt kann der Betriebsinhaber sein Unternehmen kostenlos und schnell scannen lassen. So erhält er schon einen ersten aussagefähigen Überblick, wie und mit welchen Daten sein Betrieb in den jeweiligen Online-Verzeichnissen geführt wird. Um diese nötigenfalls zu korrigieren und auf Bewertungen zu antworten, genügt eine einfache Registrierung im Pylot-Unternehmercockpit.

i Weitere Informationen in den Signal-Iduna-Agenturen vor Ort oder www.pylot.de. Innungsmitglieder erhalten vergünstigte Konditionen.

Zweitmeinung bei geplanten orthopädischen Operationen



Bei Muskel- und Skeletterkrankungen ist nicht immer eine Operation nötig. Eine zweite Meinung kann dabei helfen.

Bei den handwerklich versicherten Beschäftigten der IKK classic in Westfalen-Lippe verursachten Muskel- und Skeletterkrankungen im vergangenen Jahr knapp 460.000 Ausfalltage. Mit 36,3 Prozent lag ihr Anteil an den gesamten Fehltagen auf Platz eins. Oft sind es Rückenschmerzen, die den Großteil der Menschen im Ruhrgebiet plagen. Die Ursachen sind häufig Verspannungen durch Überlastungen oder einseitige Körperhaltung.

Auch die Psyche kann eine Rolle spielen: Stress, Ängste und depressive Verstimmungen können Rückenschmerzen verursachen. Dabei ist es verständlich, dass sich die Betroffenen nach Linderung sehnen. Viele sind sogar bereit, sich unters Messer zu legen. Empfiehlt der behandelnde Mediziner eine Operation, ist die Verunsicherung oft groß. Ist der Eingriff wirklich nötig? Gibt es eventuell andere, weniger aufwendigere Behandlungsmöglichkeiten? Solche Fragen stellen sich die Patienten dann. Die IKK classic bietet deshalb in Kooperation mit der Medexo GmbH ein unkompliziertes Zweitmeinungsverfahren an. „Das Zweitmeinungsverfahren ermöglicht es den Patienten, die eigene Entscheidung auf Basis einer weiteren, unabhängigen Einschätzung abzuwägen“, sagt IKK-Regionalgeschäftsführer Uwe Hauptreif. Im vergangenen Jahr haben die Experten von Medexo in fast 50 Prozent der Fälle zum ursprünglich geplanten Zeitpunkt keine Operation empfohlen. Für das Zweitmeinungsverfahren können sich die Versicherten bequem von zu Hause aus entweder telefonisch oder direkt über die Internetseite der IKK classic anmelden und im Anschluss einen Fragebogen ausfüllen. Über ein Internetportal oder auch per Post wird dieser zusammen mit den medizinischen Unterlagen an die Medexo GmbH übermittelt. Anhand dieser Informationen beurteilen unabhängige Fachärzte die Operations-Empfehlung und verfassen binnen zehn Werktagen ein allgemeinverständliches Zweitgutachten. Das Angebot gilt für alle geplanten Operationen an Hüfte, Knie, Hand, Fuß und Rücken.

i Weitere Informationen unter: www.ikk-classic.de/zweitmeinung

Innovatives und Grünes für die Hausfassade



„Helix Biomura“ ist vergleichbar mit einer vorgehängten Fassade. An Aluminiumhalterungen werden die begrünten Kassetten befestigt.

Mit ‚Helix Biomura‘ bietet die Helix Pflanzensysteme GmbH aus Baden-Württemberg jetzt auch in Deutschland ein modulares Fassadenbegrünungssystem, das sich baulichen Gegebenheiten flexibel anpasst.

Dabei werden vorkultivierte, bereits dicht mit Pflanzen bewachsene Kassetten an die Wände montiert und können einem Gebäude so in kürzester Zeit ein völlig neues Aussehen geben. Das System ist bereits seit fast 15 Jahren in anderen europäischen Ländern erfolgreich im Einsatz und hat sich von Norwegen bis Spanien unter sehr unterschiedlichen klimatischen Bedingungen bewährt. Buntlaubige Bodendecker, duftende Kräuter oder blühende Stauden - es gibt eine ganze Reihe von Pflanzenarten, die sich für eine derartige Wandbegrünung eignen. Wie die Fassade letztendlich aussehen soll, wird im Vorfeld zusammen mit dem Bauherrn geplant. „Mit einem speziellen Computerprogramm können wir ein individuelles Pflanzmuster für die Gesamtfläche des jeweiligen Projekts erstellen“, erläutert der Architekt Jonathan Müller von Helix Pflanzensysteme. „Bei der Auswahl der passenden Gewächse spielen natürlich die Standortbedingungen eine entscheidende Rolle. Ist die Fassade ganz oder zum Teil beschattet oder zumeist der vollen Sonne ausgesetzt? Handelt es sich um einen eher geschützten Platz oder hat der Wind hier freies Spiel? Je sorgfältiger diese Aspekte bei der Planung berücksichtigt werden, desto attraktiver entwickelt sich die begrünte Fassade über die Jahre und desto geringer ist der spätere Pflegeaufwand.“

