



Politik trifft Praxis

OB-Kandidierende stellen
sich dem Handwerk.
Seite 6

Tradition und Zukunft

Dachdeckerbetrieb Brauer feierte
sein 125-jähriges Bestehen.
Seite 18

Allererste Sahne: So toppen Sie Ihren Service

Mit kreativen Dienstleistungen Kunden halten und gewinnen
Seite 12





Unterwegs Strom tanken?
Für mich schon ab 0,39 €/kWh.



Deutschlandweit günstig aufladen mit ELE autoStrom Drive.

- Strom tanken schon ab **0,39 €/kWh**.
- An mehr als **100.000 Ladepunkten** in der Region und ganz Deutschland.
- **100% Ökostrom** an den über 300 ELE Ladepunkten im Emscher-Lippe-Land.

Jetzt bestellen! **www.ele.de/autostrom**



Der Fels in der Brandung

So langsam wird's ernst: Mehr als 50.000 Jobs hat allein die deutsche Automobilindustrie in einem Jahr abgebaut. Auch im Maschinenbau und beim Stahl gingen Zehntausende Arbeitsplätze verloren – und noch mehr dürften in Gefahr sein, wenn die schwache Konjunktur und die Zollkonflikte mit den USA anhalten. Da ist es schon bemerkenswert, dass das Handwerk den stürmischen Zeiten (mal wieder) wie ein Fels in der Brandung trotzt. Aber wer dankt's? Bislang ist von der mittelstandsfreundlichen Politik der neuen Bundesregierung noch nicht viel bei den Betrieben angekommen.

Die vom führenden Beratungsunternehmen EY (Ernst & Young) vorgelegten Zahlen zur deutschen Industrie sind bedrückend: Seit acht Quartalen dauert die Talfahrt an, gegenüber dem Vorjahr liegt das Umsatz-Minus aktuell bei 2,1 Prozent und der Jobverlust bei 114.000. Ein Ende des Stellenabbaus sei nicht in Sicht, so die Studienautoren: Erwartet wird, dass die Zahl der Industriebesäftigten bis ins kommende Jahr weiter sinkt. Demgegenüber hat es auch im Gesamthandwerk leichte Rückgänge bei der Beschäftigung gegeben – aber: Der Umsatz steigt von Jahr zu Jahr kontinuierlich an. Man könnte das auf eine simple Formel bringen: Im Handwerk wird angepackt und werden Werte erwirtschaftet, *obwohl* der Wirtschaftszweig seit Jahren unter Fachkräftemangel leidet.

Noch einmal zu den guten Nachrichten: Das Baugewerbe konnte im ersten Halbjahr besonders kräftig zulegen: Ein Auftragsplus von 9,4 Prozent zeigt, dass die Konjunktur anzieht, befeuert vom Tiefbau und staatlichen Investitionen in Energie- und Verkehrsinfrastruktur. So erfreulich die Entwicklung ist: Dieser Infrastruktur-Booster wird weitge-

hend aus dem gigantischen Schuldentopf finanziert, der als „Sondervermögen Infrastruktur“ verbräutet wird. Das mag für den Moment richtig sein, weil Brücken, Straßen und andere Infrastruktur jahrelang vernachlässigt wurde. Aber es löst nicht das vielleicht wichtigste Problem: Bauen könnte so viel einfacher sein. Wenn man es wirklich wollte.

Abgesehen von wenigen Lichtblicken bei der Investitionsförderung werden Hoffnungen in echte Wachstumsimpulse enttäuscht. Dass die Senkung der Stromsteuer für alle im Koalitionsvertrag steht, aber plötzlich kein Geld dafür da ist, untergräbt das Vertrauen. Und dass statt der versprochenen Steuersenkungen für den Mittelstand (verschoben auf 2028...) jetzt schon wieder „Steuererhöhungen für Reiche“ von einem Koalitionspartner ins Spiel gebracht wurden, lässt Schlimmeres ahnen. Denn wer an der Einkommenssteuer dreht, trifft damit nicht nur Superreiche, sondern ins Herz des Mittelstands – und nimmt Leistungsträgern die Mittel für Investitionen, das Einkommen, um Familien abzusichern und vor allem: die Motivation, sich Tag für Tag mit voller Energie zu engagieren.



Stefan Prott
Chefredakteur

Inhalt

Splitter

- 4 Aktuelle Meldungen und Neuigkeiten rund um die Kreishandwerkerschaft

Aktuelles

- 6 Kandidatencheck: Politik trifft Praxis

Digital

- 9 Weniger Zettel, mehr Zeit

Aktuelles

- 10 Kampagne wirbt für Ausbildung im Handwerk | Dank an Ehrenamtler im Handwerk | Handwerksjunioren laden zum Frühstück

- 11 Einladung zum Azubi-Handwerksfrühstück

SCHWERPUNKT

- 12 Der Service macht den Unterschied

Innungen

- 18 125 Jahre mit Kompetenz und Leidenschaft
19 Johannes Grewer ist neuer Obermeister

Ausbildung

- 20 Gutes Team in der SHK-Werkstatt | Ausgezeichnete Praktikumsberichte

- 21 Mehr Ausbildungsverträge im Handwerk | ZukunftsKompass GE zeigt Perspektiven

22 Marktplatz

24 Special

- 24 E-Mobilität | 27 Weiterbildung

Unter uns

- 30 Delegiertenversammlung mit Mehrwert
31 Angelina baut sich ihre Zukunft

Recht

- 32 Info: Scheinselbstständigkeit

Zuletzt

- 34 21 Fragen an Martina Feltmann | Impressum



Am IGA-Stand traf das Handwerk aus Emscher-Lippe auf Gelsenkirchens OB Karin Welge (3.v.l.), Svenja und Egbert Streich (KH ELW) sowie Recklinghausens Kreishandwerksmeister Arnd Neubauer (2.v.r.). Foto r.: HWK-Hauptgeschäftsführer Thomas Banasiewicz (r.) und HWK-Wirtschaftsförderer Hartmann (l.) im Gespräch mit Egbert Streich. Auch Elektromeister Christian Muß (2.v.l.) netzwerkte.

„Gelsenkirchen ist wer“

Am ersten Sonntag nach den Sommerferien trifft sich traditionell das „Who's who“ beim Gelsenkirchener Business Brunch im Industrie-Club Friedrich Grillo. Die Arbeitgeberverbände Emscher-Lippe, der Handelsverband Westfalen West, die IHK Nord Westfalen und die Kreishandwerkerschaft Emscher-Lippe-West hatten

dieses Jahr zum „Summer in the city“ eingeladen – rund 300 Gäste aus Wirtschaft, Politik, Sport und Kultur folgten am 31. August der Einladung. Unter ihnen waren auch NRW-Schulministerin Dorothee Feller sowie Oberbürgermeisterin Karin Welge mit ihrem kompletten Verwaltungsvorstand. In seiner Begrüßung wies Raymond Opszalski,

Vorstands-Vorsitzender des Arbeitgeberverbandes Emscher-Lippe, auf die Internationale Gartenausstellung hin, die 2027 auch in Gelsenkirchen stattfinden wird. Die IGA sei eine hervorragende Gelegenheit, um zu zeigen, dass Gelsenkirchen viel zu bieten hat. Passend dazu bot der Infostand der IGA einen ersten Einblick in das Zukunftsprojekt.



Neues Team der Regionalagentur: Dr. Babette Nieder (Geschäftsführung WiN Emscher-Lippe), Anna-Lena Karl, Tristan Lücke und Anna Kemperdiek (v.l.)

Regionalagentur: Neues Team

Die Regionalagentur Emscher-Lippe unterstützt die Arbeitsmarktpolitik vor Ort. Sie fungiert als Schnittstelle zwischen Land, Region und lokalen Akteur:innen und ist unter dem Dach der WiN Emscher-Lippe GmbH in Herten angesiedelt. Im Sommer gab es einen Wechsel im Team: Petra Giesler, bisherige Leiterin, verabschiedete sich Ende Juni in den Ruhestand. Svenja Streich von der KH ELW dankte ihr für die langjährige gute Zusammenarbeit (Foto r.). Seit dem 1. Juli hat Tristan Lücke die Verantwortung übernommen. Er bringt umfassende Erfahrung in der Arbeitsmarktpolitik mit, war in verschiedenen Jobcentern im Kreis Recklinghausen tätig und zuletzt im NRW-Arbeitsministerium. Anna-Lena Karl, seit einem Jahr Teil der Regionalagentur, übernimmt nun die stellvertretende Leitung. Außerdem verstärkt Anna Kemperdiek künftig die Arbeit der Regionalagentur als Projektmitarbeiterin.



Hallenkonstruktionen mit Holzleim-Binder 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. 02307-4484 | Fax 02307-40308
www.hallenbau-timmermann.de | E-Mail: info@hallenbau-timmermann.de

Typ Donald Rex

Interessante Veranstaltungen in Gladbeck

Das #NetzwerkHandwerkGladbeck trifft sich am Freitag, **7. November**, um 18 Uhr zum nächsten Stammtisch. Gastgeber ist dieses Mal Karosseriebaumeister Wolfgang Tenbusch, Rottstraße 12 in Gladbeck.

Am **20. November** findet wieder der Gladbecker Gründertag – besser bekannt als „Stullenparty“ – statt. Ab 17.45 Uhr sind alle interessierten Gründungswilligen, Gründer:innen und Unternehmer:innen im kreativAmt Gladbeck (Jovyplatz4) willkommen. Die kurzen Impulsvorträge wie z.B. „Resilienz im Arbeitsleben“ oder „Generationenmanagement“ (Testament, Gesellschaftsvertrag, Ehevertrag) richten sich nicht nur an Gründer:innen. Im Vordergrund der Veranstaltung steht der Austausch untereinander und mit den Referent:innen. Bitte bis zum 10. November anmelden!



maria.jost@stadt-gladbeck.de

Berufskolleg Bottrop ist Energiesparmeister



Foto: www.co2online.de | Phil Dera

Das Berufskolleg der Stadt Bottrop konnte sich beim bundesweiten Energiesparmeister-Wettbewerb gegen insgesamt fast 450 teilnehmende Schulen durchsetzen und den Titel „Energiesparmeister Gold“ erreichen. Das Kolleg wurde vom Bundesumweltministerium ausgezeichnet und erhielt 5.000 Euro Preisgeld und Sachpreise. Überzeugt hatte das Konzept „BKB goes green“: Ob Pfandsammelaktion, Mülltrennung, „Licht aus“-Kampagne oder Nachhaltigkeitsnewsletter – das Engagement ist breit aufgestellt. Das Fach „Nachhaltigkeit“ gehört fest zum Stundenplan, Schüler beraten Bürger:innen zu Energiethemen und die schuleigene PV-Anlage wird ebenfalls von den Jugendlichen betreut. Im Fokus stehen auch kritisches Denken und Demokratiebildung, zum Beispiel durch Workshops zu Greenwashing oder Klimamythen.



www.energiesparmeister.de

Geschäftsstelle am 2. Oktober geschlossen

Die Geschäftsstelle der Kreishandwerkerschaft Emscher-Lippe-West bleibt am Donnerstag, den 02.10.2025, aufgrund einer internen Fortbildung geschlossen! Da am Freitag, den 3. Oktober, der gesetzliche Feiertag zum Tag der Deutschen Einheit folgt, sind wir ab Montag, dem 6. Oktober, wieder wie gewohnt für Sie erreichbar. Wir bitten um Verständnis – und wünschen Ihnen einen angenehmen Feiertag!

