

KH AKTUELL



Das Magazin der Kreishandwerkerschaft Emscher-Lippe-West

Nr. 160/4/2023/K 2990



Erfolg über viele Generationen

Seit über 100 Jahren am Markt: Traditionsbetriebe sind mit Leidenschaft und Ausdauer bei der Sache.
Seite 12

Kümmerer fürs Handwerk kommt

Wirtschaftsdezernat Simon Nowack im Interview
Seite 8

Zukunftsberuf WKS-B-Isolierer

Azubis aus ganz NRW in der KH-Lehrwerkstatt
Seite 20



Fuhrpark elektrisieren? ELE macht das.

eMobility für Ihr Unternehmen: Einfach umsteigen mit ELE.

- Leistungsfähige **ELE Ladetechnik** schon ab 671 €¹
- **ELE Ökostrom** für 100% klimaneutrales Fahren
- Starke **Förderung**: pro Neuwagen bis zu **9.500 €** von Bund/Land und Herstellern sowie bis zu **200 €** von ELE²

¹ Nettopreis für eine ELE wallBox Home (ohne Installation und Inbetriebnahme).
² Der ELE Zuschuss gilt für ELE Stromkunden bei Anschaffung von ELE Ladetechnik.
Förderbedingungen unter www.ele.de.

Jetzt anrufen. Beraten lassen. Durchstarten!

>>> 0209 165-2324

www.ele.de/e-mobility



Klotzen und klappern

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

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

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

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

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

Stefan Prött
Chefredakteur



Inhalt

Splitter

- 4 Aktuelle Meldungen und Neuigkeiten rund um die Kreishandwerkerschaft

Aktuelles

- 6 2. TalenteTag Gelsenkirchen mit Berufsparcours
- 6 Schweißsimulator weckte Neugierde
- 7 Neues SV-Meldeportal Pflicht
- 8 Frühzeitig vorsorgen und Nachfolge sichern
- 10 „Auf das Handwerk ist immer Verlass“

SCHWERPUNKT

- 12 Erfolg über viele Generationen

Ausbildung

- 18 Erfolgreiche Bottroper Ausbildungs- und Fachkräftekonferenz
- 19 Wärmepumpen: Fortbildung wird gefördert
- 20 Energieeffizienz im Fokus

Neue Märkte

- 22 Wärmepumpen-Boom: Projekt WESPE gestartet
- 22 Hilfe bei Ausbildung und Wartung

23 Marktplatz

Special

- 24 Banken und Sparkassen
- 29 Buchhaltung und Steuerberatung

Unter uns

- 30 Neuer Vorstand und gelungenes Innungsfest

Recht

- 32 Wie klappt es eigentlich mit der neuen digitalen Krankenschreibung

Zuletzt

- 34 21 Fragen an Martin Rüssel / Impressum



Foto: Stadt Gladbeck

Bürgermeisterin Weist empfängt Azubis

Das hat es bislang in Gladbeck nicht gegeben: Zum Beginn des neuen Ausbildungsjahres empfing Bürgermeisterin Bettina Weist (vorne mittig) über 30 Jugendliche, die eine Ausbildung im Handwerk angefangen haben. Es waren die verschiedensten Gewerke vertreten und einige Jugendliche wurden von ihren Ausbildungsleiter:innen begleitet. Bettina Weist machte in ihrer kurzen Rede deutlich, wie wichtig das Handwerk für Wirtschaft und Gesellschaft ist und freute sich, dass sich die Nachwuchskräfte fürs Handwerk entschieden haben. Anschließend gab es einen lockeren Austausch zwischen den Azubis und der Bürgermeisterin, ehe es ohne das Stadtoberhaupt zum Essen ging. Die Idee für diese Form der Wertschätzung hatte das neugegründete #NetzwerkHandwerkGladbeck an dem sich auch die Kreishandwerkerschaft ELW und einige Gladbecker Innungsbetriebe beteiligen.

Eine kleine Weihnachts-pause



Auch fleißige und kreative Leute im Handwerk brauchen mal eine Pause. Den Maschinen tut es ebenfalls gut – und Energie spart man während der Betriebsferien auch noch. Deswegen bleibt das Haus des Handwerks in Gelsenkirchen vom 23.12.2023 bis 01.01.2024 geschlossen. Ab dem 2. Januar steht das Team der KH ELW Ihnen wieder zur Verfügung. Wir wünschen Ihnen schöne Weihnachtsferien und einen guten Start ins Jahr 2024!

Zusatzqualifikation Elektro-fachkraft

Marvin Lorke, Ausbilder in der SHK-Werkstatt, hat sich erfolgreich weitergebildet. Er hat die Zusatzqualifikation „Elektrofachkraft für festgelegte Tätigkeiten (EFKffT)“ erworben. Diese Zusatzqualifikation befähigt ihn, die elektrotechnische, überbetriebliche Lehrlingsunterweisung für den Bereich Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik durchzuführen. Der 31-jährige Installateur- und Heizungsbaumeister ist seit April 2023 als Ausbilder bei der Kreishandwerkerschaft ELW beschäftigt.



Hallenkonstruktionen mit Holzleimbinder F-30B



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

Typ Lombard



Mit Instagram starten und sichtbar werden!

Die Wirtschaftsförderung Gladbeck bietet speziell für Handwerksbetriebe eine dreiteilige Workshopreihe an zum Thema „Präsenz auf Instagram“. Mitmachen können sowohl Einsteiger:innen als auch Handwerker:innen, die schon in dem sozialen Netzwerk unterwegs sind. Kommunikationsdesignerin Vanessa Richter wird die Grundlagen von Instagram leicht verständlich erklären und Tipps geben, wie man die Plattform für den eigenen Betrieb nutzen kann.

Workshop 1

Strategie und Design

Montag, 15. Januar 2024 | 14 bis 15.30 Uhr

Das eigene Business-Fundament klar definieren und eine visuelle Gestaltung finden, die zu Dir passt und Deine Zielgruppe anspricht.

Workshop 2

Instagram: Grundlagen und Funktionen

Montag, 22. Januar 2024 | 14 bis 15.30 Uhr

Was ist Instagram überhaupt? Welche Funktionen bietet die App (Reels, Stories, ...)? Was sind Hashtags? Wie baue ich ein professionelles Profil auf? Wie erstelle ich ansprechende Inhalte mit Mehrwert?

Workshop 3

Instagram: Praxistipps und Übungen

Dienstag, 23. Januar | 14 bis 15.30 Uhr

(für diesen Workshop bitte das Smartphone mitbringen und vorab die Instagram-App installieren und ein eigenes Profil anlegen!)

Entdecken der App und der vielfältigen Instagram-Funktionen über das eigene Smartphone anhand kleiner Übungen, die das eigene Business-Profil optimieren und das eigene Wissen verfestigen.

Die Workshops finden jeweils im kreativAmt, Jovyplatz 4 in Gladbeck statt. Die Teilnahme ist kostenlos – es ist aber eine verbindliche Anmeldung bis Dienstag, 19. Dezember, nötig: maria.jost@stadt-gladbeck.de



@KH_ELW

Neuer Metalltarifvertrag

Nach „äußerst herausfordernden“ Tarifverhandlungen haben sich IG Metall und Fachverband Metall NW auf einen Tarifabschluss mit 24-monatiger Laufzeit geeinigt. Zum 01.11.2023 steigen die Entgelte um 5,3 % und um weitere 3,9 % zum 01.11.2024. Der Ecklohn steigt von 18,06 Euro stufenweise auf 19,76 Euro. Die Beschäftigten erhalten eine Inflationsausgleichsprämie von 1.500 Euro. Für die Auszubildenden wurde eine Anpassung der Ausbildungsvergütungen von 70 Euro im ersten und weitere 60 Euro im zweiten Schritt vereinbart. Auszubildende erhalten zudem eine Inflationsausgleichsprämie von 750 Euro.

**4 JAHRE
100% PROFESSIONAL
GARANTIE**

**DER E-SCUDO.
RAUM FÜR NEUE IDEEN.**

Vertrauen Sie ab jetzt dem Elektroantrieb, der keine Wünsche offen lässt. Im E-Scudo von Fiat Professional.

**FIAT
PROFESSIONAL**

DER FIAT E-SCUDO JETZT FÜR 32.170€ NETTO.

20 Fiat E-Scudo SOFORT lieferbar!

zzgl. MwSt, Fracht + Zulassung

Der **E-Scudo** stellt Ihnen eine optimale Palette an Elektroversionen auf dem Markt für leichte Nutzfahrzeuge zur Verfügung: bis zu **330 km*** maximale Reichweite, eine Höchstgeschwindigkeit von **130 km/h**, **effiziente Ladezeiten** und lokal null CO₂-Emissionen. Lassen Sie sich von einem sanften und reaktionsfreudigem Fahrerlebnis überzeugen. Wählen Sie die Batterie, die am besten zu Ihrem Unternehmen passt, und sparen Sie Ladezeit durch bis zu 100 kW mit Gleichstromladung. Und das alles mit einer vergleichbaren **Nutzlast** wie die Version mit Verbrennungsmotor: **bis zu 1,2 Tonnen**.

Ihr Fiat Professional Partner:

KROPPEN
IN SACHEN AUTO.

AUTOMOBILE KROPPEN GMBH | WESTERHOLTER STRASSE 782 | 45701 HERTEN | TEL.: 0 23 66 / 99 99 0 | WWW.KROPPEN.DE

* 2 Jahre Fahrzeuggarantie und 2 Jahre Funktionsgarantie „Maximum Care Flex 100“ der FCA Germany GmbH bis maximal 100.000 km gemäß deren Bedingungen. Optional das „Maximum Care Flex“ auf bis zu 250.000 km und um das 5. Fahrzeugjahr erweiterbar.

2. TalenteTag Gelsenkirchen mit Berufsparcours

Die Stadt Gelsenkirchen veranstaltete im September in Kooperation mit lokalen Arbeitsmarktakteuren und in Zusammenarbeit mit dem Technikzentrum Minden-Lübbecke e.V. im Wissenschaftspark Gelsenkirchen zum zweiten Mal den TalenteTag als Berufsparcours. An 21 Stationen konnten über 400 Schülerinnen und Schüler der Jahrgangsstufen 9 und 10 verschiedene Arbeitsproben bearbeiten, die von den Ausbildungsbetrieben gestellt und betreut wurden. Die teilnehmenden Unternehmen hatten die Chance, Talente für ihren Betrieb zu entdecken und die Jugendlichen lernten Berufsfelder aus praktischer Sicht kennen. Beidseitig konnte man sich „beschnuppern“ und Kontakte knüpfen. Auch die Elektro Gerhard GmbH aus Gelsenkirchen war auf der Messe mit zwei Meistern (Ausbildungsleitern) und einem Auszubildenden vertreten. „Einen Azubi haben wir auf solchen Veranstaltungen immer dabei, erklärt Ausbilder Michael Schmidt, „denn wir haben in den letzten Jahren gemerkt, dass es häufig so ist, dass die Hemmschwelle der jungen Menschen deutlich höher ist auf einen ‚Vorgesetzten‘ zuzugehen als auf einen Auszubildenden im ähnlichen Alter.“ Elektro Gerhard nimmt regelmäßig an derartigen Veranstaltungen teil. Nicht immer klappt ein direktes Matching, aber „in den letzten Jahren kam es aber immer wieder zu



Joshua Doetsch, Ausbildungsleiter bei Elektro Gerhard, erklärt den Schülern, wie eine Schaltung funktioniert.