Die Pflanzkassetten werden aus recyceltem Kunststoff hergestellt und haben standardmäßig eine Breite von 60 Zentimetern und eine Höhe von 45 Zentimetern. Jede verfügt über 16 Pflanzlöcher, die in der Gärtnerei auf der Grundlage des entwickelten Fassadenentwurfs entsprechend bestückt werden.

 Weitere Informationen:
www.helix-pflanzen.de/de/pflanzensysteme

Wettbewerb für innovative Kleinunternehmer



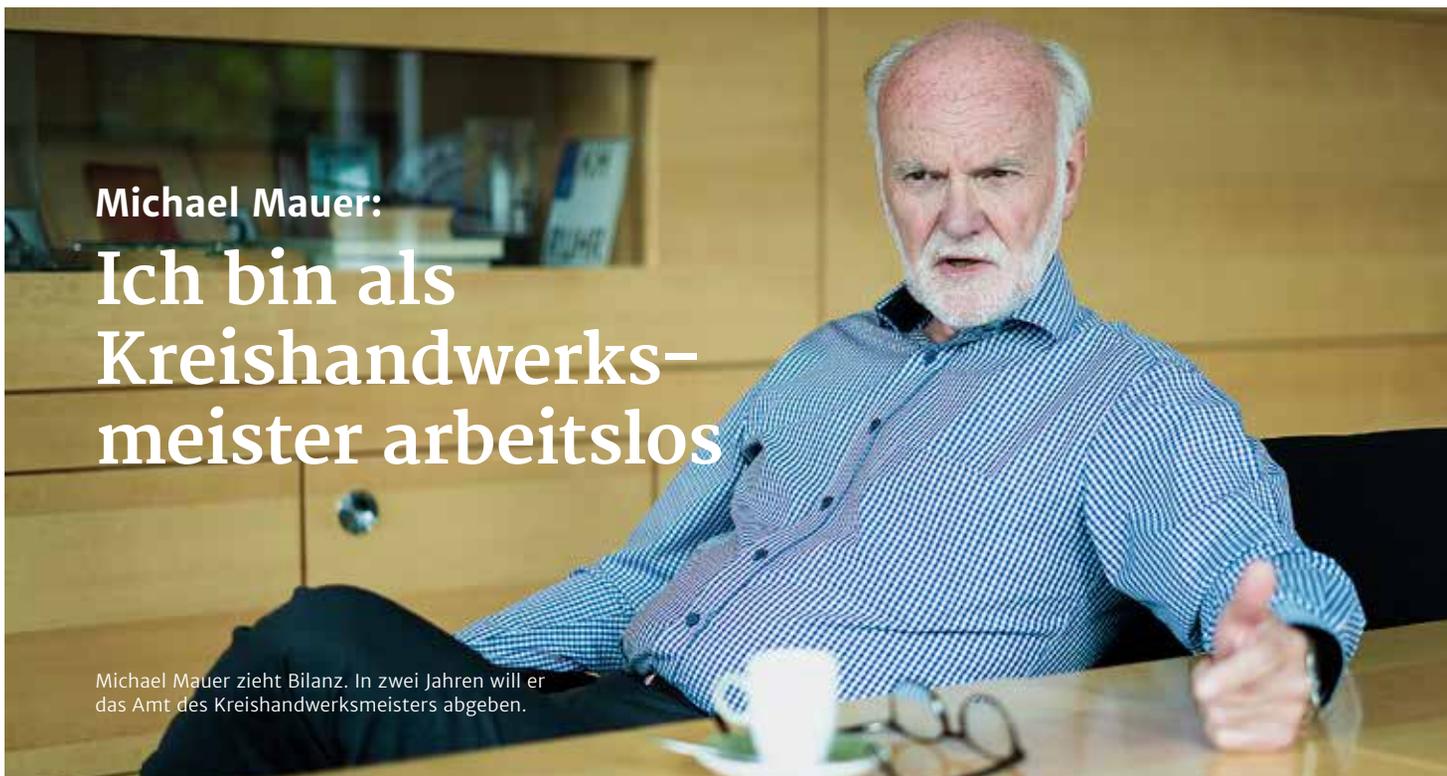
Innovative Unternehmen und ihre Ideen werden beim Kleinunternehmer-Wettbewerb „Leuchtturm“ ausgezeichnet.