DIE FIAT PROFESSIONAL MODELLE ZUM ARBEITEN GEMACHT

ENTDECKEN SIE Z.B. DEN NEUEN
FIAT DOBLÒ EASY PRO
AB **16.490 €** EXKL. MWST.!

FIAT
PROFESSIONAL

Bereit für ein großartiges Arbeits- und Fahrerlebnis: **der neue Fiat Doblò Easy Pro!** Außen kompakt, innen vielseitig • Höchster Komfort und Top-Konnektivität • Ideal für den Stadtverkehr • Als **Benziner** oder **Turbodiesel** erhältlich. Sichern Sie sich jetzt Ihr Angebot bei uns im Autohaus.

Ausstattungs Highlights:

- Serienmäßiges All-in-One-Audiosystem
- Voll digitales Kombiinstrument hinter dem Lenkrad
- 10" HD-Touchscreen oberhalb der Mittelkonsole
- Sicher unterwegs dank zahlreichen Fahrerassistenzsystemen

Ihr Fiat Professional Partner:

KROPPE
IN SACHEN AUTO.

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

* Unverbindliche Preisempfehlung des Herstellers i.H.v. 20.000,- €, exkl. MwSt., abzgl. Fiat Professional und Händler-Bonus i.H.v. 4.410,- € für den Doblò Easy Pro 1.2 Pure Tech 81 kW (110 PS). Gültig bis 30.09.2025. Die Aktion ist nicht kombinierbar mit anderen Verkaufsförderungsmaßnahmen. Details bei allen teilnehmenden Fiat Professional Partnern. Beispielfoto zeigt Fahrzeuge der jeweiligen Baureihe, die Ausstattungsmerkmale der abgebildeten Fahrzeuge sind nicht Bestandteil des Angebots.

EINE WERBUNG DER FCA GERMANY GMBH

OB-Kandidierende stellten sich dem Handwerk

Politik trifft Praxis

Am 14. September findet die Kommunalwahl in Nordrhein-Westfalen statt. Was tut die Politik fürs Handwerk? Welche Positionen vertreten die Kandidierenden für das Amt des Stadtoberhauptes? Auf Einladung der Kreishandwerkerschaft Emscher-Lippe-West und der Handwerkskammer Münster stellten sich Bewerber und Bewerberinnen in den kreisfreien Städten Bottrop und Gelsenkirchen den Fragen des Handwerks. Moderiert wurden beide Diskussionen von Stefan Prott, Verleger

und Chefredakteur des Magazins KH AKTUELL.

In Bottrop war's hitzig, aber fair

Am 2. Juli, dem heißesten Tag des Jahres, wurde auf dem Bauernhof Sagel teilweise hitzig und kontrovers diskutiert. Der Einladung gefolgt waren: Matthias Buschfeld (35, SPD), Frank Kien (57, CDU) und Sven Hermens (25, DIE LINKE). Frank Kien kannten die einen oder anderen: Der Gas- und Wasserinstallateur- sowie Heizungsbaumeister, führte bis vor zwei Jahren einen eigenen

Betrieb und sitzt seit zwölf Jahren im Stadtrat. Mit markigen Formulierungen sorgte er für Aufmerksamkeit – etwa zur Entwicklung von Gewerbeflächen: „Es ist Aufgabe der Verwaltung, den Baufortschritt stärker zu kontrollieren und den Bauherren Beine zu machen.“ Logistikbetriebe wolle er nicht grundsätzlich ausschließen und plädierte für mehr Wohnraum für Gutverdienende, um die städtischen Einnahmen zu erhöhen – was Widerspruch von SPD und LINKE hervorrief. SPD-Kandidat Buschfeld betonte die Bedeutung bezahlbaren Wohnraums,



v.r.: In Bottrop stellten sich Frank Kien (CDU), Matthias Buschfeld (SPD) und Sven Hermens (DIE LINKE) den Fragen des Handwerks. Stefan Prott, Verleger und Chefredakteur des Magazins KH AKTUELL (2.v.l.), moderierte. An der Diskussion in der Scheune von Bauer Burkhard Sagel nahmen auch Markus Hartmann (HWK Münster), Kreishandwerksmeister Holger Augustin, KH-Geschäftsführer Egbert Streich sowie engagierte Innungsmitglieder und Obermeister:innen aus Bottrop teil.

Fotos: Reiner Kruse

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

um Fachkräfte zu gewinnen, und will mehr Unternehmen ansiedeln, um die Gewerbesteureinnahmen zu steigern. Als langjähriger Kommunalpolitiker und wissenschaftlicher Mitarbeiter des Landtagsabgeordneten Thomas Göddertz kennt er die Zuständigkeiten zwischen Stadt, Land und Bund – und sieht Chancen für Pilotprojekte, bei denen das Handwerk stärker eingebunden werden könnte.

Sven Hermens (DIE LINKE), Lacklaborant und Referent der Bundestagsfraktion, will die städtischen Finanzen durch eine Klage gegen das Haushaltssicherungskonzept verbessern. Er setzt ebenfalls auf Mischnutzung in Gewerbegebieten, bezahlbaren Wohnraum und einen Ausbau des Nahverkehrs. Besonders lebhaft wurde es beim Thema Mobilität. Mit seiner Frage „Warum brauche ich als Unternehmer drei Wochen, um



Vor der Diskussion in Gelsenkirchen: Foto oben v. r. n. l.: Egbert Streich, Geschäftsführer der KH ELW, mit den OB-Kandidatinnen Laura Rosen (CDU), Susanne Cichos (FDP) und Andrea Henze (SPD). Währenddessen unterhielten sich Moderator Stefan Prott (r.), Kreishandwerksmeister Holger Augustin und Dr. Karsten Felske, stv. Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer Münster.

Fotos: Reiner Kruse

vb-ruhrmitte.de/wero

Großartig für Ihr Kleingewerbe:

Wero-PRO

- ✓ Geld in Echtzeit empfangen
- ✓ Transaktionsbelege
- ✓ Automatische Zahlungserinnerung
- ✓ u.v.m.

Wir machen den Weg frei.

Jetzt Wero freischalten!

Volksbank
Ruhr Mitte



Christian Muß (l.), Obermeister der Elektroinnung, kritisierte die schlechte ÖPNV-Anbindung seines Betriebes in Gelsenkirchen-Heßler. Azubis ohne Führerschein können den Betrieb schlecht erreichen.



Fotos: Reiner Kruse

mein Fahrzeug umzumelden?“ traf SHK-Obermeister Uwe Pyschny einen Nerv. Auch andere Meisterbetriebe kritisierten lange Bearbeitungszeiten, Schlaglochpisten in Gewerbegebieten und schlechte ÖPNV-Anbindungen für Auszubildende.

Trotz teils kontroverser Wortwechsel blieb die Runde fair und beim anschließenden Grillbuffet und kühlen Getränken nutzten Gäste und Kandidaten die Gelegenheit zum persönlichen Gespräch.

In Gelsenkirchen treten drei Frauen an

In Gelsenkirchen hatten Kreishandwerkerschaft und Handwerkskammer die drei OB-Kandidatinnen am 8. Juli zur Diskussion ins Casino der KH ELW eingeladen: Andrea Henze (49, SPD, unterstützt von den Grünen) ist Sozialdezernentin der Stadt, kennt die Verwaltungsabläufe und die Förderlandschaft im Detail. Laura Rosen (31, CDU), leitet die Personalabteilung beim Finanzamt Gelsenkirchen und istverkehrs- und haushaltspolitische Sprecherin der CDU-Ratsfraktion. Susanne Cichos (57, FDP) kennt sich im Mittelstand aus: Ihre Eltern gründeten das Busunternehmen Brune, ihr Mann betreibt den Fleischwarengroßhandel Cichos. Die Diplom-Kauffrau wirbt für unkonventionelle Ideen.

In mehreren Punkten waren sich die Kandidatinnen einig – etwa, dass die

Stadt bereits intensiv gegen Problemimmobilien und Sozialbetrug vorgeht. Auch die Bedeutung des Handwerks stand außer Frage, ebenso die Notwendigkeit ausreichender Gewerbeflächen. Rosen schlug eine Flächenentwicklungsgesellschaft vor, um Wirtschaftsflächen effektiver zu erschließen. Henze verwies auf erfolgreiche Vorbilder wie das Bochumer Projekt „Mark 51“ und versprach, ihre Kontakte in Land und Bund zu nutzen, um ähnliche Entwicklungen in Gelsenkirchen mit Fördermitteln anzustoßen. Cichos betonte, dass man sich auch um etablierte Betriebe kümmern muss und ihnen Bestandsgarantien geben sollte. Für Diskussion sorgte ein Statement von Christian Muß, Obermeister der Innung für Elektrotechnik Emscher-Lippe. Er kritisierte die schlechte Nahverkehrsanbindung seines Betriebs in

Heßler, die es erschwere, Azubis ohne Auto zu gewinnen. Rosen verwies auf die politischen Bemühungen zum Ringchluss der Linie 301, die CDU und SPD gemeinsam unterstützen – wenige Minuten zuvor hatte Rosen noch den motorisierten Individualverkehr präferiert. Cichos schlug einen „Azubi-Shuttle“ vor: einen Bus, der Auszubildende gezielt zu Betrieben bringt. Henze brachte Fördermöglichkeiten für Führerscheine ins Spiel und bot an, sich mit Muß darüber auszutauschen. Insgesamt verlief die Debatte fair und konstruktiv. Bei Currywurst und Kaltgetränk war anschließend zu hören, dass die drei als Team gut für Gelsenkirchen wären. Am Ende kann jedoch nur eine die Nachfolge von Karin Welge (SPD) antreten – zumal noch sieben weitere Bewerber im Rennen sind.

Claudia Schneider

Weniger Zettel, mehr Zeit

Digitale Tools machen Büro und Baustelle schneller und effizienter

Bei der zweiten Veranstaltung der Reihe Handwerk.Digital.Kompakt drehte sich am 29. Juli in der neuen „Arena“ der Wirtschaftsförderung Gelsenkirchen alles um die Digitalisierung von Büro und Baustelle. Auf Einladung der Wirtschaftsförderung Gelsenkirchen und der Kreishandwerkerschaft ELW tauschten sich zwölf Handwerksunternehmerinnen und -unternehmer darüber aus, wie digitale Lösungen Arbeitsabläufe vereinfachen können. Digitalisierungsberaterin Julia Schiminski zeigte, wie moderne Software im Alltag unterstützt: Beispielsweise können Apps



Die Veranstaltung fand in der „Arena“ der Wirtschaftsförderung Gelsenkirchen statt.

für Zeiterfassung, digitales Aufmaß, Angebotserstellung oder Mängelverwaltung umständliche Zettelwirtschaft ersetzen. Über die Cloud lassen sich Daten oder Baupläne direkt auf der Baustelle abrufen. Auftrags- und Stundenzettel können direkt digital unterschrieben werden – das spart Zeit, reduziert Kosten und verbessert die Kommunikation zwischen Büro und Baustelle. Kritisch sah Referentin Schiminski den gängigen Austausch von Infos und Bildern über WhatsApp: datenschutzrechtlich problematisch und nicht in bestehende Systeme integrierbar. Wichtig sei, die Mitarbeitenden von Anfang an einzubeziehen: Sie wissen oft am besten, welche Tools sinnvoll sind, können Testversionen erproben und sollten bei der Einführung gut geschult werden. Nur so lässt sich das volle Potenzial der digitalen Werkzeuge ausschöpfen. Tipp: Unternehmen, die sich bei der Digitalisierung und Softwareauswahl helfen lassen wollen, können Fördermittel beantragen.

i **Fit für die Zukunft:** Betriebe in Bottrop und Gladbeck können sich eine Unternehmensberatung bis zu 80 % fördern lassen (max. 15 Beratungstage).

www.mags.nrw/fut-fuer-zukunft

Mittelstand innovativ & digital: Fördergelder werden per Losverfahren vergeben. Sehr einfache und schlanke online-Antragstellung. www.mittelstand-innovativ-digital.nrw



Julia Schiminski gab Tipps zu digitalen Tools im Handwerk.