Praktikumsanfragen oder auch Bewerbungen“. Der TalenteTag Gelsenkirchen ist eine Kooperation der Wirtschaftsförderung Gelsenkirchen und der Kommunalen Koordinierung im Übergang Schule/Beruf/Bildungsbüro mit dem Bildungswerk NRW, der Agentur für Arbeit Gelsenkirchen, der Handwerkskammer Münster, der IHK Nord Westfalen, dem Jobcenter Gelsenkirchen und der Kreishandwerkerschaft Emscher-Lippe-West.

Schweißsimulator weckte Neugierde



Mittels AR schweißen: Der gemeinsame Stand des Fachverbands Metall NW, der Innung und KH ELW war besonders gut besucht.

Rund 800 Jugendliche nahmen an der diesjährigen BerufsInformationsBörse in der Matthias-Jakobs-Stadthalle in Gladbeck teil. Veranstalter Jens Winter von der Jugendberufshilfe war mit der 39. Börse sehr zufrieden. „Wir haben überwiegend positive Rückmeldungen der Unternehmen erhalten.“ Das Ausstellungskonzept wurde dieses Jahr etwas modifiziert, indem Berufsbranchen beieinander gruppiert wurden. Das Handwerk war u.a. mit der Kreishandwerkerschaft ELW, Elektro Schwalvenberg und dem SHK-Betrieb Frank Steinbock vertreten. Die Fachinnung Metall hatte für ihren Stand die Hilfe des Fachverbands Metall NW in Anspruch genommen: Dieser stellte kostenlos einen Schweißsimulator und einen kompetenten Bediener zur Verfügung. Das Ausbildungsgerät simuliert mittels AR-Technologie schweißen. Das kam bei den Jugendlichen gut an.

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



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

Neues SV-Meldeportal Pflicht

Das neue SV-Meldeportal löst die bekannte Anwendung sv.net ab. Ab 1. Januar 2024 erfolgen Rückmeldungen nur noch über das SV-Meldeportal. Und ab 1. März wird sv.net abgeschaltet. Höchste Zeit also, sich mit dem neuen Meldeportal zu beschäftigen. Das neue SV-Meldeportal ist eine reine Webanwendung, es kann also ausschließlich mit einem Browser ausgeführt werden, egal ob auf einem PC, Tablet oder Smartphone. „Ein großer Vorteil des neuen Portals ist, dass es ab sofort einen sicheren und zentralen Ort für die Online-Datenspeicherung gibt“, erklärt Jörg Baly von der IKK classic. „Gerade für kleinere Handwerksunternehmen war es bisher schwierig, vollelektronisch im Dialog erreichbar zu sein und alle Daten aus Sozialversicherungsmeldungen einschließlich der Entgeltdaten elektronisch vorzuhalten sowie für einen Abruf bereitzustellen“, erklärt Jörg Baly von der IKK classic. Außerdem können die Daten später auch für die elektronische Betriebsprüfung genutzt werden und ersparen den Betriebsinhabern damit zeitaufwendige Nachfragen seitens der Prüfer.

Rechtzeitig umsteigen!

Der Online-Datenspeicher wird auf dem Server-System in den Rechenzentren der ITSG verwaltet und hält den jeweiligen Datenbestand der Benutzer für maximal fünf Jahre vor. Ganz

wichtig dabei: Spätestens ab 1. März 2024 wird sv.net abgeschaltet, eine Datenmigration von sv.net in das SV-Meldeportal wird es nicht geben. „Darum sollten Handwerksbetriebe rechtzeitig auf das neue SV-Meldeportal umsteigen“, so Jörg Baly. Die Registrierung erfordert ein Unternehmenszertifikat von ELSTER (oder bei Registrierung ab 2024 ein BundID-Konto). Besteht bereits ein ELSTER-Unternehmenszertifikat, sollte dessen Nutzung organisatorisch geklärt werden. Außerdem eröffnet das neue Meldeportal durch eine strukturierte Mandantenverwaltung die Möglichkeit, mehrere Betriebsnummern zu bedienen.

Für registrierte Nutzer mit nur einer Betriebsnummer soll die Verwendung für eine Laufzeit von 36 Monaten 36 Euro kosten, bei Meldungen für mehrere Betriebsnummern 99 Euro (jeweils zzgl. MwSt.). Die Gebühr wird im Voraus erhoben. Bei Registrierung im Jahr 2023 bzw. bis zum 31. März 2024 ist die Nutzung für die Jahre 2023/2024 kostenfrei und wird erst ab 2025 kostenpflichtig.



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

vb-ruhrmitte.de

Einfach
einen Termin
vereinbaren:
0209 385-8

**Nur Mittelstand versteht
Mittelstand wirklich.**



Als mittelständische Bank verstehen wir den Mittelstand besonders gut. Und Verständnis ist der erste Schritt für eine ehrliche und kompetente Beratung auf Augenhöhe, die zu langfristigen Unternehmenserfolgen führt.

**Volksbank
Ruhr Mitte**

Frühzeitig vorsorgen und Nachfolge sichern

HWK-Unternehmensberater Zito und Heinemann gaben beim Workshop in der KH ELW konkrete Tipps zum Thema Betriebsübergabe und Notfallmanagement.

Gut ein Drittel der Betriebsinhaber:innen in unserer Region sind älter als 55 Jahre. Für sie wird es Zeit, an die Nachfolge zu denken. Vor lauter Gewusel im Tagesgeschäft, wird das Thema jedoch oft nicht mit hoher Priorität behandelt. Und wie komplex und zeitaufwendig der Generationenwechsel ist, wird vielleicht auch unterschätzt. „Wenn man noch gar keine Person als Nachfolger:in im Blick hat, sollte man rund fünf Jahre für den gesamten Such-, Verkaufs- und Übergabeprozess einplanen“, sagt Christian Zito, Unternehmensberater Wirtschaftsförderung bei der HWK Münster. Zusammen mit seinem Kollegen Mario Heinemann, Abteilungsleiter Wirtschaftsförderung, stellte er verschiedene Wege vor, wie man einen Nachfolger (m/w/d) finden kann. Die Betriebsbörse der Handwerkskammer Münster ist eine gute Möglichkeit: Hier werden Angebote und Nachfragen von beziehungsweise nach Handwerksbetrieben aufgenommen und Kontakte vermittelt. Die Betriebe können anonym bleiben und auch Sperrvermerke angeben. Der Service ist kostenlos und serös. „Es handelt sich hier um keine reine Datenbank. Der gesamte Prozess bis zum Matching wird von der HKW beratend begleitet“, erklärt Mario Heinemann und fügt hinzu: „Unser Service schließt die nicht namentliche Veröffentlichung der Angebote und Nachfragen im Deutschen Handwerksblatt (DHB) und in der bundesweiten Online-Unternehmensnachfolgebörse next-change ein.“

Wertermittlung und Rente

Doch selbst wenn die Nachfolge familien- oder betriebsintern gelöst werden kann, braucht eine erfolgreiche Betriebsübergabe Zeit. Woran man alles denken muss, erklärte HWK-



Mario Heinemann (l.) und Christian Zito von der HWK Münster informierten über die Themen Betriebsübergabe und Notfallvorsorge.

Notfallordner vermeidet ein Chaos

Manchmal geht es schneller als man denkt: Ein Unfall oder eine schwere Krankheit können einen für Wochen außer Gefecht setzen und im schlimmsten Fall tödlich enden. Wenn es die Chefin oder den Chef trifft, kann das sogar das Wohl der Firma gefährden, denn meist sind sie die Wissenszentrale des Betriebs. Viele Unternehmer:innen sorgen allerdings nicht für den Notfall vor. Auch beim Workshop in KH ELW gaben alle Teilnehmenden zu, bisher keinen Notfallordner angelegt zu haben. Das sollte man unbedingt ändern, meint Christian Zito von der HKW Münster: „Sie tun es nicht nur für sich, sondern für diejenigen, die spontan handeln müssen.“ Wenn Unterlagen schnell zur Hand sind, sorgt das auch für Ruhe und vermeidet ein Chaos. Folgende Unterlagen gehören u.a. in einen Notfallordner: **Liste mit Kontaktdaten · Vollmachtsurkunden · Versicherungspolice · Kreditverträge · Gesellschaftsvertrag · Ehe- und Erbverträge · Schlüsselliste und Zweitschlüssel · Unterlagen für das Online-Banking · Kfz-Brief · Testament.**

Gemeint sind immer Kopien, denn Originalverträge oder Urkunden sollten in einem Bankschließfach oder an einem anderen sicheren Ort gelagert werden. Regelungen wie ein Ehevertrag, Erbvertrag, Vermögensvorsorgevollmacht, Testament etc. sind juristisch meist komplex und mit weitreichenden Konsequenzen verbunden. Beziehen Sie deshalb auch Fachleute wie Rechtsanwälte, Notare oder den Steuerberater mit ein.



Muster-Notfallordner zum Download:
<https://www.hwk-muenster.de/adbimage/13704/asset-original/zdh-notfallordner.pdf>

Damit Ihre Pflege
gut ankommt.

SKODA



Mtl. Nettoleasingrate
ab **138,00 €¹**

Berater Christian Zito am 24. Oktober während des Workshops, den die Kreishandwerkerschaft Emscher-Lippe-West veranstaltet hat. Zu klären ist beispielsweise in welcher Form die Übergabe erfolgen soll. Möchte man den Betrieb verkaufen? Vererben? Verpachten? Oder soll der Verkauf gegen Rente erfolgen oder wählt man die Teilhaberschaft? Ein wichtiger Punkt ist auch die Wertermittlung. Es zahlt sich aus, den Betrieb immer auf dem Laufenden zu halten, rät Christian Zito: „Eine gute technische Ausstattung, eine moderne Produktpalette und gut ausgebildete Beschäftigte usw. wirken sich positiv auf den Unternehmenswert aus ebenso wie eine geringe Inhaberabhängigkeit.“ Letztendlich entscheiden aber Angebot und Nachfrage über den Preis.

Claudia Schneider

 Christian Zito,
0209 38077-30
christian.zito@hwk-muenster.de

Nützliche Links:

www.hwk-muenster.de/de/service-center/nachfolgecenter
www.hwk-muenster.de/de/service-center/betriebsboerse
www.nexxt-change.org
www.bmj.de

Der Škoda Fabia: Ihr zuverlässiger Begleiter.

Sie suchen einen Kleinwagen, der Sie nicht nur von A nach B bringt, sondern auch mit seinen inneren Werten überzeugt? Dann ist der Škoda Fabia genau die richtige Wahl! Sein Komfort und modernste Sicherheitssysteme sind perfekt darauf ausgerichtet, Sie im mobilen Pflegedienst-Alltag bestmöglich zu unterstützen. Profitieren Sie jetzt von unseren speziellen Angeboten für Pflegedienste. Jetzt bereits **ab 138,00 €** monatlich¹.

Unser Leasingangebot¹:

Škoda Fabia (Benzin) 1,0 I MPI 59 kW (80 PS)
Essence, Klimaanlage, Parksensoren, Spurhalteassistent, Freirecheinrichtung, LED
Hauptscheinwerfer, Lackierung: Candy-Weiß

Vertragslaufzeit	48 Monate	Leasing-Sonderzahlung (netto)	900,00 €
Jährliche Fahrleistung	15.000 km	Monatliche Leasingrate (netto)	138,00 €

Kraftstoffverbrauch in l/100 km, kombiniert: 6,0; Kurzstrecke: 6,7; Stadtrand: 5,5;
Landstraße: 5,3; Autobahn: 6,6. CO₂-Emissionen in g/km, kombiniert: 135.
Effizienzklasse D (WLTP-Werte).²

¹ Ein Angebot der Škoda Leasing, Zweigniederlassung der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorner Straße 57, 38112 Braunschweig. Zzgl. Überführungskosten und MwSt. Bonität vorausgesetzt. Dieses Angebot gilt für gewerbliche Pflegedienste und andere Einrichtungen (mit IK-Klassifikation 26, 45, 46, 48, 50, 51, 53, 54), mit Abrufberechtigung für den Großkundenrahmenvertrag 000021 der Volkswagen AG und bei Bestellung bis zum 31.12.2023. Details zur Bezugsberechtigung erfahren Sie bei uns.