Der neue Kleinunternehmer-Wettbewerb „Leuchtturm“ prämiert innovative Geschäftsideen während der Corona-Krise. Mit dem „Leuchtturm“ sollen Kleinunternehmer ausgezeichnet werden, die mit einem besonderem Unternehmergeist und Einfallsreichtum der aktuellen Krise getrotzt haben. Bewerben können sich Kleinunternehmer mit bis zu zehn Mitarbeitern, Solo-Selbständige und Freiberufler. Der Ideenpreis „Leuchtturm“ wurde vom Online-Dienstleister für Marketingprodukte Vistaprint, dem Verband der Gründer und Selbstständigen Deutschland e.V. (VGSD) und der Bundesarbeitsgemeinschaft Selbstständigenverbände (BAGSV) ins Leben gerufen. Der „Leuchtturm“ ist mit einem Preisgeld von insgesamt 20.000 Euro dotiert.

Georg Treugut, Marketingleiter von Vistaprint in Deutschland: „Die Corona-Krise und der damit verbundene Lockdown hat den Traum der Selbständigkeit für viele zum Albtraum gemacht. Viele Unternehmen haben jedoch schnell, ideenreich und mutig reagiert und ihr Geschäftsmodell verändert. Gemeinsam mit unseren Partnern, dem Verband der Gründer und Selbstständigen Deutschland und der Bundesarbeitsgemeinschaft Selbstständigenverbände, wollen wir diesem besonderen Unternehmergeist in Deutschland eine Plattform geben.“

„Auch in der Krise zeigt sich, dass Selbstständige zupacken und neue Wege suchen“, ergänzt Dr. Andreas Lutz, VGSD-Vorstandsvorsitzender. „Mit dem Leuchtturm zeichnen wir Solo-Selbständige und kleine Unternehmen aus, die mit ihrem Mut, ihrer Kreativität und Entschlossenheit anderen ein Beispiel sind.“ Insgesamt werden vier Leuchttürme mit einem Preisgeld von je 5.000 Euro vergeben. Vistaprint stiftet die Preisgelder aus einem Teil der Erlöse aus dem Verkauf von Nase-Mund-Masken.

 Weitere Informationen unter:
www.leuchtturm2020.de



Michael Mauer:

Ich bin als Kreishandwerksmeister arbeitslos

Michael Mauer zieht Bilanz. In zwei Jahren will er das Amt des Kreishandwerksmeisters abgeben.

Die zweite Halbzeit hat für Michael Mauer in seinem Amt als Kreishandwerksmeister begonnen. Er sagt: „Alles läuft. Ich bin arbeitslos“.

Bis zum Frühjahr 2022 wird Michael Mauer noch als Kreishandwerksmeister die Geschicke des Ruhr-Handwerks lenken. Inzwischen ist er im ersten Gesellenjahr, wie er gerne erzählt. Vize-Landtagspräsidentin Carina Gödecke hatte den Bochumer in der letzten Freisprechung vor der Corona-Krise augenzwinkernd freigesprochen. Mehr als eine Amtsperiode, das hatte er gleich zu Beginn klar gemacht, soll es nicht sein.

Nicht, dass er sich aus der Verantwortung stehlen will. Mit gleichem Engagement will er der Kreishandwerkerschaft zur Verfügung stehen. Michael Mauer denkt da weiter an eine Begleitung des nächsten Amtsträgers im Vor- wie im Nachhinein. Als er selbst 2017 von Johann Philipps übernahm, geschah das abrupt. „Wir sind beide abrupte Typen“, sagt er lächelnd.

Das Handwerk generell, die Kreishandwerkerschaft Ruhr ist strukturell gut aufgestellt. „Wir haben einen Wachstumsmarkt, wir haben steigende Zahlen bei den Innungsmitgliedern“, so Michael Mauer. Das zeige die Qualität

der KH Ruhr. „Wir sind hier ein leistungsstarkes Unternehmen“, sagt er. Und ergänzt nicht ohne Stolz mit Blick auf andere Kreishandwerkerschaften: „Die Einführung der Doppik, also der doppelten Buchführung wie sie auch die uns angeschlossenen Betriebe pflegen, hat noch keine KH geschafft.“ Er verweist auf wirtschaftliche und Rechtsberatung: „Wir haben alle Felder besetzt.“