Fotos: Reiner Kruse



Für € 170,- mtl. netto² für Gewerbekunden

Mehr Platz für Sie und Ihre Arbeit: Egal ob Sie Kisten, Paletten, Möbel oder sonstige Ladung transportieren müssen, mit dem Nissan Townstar Kastenwagen L2 stehen Ihnen eine beeindruckende Ladekapazität von 4,3 m³ und eine über 2,2 m lange Ladefläche zur Verfügung. Außerdem bietet Ihnen die größere Schiebetür einen breiteren Zugang und ermöglicht das seitliche Einladen von Europaletten.

Kurzfristig verfügbar!

¹5 Jahre Herstellergarantie bis 160.000 km für die Nissan Business Stars Townstar, Nissan Primastar und Nissan Interstar. Weitere Informationen zu den umfangreichen Nissan Garantieleistungen finden Sie auf www.nissan.de oder fragen Sie Ihren Nissan Partner. ²Nissan Townstar Kasten Acenta L2, 2,3 t, 1.3 DIG-T, 6MT, 96 kW (130 PS), Benziner, Kurzzulassung 12/2024: Fahrzeugpreis: netto (ohne 19% USt.) € 24.740,-, zzgl. brutto € 1.290,- Überführungskosten. Leasingsonderzahlung netto € 0,-, Laufzeit 48 Monate (48 Monate à netto € 169,99), 40.000 km Gesamtleistung, Gesamtbetrag netto € 8.159,52, Gesamtbetrag inkl. Leasingsonderzahlung netto € 8.159,52, zzgl. Überführungskosten. Ein Angebot der ALD AutoLeasing D GmbH, Nedderfeld 95, 22529 Hamburg. Angebot nur gültig für Gewerbekunden. Nur gültig solange der Vorrat reicht. Abb. zeigt Sonderausstattung.



HEDDIER GRUPE
RECKLINGHAUSEN | HALTERN | DORSTEN | MARL | BOTTRUP

Ihr Experte für Nutzfahrzeuge bei der Heddier Gruppe – Jan Becker
Automobile J. Heddier GmbH
Recklinghäuser Str. 122 • 45721 Haltern am See
Tel.: 0 23 64/10 54 60
E-Mail: becker@heddierr-gruppe.de

Kampagne wirbt für Ausbildung im Handwerk



Die neue Wertschätzungskampagne für das Handwerk in der Emscher-Lippe-Region stellt die handwerkliche Ausbildung in den Mittelpunkt. Unter dem Motto „Starker Mittelstand – Starke Ausbildung – Starke Zukunft“ sollen junge Menschen für über 130 Handwerksberufe begeistert werden. Herzstück ist die Aktionswoche „Ausbildung im Handwerk – Deine Zukunftswoche“ vom 15. bis 26. September 2025. Betriebe und Kommunen laden zu Betriebsbesichtigungen, Fahrradrallys und Mitmachaktionen ein. Azubis berichten dabei direkt in Schulen und auf Veranstaltungen von ihren persönlichen Erfahrungen – authentisch und nahbar. Ein humorvoller Kurzfilm begleitet das Kampagnenjahr und zeigt mit einer Handwerksinfluencerin sowie Nachwuchskräften aus der Region die Vielfalt und Zukunftssicherheit des Handwerks. Die Kampagne wird von 17 Partnern aus Kommunen, Wirtschaftsförderungen, Jobcentern, Arbeitsagenturen, der Handwerkskammer Münster sowie der Kreishandwerkerschaft getragen. Siehe auch S. 11.



www.hwk-muenster.de/zukunftswoche2025

Dank an Ehrenamtler im Handwerk

Die Handwerkskammer Münster hat Ende Juni ein großes Sommerfest auf Haus Kump in Münster veranstaltet und stellte dabei die rund 3.300 ehrenamtlich engagierten Handwerkerinnen und Handwerker in den Mittelpunkt, die sich im Kammerbezirk für die Selbstverwaltung des Handwerks stark machen. Ob als Mitglied in der Vollversammlung, in Gesellen- und Meisterprüfungsausschüssen, als Sachverständige, Obermeister oder im Vorstand von Kreishandwerkerschaften: „Das Ehrenamt ist nicht nur das Rückgrat der handwerklichen Selbstverwaltung, sondern auch ein wertvoller Beitrag zur Persönlichkeitsbildung und zum gesellschaftlichen Zusammenhalt“, betonte Jürgen Kroos, Präsident der HWK Münster.



Auch Holger Augustin (r.), Kreishandwerksmeister der KH ELW und ihr Geschäftsführer Egbert Streich (l.) waren unter den 400 Gästen. Beide wurden von Dr. Karsten Felske, stv. HWK-Hauptgeschäftsführer, herzlich begrüßt.

Foto: privat

Handwerksjunioren laden zum Frühstück



Die Handwerksjunioren sind ein Netzwerk junger Unternehmerinnen, Unternehmer und Führungskräfte aus dem Handwerk, die sich gegenseitig unterstützen, Erfahrungen austauschen und gemeinsam neue Ideen entwickeln. Mitmachen können alle, die im Handwerk Verantwortung tragen und Lust auf Austausch haben. Auch befreundete Unternehmerinnen und Unternehmer sind herzlich willkommen. Bei frischen Brötchen, Kaffee und Tee treffen sich Gleichgesinnte, tauschen sich aus und nehmen neue Impulse für deinen Berufsalltag mit.



Die nächsten Frühstückstermine:

Donnerstag, 11. September 2025, 9–11 Uhr
Bäckerei Zipper, Hafen Bismarck,
Johannes-Rau-Allee 15, 45889 Gelsenkirchen

Dienstag, 18. November 2025, ab 9 Uhr
Bäckerei Sporkmann, Filiale Schulze-Delitzsch-Straße 22,
46244 Bottrop-Kirchellen

Lust auf ein leckeres Frühstück und gute Gespräche mit Gleichgesinnten? Dann melde dich hier an:

www.handwerksjunioren-muenster.de/termine/fruehstueck



Einladung zum Azubi-Handwerksfrühstück



Wertschätzung ist ein wichtiger Erfolgsfaktor – und sie beginnt schon in der Ausbildung. Genau darum findet am Dienstag, 23. September 2025, von 7.45 bis 10 Uhr in Bottrop ein Azubi-Handwerksfrühstück statt. Ziel ist, dass sich Auszubildende und Ausbilder bei Kaffee und Brötchen austauschen, um frische Impulse für den Ausbildungsalltag mitzunehmen. Organisiert wird der Vormittag von der Wirtschaftsförderung der Stadt Bottrop, der Handwerkskammer Münster und der Kreishandwerkerschaft ELW im Rahmen der Wertschätzungskampagne des Handwerks in der Emscher-Lippe-Region. Auf dem Programm stehen kurze, praxisnahe Impulse – unter anderem von der Wirtschaftsförderung, der Handwerkskammer und der Kreishandwerkerschaft ELW. Moderatorin und Coach Alice Hinzmann gibt zudem Tipps wie das „Zusammenarbeiten in Vielfalt“ gelingt. Nach den Inputs heißt es: Frühstück genießen, Ideen austauschen, Kontakte knüpfen. Die Teilnahme ist kostenlos. Eine Anmeldung ist aber erforderlich. Der Veranstaltungsort wird kurzfristig im Anmeldeportal bekanntgegeben.



Anmeldung:
ogy.de/Fruehstueck
 Jannina Schmidt
 02041 704797
jannina.schmidt@bottrop.de



SKODA
130
JAHRE

WIE DIE WOLKE

Ohne Pause treiben lassen



WIE DER ELROQ

Bis zu 580 KM REICHWEITE
und 100 % ELEKTRISCH

Jetzt Probe fahren

Entdecken Sie Ihren neuen Business-Partner.

Wie weit wollen Sie mit Ihrem Business in Zukunft kommen? Der neue, 100 % elektrische Škoda Elroq bringt Sie schon heute nach vorn. Sein Auftritt im klaren Modern-Solid-Design ist selbstbewusst, seine Antriebstechnologie zukunftsweisend und wie gemacht für einen eng getakteten Arbeitsalltag: Der Elroq beeindruckt mit einer großen Reichweite und starker Ladeleistung. Zahlreiche State-of-the-Art-Technologien unterstützen Sie bei Ihren Fahrmanövern, moderne und intuitive Konnektivitätslösungen tragen ebenfalls zum hohen Fahrkomfort bei. Am besten gleich Probe fahren!

Škoda Elroq 85 (Elektro) 210 kW (286 PS Maximalleistung)¹: Stromverbrauch in kWh/100 km, kombiniert: 15,2-16,6; CO₂-Emissionen in g/km, kombiniert: 0; CO₂-Klasse: A; elektrische Reichweite in km: 540-580².

¹ Die Verfügbarkeit der gemäß UN-GTR.21 ermittelten elektrischen Maximalleistung erfordert eine Temperatur der Hochvoltbatterie zwischen 23 und 50 °C und einen höchstmöglichen Batterieladezustand. Die verfügbare Leistung kann begrenzt sein, variiert je nach Fahrsituation und wird von Faktoren wie Umgebungstemperatur, Temperatur-, Lade- und Konditionierungszustand sowie Alter der Hochvoltbatterie beeinflusst.

² Tatsächliche Reichweite abhängig von Faktoren wie persönlicher Fahrweise, Streckenbeschaffenheit, Außentemperatur, Witterungsverhältnissen, Nutzung von Heizung und Klimaanlage, Vortemperierung, Anzahl der Mitfahrer.

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

Der Service macht den Unterschied

Die Kundenanforderungen haben sich in den letzten Jahren stark verändert, das ist in allen Bereichen des Handwerks spürbar. Wie gehen die Betriebe damit um?