² Die angegebenen Verbrauchs- und Emissionswerte wurden nach dem gesetzlich vorgeschriebenen WLTP-Verfahren (Worldwide Harmonized Light Vehicles Test Procedure) ermittelt, das ab dem 1. September 2018 schrittweise das frühere NEFZ-Verfahren (neuer europäischer Fahrzyklus) ersetzt. Der Gesetzgeber arbeitet an einer Novellierung der Pkw-EnVKV und empfiehlt in der Zwischenzeit für Fahrzeuge, die nicht mehr auf Grundlage des NEFZ-Verfahrens homologiert werden können, die Angabe der WLTP-Werte, welche wegen der realistischeren Prüfbedingungen in vielen Fällen höher sind als die nach dem früheren NEFZ-Verfahren. Informationen zu den Unterschieden zwischen WLTP und NEFZ finden Sie unter skoda.de/wltp

Abbildung zeigt Sonderausstattung gegen Mehrpreis.

Kläsener GmbH & Co. KG
Ewaldstraße 51 G, 45892 Gelsenkirchen
T 0209 97083-0
info@autohaus-klaesener.de, www.autohaus-klaesener.de

Gelsenkirchens Wirtschaftsdezernent Simon Nowack:

„Auf das Handwerk ist immer Verlass“

Ab 2024 wird es bei der Wirtschaftsförderung Gelsenkirchen einen festen Ansprechpartner und Kümmerer fürs Handwerk geben.

Welche Bedeutung hat das Handwerk Ihrer Meinung nach für Gelsenkirchen und die Region?

Wir sind froh und stolz darauf, dass wir eine starke Kreishandwerkerschaft in der Emscher-Lippe-Region haben. Das Handwerk ist ein verlässlicher Partner für die Stadt als Auftraggeber, aber auch vor allem auf den Gebieten Ausbildung, Weiterbildung und Arbeitsplatzertüchtigung hier vor Ort. Auf das Handwerk ist insofern immer Verlass, weil die Inhaberinnen und Inhaber der Betriebe mit der Region verwurzelt sind, oftmals über Generationen. Standortentscheidungen werden nicht mal eben am Schreibtisch getroffen, man fühlt sich meist mit der Stadt verbunden. Das ist super.

Einige Handwerksbetriebe beklagen aber, dass es zu wenig Gewerbeflächen für ihre Branche gibt.

Im Moment erarbeiten wir ein neues Gewerbeflächen-Konzept. Unser Ziel ist, als Stadt einen guten und gesunden Mix zwischen großen und kleinen Einheiten zur Verfügung zu stellen. Bei einigen Gewerbegebieten ist uns das glaube ich schon ganz gut gelungen: Ich denke an den „Schalker Verein“. Dort gibt es natürlich die ganz großen Logistikflächen, aber eben auch Grundstücke mit 3.000 bis 5.000 m², die durchaus auch für größere Handwerksbetriebe interessant sind. Aktuell wird das Gewerbegebiet „Berliner Brücke“ entwickelt. Dort wird ein multifunktional nutzbarer Gewerbepark entstehen, wo wir auch über den Bebauungsplan sichergestellt haben, dass kleine Hallengrößen von 800 bis 1.000 m² zur Anmietung zur Verfügung gestellt werden. Und in dem Projekt „Neue Zeche Westerholt“, das wir im Moment ent-

wickeln, sind auch explizit kleine Flächengrößen vorgesehen. Vor dem Hintergrund des Wandels unserer Innenstädte, fände ich es auch wichtig, Handwerk in den Innenstädten zu halten oder auch neu anzusiedeln. Wir beteiligen uns an einem Forschungsprojekt zum Thema „Urbane Produktion“.

Was tut die Stadt Gelsenkirchen generell, um das Handwerk zu fördern?

Wir stellen unsere Wirtschaftsförderung gerade neu auf. Wir wollen sie stärker nach Themengebieten organisieren. Es wird ab nächstem Jahr eine Person geben, die sich explizit um das Thema Handwerk und deren Belange kümmern wird. Das Auswahlverfahren läuft noch. Die Ansprechpartnerin oder der Ansprechpartner wird z.B. schauen, welche kleinen Manufakturen und Handwerksbetriebe in unseren Innenstädten angesiedelt werden könnten. Beim Thema Unternehmensgründung und -nachfolge stehen wir seit Jahren durch das Startercenter NRW in engem Austausch mit dem Handwerk. Wir wollen das Handwerk auch beim wichtigen Thema Fachkräftesuche unterstützen: Wir haben jetzt auch eine neue Mitarbeiterin, die gemeinsam mit den Partnern Arbeitsagentur, Jobcenter, den Kammern und der Kreishandwerkerschaft eine Fachkräftestrategie für Gelsenkirchen erarbeiten soll. Wir wollen früh Menschen für insbesondere technische Berufe und für eine Ausbildung begeistern. Die Frage ist, wie wir es schaffen, auch junge Menschen ohne Schulabschluss in ein Ausbildungsverhältnis



Simon Nowack ist seit Januar 2022 in Gelsenkirchen Dezernent für Wirtschaftsförderung, Gelsendienste, Recht und Ordnung, Bürgerservice. Zuvor hat der studierte Wirtschaftswissenschaftler die Abteilung Wirtschaftsförderung, Digitalisierung und IT in Schwelm geleitet. Der 39-Jährige lebt mit Frau und zwei Kindern in seiner Geburtsstadt Witten und ist von klein auf Fan von Schalke 04. Als Sohn eines Kfz-Mechaniker- und Elektriker-Meisters ist er mit dem Handwerk groß geworden und hat seine Jugend in der Kfz-Werkstatt seines Vaters verbracht.



zu bekommen. Die Idee ist, Talente von der Schulbank bis möglicherweise zum Meister oder zum dualen Studium zu begleiten und zu fördern.

Welche Rolle spielen Handwerksbetriebe aus Ihrer Sicht bei der Transformation des Industriestandorts Gelsenkirchen?

Bei den beiden Zukunftsthemen Zirkulärwirtschaft und Wasserstoff spielt das Handwerk eine ganz entscheidende Rolle. Bei der Installation und Wartung der Anlagentechnik sind wir zwingend aufs Handwerk angewiesen. Wir sind froh, dass wir ab dem nächsten Schuljahr am Berufskolleg für Technik und Gestaltung den Bildungsgang Mechatronikerin/ Mechatroniker mit dem Differenzierungsschwerpunkt Wasserstoff neu anbieten können. Im Bereich Zirkulärwirtschaft, bei der es um Ressourceneffizienz geht, ist die Baubranche gefragt: Statt Objekte abzureißen, geht es um Modernisierung, Um- und Ausbau. Lässt sich ein Rückbau nicht vermeiden, werden künftig Baustoffe verbaut, die auch wieder in ihre Einzelteile zerlegt werden können und für die Wiederverwendung genutzt werden. Das Handwerk wird zudem eine wichtige Beraterfunktion einnehmen, welche Materialien für einen zirkulären Kreislauf geeignet sind.

Wie können Handwerksberufe noch attraktiver für Bewerber:innen werden?

Die Teilnahme an Berufs-Infobörsen wie neulich am TalenteTag in Gelsenkirchen macht sicherlich Sinn,

um mit Jugendlichen in Kontakt zu kommen und einen Einblick in das Berufsfeld zu geben. Das Handwerk müsste meiner Meinung nach auch selbstbewusster herausstellen, welche Vorzüge es hat: Man kann wohnortnah arbeiten und hat einen direkten Kontakt zum Chef oder zur Chefin. Am Ende des Tages hat man ein sichtbares Produkt oder Arbeitsergebnis. Man hat auch Sicherheit: Mit einer abgeschlossenen Ausbildung im Handwerk braucht man sich kaum Sorgen machen, arbeitslos zu werden. Stellen im Handwerk sind zukunftssicher, denn auch durch Digitalisierung und KI werden hier kaum Stellen wegfallen. Es wird weitere Unterstützung durch moderne Technik im Arbeitsalltag geben, aber die Hauptarbeit wird der Mensch erledigen: Wer deckt denn ein Dach, wechselt den Keilriemen oder schneidet uns die Haare? Außerdem bietet das Handwerk gute Aufstiegsmöglichkeiten. Es wird immer über eine geringe Akademikerquote geredet – aber Handwerksmeister:innen haben mindestens eine vergleichbare Qualifikation wie dual Studierende. Deswegen finde ich es auch gut, dass jetzt endlich der Zugang zu Fachhochschulen mit einem Meisterbrief möglich ist und ich hoffe, dass in Nordrhein-Westfalen auch bald der Besuch der Meisterschule kostenlos ist.

Das Interview führte Claudia Scheider

Erfolg über viele Generationen

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

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

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

Überragende Stellung

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



Im Bäckerhandwerk gibt es besonders viele Familiendynastien.



Nachfolge außerhalb der Familie

Das Karosseriebau-Unternehmen Tenbusch existiert seit mehr als 160 Jahren am gleichen Standort, teilweise noch in den ursprünglichen, restaurierten Fachwerk-Gebäuden. Mit Wolfgang Tenbusch ist die fünfte Familiengeneration vertreten. „Es herrscht insgesamt eine familiäre Atmosphäre, auch zwischen den Mitarbeitenden und der Geschäftsführung“, betont der Inhaber. „Alle duzen sich. Von unseren Kunden und Geschäftspartnern wird diese angenehm-lockere Art ebenfalls sehr geschätzt.“ Wichtige geschäftliche Gespräche finden nicht selten in der alten Küche des privaten Fachwerkhauses statt. Die sechste Generation, also die Kinder des Inhabers, haben sich für einen anderen Berufsweg entschieden – „was auch völlig in Ordnung ist!“ Gleichwohl ist die Nachfolge geregelt: 2020 ist mit Marcel Treichel ein angestellter Kfz-Mechaniker als Gesellschafter und Prokurist in die neu gegründete Tenbusch GmbH eingestiegen. „Er wird später den Fortbestand der Firma sichern“, so Wolfgang Tenbusch. Durch die dadurch entstandene Kombination von Karosseriebau und KFZ-Mechanik bietet die Tenbusch GmbH mittlerweile alle Leistungen rund ums Fahrzeug an!



Sie haben das Dachdecker-Gen

„Ich war schon als Kind gern auf Baustellen unterwegs. Die Arbeit ist so vielfältig und macht mir auch immer noch viel Spaß“, erklärt Dachdeckermeister Claas Kardell (53). Tochter Jaqueline (26) sieht das genauso. Sie übt das Handwerk in 5. Generation aus und ist die erste Meisterin im Betrieb, der 1910 in Gelsenkirchen-Erle gegründet wurde. Ihre Uroma Elisabeth durfte nur als Helferin mitarbeiten. Die Zeiten haben sich geändert, aber die Leidenschaft der Familie Kardell fürs „Dächer dicht machen“ ist geblieben. „Wir arbeiten hauptsächlich für Privatkunden und gehen auf deren individuelle Wünsche ein“, erzählt Jaqueline (26). Ihr Vater ergänzt: „Wir gehen immer fair mit Kunden um, beraten und arbeiten gut und kümmern uns auch um kleine Dächer.“ So hat es schon sein Vater Axel gehandhabt, der 2003 mit nur 56 Jahren verstarb. Claas war da schon als Meister bei der „Bedachungen Axel Kardell GmbH & Co KG“ tätig, hatte sich aber nie um den „Bürokrampf“ gekümmert. Heute sind Vater und Tochter auch im Büro ein gutes Team. Auf den Baustellen werden sie von fünf engagierten Mitarbeitern unterstützt. Jaqueline befindet sich derzeit noch in Elternzeit: Mit Sohn Nelio (9 Monate) könnte die nächste Dachdecker-Generation heranwachsen. Die Chancen, dass er ein Dachdecker-Gen geerbt hat, sind hoch, denn Papa André ist auch Dachdecker.