Ausbildung wird sich ändern

Digitalisierung – das ist ein Themenfeld, das sich entwickeln wird. Analog und digital zu vernetzen, das findet Michael Mauer wichtig für eine modern aufgestellte Kreishandwerkerschaft. „Wir befinden uns im Umschwung von analog zu Digitalisierung und ich sage, es kommt auch noch der Bereich der Künstlichen Intelligenz auf uns zu. Wir müssen sehr sorgfältig sehen, was da passiert.“ In vielen Bereichen sei die Digitalisierung angekommen. Mauer nennt den Dachdecker als Beispiel, der mit der Drohne das Dach abfliegt und alles digital erfasst, was er für ein komplettes Angebot braucht.

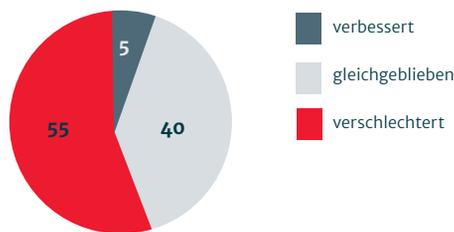
Eine Aufgabe sieht Michel Mauer in einer Veränderung in der Ausbildung. „Was mache ich mit dem armen Auszubildenden, dessen Meister immer handgeschrieben ein Berichtsheft führen will, wenn der Azubi gelernt hat, dass er das alles unterwegs erledigen kann. Wie kann man den Transfer zwischen den Altersgesellschaften, also den jungen Auszubildenden und den vorhandenen Meistern forcieren?“

Mauer weiter: „Wir sind auf diese Punkte vorbereitet. Das ist kausal ursächlich der Bestandteil unseres zukünftigen Geschäftsmodells. Digitalisierung für Handwerksbetriebe in der Überleitung von analog über digital zur Künstlichen Intelligenz zu begleiten, auch mit den Möglichkeiten, die wir haben. Das ist eine riesige Anforderung an die Mitarbeiter im Hause, unsere Logistiker, die dieses umsetzen müssen und an die Berater, die wir in KH haben, um als eine Organisation, die für Handwerk steht, zuverlässiger Partner zu sein. Daher wissen sie jetzt, warum ich bald arbeitslos bin.“

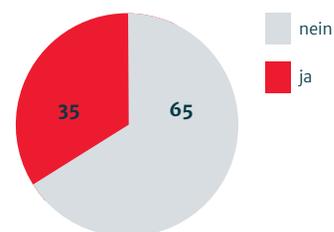
Mitgliedsbetriebe beteiligen sich an Corona-Umfrage

Um die Auswirkungen der Corona-Pandemie auf das örtliche Handwerk noch besser einschätzen zu können, hat die Kreishandwerkerschaft Ruhr Mitte Mai eine Umfrage an die Mitgliedsbetriebe in Bochum und dem Ennepe-Ruhr-Kreis verschickt. Zum Stichtag 22. Mai lag die Rücklaufquote schon bei 139 Betrieben. Zu den Fragen und Zwischenständen im Einzelnen:

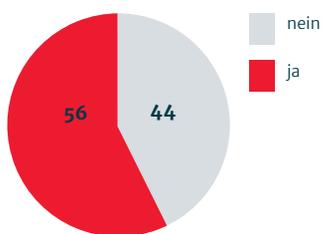
1. Wie haben sich Ihre Geschäfte entwickelt?



2. Sind bei Ihnen Lieferketten betroffen?



3. Können Sie einen Auftragsrückgang verzeichnen

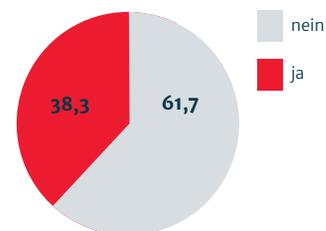


Abgefragt wurden dabei die Bereiche Privatkunden, Gewerbetekunden und öffentliche Auftraggeber. Die vorliegenden Antworten zu diesen Bereichen liegen nah beieinander; etwas höher als der Durchschnitt liegt dabei der Auftragsrückgang bei den Privatkunden

4. Uns werden die Auswirkungen von Corona voraussichtlich erst in den kommenden Monaten treffen



5. Wir mussten Kurzarbeit anmelden oder Personal entlassen



Eine Aussage darüber, ob und inwieweit es tatsächlich einen Stellenabbau gegeben hat oder noch geben wird, lässt sich aus den Ergebnissen der offenen Frage nicht ableiten.

WEIL IHRE HÄNDE WICHTIGERES ZU TUN HABEN, ALS ALLES SELBST IN DIE HAND ZU NEHMEN.