Der Sturm in der vergangenen Nacht war heftig, jetzt liegen zwei zerbrochene Dachziegel im Garten. Ansonsten ist zum Glück nichts passiert, der Versicherungsschaden ist schnell gemeldet. Aber wie geht es nun mit dem Dach weiter? Es sollte schließlich zeitnah in Ordnung gebracht werden. Hier sind viele Eigenheimbesitzer im Zweifel: Lohnen sich solche Kleinaufträge für Handwerksbetriebe? Kommen Profis dafür überhaupt noch „raus“? Dirk Sindermann gibt eine klare Antwort auf diese Frage: „Das Dachdeckerhandwerk steht auch bei vermeintlich kleinen Schäden wie ein paar fehlenden Dachziegeln in der Pflicht, schnell und zuverlässig Hilfe zu leisten – nicht nur im Sinne der Verkehrssicherungspflicht, sondern vor allem, um größere Schäden am Gebäude rechtzeitig abzuwenden“, so der Dachdeckermeister aus Dortmund, seit März Vizepräsident des Zentralverbands ZVDH. Viele Innungsbetriebe organisieren sich laut Sindermann so, dass sie auch Kleinreparaturen wirtschaftlich und zuverlässig abbilden können. „Natürlich erfordert das einen unternehmerischen Willen, solche Aufträge ernst zu nehmen und intern effizient umzusetzen.

Der Aufwand ist da – aber der Bedarf ist größer denn je.“

Kitt zwischen Kunde und Betrieb

Für Sindermann ist Service „der Kitt zwischen den großen Projekten – und oft entscheidend für die langfristige Kundenbeziehung“. Das kennt jeder Kunde: Wer erreichbar ist, verständlich kommuniziert, transparent dokumentiert und zuverlässig Rückmeldung gibt, bleibt im Kopf. „Viele Kunden erinnern sich nicht an das günstigste Angebot, aber an den Handwerksbetrieb, der auf Augenhöhe berät und sich kümmert“, meint der Verbands-Vize. „Im Dachdeckerhandwerk gehört dazu auch der wiederkehrende Kontakt über Wartungsvereinbarungen, saisonale Checks oder smarte Kundenportale. Besonders in einem Markt, in dem Vertrauen ein zentrales Entscheidungskriterium ist, kann guter Service – auch bei kleinen Aufträgen – die Grundlage für große Projekte von morgen sein.

„Während der klassische Neubau schwächelt, nehmen Modernisierungen, energetische Sanierungen und Photovoltaik-Integrationen deutlich zu. Hier verbinden sich Handwerk, Klimaschutz und Werterhalt von Bestandsimmobilien auf ideale Weise.“ Die Betriebe

positionieren sich so zunehmend als Ansprechpartner für ganzheitliche Dachlösungen – von der Abdichtung über die Dämmung bis zur Stromerzeugung. Hinzu kommen Synergien mit Klempnerei, Holzbau oder Wartung, die das Portfolio verbreitern. „Das Handwerk ist dort stark, wo Substanz erhalten und Zukunft gebaut wird – und das ist im Bestand“, sagt Sindermann. Und dabei sind eben auch mal „kleinere“ Reparaturen gefragt.

Was ist mit defekten Geräten?

Neben Schäden an Autos und Immobilien sind es streikende Elektrogeräte, die oft den Wunsch nach schneller Hilfe auslösen. „Ich persönlich bin der Meinung, dass bei Elektrogeräten wieder viel mehr Wert auf Wertigkeit und eine lange Lebensdauer gelegt werden sollte. Das macht diese Produkte zwar teurer, aber die Industrie würde auch in die Lage versetzt werden, aufwandsgerechte Entschädigungen an Servicewerkstätten und Betriebe zu entrichten“, sagt dazu Andreas Baumann, Geschäftsführer der Euronics XXL Baumann GmbH in Bayreuth und Vizepräsident beim Zentralverband der Deutschen Elektro- und Informationstechnischen Handwerke (ZVEH). „Ein höherer Anschaffungspreis bedeutet



Für Mobilität und Flexibilität sorgen

Im Autohaus Bellendorf in Bottrop bietet man „Lösungen gegen Stillstand“: Hat das Auto einen Defekt, wünscht der Kunde natürlich so wenig wie möglich an Mobilität und Flexibilität zu verlieren. „Der Hol- und Bringservice für das Auto oder auch den Fahrer selbst, ist hier ein beliebter Service, damit der Kunde wegen eines Services oder eines unerwarteten Defekts den geplanten Tagesablauf nicht komplett umstellen muss“, sagt Christoph Bellendorf. „Wo die Mobilität elementar wichtig ist, speziell im beruflichen Bereich, versuchen wir unseren Kunden mit einem Leihwagen auf der Straße zu halten. Damit berufliche Beeinträchtigungen möglichst gar nicht aufkommen.“ Dabei überrascht der SEAT- und CUPRA-Händler mit eigener Werkstatt seine Kunden häufig, indem er ihnen als Ersatzfahrzeug bewusst ein Elektroauto zur Verfügung stellt. „Wer einmal die Vorzüge des elektrischen Autofahrens erlebt, baut schnell seine Vorurteile ab und ist bereit, sich näher mit der Materie zu beschäftigen.“

„Service schafft Vertrauen und Nähe zu Kunden“

Uwe Engelhardt, gelernter Gas-/Wasserinstallateur und staatlich geprüfter Techniker Hochbau, berät mit seiner ErfolgsMeisterei seit über 20 Jahren Handwerksbetriebe. In Sachen Service hat er zahlreiche Tipps.

Herr Engelhardt, mal plakativ: Ist mit Service wie vor 20 Jahren überhaupt noch erfolgreiches Wirtschaften möglich?

Nein, dafür haben sich die Welt und die Bedürfnisse der Menschen zu stark verändert – und tun es ja permanent weiter. Die meisten Handwerksbetriebe haben das erkannt und passen ihre Leistungen an. Problematisch wird es, wenn dieser Service-Wandel aus der Not heraus geschieht.

Was meinen Sie damit?

Es gibt Betriebe, die von heute auf morgen ihren Service erweitern oder umstellen wollen, weil sie sich dadurch dringend benötigten Umsatz versprechen – und zwar kurzfristig. Das aber ist meiner Erfahrung nach zum Scheitern verurteilt. Denn es braucht schlicht und einfach Zeit, um eine sinnvolle Strategie zu entwickeln. Außerdem steht am Anfang immer das Experimentieren: was funktioniert und was nicht? Was rechnet sich – und was nicht? Attraktiver Service „mal eben so auf die Schnelle“ – das klappt selten.

Wie sollten Betriebe an die Sache herangehen?

Ich rate immer dazu, die Verkäuferbrille aufzusetzen. Was kann ich um meine Grundleistungen herum aufbauen? Wo liegt der Mehrwert für den Kunden? Nur wenn ich mich mit seiner Auftragsentscheidung befasse, kann ich erfolgreiche Service-Angebote machen, die genau zu meinem Team und meinem Betrieb passen. Ein Kardinalfehler ist, einfach zum Nachbarbetrieb zu schielen und irgendwelche neuen Leistungen zu kopieren, „weil die jetzt jeder anbietet“.

Wo liegt dabei die größte Herausforderung?

Im Bewusstseinswandel: Viele sagen: „Ich bin Meister – und kein Verkäufer!“ Diese Einstellung ist aber wenig hilfreich und beruht auf einem Denkfehler: Wenn ich seit Jahren, vielleicht Jahrzehnten meine Dienstleistungen und Produkte an den Mann und die Frau gebracht habe, dann muss ich doch irgendwie auch verkaufen können, oder?

Scheuen manche Aufwand, der mit neuen Services verbunden ist?

So groß ist der Aufwand nicht – wenn ich bereit bin, Zeit und Gehirnschmalz zu investieren. Mal ein Beispiel aus meinem Umfeld: Mein Optiker bietet seit einiger Zeit nicht nur einen kostenlosen Sehtest, sondern auch eine Gratis-Gesundheitsberatung rund ums Auge an. Mir ist schon klar, dass ich das wahrscheinlich über meine Brille irgendwo mitbezahle. Trotzdem schafft diese kleine Maßnahme Vertrauen und Nähe zum Kunden. Es ist ein Baustein, warum ich meinem Optiker treu bleibe und er weitere Kunden gewinnt.

Hätten Sie ein weiteres Beispiel?

Bewährt hat sich, persönliche Kontaktpunkte zu schaffen, wie z.B. Bauherren-Frühstücke: Dazu brauche ich lediglich einen halbwegs großen Raum, ein paar belegte Brötchen und guten Kaffee. Im Vorfeld rühre ich die Werbetrommel, und je nach Neubau-Dichte in meiner Region habe ich ruckzuck fünf bis zehn interessierte Leute zusammen. Ihnen kann ich dann z.B. die fünf größten Fehler nennen, die sie beim Bauen unbedingt vermeiden sollten – ganz neutral und unverbindlich. Das ist eine tolle Akquise-Aktion, und Lampenfieber muss davor auch keiner haben: Ob man einem einzelnen Ehepaar die Baupläne erklärt oder vor 10 Leuten über dasselbe Thema spricht, macht keinen Unterschied.

Wie lohnenswert sind heutzutage noch Kleinaufträge?

Auch damit lässt sich nach wie vor Geld verdienen. Wichtig ist, dass ich meine interne Organisation diesen kleinen Aufträgen anpasse. Das Management ist ein anderes und ich brauche andere Kompetenzen bei meinem Team im Umgang mit den Kunden. Es kann sinnvoll sein, im Betrieb einen eigenen Bereich nur für solche Dienstleistungen zu schaffen – mit spezieller Organisation und speziellem Personal, das zusätzliches Auftragspotenzial erkennt.

Und wenn ich irgendwann merke, dass es sich nicht rentiert?

Dann besteht immer noch die Möglichkeit, solche Kleinaufträge durch das Marketingbudget zu bezuschussen. Denn die Leute sind wahnsinnig dankbar, wenn ihnen bei einem kaputten Rollladen oder tropfenden Wasserhahn schnell und freundlich geholfen wird. Eine bessere Werbung gibt es nicht, wenn man sie als solches nutzt – und es bietet Potenzial zum Beispiel für Wartungsverträge.

Läuft man dann nicht Gefahr, zu viel Service gratis zu liefern?

Ich empfehle, sich erstmal Klarheit zu verschaffen, welchen Service man schon kostenfrei bietet. Dann muss das Selbstbewusstsein vorhanden sein, aufwändige Arbeiten wie eine komplette Heizungsplanung in Angebotsqualität auch preislich zu benennen. Man kann ja eine Verrechnung anbieten, sollte der Auftrag schnell und unkompliziert zustande kommen – auch das ist ein gutes Akquise-Tool.

Uwe Engelhardt
Berater und Geschäftsführer
der ErfolgsMeisterei GmbH



auch, dass eine Reparatur wieder eher in Betracht gezogen wird. Produkte sind heute zum Teil so preiswert, dass ein Neukauf im Falle eines Ausfalls gar nicht hinterfragt wird.“

Neues „Recht auf Reparatur“

Reparaturboni, wie es sie vereinzelt schon gibt, tragen seiner Meinung nach ebenfalls dazu bei, dass Menschen sich häufiger für Reparaturen entscheiden. Und künftig könnte das von der EU geforderte „Recht auf Reparatur“ mehr Impulse geben, langlebige Geräte zu kaufen: Wer längere Gewährleistungs- oder Garantielaufzeiten anbietet, schafft Anreize für regelmäßigen Service – so wie es im Kfz-Gewerbe mit Garantieverlängerungen auf fünf, sieben oder mehr Jahre schon lange üblich ist. Eine Win-Win-Situation: Der Kunde verschafft sich längere Sorglosigkeit, der Betrieb regelmäßige Service- und Wartungsaufträge. Und am Ende ist es nachhaltiger zu reparieren, als Geräte beim ersten größeren Defekt nach Ablauf der Garantiefrist wegzuerwerfen.