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

Von klein auf integriert

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



Die Kinder lernen von der älteren Generation.

Dr. Friedemann Berg
Hauptgeschäftsführer
des Zentralverbandes
des Deutschen Bäckerhandwerks

Vermittlungsservice für Arbeitgeber

Sie suchen neue Mitarbeiter für Ihr Unternehmen?
Das Jobcenter Kreis Recklinghausen vermittelt
Ihnen passgenaue Bewerberinnen und Bewerber
und informiert Sie über Fördermöglichkeiten.

Sprechen Sie uns an!

Unsere Ansprechpartner

- Jörg Bensberg für das Team **Dorsten** und **Gladbeck**: Tel. 02362 99875-44
- Bettina Witzke für das Team **Recklinghausen** und **Oer-Erkenschwick**: Tel. 02361 9384-2347
- Julia Wenig für das Team **Haltern am See**, **Herten** und **Marl**: Tel. 02366 1810-215
- Thorsten Lercher für das Team **Castrop-Rauxel**, **Datteln** und **Waltrop**: Tel. 02305 580-230

VESTISCHE ARBEIT

jobcenter
Kreis Recklinghausen

www.jobcenter-kreis-recklinghausen.de

Vermittlungsservice

E-Mail: kreis-vs@vestische-arbeit.de

Ausbildung

Susanne Nowak, Tel. 02361 3067-216

E-Mail: susanne.nowak@vestische-arbeit.de

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

Hohe Identifikation

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



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

Stefan Zock

Vize-Präsident des Bundesinnungsverbands Tischler Schreiner Deutschland

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

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

Gemeinsame Grundüberzeugung

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

Daniel Boss

„Richtig“ streiten können

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

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

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

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

Die gibt es natürlich auch. An erster Stelle wäre eine

durchaus positive Ursache zu nennen, nämlich die Freiheit, seinen Beruf aus einer Vielzahl an Optionen selbst zu wählen. In früheren Zeiten war es ja oft so, dass zumindest der Erstgeborene mehr oder weniger automatisch die Tätigkeit des Vaters, Großvaters und Urgroßvaters übernommen hat. Ein negativer Grund ist der vergleichsweise schlechte Ruf, den die handwerkliche Ausbildung inzwischen hat. Mir persönlich ist das schleierhaft: Wir alle dürften zig Beispiele dafür kennen, dass Erfolg – und damit letztlich auch hohes Einkommen – nicht mit einem akademischen Abschluss verbunden sein muss.

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

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

INTERVIEW



Meisterschule

Berufsbegleitende Vorbereitungslehrgänge auf die Meisterprüfung

Januar 2024 – März 2024

Ausbildereignung nach AEVO

Teil IV – 120 Unterrichtsstunden

April 2024 – Dezember 2024

Gepr. Fachmann/-frau für kaufmännische Betriebsführung nach HWO

Teil III – 280 Unterrichtsstunden

Voraussichtliche Kosten

Lehrgangsgebühr Teil IV	550,00 €
Lehrgangsgebühr Teil III	1.550,00 €
Prüfungsgebühren HwK	500,00 €
Lernmittel	70,00 €

Unterrichtstage

Mittwoch	ab 17.30 Uhr
Freitag	ab 17.30 Uhr
Samstag	ab 08.00 Uhr

Noch Fragen? Dann kontaktieren Sie uns gerne!



HEL gGmbH

HANDWERK EMSCHER-LIPPE GGMBH

im Haus der Kreishandwerkerschaft Emscher-Lippe-West

Emscherstraße 44 · 45891 Gelsenkirchen

Tel.: 0209 97081-0 · Fax: 0209 97081-99

Mail: info@kh-emscher-lippe.de



Erfolgreiche Bottroper Ausbildungs- und Fachkräftekonferenz

Fotos: Stadt Bottrop



Bottrops Oberbürgermeister Bernd Tischler eröffnete die 2. Bottroper Ausbildungs- und Fachkräftekonferenz in der Lohnhalle Arenberg-Fortsetzung vor rund 80 Gästen und hörte sich danach die Vorträge von Ausbildungs- und Arbeitsmarktexpert:innen an.

Wie tickt die Generation Z – also Menschen, die zwischen 1995 und 2010 geboren sind? Wie werden Betriebe bei der Inklusion unterstützt? Welche Fördermöglichkeiten gibt es für Unternehmen, die geringqualifizierte Personen einstellen? Was ist bei der Integration von Geflüchteten in den Arbeitsmarkt zu beachten? Die Bottroper Ausbildungs- und Fachkräftekonferenz in der Lohnhalle Arenberg-Fortsetzung behandelte im September viele Themen und gab konkrete Tipps. Neben Fachleuten der Agentur für Arbeit Gelsenkirchen, der Handwerkskammer Münster, der Industrie- und Handelskammer Nord Westfalen sowie des Kommunalen Integrationsmanagements und der Wirtschaftsförderung waren insbesondere Bottroper Ausbildungsbetriebe und Schulen eingeladen, sich zu informieren und zu vernetzen. Rund 80 Personen haben diese Einladung angenommen. Auch Svenja Streich, stellv. Geschäftsführerin des Bildungszentrums der Kreishandwerkerschaft ELW sowie Bernhard Schwenzfeier (Geschäftsführer des Bauunternehmens Lüth GmbH) und Frank Grywna (Inhaber der Elektro J. Organista GmbH) zählten zu den Gästen.



Unternehmer und Fachleute – hier zu sehen Valeska Kurraß von der Agentur für Arbeit Gelsenkirchen – tauschten sich aus.

Viel gelernt und Kontakte geknüpft

Auch erfahrene Unternehmer wie Bernhard Schwenzfeier konnten noch etwas lernen: „Die Vorträge und Präsentationen von der Fachkräfteoffensive NRW, der EAA und der KIM Bottrop waren informativ und so vorgetragen, dass wir als Unternehmen die zum Teil schwierigen Hürden der Integration (Aufenthaltsrecht) besser verstehen konnten. Auch der Vortrag der Bundesagentur für Arbeit über Förderungen von Beschäftigten und Übernahme von Lehrgangskosten für Ältere und Schwerbehinderte war hilfreich und gut vorgetragen.“ Elektrofachmann Frank Grywna stimmt dem zu und ergänzt: „Was mir wesentlich in Erinnerung geblieben ist, ist der Vortrag zur Generation Z; welche Prioritäten sie im Arbeits- bzw. Berufsleben setzt und wie sie bei der Job- oder Ausbildungsstellensuche vorgeht.“ Maximilian Auth, Experte für Fachkräftesicherung des Rationalisierungs- und Innovationszentrums der Deutschen Wirtschaft, stellte in seinem Vortrag die „Generation Z“ vor und machte klar, dass Betriebe im Internet und den Sozialen Medien vertreten sein müssen, denn Nachwuchskräfte suchen dort Informationen und Bewertungen über Betriebe. Dass die Generation Z Schnelligkeit und Transparenz beim Bewerbungsverfahren wünscht, ist Svenja Streich von der KH ELW schon lange bewusst. „Deswegen bieten wir unseren Innungsbetrieben die kostenlose Nutzung der App ‚Passt!‘ an. Damit klappt das Azubi-Matching schnell und unkompliziert.“ CLS

 www.passt-app.de

Präsentationen:
www.kurzelinks.de/bottrop



Passt-App



Präsentationen



Wärmepumpen: Fortbildung wird gefördert

Das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) fördert die Teilnahme an Schulungen zum Thema „Wärmepumpen im Gebäudebestand“. Es geht um das Seminar „Wärmepumpen – Sachkunde nach VDI 4645“, das die Deutsche Gesellschaft für wirtschaftliche Zusammenarbeit (DGWZ) anbietet. Pro Schultag und pro Teilnehmer liegt der maximale Förderbetrag bei 250 Euro. Die Gesamtförderung ist auf 5.000 Euro pro Antragsteller:in begrenzt. Seminare der DGWZ sind firmen- und produktneutral, kompakt, fachkompetent und vermitteln den neuesten Stand von Normen, Richtlinien und Vorschriften. Wichtig: Erst wenn der Zuwendungsbescheid des BAFA vorliegt, darf mit der Qualifizierung begonnen werden.

[www.dgwz.de/themen/
bau-gebaeudetechnik/
bundesfoerderung-
aufbauprogramm-
waermepumpe-baw](https://www.dgwz.de/themen/bau-gebaeudetechnik/bundesfoerderung-aufbauprogramm-waermepumpe-baw)

[https://fms.bafa.de/
BafaFrame/awp](https://fms.bafa.de/BafaFrame/awp)



dgwz.de



fms.bafa.de

Der Nissan Townstar
Inkl. 5 Jahre Garantie¹

Als Kastenwagen **ab € 169,- mtl. netto²** (€ 201,- mtl. brutto²)
Im Full Service Leasing³ für Gewerbekunden

Den Nissan Townstar gibt es in verschiedenen Längen
und auch mit elektrischem Antrieb

Nissan Townstar Kombi: Kraftstoffverbrauch kombiniert (l/100 km): 6,8–6,7; CO₂-Emissionen kombiniert (g/km): 154–152. Dieses Fahrzeug wurde den EU-Vorschriften entsprechend nach dem realitätsnäheren WLTP-Prüfverfahren homologiert. NEFZ-Werte liegen für dieses Fahrzeug deswegen nicht vor.

¹5 Jahre Herstellergarantie bis 160.000 km. Weitere Informationen zu den umfangreichen Nissan Garantieleistungen finden Sie auf www.nissan.de oder fragen Sie uns. ²Nissan Townstar Kasten Visia L1, 2,0 t, 1.3 DIG-T, 6MT, 96 kW (130 PS), Benziner: Fahrzeugpreis netto (ohne 19% USt.) € 16.211,-/brutto (inkl. 19% USt.) € 19.291,-, zzgl. brutto € 1.090,- Überführungskosten. Leasingsonderzahlung netto € 2.620,-/brutto € 3.118,-, Laufzeit 48 Monate (48 Monate à netto € 169,-/brutto € 201,-), 40.000 km Gesamtlauflistung, Gesamtbetrag netto € 8.096,-/brutto € 9.634,-, Gesamtbetrag inkl. Leasingsonderzahlung netto € 10.716,-/brutto € 12.752,-, zzgl. Überführungskosten. Ein Angebot von Nissan Financial Services, Geschäftsbereich der RCI Banque S.A. Niederlassung Deutschland, Jagenbergstraße 1, 41468 Neuss. ³Nissan CARE Wartungslösungen (inkl. Verschleiß) ist ein Kombi-Produkt der Cardif Allgemeine Versicherung und der Cardif Service GmbH, Friolzheimer Str. 6, 70499 Stuttgart, in Kooperation mit Nissan Financial Services. Maßgeblich sind die Allgemeinen Versicherungsbedingungen / Allgemeinen Geschäftsbedingungen. Angebot nur gültig für Gewerbekunden. Nur gültig für Kaufverträge bis zum 31.12.23. Abb. zeigen Sonderausstattungen.