Gemeinsam anpacken.

Stärken Sie Ihre Mitarbeiter und Ihr Unternehmen mit dem betrieblichen Gesundheitsmanagement der IKK classic. Zusätzlich gibt es 500 Euro Bonus. Mehr Infos unter www.ikk-classic.de/bgm

Gut zu wissen, dass Sie sich auf unsere Beratung verlassen können.

Wir sind ein Partner, der sein Handwerk versteht.

Immer das passende Angebot, zuverlässigen Schutz und persönliche Beratung. Darauf können Sie sich bei uns als Ihrem regionalen Ansprechpartner und der SIGNAL IDUNA immer verlassen. Bei uns stehen stets Ihre Wünsche und Vorstellungen im Mittelpunkt.

Bezirksdirektion Philipp Schönhals
 Springorumallee 10, 44795 Bochum
 Telefon 0234 46298810, Mobil 0172 2874700
 team.springorum@signal-iduna.net

SIGNAL IDUNA gut zu wissen



Erstmals Mindestvergütung für Azubis

**Das neue Ausbildungsjahr steht vor der Tür. Für die neuen
Ausbildungsverträge gilt mit dem novellierten Berufs-
bildungsgesetz (BBiG) erstmals eine gesetzliche Mindest-
ausbildungsvergütung.**

Mit der Modernisierung des Berufsbildungsgesetzes (BBiG) gibt es seit dem 1. Januar 2020 verschiedene Änderungen, mit denen die Wettbewerbsfähigkeit und die Attraktivität der dualen Berufsausbildung erhöht werden soll. Kernpunkte der Neuregelungen sind: die Mindestvergütung für Auszubildende, klare Bezeichnungen für die berufliche Fortbildung und erweiterte Möglichkeiten, eine Ausbildung in Teilzeit zu absolvieren. Dieser Beitrag konzentriert sich auf die wesentlichen Inhalte der in § 17 BBiG normierten Pflicht zur Mindestvergütung von Auszubildenden.

Wie schon bisher haben Auszubildende ihren Auszubildenden eine angemessene Vergütung zu gewähren, welche mit fortschreitender Berufsausbildung, mindestens jährlich, ansteigt. Künftig darf dabei grundsätzlich keine Ausbildungsvergütung unterhalb der gesetzlichen Mindestgrenze gezahlt werden.

Die vorgeschriebenen Ausbildungsvergütungshöhen gelten für neue Ausbildungsverträge seit dem 1. Januar 2020. Neben dem erstmaligen Abschluss eines Ausbildungsverhältnisses wird auch ein in diesem Jahr erfolgter Neuabschluss eines Ausbildungsverhältnisses infolge eines Wechsels des Ausbildungsplatzes mit umfasst. In zuvor abgeschlossene laufende Berufsausbildungsverträge mit demselben Auszubildenden wird hingegen nicht eingegriffen. Die Mindestvergütung wird bis 2023 in mehreren Stufen eingeführt. Für das erste Ausbildungsjahr im Jahr 2020 beträgt die Mindestvergütung 515 Euro. Dieser Betrag wird in den folgenden Jahren schrittweise angehoben auf bis zu 620 Euro im Jahr 2023. Danach passt sich die Höhe des Mindestvergütungssatzes jährlich an die durchschnittliche Entwicklung aller Ausbildungsvergütungen an.

Im weiteren Verlauf der Ausbildung steigt die Mindestvergütung zudem in jedem Lehrjahr um einen festgelegten Prozentsatz an: um 18 Prozent im zweiten Jahr, um 35 Prozent im dritten Jahr und um 40 Prozent im vierten Jahr einer Berufsausbildung.

Gesetzgeber schreibt Tarifvorrang vor

Die jeweiligen Mindestvergütungsbeträge und deren Steigerungsrate dürfen grundsätzlich nicht unterschritten werden. Allerdings hat der Gesetzgeber einen absoluten Tarifvorrang festgeschrieben. Besteht Tarifbindung und sieht der Tarifvertrag Ausbildungsvergütungshöhen unterhalb der Mindestvergütung vor, können entsprechend niedrigere Vergütungen vereinbart werden. Besteht hingegen eine bloße Tarifempfehlung darf die gesetzliche Mindestausbildungsvergütungshöhe nicht unterschritten werden, weil Tarifempfehlungen nicht den gleichen rechtlich bindenden Charakter wie Tarifverträge besitzen.