Die Kunden sind anspruchsvoller geworden und erwarten für ihr Geld eine herausragende Dienstleistung.

Mike Engels

Stellv. Vorsitzender Friseur- und Kosmetikverband NRW



Was Kunden erwarten

Fest steht: Die Kunden von heute – die per Handy Reisen buchen, Gebrauchtwagen mit wenigen Klicks vergleichen und sich die neueste Mode über Nacht liefern lassen – haben ein anderes Service-Verständnis als noch vor 10 oder gar 20 Jahren. Zweifellos eine Herausforderung für das Handwerk, aber zugleich auch eine Chance. Denn die Bandbreite an neuen Services, mit denen man punkten kann, ist groß. Das gilt besonders in Bereichen, die durch einen starken Wandel geprägt sind wie Energie und Nachhaltigkeit. Energie- und Fördermittelberatung, die

Planung und Installation von PV-Anlagen und Stromspeichern oder das Umrüsten von Haushalten auf „Smart Home“ sind nur einige Beispiele. Vor dem Hintergrund des demografischen Wandels – ein weiteres Megathema – braucht es individuelle und fachgerechte Lösungen, um länger in den eigenen Wänden bleiben zu können, etwa durch altersgerechte Bäder.

Bitte „alles aus einer Hand“!

Und grundsätzlich scheint mehr denn je zu gelten: Bitte alles aus einer Hand! Das zeigt sich unter anderem an Hand-



**Wir vernetzen Bildung
und Menschen -
für eine starke Region!**

Jetzt durchstarten!



QualiGuide ist eine regionale Initiative der Vernetzten Bildungsräume NRW.



Erstkontakt im Baumarkt als Chance fürs Handwerk? Die Baumarkt-Kette Hornbach vermittelt Kundenanfragen zu Dienstleistungen an lokale Meisterbetriebe weiter.

werker-Services, wie sie von großen Baumarkt-Ketten angeboten werden. Beispiel Hornbach: Das Unternehmen setzt dafür auf anerkannte Handwerksbetriebe aus der jeweiligen Region, etwa für Badsanierungen mit Produkten aus dem eigenen Sortiment. „Lange Handwerkersuche oder aufwendige Vergleiche entfallen“, nennt Benjamin Hoffmann, Leiter Handwerkerservice Hornbach Deutschland, den Vorteil für die Kunden. Hornbach ist Vertragspartner und kümmert sich, je nach Projekt, auch als Generalunternehmen um die Abwicklung – also auch um die Terminfindung. Bereits bei der Auswahl der Servicepartner werde darauf geachtet, dass Qualitätsstandards erfüllt sind. „Zudem bieten wir Produkt- und Montageschulungen an.“ Außendienstmitarbeiter überprüfen zudem regelmäßig die Arbeiten. „Dies geschieht durch Baustellenbesuche und durch kontinuierliche Kundenbefragungen.“

Doch wo liegen die Vorteile für die Betriebe? Wie rechnet sich diese Zusammenarbeit für sie? „Die Partnerbetriebe profitieren von zusätzlichen Kunden, ohne Geld für Werbung ausgeben zu müssen“, sagt Hoffmann. Hornbach bezahle pünktlich nach Auftragsabwicklung – unabhängig davon,

ob der Kunde bereits bezahlt hat. Natürlich sind die Baumärkte an der Stärkung ihrer Kundenbindung interessiert. Hoffmann sieht aber auch eine Stärkung des lokalen Handwerks: „Eine gute Servicepartnerschaft beruht auf Gegenseitigkeit und einem offenen Austausch.“

Service mit Eventcharakter

Die veränderten Kundenanforderungen sind in allen Bereichen zu spüren – auch beim Friseurhandwerk. „Die Kunden sind in den letzten Jahren anspruchsvoller geworden und erwarten für ihr Geld eine herausragende Dienstleistung, eine tolle Atmosphäre und angenehme Umgebung mit Kaffee und am liebsten einen Prosecco“, sagt Mike Engels, stellv. Verbandsvorsitzender beim Friseur- und Kosmetikverband NRW. „Oder sie gehen eben zu einem besonders preiswerten Friseur und geben sich damit zufrieden, was sie erhalten. Hier regelt der Markt den Bedarf und den finanziellen Rahmen. Nicht fehlen darf der Eventcharakter, etwa bei den Vorbereitungen für den „schönsten Tag des Lebens“: „Manche Betriebe zelebrieren die Hochzeitsfrisur inklusive Make-up und Deko. Hier gibt es ein Rundum-Sorglos-Paket.“ Die

größte Herausforderungen sieht Engels darin, für solche Dienstleistungen überhaupt die nötigen Kapazitäten zu haben. „Es wird immer schwieriger, Fachpersonal zu bekommen. Selbst geeignete Auszubildende sind kaum zu finden. Also muss das vorhandene Personal hervorragend geschult werden, um die Ansprüche der Kundschaft zu erfüllen.“ Seine Meinung dazu: „Haare schneiden kann im Prinzip jeder. Es kommt auf die Art und Weise an, wie man es macht.“

Die große Zukunft des Service

Das große Potenzial beim Service zeigt sich beispielhaft in der IT-Branche: Hier hat sich längst der Gedanke etabliert, umfassende Produktnutzungen zu mieten. Statt in teure Technik zu investieren („Mein Server in meinem Keller“), bezahlen Kunden meist nur noch eine funktionierende Dienstleistung. Hier lässt sich also von der IT-Branche lernen. Was als „Software as a Service“ begann, hat inzwischen in vielen weiteren Wirtschaftsbereichen Nachahmer gefunden – von den schon stark verbreiteten Komplettlösungen im Bereich Mobilität über Maschinen plus Wartungsvertrag bis hin zu Haustechnik, die auf Dauer gemietet wird wie z.B. eine Photovoltaik-Anlage. Ganz offensichtlich treffen solche Angebote zielgenau die Kundenwünsche. Es lohnt sich demnach, auch für den eigenen Betrieb über Dienstleistungen dieser Art nachzudenken – natürlich jeweils auf die personellen und fachlichen Möglichkeiten individuell zugeschnitten.

„Everything as a service“

Nicht von ungefähr heißt es beim Baden-Württembergischen Handwerkskammertag: „Der Trend zu ‚Everything as a Service‘ muss von Handwerksbetrieben aktiv aufgegriffen und unterstützt werden, indem sie sich systematisch zum kompetenten Dienstleistungspartner weiterentwickeln, der dem Kunden den größtmöglichen Nutzen liefert, für den dieser auch bereit ist zu zahlen.“

Daniel Boss



Voraussetzung für Kundenbindung

Ersatzteile, Kosten und „Reparierbarkeit“ – ZVEH-Vizepräsident Andreas Baumann über den Umgang mit defekten Geräten.

Die Spülmaschine streikt, die Kaffeemaschine spinnt, das TV-Gerät verabschiedet sich – welche Rolle spielen solche Reparaturen im Elektrohandwerk?

Dies hängt von der Ausrichtung eines Betriebs ab. Für Fachbetriebe, die auf qualitativen Kundenservice setzen, spielen Reparaturen eine große Rolle. Ist ein Gerät defekt, sind die Verkäufer eines Produktes erster Ansprechpartner für die Kunden. Ich sehe den Service nicht nur als Dienst für den Kunden, sondern als Grundvoraussetzung zur Kundenbindung.

Was müsste sich ändern, damit mehr repariert statt weggeworfen wird?

Für Betriebe ist es ganz wichtig, dass nicht nur Ersatzteile, sondern auch Anleitungen und Software für Elektroprodukte verfügbar und zugänglich sind. Zudem müssen Ersatzteile zu einem vernünftigen Kurs beziehbar sein, da sonst der Preis

für Reparaturen in die Höhe steigt und der Kunde gar nicht auf die Idee kommt, ein defektes Gerät reparieren zu lassen. Wichtig ist auch, dass überhaupt eine Reparierbarkeit gegeben ist. Hier hilft schon, wenn Bauteile nicht so häufig verklebt und Gehäuse geöffnet werden können, ohne diese zu zerstören.

Und auf Kundenseite? Was muss sich hier ändern?

Es braucht grundsätzlich einen Mentalitätswandel. In unserer schnelllebigen Welt herrscht noch allzu oft die Meinung vor, dass man lieber neu kauft oder ein defektes Produkt auf Gewährleistung ersetzen statt reparieren lässt. Der Nachhaltigkeitsgedanke muss noch stärker in den Köpfen verankert werden. Unsere Gesellschaft kann es sich nicht auf Dauer leisten wertvolle Rohstoffe, deren Ressourcen begrenzt sind, zu vernichten.

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
- Janine Baltes 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

125 Jahre mit Kompetenz und Leidenschaft

Der Dachdecker- und Zimmermeisterbetrieb Brauer in Gelsenkirchen steht für Tradition und Zukunft.

Am 15. August 1900 beginnt eine Ära in Gelsenkirchen: Der gebürtige Briloner August Peter Brauer gründet einen Dachdeckerbetrieb in Gelsenkirchen. Dass der Familienbetrieb bis heute sehr erfolgreich ist und einen breiten Kundenstamm aus Privatkunden, Hausverwaltungen, Architekturbüros und Großunternehmen hat, verdankt er vor allem zwei Faktoren: Qualität und Zusammenhalt. „Wir versuchen, ein Höchstmaß an Qualität anzubieten, deshalb wird jede

Baustelle gut betreut“, erklärt Michael Brauer, der seit 2002 den Betrieb in vierter Generation leitet. Ihm ist es wichtig, dass sich die 50 Beschäftigten wohlfühlen, dass sie gut aus- und fortgebildet werden und mit modernem Equipment arbeiten können. Diese Mischung hat sich über die Jahrzehnte bewährt – das belegen nicht nur die vollen Auftragsbücher. Michael Brauer (52) ist ein eher zurückhaltender Mensch, aber man merkt ihm im Gespräch an, dass er stolz darauf ist, sich auf seine multikulturelle Mannschaft jederzeit verlassen zu können. Die Personalfuktuation ist sehr gering und bisher hat der Betrieb auch genügend Auszubildende gefunden. Wobei die Nachwuchssuche immer aufwendiger und schwieriger wird. Trotz Azubis, die als Ausbildungsbotschafter in Schulen werben, und trotz Unterstützung einer Recruitingfirma, die auf Instagram postet, konnten in diesem Jahr nur zwei Azubis gewonnen werden.