Automobile J. Heddierr GmbH • 45721 Haltern am See
Recklinghäuser Str. 122 • Tel.: 0 23 64/10 54 60 (Hauptbetrieb)
ATH Autohaus Heddierr GmbH • 46282 Dorsten
Plaggenbahn 2 • Tel.: 0 23 62/99 20-0
Automobile J. Heddierr GmbH • 45770 Marl
Kreuzstr. 1 • Tel.: 0 23 65/92 49 50
Auto Center Heddierr GmbH • 45663 Recklinghausen
Rheinstr. 11 • Tel.: 0 23 61/9 60 87-0
FB Bohn, Verkaufsstelle J. Heddierr GmbH
Gungstr. 12-18 • 46240 Bottrop • Tel.: 0 20 41/4 12 07
www.heddierr-gruppe.de

Energieeffizienz im Fokus

WKSBB-Isolierer gelten als unverzichtbare Eckpfeiler für Nachhaltigkeit im Handwerk. Klaus Lobitz bildet für die KH ELW angehende Fachkräfte in diesem Bereich aus und gewährt einen Einblick in die anspruchsvolle Ausbildung.



Klaus Lobitz, Ausbilder in der WKSBB-Werkstatt, legt Wert auf eine gründliche Ausbildung. Ilja Grünberg, angehender WKSBB-Isolierer, hat während der ÜLU schon viel von ihm gelernt.

Bei Fragen rund um Nachhaltigkeit, Energieeffizienz und Umweltschutz spielt das Handwerk eine entscheidende Rolle, allen voran Wärme-, Kälte-, Schall- und Brandschutzisolierer, kurz WKSBB-Isolierer. Ihr Berufsalltag besteht unter anderem aus der Konstruktion und Montage von Isolierverkleidungen und der präzisen Dämmung von Gebäuden, Rohrleitungssystemen und Anlagen. Energieeinsparung und die nachhaltige Nutzung von Ressourcen stehen dabei stets im Vordergrund.

Dass WKSBB-Isolierer damit essenzielle Standards für eine effiziente und nachhaltige Zukunft setzen, weiß auch Klaus Lobitz. Der gebürtige Essener kann auf mehr als drei Jahrzehnte Erfahrung in der Ausbildung dieses anspruchsvollen Handwerks zurückblicken. 1990 absolvierte Lobitz seinen Meister, kurz darauf entschied er sich für eine berufliche Umorientierung. „Durch Zufall landete ich im Rahmen eines Nebenjobs im Bildungssektor, und das gefiel mir so gut, dass ich in diesem Feld bleiben wollte“, erinnert sich der 61-Jährige. Seit Januar 2022 ist er als Ausbilder bei der Kreishandwerkerschaft Emscher-Lippe-West tätig und zieht an der Außenstelle in der Benzstraße die nächste Generation von WKSBB-Fachkräften heran. Dort ist er für die überbetriebliche – und überregionale – Lehrlingsunterweisung zuständig. Die Azubis

kommen teils aus ganz NRW in die Lehrwerkstatt nach Gelsenkirchen.

Anspruchsvolle Ausbildung mit hohen Anforderungen

Besonders viel Wert legt der Meister auf eine gründliche Vorbereitung der Azubis: „Es geht hier um einen anspruchsvollen Beruf, und ich möchte, dass am Ende der drei Jahre auch wirklich hochqualifizierte Fachleute hier rausgehen.“ Er betont, dass die Ausbildung nicht für jedermann geeignet sei, denn sie erfordert hohes technisches Verständnis, räumliches Denken, ausgezeichnete mathematische und geometrische Kenntnisse sowie Fähigkeiten im technischen Zeichnen. Außerdem sei körperliche Fitness ebenso wichtig wie persönliche Eigenschaften: „Ohne Zuverlässigkeit, Pünktlichkeit, Lernwilligkeit und Eigeninitiative kommt man bei der Ausbildung nicht weit“, sagt Klaus Lobitz nachdrücklich.

Abschlussprojekte schulen Teamfähigkeiten

Damit auch Spaß und Kreativität einen Platz in der Ausbildung finden, denkt er sich für seine Abschlussjahrgänge auch gerne spannende Projekte aus, die sie selbstständig in der Gruppe ausführen. Zuletzt baute eine seiner Gruppen ein realitätsgetreues Modell eines Oldtimers aus verzinktem Stahlblech. „Das schult nicht nur Teamfähigkeit und Zeitmanagement, am



Fotos: Reiner Kruse

Die WKS-B-Lehrwerkstatt befindet sich in der Benzstraße. Vor der Tür steht ein selbstgebautes Oldtimer-Modell aus verzinktem Stahlblech. „Das war ein Abschlussprojekt aus dem Vorjahr“, erklärt Ausbilder Klaus Lobitz (r.).

Ende steht auch ein handfestes Erinnerungsstück, das drei lehrreiche Jahre symbolisiert“, sagt Lobitz strahlend. Seinen Beruf findet der Ausbilder zwar komplex und fordernd, aber auch höchst erfüllend. Er nimmt aktiv am Fortschritt seiner Schüler teil und freut sich, sein Wissen weiterzugeben und als Mentor zu fungieren. „Aus Erfahrung kann ich sagen, dass es wichtig ist, einen Mittelweg zwischen Strenge und Verständnis zu finden“, sagt er und ergänzt: „Deswegen ist es mir wichtig, eine offene Lernkultur zu schaffen, in der sich die Azubis wohlfühlen und keine Angst haben müssen, ein zweites Mal nachzufragen.“ Die Ausbildung erfolgt überbetrieblich in drei Gruppen von zehn bis zwölf Azubis, je nach Lehrjahr verbringen die Auszubildenden jährlich zwischen vier und 20 Wochen bei den Lehrgängen. Auch Prüfungen werden vor Ort abgelegt.

Beruf mit Zukunftsperspektive

Aufgrund ihres vielfältigen Wissens und Könnens sind WKS-B-Fachkräfte sowohl im Handwerk als auch in der Industrie gefragt. Neben der Planung und Konstruktion sind Isolierer auch für die Montage zuständig. Zudem zeichnen sie sich durch ihre Kompetenz im Umgang mit einer Vielzahl von Materialien zur Dämmung und Ummantelung aus. Klaus Lobitz ist jedenfalls fest davon überzeugt, dass die Zukunftsaussichten dieses Berufs vielversprechend sind: „Die Kombination aus fundiertem Fachwissen und der zunehmenden Bedeutung für Energieeffizienz und Nachhaltigkeit macht diesen Beruf unentbehrlich und wird weiterhin stark nachgefragt bleiben.“

Fotini Kouneli

 www.wksb-isolierer.de



**HANDWERKSKAMMER
BILDUNGSZENTRUM**



**EINFACH
MEISTERLICH**



**WERDE MEISTER:IN UND
GESTALTE DEINE ZUKUNFT**

HBZ MÜNSTER. Wir bilden das Handwerk weiter.

hbz-bildung.de/meister

DAS HANDWERK
DIE WIRTSCHAFTSMACHT. VON NEBENAN.

Wärmepumpen-Boom: Projekt WESPE gestartet

Die Bundesregierung hält am Ziel von jährlich 500.000 neu zu installierenden Wärmepumpen fest. Die SHK-Verbandsorganisation treibt vor diesem Hintergrund die Qualifizierung von Fachkräften weiter voran und initiiert Projekte zur Prozessoptimierung, insbesondere zum Einbau von Wärmepumpen. Dazu hat der Zentralverband Sanitär Heizung Klima (ZVSHK) Anfang Oktober mit weiteren Partnern „Wärmepumpen-Einbau schneller, produktiver und effizienter – handwerkliche Umrüstprozesse optimieren“ gestartet. Das Verbundprojekt, kurz WESPE, ist auf drei Jahre angelegt. Das Augenmerk gilt den physischen und digitalen Prozessen der gesamten Wertschöpfungskette des Wärmepumpen-Umrüstprozesses, getragen von

Herstellern, Fachgroßhandel und Handwerk: Angefangen bei der Kundenberatung über die Bestellung und den Einbau der Wärmepumpe bis hin zum anschließenden Kundendienst mit Service und Wartung. „WESPE“ zielt auf eine deutliche Erhöhung der Produktivität bei der Wärmepumpe-Umrüstung und damit höheren Stückzahlen beim Wärmepumpeneinbau. Konkretes Projektziel ist die deutliche Verkürzung der Installationszeiten von Wärmepumpen. Mit einer signifikanten Zeiteinsparung bzw. Steigerung der Installationsleistung könnte das Handwerk das Ausbauziel von insgesamt sechs Millionen installierten Wärmepumpen bis ins Jahr 2030 mit den verfügbaren Fachkräften erreichen, heißt es vom ZVSHK.



Foto: Alex White/stock.adobe.com

Hilfe bei Ausbildung und Wartung

Leitfaden zur Einführung von VR und AR



Ob fürs Training an der neuen Maschine oder in Form einer Schritt-für-Schritt-Anleitung zur Wartung – an den unterschiedlichsten Stellen kann heute schon Augmented oder Virtual Reality genutzt werden. Auch und gerade für das Handwerk können diese Möglichkeiten interessant sein. Zwei Drittel (67 Prozent) der Unternehmen ab 20 Beschäftigten in Deutschland glauben, dass AR und VR eine große Bedeutung für die Wirtschaft haben – aber nur rund jedes vierte (24 Prozent) nutzt die Technologie bereits. Ein Grund dafür ist laut Branchenverband Bitkom fehlendes Know-how. Der neue Leitfaden „Augmented und Virtual Reality im Unternehmen einführen – Impulse und Best Practices aus der Praxis“ will deshalb Antworten auf die drängendsten Fragen geben. Auf 60 Seiten geht es von der Identifizierung von Use Cases über die Implementierung der Technologie und Fragen des Datenschutzes bis hin zur Erfolgsmessung der Projekte. „Noch haben sich Augmented und Virtual Reality nicht in der Breite durchgesetzt, aber es gibt schon seit etlichen Jahren eine Vielzahl spezialisierter Anwendungen, die in Unternehmen einen konkreten Mehrwert schaffen“, sagt Dr. Sebastian Klöß, AR/VR-Experte beim Bitkom. „Inzwischen ist neben der Software auch die notwendige Hardware verfügbar, so dass Unternehmen eigentlich sofort loslegen können.“



Der Leitfaden lässt sich über die Verbandswebsite (Mediathek / Publikationen) downloaden:
www.bitkom.org

Foto: PR Image Factory/stock.adobe.com

Online-Seminar „Fit für die Zwischenprüfung“



Foto: Adobe Stock/Dennis

Prüfungsangst meistern und Ressourcen erfolgreich aktivieren: Die IKK classic bietet am 9. Januar ab 15 Uhr das kostenfreie Onlineseminar „Fit für die Zwischenprüfung 2024“ an. Das Seminar richtet sich an Auszubildende.

Fachlich und praktisch werden viele Prüflinge von ihren Schulen und Ausbildungsbetrieben gut vorbereitet. Der Prüfungserfolg hängt jedoch nachweislich auch von der Fähigkeit ab, mit dem Prüfungsstress umzugehen. Oft ist das Lampenfieber bei den Auszubildenden aber so groß, dass viele Absolventen und Absolventinnen es vor lauter (selbstgemachtem) Stress nicht schaffen, ihr Wissen und Können am Prüfungstag vollständig abzurufen und zu zeigen. Das einstündige, kostenlose Onlineseminar der IKK classic gibt zum Beispiel Tipps,

- wie sich Prüfungsangst vorbeugen lässt,
- wie man locker bleibt und sich nicht selbst verrückt macht,
- wie sich Ressourcen erfolgreich aktivieren lassen,
- wie die Zwischenprüfung schließlich stressfrei und erfolgreich gemeistert werden kann.

Nutzer des IKK-Seminarportals müssen sich einmalig ein kostenfreies Benutzerkonto anlegen und haben anschließend dauerhaft Zugriff auf das Seminararchiv inklusive aller Seminarunterlagen.