Ansonsten gilt: Die Ausbildungsvergütung ist nicht automatisch angemessen, wenn sie die Mindestausbildungsvergütung übersteigt. Entsprechend der bisherigen Rechtsprechung muss sich die Ausbildungsvergütung vielmehr weiterhin an den branchenüblichen Tarifen orientieren. Fällt das Ausbildungsverhältnis also in den Geltungsbereich eines Tarifvertrages, an den der Auszubildende aber nicht gebunden ist, darf die Ausbildungsvergütung wie bisher nicht um mehr als 20 Prozent niedriger sein als die tariflich vereinbarte Ausbildungsvergütungshöhe.

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



Dr. Heike Brandes
Tel. 0234 32 40-116
E-Mail: h.brandes@handwerk-ruhr.de



Ulrike Weidauer
Tel. 0234 3240-150
E-Mail: u.weidauer@handwerk-ruhr.de

Trinkgeld – steuerfrei oder steuerpflichtig



In vielen Branchen ist es üblich, dass Arbeitnehmer oder Unternehmer von Kunden oder Gästen Trinkgelder erhalten. Die steuerliche Behandlung dieser ist jedoch unterschiedlich. Beim Arbeitnehmer ist ein solches Trinkgeld unter gewissen Umständen steuer- und sozialversicherungsfrei, während der Erhalt eines Trinkgeldes durch den Unternehmer stets als Betriebseinnahme zu berücksichtigen und somit steuerpflichtig ist.

Arbeitnehmer als Empfänger

Grundsätzlich gehören zum Arbeitslohn alle Vorteile, die für eine Beschäftigung gezahlt werden. Allerdings gilt seit 2002 der § 3 Nr. 51 EstG, wonach Trinkgelder an Arbeitnehmer bei Erfüllen von bestimmten Voraussetzungen ohne betragsmäßige Begrenzung von der Einkommensteuer (und auch in der Sozialversicherung) befreit sind.

Zunächst einmal muss der Arbeitnehmer das Trinkgeld anlässlich einer Arbeitsleistung direkt und unmittelbar von einem Dritten erhalten. Reicht der Arbeitgeber das Trinkgeld an seinen Arbeitnehmer weiter (beispielsweise weil das Trinkgeld im Rahmen einer EC-Zahlung enthalten ist), so ist dieses steuer- und sozialversicherungspflichtig. Auch ein sogenannter Trinkgeldpool, also das Sammeln von Trinkgeld mit späterer Verteilung, führt zu einer Steuer- und Sozialversicherungspflicht.

Ferner muss die Zahlung durch den Kunden freiwillig und ohne Rechtsanspruch erfolgen. Sobald keine Freiwilligkeit mehr vorliegt, so ist die Steuer- und Sozialversicherungsfreiheit versagt. Als letzte Voraussetzung muss das Trinkgeld zusätzlich als Honorierung zu dem Betrag gegeben werden, der für die Arbeitsleistung zu zahlen ist.

Unternehmer als Empfänger

Eine entgegengesetzte Wertung gilt für Trinkgelder an Unternehmer. Auch wenn die grundsätzlichen Voraussetzungen für die Steuerfreiheit analog der Arbeitnehmer vorliegen, stellen Trinkgelder bei Unternehmern stets eine Betriebseinnahme dar und sind steuerpflichtig. Hinzu kommt, dass neben der Einkommen-/Gewerbesteuerpflicht zusätzlich noch eine Umsatzsteuerpflicht besteht (sofern nicht die Kleinunternehmerregelung Anwendung findet). Denn da zur umsatzsteuerlichen Bemessungsgrundlage alles gehört, was der Leistungsempfänger aufwendet abzüglich der Umsatzsteuer, ist eine innere Verknüpfung zwischen dem eigentlichen Preis für die Leistung sowie dem Trinkgeld gegeben. Es ist daher zu empfehlen, etwaige eigene Aufzeichnungen über erhaltenes Trinkgeld zu führen. Insbesondere wenn wenige Arbeitnehmer beschäftigt werden oder der Unternehmer und nicht der Arbeitnehmer kassiert und keine über die registrierten Beträge hinausgehende Trinkgelder als Betriebseinnahmen erfasst hat, wird die Betriebs-

prüfung hier die formelle und materielle Bestandskraft der Buchhaltung hinterfragen.