Oma war die Rettung

Doch der Familienbetrieb August Hans Brauer e.K. Dachdecker- und Zimmermeisterbetrieb hat sich stets behauptet. Auch wenn es anfangs schwer war: Neben den Kriegszeiten traf die Familie Mitte der 1940er-Jahre ein doppelter Schicksalsschlag. Nach dem Tod des Gründers Peter

Brauer im Jahr 1945 kam Sohn August nur ein Jahr später bei einem Unfall ums Leben. Wären nicht Ehefrau Hilde – die Großmutter des heutigen Inhabers – und Onkel Josef Brauer eingesprungen, hätte das das Aus für den Handwerksbetrieb bedeuten können. So aber konnte der Betrieb weitergeführt werden: 1963 übernahm der heutige Seniorchef August Hans die Leitung. Der Senior ist mittlerweile 89 Jahre alt, noch sehr rüstig – und von seiner Wohnung über dem Betriebsgelände aus hat er weiterhin im Blick, ob der Hof auch ordentlich aufgeräumt ist. Doch er lässt seinem Sohn Michael freie Hand – ebenso wie dessen Bruder Jan-Peter, der als Zimmerermeister dazu beiträgt, dass der Betrieb umfassende Leistungen rund um Dach, Zimmerei, Fassade und Klempnerarbeiten anbieten kann. Mit Jakob (20) arbeitet inzwischen die fünfte Generation im Unternehmen mit. Ob er später einmal den Betrieb am Luftschacht 14 übernimmt, bleibt offen – Vater Michael würde sich freuen, lässt seinem Sohn aber alle Freiheiten. Klar ist: Die Zukunft der Firma liegt nicht nur in familiären Händen, sondern auch im Miteinander des gesamten Teams. Dieses hat das 125-jährige Bestehen gemeinsam mit Geschäftspartnern Ende August gebührend gefeiert – in der Ryokan Eventgastronomie der Zoom Erlebniswelt. Ein Abend voller Freude, Wertschätzung und mit optimistischem Blick nach vorn. **Claudia Schneider**

Michael Brauer leitet den Betrieb seit 2002 in vierter Generation. Er setzt auf einen kollegialen Führungsstil.



Der Betrieb hat 50 Mitarbeiter. Seniorchef August Hans Brauer (vorne r.) schaut ab und zu noch vorbei.

Johannes Grewer ist neuer Obermeister

Die Dachdecker- und Zimmerer-Innung Emscher-Lippe hat auf ihrer Innungsversammlung am 9. Juli 2025 Johannes Grewer als Obermeister nachgewählt. Johannes Grewer (39) ist Zimmerer- und Dachdeckermeister. Er leitet seinen Familienbetrieb in Bottrop-Kirchhellen in dritter Generation. Der bisherige Obermeister Mike Sternkopf war aus gesundheitlichen Gründen zurückgetreten. Er wurde als einfaches Vorstandsmitglied gewählt. Die weiteren Ämter wurden nicht neu besetzt. Im Amt bleiben also: Michael Reichelt als stellvertretender Obermeister, Claas Kardell als Lehrlingswart sowie Marcel Adenauer, Jonas Brauer, Thomas Nachtwey, Fabian Freund und Sebastian Alfs als weitere Vorstandsmitglieder.



Foto: privat



Foto: Reiner Kruse

Nach dem Vortrag von Hendrik Bergendahl (4.v.l.) ermöglichte Christian Conradi (Mitte) einen Blick hinter die Kulissen seines Tischlerbetriebs Seibel und Weyer.

Sicheres Frühstück in Bottrop

Das Thema ist für viele nicht sexy, aber sehr wichtig: Brand- und Arbeitsschutz. Deshalb stand es im Fokus des Bottroper Handwerksfrühstücks im Juli. Referent Hendrik Bergendahl, Geschäftsführer des Start-ups Ruhrpottsicherheit, informierte über die Grundlagen von Arbeits- und Brandschutz, zeigte exemplarisch Gefährdungen auf und gab konkrete Handlungsempfehlungen, wie Sicherheitsstandards praxistauglich und ohne großen Aufwand umgesetzt werden können. Sein Start-up unterstützt Unternehmen auf diesen Gebieten. Gastgeber des Frühstücks war der Tischlerbetrieb Seibel und Weyer. Geschäftsführer Christian Conradi führte durch den Betrieb und gab interessante Einblicke in seine Arbeit. Das Handwerksfrühstück veranstaltet die Wirtschaftsförderung Bottrop in Kooperation mit der HWK Münster und der KH ELW. Das nächste Frühstück am 23. September richtet sich an Azubis (s. Seite 11).

Das nächste Special in der Dezember-Ausgabe:

Büroorganisation und IT



Erscheinungstermin: 49. KW
Anzeigenschluss: 17.11.2025
Druckunterlagenschluss: 20.11.2025

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



DER BGM EFFEKT: SCHWEIßT IHR TEAM ZUSAMMEN

Das Betriebliche Gesundheitsmanagement der IKK classic.

Aufträge stemmen, Rücken stählen, Führungskompetenzen hochschrauben: Mit unserem BGM stärken Sie Ihren gesamten Betrieb. Starten Sie jetzt Ihren BGM-Effekt! ikk-classic.de/bgm

Gutes Team in der SHK-Werkstatt



Die beiden Ausbilder Fatih Dereli (l.) und Denis Shamin haben die Lehrinhalte auf den neuesten Stand gebracht.

Foto: Claudia Schneider

Seit Mai 2025 gibt es in der SHK-Lehrwerkstatt der KH Emscher-Lippe-West wieder ein festes Ausbilder-Duo: Denis Shamin (26) und Fatih Dereli (32) übernehmen gemeinsam die Ausbildung im Bereich Anlagenmechanik. Die beiden sind nicht nur fachlich stark, sondern auch menschlich ein echtes Team. Sie „ticken gleich“, wie sie selbst sagen – und das merkt man auch im Umgang mit den Auszubildenden. Locker im

Ton, klar in der Sache: Shamin und Dereli gelingt es, eine gute Atmosphäre zu schaffen und gleichzeitig den nötigen Respekt zu wahren. Dass beide noch recht jung sind und Fatih Dereli noch Teil 1 und 2 der Meisterprüfung abschließen muss, sei kein Nachteil, finden beide. „Wir können uns beide gut in die Azubis hineinversetzen und sprechen deren Sprache“, erklärt Fatih Dereli, der in Gelsenkirchen bei Peter Garb gelernt und anschließend in den

Betrieben Kümpel und Galk gearbeitet hat. Bei Galk kreuzten sich erstmals die Wege von Fatih Dereli und Denis Shamin. Allerdings nur für kurze Zeit, weil sich Denis Shamin schon im Frühling 2024 für einen Wechsel zur KH-Lehrwerkstatt entschieden hatte. Sein Handwerk erlernte Shamin im Betrieb Rawe in Recklinghausen. Er sammelte Berufserfahrung bei Betrieben in seiner Heimatstadt Marl sowie in Haltern. Shamin und Dereli wollen dem SHK-Nachwuchs in kurzer Zeit möglichst viel Know-how vermitteln – von bewährter Technik bis zu aktuellen Innovationen. Denis Shamin hatte schon letztes Jahr begonnen, veraltete Armaturen zu entfernen und die Brain-Box zu reaktivieren, mit deren Hilfe man eine gesamte Heizungsanlage simulieren kann. „Wir organisieren jetzt eine moderne Sanitärwand mit Schwerpunkt Wasseraufbereitung“, erklärt er. Auch die Lehrinhalte wollen beide auf den neuesten Stand bringen. „Wir haben einen neuen Kurs für erneuerbare Energien konzipiert“, sagt Fatih Dereli. Die Praxismappe ist schon fertig. Eine zweite Wärmepumpe wird noch beschafft. Läuft also in der SHK-Werkstatt. Die Ausbilder sind gespannt, wie die nächsten Prüflinge abschneiden werden.

CLS

Ausgezeichnete Praktikumsberichte

Die Betriebspraktika in der 9. und 10. Schulklasse sind für viele Jugendliche der erste Kontakt mit der Arbeitswelt. Im anschließenden Praktikumsbericht fassen sie das Erlebte zusammen und bewerten ihre ersten

Berufserfahrungen. Der DGB Emscher-Lippe veranstaltet seit Jahren einen Praktikumsbewerb und zeichnet die besten Berichte aus. DGB-Regionsgeschäftsführer Mark Rosendahl freute sich, dass in diesem Jahr aus allen Schulformen viele Beiträge eingereicht wurden. Svenja Streich, stellvertretende Geschäftsführerin des Bildungszentrums der KH ELW, die zum zweiten Mal in der Jury saß, findet den Wettbewerb sehr gut: „Die vertiefte Auseinandersetzung mit den persönlichen Erfahrungen während eines solchen Praktikums ist unersetzlich für eine fundierte Berufsorientierung junger Menschen.“ In den Räumen der KH ELW fand am 9. Juli auch die Siegerehrung statt: In jeder Schulform wurde ein 1. Preis vergeben. Zusätzlich überreichte die 1. Bürgermeisterin der Stadt Gelsenkirchen, Martina Rudowitz, einen Sonderpreis. Anschließend kamen Lehrkräfte, Jugendliche, Eltern und Begleitpersonen bei einem kleinen Imbiss – gesponsert vom Kooperationspartner Malzers Backstube – rege ins Gespräch.



Freuten sich mit den Siegerinnen: Bürgermeisterin Martina Rudowitz (vorne l.), DGB-Regionsgeschäftsführer Mark Rosendahl, Thorsten Ballo (Gelsenket), Svenja Streich (KH ELW) und Ruth Gros (Betriebsratsvorsitzende von Malzers Backstube).

Foto: KH ELW

Mehr Ausbildungsverträge im Handwerk

Die Ausbildung im Handwerk des Kammerbezirks Münster ist gefragt wie lange nicht: Zum 30. Juli hat die HWK Münster 4.038 neue Ausbildungsverträge erfasst – ein Plus von 7,1 Prozent zum Vorjahr. 300 weitere Verträge sind in Bearbeitung. „Diese Entwicklung stimmt optimistisch, dass wir bis Jahresende im Plus bleiben“, so Dr. Karsten Felske, stellvertretender Hauptgeschäftsführer der HWK Münster. Er macht darauf aufmerksam, dass auch bis weit in den Herbst hinein mit einer Berufsausbildung begonnen werden könne. Anfang August haben in der Emscher-Lippe-Region 659 junge Menschen im Kreis Recklinghausen, 113 in Bottrop und 292 in Gelsenkirchen ihre Ausbildung begonnen. Im HWK-Ausbildungsportal sind derzeit noch 352 Lehrstellen für dieses Jahr frei – viele davon in der Region.



Foto: KH ELW

Zukunftskompass GE zeigt Perspektiven

Auch kurz vor dem Schulende sind viele Jugendliche noch unsicher über ihre Zukunft. Orientierung bietet seit sieben Jahren der „Zukunftskompass GE – Ich nutze meine Chance!“. Ziel ist es, konkrete Perspektiven für den Übergang in Ausbildung, Schule oder andere Bildungsangebote aufzuzeigen. Am 12. Juni beteiligten sich auch die Kreishandwerkerschaft und die Handwerkskammer im Hans-Sachs-Haus. Svenja Streich, stv. Geschäftsführerin des Bildungszentrums der KH ELW, und Carsten Haack (r.), Abteilungsleiter der HWK Münster, stellten die Chancen der dualen Ausbildung im Handwerk vor. Svenja Streich beriet 15 Jugendliche, verwies zudem auf Online-Tools wie den Berufe-Checker, die Passt-App sowie das Lehrstellenradar und bot an – mit entsprechender Einwilligungserklärung – Initiativbewerbungen an Innungsbetriebe weiterzuleiten. Drei Jugendliche nutzten dieses Angebot.