Weitere Informationen und Anmeldungen unter:
www.ikk-classic.de/seminare

Auszubildene können UBS online beantragen

Jugendliche müssen vor dem Berufsstart einen Nachweis über die gesundheitliche Eignung vorlegen, den sogenannten Untersuchungsberechtigungsschein. Seit dem 01.10.2023 geht das in Nordrhein-Westfalen ganz einfach digital.

Das Jugendarbeitsschutzgesetz sieht verschiedene ärztliche Untersuchungen für Jugendliche beim Eintritt in das Berufsleben vor. Diese sollen verhindern, dass Jugendliche mit Arbeiten beschäftigt werden, die ihre Gesundheit oder ihre Entwicklung gefährden. Arbeitgeberinnen und Arbeitgeber dürfen Jugendliche daher erst beschäftigen bzw. ausbilden, wenn ihnen zuvor eine ausgefüllte ärztliche Bescheinigung über die erfolgte Untersuchung zur gesundheitlichen Eignung des Jugendlichen vorliegt.

Seit Oktober 2023 können Jugendliche ab 16 Jahren den Untersuchungsberechtigungsschein (UBS) digital beantragen. Bei jüngeren Auszubildenden müssen die Erziehungsberechtigten dies übernehmen. Für die Anmeldung braucht man einen Personalausweis und ein kompatibles Smartphone mit der „AusweisApp 2“. Wenn die online Beantragung abgeschlossen ist, erhalten die Jugendlichen ihren UBS und eine individuelle UBS-ID direkt aufs Smartphone. Diese müssen dann nur noch beim Termin der Ärztin oder dem Arzt vorgelegt werden. Die Ärztin oder der Arzt für die Untersuchung kann frei gewählt werden.

Die Erstuntersuchung muss innerhalb der letzten 14 Monate vor Aufnahme der Tätigkeit erfolgen. Vor dem Ablauf des 1. Beschäftigungsjahres muss eine Nachuntersuchung durchgeführt werden, sofern die/der Jugendliche dann noch nicht volljährig ist. Die Kosten der Untersuchung werden durch das Land Nordrhein-Westfalen getragen.

Anleitungen, Erklärvideos und Antragstellung unter:
www.mags.nrw/aerztliche-untersuchung
www.untersuchungsberechtigungsschein.de





Zwei Seiten einer Medaille

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

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

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

Achten Sie auf die Höhe der Zinsen

Vor lauter Hektik im Tagesgeschäft fehlt oft die Zeit, für ein gewinnbringendes Liquiditätsmanagement. Von Betriebsberatern der Handwerkskammer haben wir gehört, dass wohl einigen Handwerkern und Handwerkerinnen „das Feeling für Zinsen und Liquidität fehlt.“ So soll es Betriebe geben, die über mehrere Konten verfügen, diese aber nicht genau im Blick haben: Das eine ist im Minus, so dass hohe Überziehungszinsen anfallen, auf dem anderen wäre Guthaben zum Ausgleich vorhanden. Wie viel man für seine Kontokorrentlinie zahlt – scheint auch nicht jede/r zu wissen. Und fällt eine Bereitstellungsprovision für die Kreditlinie an? Darauf sollte ebenfalls geachtet werden. In den Jahren der Zinsflaute, war es auch nicht so wichtig, ob man (hohe) Überschüsse auf dem Konto ruhen lässt oder nicht – aber jetzt lohnen sich Anlagen auf Tagesgeldkonten oder Termingelder mit kurzfristigen Laufzeiten. Ein ausreichender Geldpuffer für unerwartete Ausgaben ist natürlich sinnvoll. Sonst zahlt man wieder Überziehungszinsen. Damit Geld ins Haus kommt, sollte man hohe Außenstände vermeiden und frühzeitig Rechnungen stellen. Die Berater der Handwerkskammern empfehlen, auch nicht zu viel Kapital zu binden, etwa durch sehr hohe Warenbestände. Wobei in Zeiten von Lieferengpässen eine gewisse Vorratshaltung wiederum Sinn macht – das Thema Liquiditätsmanagement und Geldanlage ist komplex. Nehmen Sie sich bitte Zeit dafür.



Foto: Adobe Stock/ist.footage

Stärkung der heimischen Wirtschaft

Die Sparkasse Gelsenkirchen steht Unternehmen auch in schwierigen Zeiten zur Seite, sagt Bernhard Lukas, Vorsitzender des Vorstandes.



Bernhard Lukas, Vorsitzender des Vorstandes der Sparkasse Gelsenkirchen

Wie wirkt sich die Zinswende auf Ihr Bankgeschäft aus?

Während sich die Anleger über höhere Zinsen freuen, sieht es auf der Kreditnehmerseite natürlich ganz anders aus. Das hat eine rückläufige Kreditnachfrage zur Folge und wirkt sich unter Umständen auf die Investitionsneigung der Unternehmen aus. Einen spürbaren Einbruch verzeichnen wir vor allem bei der Nachfrage nach wohnwirtschaftlichen Kreditmitteln.

Gestiegene Preise und Zinsen belasten die Unternehmen. Wie kommen Sie ihnen entgegen?

In den meisten Branchen haben gestiegene Kosten für Material und Personal eine deutlich größere Bedeutung als der Zinsaufwand. Aber dennoch kommt die Zinswende zu den allgemeinen Preissteigerungen verschärfend hinzu. Natürlich stehen wir den Betrieben auch in dieser Phase zur Seite. Wir bieten individuelle Lösungen, um zum Beispiel die Liquiditätslage der Unternehmen auch bei veränderter Kostenstruktur sicherzustellen – wenngleich wir nicht die Entwicklungen am Geld- und Kapitalmarkt ignorieren können. Im Rahmen unserer meist langjährigen Kundenbeziehungen lassen sich so auch schwierige Phasen überbrücken.

Gibt es noch attraktive Förderprogramme für Unternehmen?

Selbstverständlich! In die individuellen Finanzierungskonzepte bauen wir nach Möglichkeit auch Förderkredite ein – vor allem von der Kreditanstalt für den Wiederaufbau (KfW). Gerade mit Blick

auf nachhaltige Investitionen in den Bereichen Energie, Umwelt und Innovation gibt es Förderprogramme für Unternehmen und Selbstständige, die durch Mittel des Bundes teilweise erheblich zinssubventioniert zur Verfügung gestellt werden. Wir beraten ausführlich über die verschiedenen Möglichkeiten.

Nachhaltigkeitskriterien spielen eine immer größere Rolle. Was kommt auf die Betriebe zu?

Ich denke, Nachhaltigkeit ist in der DNA des Handwerks angelegt: Die Betriebe leisten allein durch ihre Arbeit (z. B. Reparaturen) einen substanziellen Beitrag zu einer längeren Lebensdauer von Produkten und damit zur Ressourcenschonung insgesamt. Es gibt viele Wege, den eigenen Betrieb nachhaltiger aufzustellen – von der Wärmedämmung der Firmengebäude bis zur Umstellung des Fuhrparks auf E-Mobilität. Das ist zunächst mit erheblichen Investitionen verbunden. Ich denke aber, dass sie sich auszahlen und langfristig positive Effekte auf die Rentabilität und Wettbewerbsfähigkeit haben werden. Bei den Investitionen stehen wir den Handwerkern zur Seite – mit unserer Expertise und mit Finanzierungskonzepten, die auch Fördermittel einschließen.

>> Firmenkundenportal unter www.sparkasse-gelsenkirchen.de, Kontakt für eine persönliche Beratung: firmenkunden@sparkasse-ge.de

Vertrauen zahlt sich aus

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



- Wichtige Kriterien für die Beurteilung der Kreditwürdigkeit sind die Bonität, die Eigenkapitalquote, die Liquiditätssituation, die Gewinn- und Verlustrechnung sowie die Sicherheiten, die Kreditnehmer stellen.
- Wer sich gut auf ein Gespräch mit seiner Bank vorbereitet, hat wesentlich bessere Karten. Denken Sie daran, aktuelle Unterlagen wie Businesspläne, Finanzplanungen, Bilanzen und BWA mitzubringen oder reichen Sie diese schon im Vorfeld des Gesprächs ein, damit sich der Firmenkundenbetreuer vorbereiten kann.
- Auch wenn sich im Digitalzeitalter die Geschäftsmodelle und die Wettbewerbssituation schnell ändern können: Banken schätzen nach wie vor eine gewisse Planbarkeit. Wer eine Fünf-Jahres-Planung vorlegen kann und diese regelmäßig mit dem Ist-Zustand abgleicht, kann seiner Bank aktuelle und übersichtliche Informationen zur Verfügung stellen.
- Hört man sich bei Banken und Sparkassen um, so raten alle Institute, frühzeitig den Kontakt zum Kreditgeber zu suchen und auch den Kontakt zu pflegen. Man sollte seinen Berater immer auf dem Laufenden halten und nicht erst hingehen, wenn man dringend eine Finanzierung braucht.
- Egal, auf welches Ratingverfahren ein jeweiliges Kreditinstitut setzt, das „Kontonutzungsverhalten“ hat die Bank jederzeit im Blick. Ist das Konto ständig überzogen, kostet das nicht nur viel Überziehungszins, sondern fällt auch beim Rating ins Gewicht. Ganz schlecht ist es, wenn die abgesprochene Kontokorrentkreditlinie ebenfalls ständig überzogen wird. Das wirkt wenig vertrauensvoll und wird als Verstoß gegen die getroffenen Absprachen gewertet.
- Sichern Sie sich in guten Zeiten, also wenn Ihr Geschäft gut läuft, eine Kontokorrentlinie. In schlechten Zeiten, also bei Liquiditätsengpässen sollte der Kundenberater möglichst frühzeitig über die Gründe informiert werden. Sind sie plausibel und ist eine generelle Zahlungsfähigkeit gegeben, kann über eine Erweiterung der Kontokorrentkreditlinie nachgedacht werden.
- Je mehr Eigenkapital in der Bilanz ausgewiesen ist, desto solider gilt ein Unternehmen. Und solide Unternehmen bekommen meist schnell Kredite bewilligt und dies zu guten Konditionen. Wer ins eigene Unternehmen investiert, sprich wer Privatvermögen in den Betrieb einbringt, kann seine Eigenkapitalquote erhöhen und sein Rating positiv beeinflussen.

Das steckt hinter der Ratingnote

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

Ökologische Transformation

Förderprogramme der NRW.Bank finanzieren den Wandel

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

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

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

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

„NRW.BANK.Effizienz kredit“

- zinsgünstige Darlehen bis 10 Mio. € mit einem Finanzierungsanteil von bis zu 100 % – optional mit 50% Haftungsfreistellung für die Hausbank
- für Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft und Angehörige der freien Berufe
- finanziert die Steigerung der Energie- und Ressourceneffizienz, Lärmschutz und Luftreinhaltung, Grüne Technologien sowie Neubau und Sanierung gewerblicher Nichtwohngebäude
- bei Neubau oder Sanierung zum Effizienzgebäude feste Zinsen für die gesamte Laufzeit von bis zu 25 Jahren

„NRW.BANK.Elektromobilität“

- zinsgünstige Darlehen bis 10 Mio. € mit einem Finanzierungsanteil von bis zu 100 %
- für Gründer, gewerbliche und kommunale Unternehmen, gemeinnützige Unternehmen und Angehörige der freien Berufe
- fördert Investitionen in einen klima- und umweltverträglichen Verkehrssektor in NRW z.B. Investitionen sowie Forschung und Entwicklung im Bereich der Elektromobilität
- optional mit 50% Haftungsentlastung für die Hausbank

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



Sicherheit schon VOR der Angebotserstellung

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

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

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

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

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

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

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



Foto: Boris Zerwam/stock.adobe.com

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

Jetzt Kontakt aufnehmen!