Behandlung beim Trinkgeldgeber

Ist der Trinkgeldgeber eine Privatperson, so kann das Trinkgeld durch diese steuerlich nicht berücksichtigt werden. Ist der Trinkgeldgeber selbst Unternehmer, so können die gewährten Trinkgelder Betriebsausgaben darstellen, wenn die Leistung für seinen betrieblichen/unternehmerischen Bereich erbracht wurden. Allerdings müssen die Trinkgelder bei Geltendmachung als Betriebsausgaben nachgewiesen werden.

i **Martin Skalecki**
Diplom-Ökonom/Steuerberater
QBS Klimtax GmbH
Am Stadtgarten 1
45879 Gelsenkirchen

BODENHORN

Schneid- Kantbetrieb · Blechverarbeitung · Schlosserei Samsel

**Wir helfen Ihnen, wenn Sie Bleche benötigen:
Schnell und unkompliziert, zugeschnitten, gekantet,
verschweißt und gebohrt. Senden Sie uns Ihre Anfrage.**

Wir verarbeiten Bleche bis 1500 x 3000 mm Größe
und wir halten lagermäßig vor:

- Stahlbleche 1-5 mm stark
- verzinkte Bleche / Stahltränenbleche 1-4 mm
- Aluminiumbleche 1-5 mm,
- Alu-Duettbleche 1,5-4,5 mm
- Alubleche einseitig in Standardfarben beschichtet 1-2 mm
- Edelstahlbleche einseitig in 240er Korn geschliffen 1-4 mm
- Lochbleche in Quadrat und Rundlochung 1-2 mm

Inhaber Peter Samsel
Feldsieper Straße 137a
44809 Bochum
Telefon: 0234 / 51 04 35
Fax: 0234 / 58 20 86
info@bodenhorn.de



23 Fragen an Carsten Schaldach

Alter: 57
Beruf: Elektroinstallateur-Meister
Familienstand: verheiratet
Sternzeichen: Wassermann
Hobbys: Fahrradfahren, Wandern

Am Handwerk schätze ich ...

die Flexibilität und offenen Strukturen.

Meinen Beruf liebe ich, weil ...

durch die Abwechslung von Industrie, Gewerbe und Privatkunden immer individuelle Lösungen erforderlich sind.

Ich bin Handwerksbotschafter, weil ...

ich gerne mitbestimme und mitgestalte.

Mein Traumberuf als Kind war ...

Landwirt.

Meine Mitarbeiter schätzen an mir ...

meine Flexibilität, Verlässlichkeit und, dass ich den Humor nie verliere.

Ich schätze an meinen Mitarbeitern ...

Verlässlichkeit und Zusammenhalt.

Elektriker sollte man werden, weil ...

die moderne Technik immer neue Aufgaben stellt und für jede Neigung etwas dabei ist, wie zum Beispiel Photovoltaik,

E-Mobilität, Computersteuerung, um nur einige Beispiele zu nennen.

Ich gerate in Rage, wenn ...

meinen Anweisungen nicht gefolgt wird.

Ich tanke auf, wenn ...

ich Sport mache.

In meiner Freizeit ...

wandere ich gerne und fahre Fahrrad.

Ich lebe gerne in Sprockhövel und im Ruhrgebiet, weil ...

das Landleben und das Stadtleben so nah nebeneinander liegen ...

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

Ich lebe am liebsten hier.

Urlaub mache ich am liebsten in ...

Griechenland oder Italien.

Mein größtes Laster ist ...

da fällt mir nichts ein.

Auf eine einsame Insel müssen mit ...

meine Frau, ein Fernglas, Handy, mein Werkzeugkasten und das Makita-Baustellenradio.

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

Geiz, Überheblichkeit, Bevormundung.

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

Gesundheit für mich und meine Familie, die Coronazeit wirtschaftlich gut überbestehen, sorglos in naher Zukunft in das Rentnerleben einsteigen.

Mein Lieblingsbuch ist ...

Ehrlich gesagt lese ich sehr wenig, meist Fachliteratur oder Webers Grill-Bibel.

Im Theater/Kino/TV sehe ich am liebsten ...

Comedy oder andere lustige Sendungen.

Für einen Tag möchte ich in die Haut von ...

Jürgen Klopp schlüpfen, und ein Team zu einem wichtigen Sieg führen.

Mein Vorbild ist ...

mein Schwiegervater.

Mein Lebensmotto ist ...

leben und leben lassen.

Als Henkersmahlzeit lasse ich mir ...

ein richtig gutes Steak auftragen.

Impressum

KH Aktuell – Offizielles Magazin der Kreishandwerkerschaft Ruhr



Herausgeber:
Kreishandwerkerschaft Ruhr
Springorumallee 10
44795 Bochum
Tel. 02 34 3240-0

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 (verantwortl. für den Inhalt),
Ronny von Wangenheim, Jennifer von Glahn,
Daniel Boss, Jonas Alder,
Jörn-Jakob Surkemper, Sandrine Seth

Anzeigen: Bernd Stegemann
Tel. 02361 9061145 · Fax 02361 5824190
E-Mail: b.stegemann@rdn-online.de

Titelbild: Adobe Stock / Leart

Layout: 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.