MEIN UNTERNEHMEN. MEINE STADT. *Mein Plus.*

Förderung von Arbeitsverhältnissen optimal nutzen

- nachhaltige Personalgewinnung
- bis zu 100% Förderung
- Finanzierung von Weiterbildungen
- Entlastung der Beschäftigten
- begleitendes Coaching
- Förderung von zusätzlichen Praktika



Alle Infos unter
Tel. 0209 60509-100

Jobcenter
Gelsenkirchen

Sicherheit im Paket: Die MeisterPolicePro



Die Absicherung von Maschinen, Werkzeugen und Immobilien ist für Handwerksunternehmer ein komplexes Thema: Unterschiedliche Policen, komplizierte Wertermittlungen und die Gefahr der Unterversicherung machen es oft unübersichtlich. Mit der MeisterPolicePro (MPP) bietet SIGNAL IDUNA ein Versicherungspaket, das Hürden reduzieren soll.

Das Paket besteht aus zwei Modulen: Der Baustein MPP-Sach deckt Betriebswerte bis zu 1,5 Millionen Euro pauschal ab. Versichert sind unter anderem Schäden durch Feuer, Einbruchdiebstahl, Leitungswasser, Sturm und weitere Elementargefahren. Auch Glasbruch, Elektronikschäden sowie Maschinenbruch gehören zum Leistungsumfang. Besonderes Merkmal ist die erweiterte Neuwertdeckung, auch bekannt als „Goldene Regel“: Sie sorgt dafür, dass im Totalschadenfall die Wiederbeschaffungskosten ersetzt werden – unabhängig vom Alter der Betriebseinrichtung. Hinzu kommen Leistungen für Folgekosten wie Feuerlöschmaßnahmen oder Gutachterhonorare. Selbst der Ertragsausfall ist für 2 Jahre mit bis zu 1,5 Millionen Euro abgesichert.

Haftpflichtlösungen für das Handwerk

Neben dem Sachschutz bildet die MPP-Haftpflicht den zweiten Kernbaustein. Sie beginnt mit einer Deckungssumme von drei Millionen Euro, die sich auf bis zu 15 Millionen erhöhen lässt. Betriebe können zwischen den Varianten Pur, Basis und Premium wählen. Je nach Bedarf sind darin auch Tätigkeitsschäden oder Export (außer USA und Kanada) eingeschlossen. Interessant ist zudem die Kombination mit privatem Schutz: Inhaber und Geschäftsführer sind automatisch in einer Privat- und Hundehalterhaftpflicht mitversichert. Für Handwerksbetriebe, die bestehende Verträge ablösen wollen, bietet die MeisterPolicePro eine Differenzdeckung: Sie greift ab Antragsstellung und stellt sicher, dass kein Leistungsnachteil entsteht. Für Innungsmitglieder gibt es Preisnachlässe von 12 %, bei Abschluss beider Module weitere 10 %.



SIGNAL IDUNA

signal-iduna.de/produkte/gewerbe/vielgefahrenversicherung/versicherungspaket-fuer-handwerker

Online-Service verstärkt: So digital ist die IKK



Für viele Handwerksbetriebe zählt vor allem eins: funktionierende, unkomplizierte Lösungen im Alltag. Ob in der Werkstatt, auf der Baustelle oder im Büro – die Prozesse müssen effizient sein, verlässlich und möglichst zeitsparend. So auch bei der IKK Classic, die ihre digitalen Services in der „Onlinefiliale“ ausbaut.

Das Credo dabei: Die Kommunikation mit der Krankenkasse muss nicht kompliziert sein. Über die moderne Onlinefiliale der IKK classic lassen sich viele alltägliche Aufgaben in wenigen Klicks erledigen: Krankmeldungen hochladen, Mitgliedsbescheinigungen abrufen oder Bonusprogramme digital verwalten, jederzeit, am PC oder auch mobil per App (IKK Classic App bzw. IKK Classic ePA-App). Das spart nicht nur Papier, sondern vor allem Zeit. Auch für Handwerksbetriebe bedeutet das: Mehr Effizienz, weniger Bürokratie und ein verlässlicher Gesundheitspartner an der Seite – digital und persönlich.

Weiterbildung per Klick: Onlineseminare für Arbeitgeber

Ob Sozialversicherungsrecht, Mitarbeiterbindung oder Betriebliche Gesundheitsförderung: Onlineseminare bieten praxisnahes Wissen, kompakt und gut verständlich aufbereitet. Ideal für Betriebe, die trotz voller Auftragsbücher auf dem Laufenden bleiben wollen. Das spart nicht nur Reisezeiten, sondern ermöglicht auch eine flexible Integration in den Arbeitsalltag.

Digital – und trotzdem persönlich betreut

So hilfreich digitale Angebote sind: Manchmal braucht es das direkte Gespräch. Deshalb bleibt die persönliche Beratung weiterhin ein wichtiger Teil eines guten Kundenservice. Vor Ort, regional verankert und mit Ansprechpartnern, die die Anforderungen des Handwerks kennen. „Die IKK classic bleibt auch in Zeiten der Digitalisierung verbindlich und nah“, so Jörg Baly von der IKK Classic.



IKK Classic

Jörg Baly
0251 6059-531081
joerg.baly@ikk-classic.de

Hart am Limit: Wie selbständige Handwerkerinnen Schwangerschaft und Mutterschaft managen

Schwanger und selbständig im Handwerk - wie gut geht das? Das hat eine aktuelle Studie auf Basis einer Befragung von über 950 Unternehmerinnen im Handwerk untersucht. Das Fazit: Für viele selbstständige Handwerkerinnen in NRW bedeutet eine Schwangerschaft nicht nur Vorfreude, sondern auch enorme Belastung – körperlich wie finanziell. Das zeigt eine aktuelle Befragung des Instituts für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn im Auftrag des Wirtschaftsministeriums und des Westdeutschen Handwerkskammertags (WHKT). Jede vierte selbstständige Handwerkerin in Nordrhein-Westfalen kehrt bereits sechs Wochen nach der Geburt voll zurück in den Betrieb, oft aus wirtschaftlicher Not heraus, denn gesetzliche Mutterschutzleistungen für Selbstständige gibt es bislang nicht. Fast alle übten während der Schwangerschaft regelmäßig körperliche Tätigkeiten aus, vor denen Angestellte geschützt würden.

Wirtschaftsministerin Mona Neubaur: „Ich habe großen Respekt vor all den Handwerkerinnen, die mit Kreativität, Mut und Ausdauer ihren Betrieb führen. Diese Frauen sind Fachkräfte, auf die wir dringend angewiesen sind. Es ist nicht hinnehmbar, dass sie in einer so sensiblen Lebensphase ohne jede gesetzliche Absicherung dastehen. Wer bis kurz vor der Geburt körperlich hart arbeitet und direkt danach wieder loslegt, braucht nicht nur Anerkennung – sondern auch konkrete Unterstützung“, so Neubaur. Die Wirtschaftsministerin forderte, jetzt müsse die Bundesregierung endlich handeln: „Denn wenn selbstständige Handwerkerinnen bis kurz vor der Geburt im Betrieb ihre Frau stehen, weil sie keinerlei Anspruch auf Einkommensersatzleistungen haben, ist das nicht nur ungerecht, sondern verstößt gegen das Grundgesetz.“

Kein Anspruch auf Einkommensersatz

Die Studie verdeutlicht, dass schwangere Selbstständige sich in einer kaum beachteten Lücke des Sozialsystems befinden: „Während abhängig Beschäftigte vor und nach der Geburt ihres Kindes durch das Mutterschaftsgeld und den Arbeitgeberzuschuss zum Mutterschaftsgeld finanziell aufgefangen werden, haben selbstständige Mütter keinen gesetzlichen Anspruch auf Einkommensersatzleistungen“, sagt Studienleiterin Dr. Rosemarie Kay. „Sie können zwar privat ihren Verdienstausschlag infolge von Schwanger- und Mutterschaft durch eine Krankengeld- bzw. Krankentagegeldversicherung abfedern, vielen selbstständigen Handwerkerinnen ist diese Absicherungsmöglichkeit jedoch nicht bekannt.“

Was die Studie im Einzelnen noch zeigt:

- Die meisten Handwerkerinnen lassen ihre berufliche Tätigkeit **erst wenige Tage vor der Geburt ruhen. Jede zweite selbstständige Handwerkerin** hört erst eine Woche oder noch kürzer vor der Geburt komplett auf zu arbeiten.
- Jede zweite Handwerkerin kehrte innerhalb **von vier Wochen mit reduzierter Stundenzahl zurück** in den Betrieb.



- Jede vierte selbstständige Handwerkerin ist bereits sechs Wochen nach der Geburt wieder **im gleichen Umfang wie vor der Schwangerschaft** zurück im Betrieb.
- 89 Prozent der Befragten übten **während der Schwangerschaft regelmäßig körperliche Tätigkeiten** aus, die bei Angestellten zu Schutzmaßnahmen oder Beschäftigungsverboten führen würden.
- Drei von vier Befragten sehen sich von **erhöhten psychischen Belastungen** betroffen.
- Während der Mutterschutzfrist haben nur 29 Prozent der Befragten **Krankengeld oder Krankentagegeld** erhalten.
- Mehr als 80% der Befragten fänden die Einführung eines umlagefinanzierten Mutterschaftsgeldes sinnvoll, 40% wünschen sich die Einführung einer Betriebshilfe.

Umsatzeinbußen bis zu drei Jahren – und mehr

Während der Umsatz für rund die Hälfte der von Umsatzeinbußen Betroffenen frühestens nach einem Jahr das vorherige Niveau erreicht, ist dies bei über einem Drittel auch nach drei Jahren noch nicht der Fall. WHKT-Berthold Schröder: „Aktuell werden nur rund 22 Prozent der Handwerksbetriebe in NRW von Frauen geführt. Es ist heute nicht mehr vertretbar, auf Frauen als Fach- und Führungskräfte zu verzichten. Allerdings ist die Vereinbarkeit von Familie und Beruf für selbstständige Handwerkerinnen eine besondere Herausforderung, da hier überdurchschnittlich häufig Tätigkeiten mit körperlicher Belastung vorkommen.“ Im Fall einer Schwangerschaft bedeute das für Handwerksunternehmerinnen entweder Verdienstausschläge – oder dass sie Tätigkeiten ausführen müssen, die Angestellte nicht mehr ausführen dürfen. Der WHKT setze sich daher für verbesserte Rahmenbedingungen ein.



www.machbarmachen-handwerk.de



Der Turbo für Elektromobilität: Wie Sie umsteigen und sparen

Nach dem abrupten Aus für den „Umweltbonus“ der Ampel-Koalition gab es anderthalb Jahre keine nennenswerte Förderung für E-Mobilität. Jetzt ist die neue Lösung da – und die Förderkonditionen sind gerade für kleine und mittlere Unternehmen so attraktiv wie nie zuvor. Denn wer die neue Turbo-Abschreibung für E-Mobile und Förderkredite nutzt, kann fünfstellende Beträge bei Investitionen sparen.