SCAN ME

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



Creditreform Gelsenkirchen
Tel. 0209 / 9 58 94-20
vertrieb@gelsenkirchen.creditreform.de

Tappen Sie nicht im Dunkeln!

Erst Zahlungsmoral checken, dann malochen!



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

Creditreform

Rufen Sie uns an:
Claudia Matzek 0172 / 2 86 17 11
Dania Saulheimer 0209 / 9 58 94-20
vertrieb@gelsenkirchen.creditreform.de
www.creditreform.de/gelsenkirchen

Wachstumschancen-gesetz soll Entlastungen bringen



Die Bundesregierung will Unternehmen um jährlich sieben Milliarden Euro steuerlich entlasten. Das geht aus ihrem Entwurf für das Wachstumschancengesetz (20/8628) hervor. Das Paket setzt sich aus verschiedenen Einzelmaßnahmen zusammen. Das Gesetz soll das Steuersystem an zentralen Stellen vereinfachen und auch Steuerschlupflöcher aufdecken und beseitigen. Es kann sein, dass der Gesetzentwurf noch an einigen Stellen verändert wird. Die Zustimmung durch den Bundesrat ist für den 15. Dezember geplant. Für Unternehmen sind z. B. diese geplanten Änderungen interessant, die ab dem Wirtschaftsjahr 2024 relevant wären:

- Die Grenze für geringwertige Wirtschaftsgüter soll auf 1.000 Euro angehoben werden.
- Bessere Sonderabschreibungen nach § 7g des Einkommenssteuergesetzes (EStG) für mehr Liquidität bei kleinen und mittleren Unternehmen
- Geschenke an Nichtarbeitnehmer im Wert von bis 50 Euro pro Person werden als gewinnmindernd anerkannt.
- Zwischen inländischen Unternehmen sollen – ab 2025 – elektronische Rechnungen verpflichtend werden.
- Das neue Klimaschutz-Investitionsprämien-gesetz bietet Unternehmen, die bestimmte Voraussetzungen erfüllen, eine Prämie von 15 Prozent für Investitionen, die die Energieeffizienz verbessern. Voraussetzung: Das einzelne Wirtschaftsgut kostet mehr als 10.000 Euro und die Gesamtsumme der Investitionen beträgt mindestens 50.000 Euro. Die Prämie ist für sechs

Jahre (2024 bis 2030) geplant und gilt nur für Investitionen, die in diesem Zeitraum begonnen und abgeschlossen werden.

- Der Freibetrag für Zuwendungen des Arbeitgebers an seine Arbeitnehmer für Betriebsveranstaltungen soll auf 150 Euro (bisher 110 Euro) steigen.
- Alle Personengesellschaften sollen die Möglichkeit erhalten, zur Körperschaftsbe-steuerung zu wechseln.
- Erhöhung des Schwellenwertes zur Befreiung von der Abgabe von vierteljährlichen Umsatzsteuer-Voranmeldungen von 1.000 Euro auf 2.000 Euro
- Sonderabschreibungen bei Betrieben mit einer Gewinn-grenze von 200.000 Euro / Jahr im Vorjahr der Investition (bisher 100.000 Euro). Zukünftig sollen nun 50 Prozent (aktuell 20 Prozent) der Investitionskosten abgeschrieben werden können.
- Die Buchführungspflicht für gewerbliche Unternehmen soll zukünftig erst ab einem Gesamtumsatz von 800.000 Euro (bisher 600.000 Euro) oder einem Gewinn von 80.000 Euro (bisher 60.000 Euro) bestehen.
- Die als Werbungskosten abzugsfähige inländische Verpflegungspauschale wird für jeden Kalendertag, an dem der Arbeitnehmer 24 Stunden von seiner Wohnung und ersten Tätigkeitsstätte abwesend ist, von 28 Euro auf 30 Euro angehoben.

» Details stehen im Entwurf des Wachstumschancengesetzes:
<https://bit.ly/KH-Wachstum>



QBS...

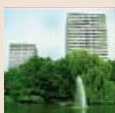
• STEUERBERATUNG • WIRTSCHAFTSPRÜFUNG • WIRTSCHAFTSBERATUNG

SIE VERSTEHEN IHR HANDWERK WIR (UNSERES) AUCH.

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

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

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



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



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



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



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

SHK-Innung Gelsenkirchen:

Neuer Vorstand und gelungenes Innungsfest

Mit einem neuen Obermeister und drei neuen, jüngeren Mitgliedern geht die Innung für Sanitär-Heizung-Klima Gelsenkirchen in die Zukunft. Nach dem tragischen Unfalltod des langjährigen Obermeisters Andreas Wilms im April hatte sich dessen Stellvertreter Martin Rüssel bereits intensiv um die Innung gekümmert und neue Vorstandsmitglieder gewonnen. Auf der Innungsversammlung am 17. August wurde Martin Rüssel zum neuen Obermeister gewählt. Das Amt des stellvertretenden Obermeisters hat jetzt Marcus Schreiber inne. Neue Lehrlingswartin und Prüfungsmeisterin ist Maria Föhre, die zuvor schon als Beisitzerin im Vorstand und Mitglied im Prüfungsausschuss aktiv war. Thomas Konieczny wurde als Beisitzer wiedergewählt. Neue Beisitzer im Vorstand sind Maximilian Wilms, Christian Kemper und Christian Backwinkel. Er übernimmt auch das Amt des stellv. Prüfungsmeisters – und hauptberuflich den Betrieb von Stefan Bensberg.

Verabschiedung auf dem Wolterhof

Stefan Bensberg war 24 Jahre lang als Lehrlingswart im Amt. Jetzt, wo die



So sieht der neue Vorstand der SHK-Innung Gelsenkirchen aus: Maximilian Wilms, Christian Kemper, Thomas Konieczny, Martin Rüssel, Marcus Schreiber, Maria Föhre und Christian Backwinkel.

Foto: Gerd Kemper

Nachfolge im Betrieb geregelt ist und auch im Ehrenamt die Arbeit in jüngere Hände gegeben werden kann, freut er sich auf den Ruhestand. Innung und Kreishandwerkerschaft bedankten sich ganz herzlich für seinen Ersatz. Obermeister Rüssel überreichte ihm eine Ehrenkunde. Darauf steht: „Seine Leidenschaft und sein Fachwissen gab er mit unermüdlichem Einsatz an Auszubildende weiter.“

Seinen Ruhestand hat sich Stefan Bensberg also wirklich verdient. Er möchte jetzt viel auf Reisen gehen und bekam als Sinnbild dafür ein Camper-Modellauto. Die Verabschiedung fand während des Innungsfestes am 1. September auf dem Wolterhof in Gelsenkirchen statt. Bei schönem Spätsommerwetter genossen 75 Mitglieder und Gäste das gesellige Beisammensein bei leckerem Essen und dem einen oder anderen Kaltgetränk. Nach der Corona-bedingten Zwangspause freuten sich alle über den gelungenen Abend, der auch im Gedenken an den verstorbenen Obermeister Andreas Wilms stattgefunden. „Ich habe nur positive Rückmeldungen erhalten und das Fest selbst sehr genossen“, sagt Obermeister Martin Rüssel. So ein großes Innungsfest wird wohl nicht jedes Jahr geben, es soll aber auch keine einmalige Angelegenheit bleiben.



Der langjährige Lehrlingswart Stefan Bensberg wurde in den Ruhestand verabschiedet. Egbert Streich, Geschäftsführer der KH ELW (l.), Obermeister Martin Rüssel und sein Stellvertreter Marcus Schreiber dankten ihm für sein Engagement und wünschten ihm alles Gute.

Foto: Arne Pöhnert

Erfahrener Meister

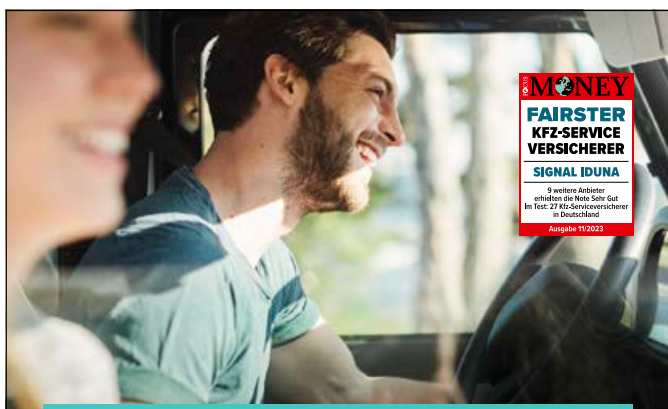
Der neue Obermeister der Innung für Sanitär-Heizung-Klima Gelsenkirchen ist ein sehr erfahrener Mann: Bereits im Alter von 24 Jahren hat Martin Rüssel den Betrieb von seinem Vater übernommen. Das war 1995, ein Jahr nach der Prüfung zum Installateur- und Heizungsbaumeister. Heute beschäftigt der Betrieb acht Monteure und eine Bürokräft. Chef und Team freuen sich über den neuen Firmensitz Am Luftschtach 12. Dort gibt es viel Platz in hübsch renovierten Hallen. Die 70 Jahre alten Räume an der Franziskusstraße platzten aus allen Nähten. Seine Ausbildung hat der heute 52-Jährige übrigens bei der Firma Bensberg gemacht. So schließt sich der Kreis: Als eine der ersten Amtshandlungen als neuer Obermeister hat Martin Rüssel den langjährigen Lehrlingswart Stefan Bensberg in den Ruhestand verabschiedet. Beide hatten viele Jahre auch im Vorstand der SHK-Innung zusammengearbeitet. Mehr über Martin Rüssel erfahren Sie auf S. 34.



Günther Schnitter Bedachungen:

„130 Jahre perfekt gedeckt“

Bis ins Jahr 1893 geht die Historie zurück: Diesen Sommer hat der Betrieb Günther Schnitter Bedachungen GmbH sein 130-jähriges Jubiläum mit einem Sommerfest im Bahnhof Nord gefeiert. „Die Mitarbeiter haben mich auf die Idee gebracht“, gibt Inhaber Günther Schnitter zu. Die 125-Jahrfeier ist damals ausgefallen, weil sein Vater Günther 2018 gestorben ist. Wer fleißig arbeitet, darf aber auch mal kräftig feiern und auf den langjährigen Erfolg anstoßen. „Die Mitarbeiter haben es sich wirklich verdient“, meint der 59-jährige Dachdeckermeister, der ebenso fleißig ist und noch lange nicht ans Aufhören denkt. „Es macht so viel Spaß, mit diesem tollen Team zusammenzuarbeiten.“ Für die Zukunft ist der Bottroper Zimmerei- und Dachdeckermeisterbetrieb gut aufgestellt: Günther Schnitter deckt nicht nur Dächer, sondern auch die Zukunftsthemen ab, wie Holzfassaden, Gebäudeaufstockung, Terrassenüberdachungen, Solardachziegel und Dachbegrünung.



3 MONEY
FAIRSTER
KFZ-SERVICE
VERSICHERER
SIGNAL IDUNA
9 weitere Anbieter erhielten die Note Sehr Gut im Test: 27 Kfz-Serwieversicherer in Deutschland
Ausgabe 11/2023

SIGNAL IDUNA
 füreinander da

Jetzt Kfz-Versicherung wechseln und fair durchstarten!

Wechseln Sie jetzt zu uns! Die Kfz-Versicherung der SIGNAL IDUNA wurde 2023 zum zwölften Mal in Folge als „Fairster Kfz-Serviceversicherer“ ausgezeichnet. Lassen Sie sich gleich ein Angebot erstellen.