BRUNO BITTKOWSKI GmbH
MEISTERBETRIEB



BAUSCHLOSSEREI UND STAHLBAU
SCHWEISSFACHBETRIEB DIN 18800-7

Rombacher Hütte 2 · 44795 Bochum

Tel.: 02 34/47 13 17 · Fax: 02 34/46 16 18

Mail: w.assmann@bittkowski.de · www.bittkowski.de

Unser Lieferprogramm

Herstellung von Treppen, Wendeltreppen, Balkongeländern, Sicherheitsabsperren aller Art, Fenstergittern, Leitern, Spezialanfertigungen, Garagentore mit Elektroantrieben, Verarbeitung aller Materialien wie Stahl, Edelstahl und Aluminium

Ausführung von Stahlkonstruktionen, sämtlichen Reparaturen in der Schließtechnik und eigene Montagekolonnen unserer gefertigten Produkte.

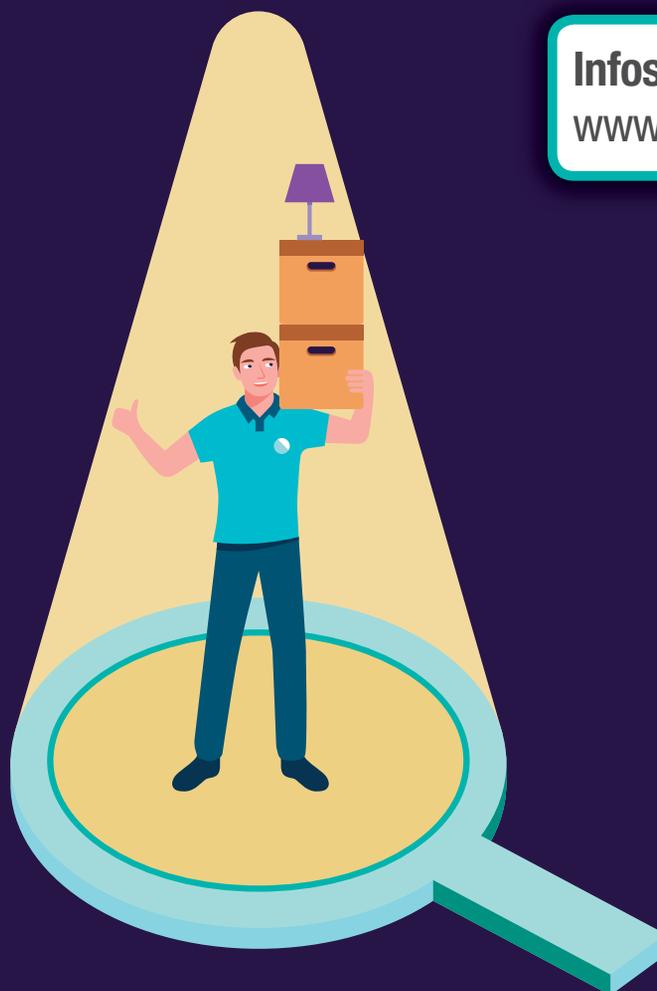
Das Telefonbuch

Alles in einem

Gefunden statt gesucht werden: Werben in Das Telefonbuch lohnt sich.

Denn 70% der Nutzer greifen zu uns, um gewerbliche Anbieter zu finden.¹

> In der App, Online und im Buch



Infos unter:
www.sutter-local-media.de



Stadtwerkedrive

Machen Sie Ihren Firmenparkplatz zur Stromtankstelle.

E-Mobility Lösungen für Ihr Business

Starten Sie jetzt in die elektromobile Zukunft! Entscheiden Sie sich für eine Stromtankstelle auf Ihrem Kunden- oder Mitarbeiterparkplatz und sichern Sie sich bis zu 3.000 Euro Förderung. So einfach ist es: Zusammen mit Partnern aus dem lokalen Handwerk checken wir unverbind-

lich Ihre Elektroinstallationen. Bei der Antragstellung unterstützen Sie unsere E-Mobilitäts-Experten. Wartung, Betrieb, Abrechnung und die Vermarktung Ihrer Ladesäule im Internet und Navigationssystemen übernehmen wir. Sie kümmern sich um: nichts.

Infos unter 0234 960 3090
stadtwerke-bochum.de/stadtwerkedrive

STADTWERKE
BOCHUM