Generalagentur Martin Michalak
 Emscherstr. 44, 45891 Gelsenkirchen
 Telefon 0209 88004862

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

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

Betriebe diese Information haben, können sie die elektronische Krankschreibung bei der Krankenkasse abrufen.

Bei dem neuen Verfahren gibt es vor allem zwei Probleme:

1. Mitarbeitende wissen nicht, dass sie den Arbeitgeber auch über eine Folgekrankschreibung informieren müssen.
2. Die eAU-Daten stehen nicht immer sofort zur Verfügung: Die elektronische Krankschreibung soll am Folgetag des Arztbesuches bei der Krankenkasse abrufbar sein. Aus technischen Gründen – auf welcher Seite auch immer – dauert das manchmal jedoch mehrere Tage.

Beide Probleme können dazu führen, dass Betriebe bei der Lohnfortzahlung in der Luft hängen. Spätestens ab dem vierten Krankheitstag setzt die Entgeltfortzahlung durch die Arbeitgeber voraus, dass ein Nachweis über die Arbeitsunfähigkeit vorliegt. Liegt dann jedoch noch keine eAU vor, fehlt rein rechtlich gesehen die Voraussetzung für die Entgeltfortzahlung.

Um Missverständnissen im Betrieb vorzubeugen, sollten Arbeitgeber Ihre Mitarbeitenden schriftlich auf die neue Informationspflicht hinweisen. Das Schreiben sollte folgende Inhalte haben:

Als Mitarbeitende haben Sie nach wie vor zwei Pflichten im Krankheitsfall: Zum einen besteht die sofortige Hinweispflicht am ersten Krankheitstag vor Arbeitsaufnahme. Des Weiteren muss der Nachweis der Krankschreibung zum Arbeitgeber gelangen: Statt Abgabe des „gelben Scheins“ muss der Mitarbeitende in den Fällen, in denen eine eAU erstellt wurde, den Arbeitgeber darüber informieren, dass eine eAU abgerufen werden kann. Diese Informationspflicht über das Vorliegen einer elektronischen Krankschreibung besteht nicht nur bei der ersten Krankschreibung, sondern auch bei jeder weiteren Folgebescheinigung.

Die Erfüllung dieser Informationspflichten ist Voraussetzung für die Lohnfortzahlung im Krankheitsfall. Betriebe sollten sich von den Mitarbeitenden den Erhalt des Schreibens quittieren lassen, um unnötigen Streit über die Nebenpflichten der Arbeitnehmer im Krankheitsfall zu vermeiden.

Das Ziel der Politik war es, mit der eAU die Zettelwirtschaft zu beenden und Bürokratie abzubauen. Ob dieses Ziel erreicht werden kann, darf bezweifelt werden. Erste Erfahrungen zeigen, dass es

für Betriebe mit der eAU zwar digitaler, aber in der Praxis nicht wirklich einfacher geworden ist. Dies hat zwei Gründe:

1. Verlagerung von Pflichten: Beim gelben Schein hatten Mitarbeitende eine Bringschuld, da sie die Krankschreibung bei ihrem Arbeitgeber abgeben mussten. Mit der eAU sind nun Betriebe in der Pflicht: Sie müssen die Krankschreibung selbst bei der jeweiligen Krankenkasse abrufen.

2. Zusätzlicher Kommunikationsaufwand: Viele Handwerksbetriebe überlassen die Lohnabrechnung einem externen Dienstleister, zum Beispiel ihrem Steuerberater. Bei Krankheitsfällen müssen Betriebe nun dafür sorgen, dass der Dienstleister die für den Abruf erforderlichen Informationen erhält.

Es bleibt zu hoffen, dass zumindest die technischen Schwierigkeiten bei der elektronischen Krankschreibung gelöst werden können. Wenn alles irgendwann reibungslos klappt, sind die Abläufe bei Krankenkassen, Ärzten und den Arbeitnehmern erfolgreich digitalisiert, wird Papier gespart. Es bleibt aber bei einer weiteren neuen Pflicht für Arbeitgeber: dem Abruf der eAU!




Einfach intelligent.

Der Volvo XC60 für Ihr Business.

Unser schwedisches SUV mit integrierten Google Services¹.
Intelligentes Design auf jedem Kilometer.

IM GESCHÄFTSKUNDEN-LEASING FÜR
333 € /Monat²
(netto)

Besuchen Sie uns für eine Probefahrt.

Volvo XC60 B5 AWD Mild-Hybrid Benzin Ultra Dark, 184 kW (250 PS), Kraftstoffverbrauch in l/100 km: innerstädtisch 11,6, Stadtrand 7,5, Landstraße 6,6, Autobahn 7,9, kombiniert 8,0, CO₂-Emissionen kombiniert 181 g/km, Werte gem. WLTP Testzyklus. Vorläufige Werte vorbehaltlich der abschließenden Homologation.

¹ Google Services sind nach Auslieferung 4 Jahre gebührenfrei verfügbar. Danach ist die Nutzung der Digital Services inkl. Google Services kostenpflichtig. Google ist eine Marke von Google LLC. ² Ein Fullservice- Gewerbekunden-Kilometer- Leasing-Angebot der Volvo Car Financial Services - ein Service der Santander Consumer Leasing GmbH (Leasinggeber)¹ Santander-Platz 1, 41061 Mönchengladbach - für einen Volvo XC60 B5 AWD Mild-Hybrid Benzin Ultra Dark, 8-Gang Automatikgetriebe, Benzin, Hubraum 1.969 cm³, 184 kW (250 PS). Monatliche Leasingrate 333,00 Euro, Vertragslaufzeit 24 Monate, Laufleistung pro Jahr 5.000 km, Leasing- Sonderzahlung 0,00 Euro. Angebot zzgl. Überführungskosten i. H. v. 1084,03 Euro, zzgl. Zulassungskosten und zzgl. gesetzlicher Umsatzsteuer. Bonität vorausgesetzt. Gültig bis 31.12.2023. Wartung und Verschleiß umfasst neben der Wartung nach Herstellervorschrift den Ersatz von folgenden Volvo Original Verschleißteilen, die infolge durchschnittlichen Verschleißes im Rahmen eines normalen und bestimmungsgemäßen Gebrauchs des Fahrzeuges ausgetauscht werden müssen: Scheibenwischblätter, Bremsbeläge und -scheiben vorn/hinten, Motorkupplung mit Druckplatte, Mitnehmerscheibe, Ausrücklager bei Tausch der Motorkupplung, Starterbatterie, Auspuffanlage (ohne Katalysator), Bremsflüssigkeit, Wartung der Klimaanlage, Nachfüllen von Motoröl zwischen den Wartungsintervallen.

 <p>MOHAG Motorwagen-Handelsgesellschaft mbH 45659 Recklinghausen Rottstraße 116 Tel. 02361 58040</p>	<p>MOHAG Motorwagen-Handelsgesellschaft mbH 45891 Gelsenkirchen Willy-Brandt-Allee 50 Tel. 0209 36190</p>	<p>MOHAG Motorwagen-Handelsgesellschaft mbH 46282 Dorsten Marlerstraße 135 Tel. 02362 97790</p>	<p>mohag.de info@mohag.de (fb) @mohag.de (instagram) @mohag_gruppe</p>
---	--	--	--



Martin Rüsel

Alter: 52

Beruf: Geschäftsführer

Höchster Abschluss: Installateur- und Heizungsbaumeister

Familienstand/Kinder: verheiratet / zwei Kinder

Sternzeichen: Krebs

Hobbys: Laufen/Fußball

21 Fragen an Martin Rüsel

Geschäftsführer SHK

Meinen Beruf liebe ich, weil...

er abwechslungsreich ist und immer wieder neue Herausforderungen mit sich bringt.

Mein Traumberuf als Kind war...

immer unterschiedlich.

Einen SHK-Betrieb zu führen ist besonders spannend, weil...

er die Chance bietet, die Welt ein bisschen besser zu machen in Bezug auf die Ressourcen Wasser und Energie.

Meine Mitarbeiter schätzen an mir...

meine Verlässlichkeit und Offenheit für neue Ideen.

Ich schätze an meinen Mitarbeitern...

die Loyalität, Verlässlichkeit und den Zusammenhalt.

Ich engagiere mich fürs Handwerk, weil...

es wichtig ist, Erfahrungen weiterzugeben und Neues zu erschaffen.

Ich ärgere mich, wenn...

Dinge zu lange dauern und nicht umgesetzt werden.

Ich tanke auf, wenn...

ich Sport treibe.

In meiner Freizeit...

versuche ich den Akku wieder aufzuladen.

Gelsenkirchen ist...

meine Geburtsstadt. Hier lebe ich gerne.

Wenn nicht hier, wäre ich lieber...

auf Texel ohne Handy und Tablet.

Urlaub mache ich am liebsten...

an der Nord- und Ostsee.

Auf eine einsame Insel muss mit...

meine Frau, unser Hund und genügend Proviant.

Mein größtes Laster ist...

abends die Süßigkeiten.

Drei Dinge, die ich am meisten hasse, sind:

Unpünktlichkeit, Respektlosigkeit und Unzuverlässigkeit.

Drei Wünsche, die mir eine Fee

erfüllen soll: Gesundheit, Zufriedenheit und Gelassenheit.

Mein Lieblingsbuch ist...

kein Spezielles, ich lese hauptsächlich Fachliteratur.

Im Theater/Kino/TV sehe ich mir am liebsten... Actionfilme oder Netflix-Serien an.

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

Mein Lebensmotto ist:

Love it, change or leave it.

Als Henkersmahlzeit lasse ich mir auftischen:

ein Steak mit Bratkartoffeln.

Impressum

KH AKTUELL – Offizielles Magazin der Kreishandwerkerschaft Emscher-Lippe-West

Herausgeber:
Kreishandwerkerschaft
Emscher-Lippe-West
Emscherstr. 44
45891 Gelsenkirchen
Tel. 0209 97081-0

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: Egbert Streich
(verantwort. für den Inhalt),
Claudia Schneider, Daniel
Boss, Svenja Streich

Anzeigen:
Monika Droegge
Tel.: 0234 9214111
E-Mail: monika.droegge@skala.de



Titelbild:
istockphoto.com/Kzenon

Gestaltungskonzept
und Layout: Jens Valtwies,
Marisa Fonseca,
Karl-Hermann Hildebrandt

Satz und Lithografie:
Typoliner Media GmbH

Druck und Vertrieb:
Silber Druck, Lohfelden

Bezugsbedingungen: Für die
Innungsmitglieder ist der
Bezugspreis im Mitgliedsbeitrag
enthalten. Einzelbezug
über die Kreishandwerkerschaft
ELW zum Preis von
2,- Euro.

Erscheinungstermin: Viertel-
jährlich – März, Juni, September,
Dezember

Anzeigenschluss: Jeweils am
15. des Vormonats. Es gilt die
Anzeigenpreisliste Nr. 13.

Nachdruck – auch auszugs-
weise – nur unter Quellenan-
gabe und mit Belegexemplar
an den Verlag.



Das nächste Special in der März-Ausgabe:

**SCHON JETZT
VORMERKEN!**



Trends aus den Gewerken

- Sanitär | Heizung | Klima
- Elektro-Handwerk

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

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



Wie machen wir E-Mobilität zum Erfolgsantrieb?

Gemeinsam finden wir die Antworten für morgen.

Alles, was Sie über die nachhaltige Transformation Ihres Fuhrparks wissen müssen: das Playbook E-Mobilität. Jetzt herunterladen.



In Partnerschaft mit:

Deutsche Leasing | 

Weil's um mehr als Geld geht.



**Sparkassen
Bottrop
Gelsenkirchen
Gladbeck**