Finanzminister Lars Klingbeil hatte einen „Booster“ angekündigt, Mitte Juli wurde die neue E-Förderung beschlossen. Und die hat's in sich:

- Vollelektrische Firmenfahrzeuge werden durch eine **Turbo-Abschreibung** gefördert: Im Anschaffungsjahr können 75 % sofort abgeschrieben werden – das mindert die Steuerschuld und schafft so Liquidität für Investitionen.
- Die Förder-Grenze für E-Autos wurde von 70.000 auf **100.000 Euro Bruttolistenpreis** angehoben.
- Die Turbo-Abschreibung von 75 % kann auch bei **Anschaffung im Dezember** voll geltend gemacht werden. Eine interessante Option für Unternehmer, die zum Ende eines guten Geschäftsjahres ihre Steuerlast drücken wollen.
- Für E-Autos gilt weiter der verminderte Satz von 0,25 % des Bruttolistenpreises, der monatlich für Privatnutzung als geldwerter Vorteil versteuert werden muss („1%-Regel“) – jetzt auch für Dienstwagen bis 100.000 €.

- Die **Befreiung von der Kfz-Steuer** bleibt.

Damit nicht genug: Im Land Nordrhein-Westfalen hat die staatliche NRW.Bank ein neues Förderprogramm auf-

gelegt, das die Anschaffung von Elektroautos durch massive Investitionszuschüsse weiter kräftig fördert: Mit dem Programm „Invest Zukunft“ werden Investitionen in Transformation geför-

E-Mobil-Turbo: Ein Rechenbeispiel

1: Steuervorteil durch Sonderabschreibung 75%

Anschaffungspreis E-Auto brutto:	80.000,- €
E-Auto netto:	67.226,- €
Turbo-Abschreibung 75% im ersten Anschaffungsjahr	50.420,- €
Steuerersparnis durch Sonder-AfA bei einer durchschnittl. Steuerbelastung von 35 %	17.647,- €
Vorteil durch die Turbo-Abschreibung (Sonder-AfA gegenüber linearer AfA 16,6 % = 1.852,- €)	15.795,- €

2: Ersparnis durch Tilgungszuschuss aus „Invest Zukunft“

Anschaffungspreis E-Auto netto:	67.226,- €
Tilgungszuschuss von 20% aus Programm „Invest Zukunft“	13.445,- €

Kombination Sonder-AfA + Tilgungszuschuss: 29.240,- €

Ohne Gewähr. Annahmen: Durchschnittl. Steuerbelastung 35 %; Finanzierung durch NRW.Bank zu 100 %.

dert, darunter Digitalisierung, Erneuerbare Energie und Klimaschutz, aber eben auch Elektromobilität.

Die Vorzüge von „Invest Zukunft“:

- ein **Zinsvorteil von 2%-Punkten** gegenüber dem Marktzins bei der Finanzierung
- ein **Tilgungszuschuss von 20 Prozent** der Anschaffungskosten für kleine Unternehmen (bis 20 Mitarbeitende).
- Finanzierungsanteil bis zu 100 % der förderfähigen Investitionskosten (**ohne Eigenkapital** bei entsprechender Bonität).

Kombinieren und doppelt profitieren

Wichtig: Nach aktuellem Stand sind Turbo-Abschreibung und die Förderung aus dem Programm „Invest Zukunft“ kombinierbar. Wer beides nutzt, profitiert also doppelt – und kann bei entsprechend guter Ertragslage nicht nur Steuern optimieren, sondern erhält so für die Elektrifizierung seiner Firmenwagen einen satten Staatszuschuss. In jedem Fall soll-

te das Vorgehen mit dem Steuerberater und der Hausbank besprochen werden, um Fehler im Prozess zu vermeiden.

Neue Situation durch E-Turbo

Und was sagen Automobil-Profis zur neuen Förderkulisse? „Wir haben jetzt eine völlig neue Situation: Finanzierungen sind künftig oft attraktiver als Leasing“, sagt Christian Land, Verkaufsleiter Transporter und Vans bei LUEG. Der Experte rechnet damit, dass sich der Markt dreht – denn die Steuervorteile der Turbo-Abschreibung kommen nur zum Tragen, wenn ein Fahrzeug gekauft oder finanziert wird, nicht aber beim Leasing.

Attraktiver Mitarbeiter-Bonus

Wegen des verminderten Privatanteils (0,25 % statt 1 % pro Monat) sind voll-elektrische Dienstwagen besonders gut geeignet, um Mitarbeitenden einen Bonus zu gewähren. Der Nutzen eines Dienstwagens ist meist weit größer als das, was bei Arbeitnehmern netto nach



Christian Land, Verkaufsleiter Transporter und Vans bei LUEG

einer entsprechenden Gehaltserhöhung ankommt. Zumal es für Elektroautos nach wie vor spannende Aktionen der Hersteller gebe: „Das E-Auto als Dienstwagen ist fürs Unternehmen und für den Mitarbeiter immer günstiger als ein Verbrenner“, sagt Christian Land.

www.nrwbank.de

elektro brisch

Fachgroßhandel für
elektrotechnische Erzeugnisse
GmbH & Co. KG

Industriestraße 36 a
44894 Bochum

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

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

elektrowelt

schwerte
waltrop

Das Ladenlokal für das Elektrohandwerk

Grünstraße 89
58239 Schwerte

Internet www.elektro-brisch.de



HBZO

HANDWERKSKAMMER
BILDUNGSZENTRUM

INNOVATION
GESTALTEN



ENTWICKLE DEIN TECH- NISCHES KÖNNEN WEITER

HBZ MÜNSTER. Wir bilden das Handwerk weiter.

hbz-bildung.de/technik

DAS HANDWERK

Elektro-Allrounder für den Arbeitsalltag



Der Škoda Elroq RS ist der vollelektrische Partner für Handwerksbetriebe, die auf Flexibilität, Sicherheit und Effizienz angewiesen sind. Mit einer Reichweite von bis zu 546 Kilometern transportiert er zuverlässig Material, Werkzeuge und Geräte. Besonders praktisch ist der großzügige Gepäckraum, der sich von 470 auf 1.580 Liter erweitern lässt, wenn die Rücksitze umgeklappt werden. Elektronische Differenzialsperre, ABS, ASR und EBD sorgen dafür, dass das Fahrzeug selbst auf rutschigem oder unebenem Untergrund stabil bleibt. Für den

Arbeitsalltag auf Baustellen oder bei Lieferungen stehen zahlreiche Assistenzsysteme bereit: der adaptive Abstandsassistent passt die Geschwindigkeit an den Verkehr an, der intelligente Parklenkassistent hilft beim Ein- und Ausparken, und die Reifendruckkontrolle informiert zuverlässig über den aktuellen Zustand der Reifen. So verbindet der Elroq RS moderne Technik mit hoher Variabilität und robuster Alltagstauglichkeit.

[autohaus-klaesener.de](https://www.autohaus-klaesener.de)

Effizienter Transport für Handwerksbetriebe



Der Nissan Townstar Kastenwagen bietet Handwerksbetrieben eine flexible und wirtschaftliche Transportlösung – wahlweise mit vollelektrischem Antrieb oder Benzinmotor. Mit bis zu 4,9 m³ Ladevolumen und einer Nutzlast von bis zu 850 kg lassen sich Arbeitsmaterialien problemlos transportieren. Die Ladefläche ist variabel nutzbar. Durch den umklappbaren Beifahrersitz und das flexible Trenngitter können auch lange Gegenstände verstaut werden. Seitliche Schiebetüren

und weit öffnende Hecktüren erleichtern das Be- und Entladen. Ein intelligenter Around View Monitor sorgt für 360°-Rundumsicht. Die Kombination aus flexibler Ladefläche, hoher Nutzlast, praktischen Funktionen und moderner Technik macht ihn zu einem Fahrzeug, das den Anforderungen von Handwerksbetrieben gerecht wird.

[heddier-gruppe.de](https://www.heddier-gruppe.de)

Flexibler Elektro-Van für Handwerk und Gewerbe



Der Mercedes-Benz eVito Kastenwagen ist ein vollelektrischer Mid-Size-Van, der Handwerksbetrieben effiziente Mobilität und Flexibilität bietet. In zwei Längenvarianten bis 5,37 m ermöglicht der Laderaum ein Volumen von bis zu 6,6 m³, das sich mit Trennwänden, Boden- und Seitenverkleidungen individuell gestalten lässt. Die niedrige Ladekante, Schiebetüren und verschiedene Hecktüroptionen erleichtern das Be- und Entladen. Sicherheits- und Assistenzsysteme wie das Park-Paket mit 360°-Kamera, Multibeam LED-Scheinwer-

fer und adaptive Systeme sorgen für sichere Manöver auch auf engen Baustellen oder in der Stadt. Mit bis zu 480 km Reichweite und Schnellladefähigkeit verbindet der eVito Kastenwagen Wirtschaftlichkeit, Zuverlässigkeit und praxisgerechte Funktionen – ideal für Betriebe, die Material, Werkzeuge und Personal täglich zuverlässig transportieren müssen.

[mercedes-benz-lueg.de](https://www.mercedes-benz-lueg.de)

Kompakt und praxistauglich



Der vollelektrische Fiat Grande Panda verbindet kompaktes Design, effiziente Antriebstechnik und praktischen Nutzwert für Handwerksbetriebe. Das Kofferraumvolumen reicht bis zu 361 Liter, bei umgeklappter Rücksitzbank sogar bis zu 1.315 Liter, wodurch auch größere Werkzeuge oder Materialien problemlos transportiert werden können. Die Reichweite liegt bei bis zu 320 km. Im Innenraum bieten bequeme Sitze, intelligente Stauraumlösungen und ein großzügiges Raumge-

fühl Komfort für lange Arbeitstage. Ein 10,25“-Touchscreen ermöglicht Navigation, Mediensteuerung und Smartphone-Mirroring, wodurch digitale Arbeitsabläufe unterstützt werden. Der Grande Panda erweist sich als effizienter, alltagstauglicher Begleiter für Handwerksunternehmen, die auf Elektroantrieb umsteigen möchten, ohne auf Nutzwert und Komfort zu verzichten.

[kroppen.de](https://www.kroppen.de)



Vom Fachwirt bis zum Betriebswirt im Handwerk

Während andere Branchen kriseln, erweist sich das Handwerk – wieder einmal – als ein stabiler Wirtschaftszweig, der Beschäftigten nicht nur eine Fülle von Jobangeboten, sondern auch Aufstiegsperspektiven eröffnet. Besondere Karrierechancen für Menschen, die bereits ihre handwerkliche Ausbildung absolviert haben, bieten kaufmännische Weiterbildungen beim HBZ der Handwerkskammer Münster.

Für viele Beschäftigte seien Entwicklungsmöglichkeiten und gute Führung inzwischen wichtiger als Gehalt, weiß Katharina Semmler. Sie leitet das Handwerkskammer Bildungszentrum (HBZ) Münster. Deren Akademie für Unternehmensführung bietet Möglichkeiten, Führungskompetenz zu schulen und Personal weiterzubilden. Die kaufmännischen Lehrgänge sind speziell auf die Bedürfnisse kleiner und mittlerer Handwerksunternehmen zugeschnitten. „Ziel ist es, Unternehmen im Wettbewerb, um Fachkräfte zu unterstützen und durch praxisnahe Weiterbildung die Bindung von Mitarbeitenden zu stärken“, so Semmler. Die Geschäftsführerin sieht darin Schlüsselfaktoren, um dem Fachkräftemangel im Handwerk erfolgreich zu begegnen.

Kompetenzen für Führungspositionen erwerben

Auch für Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern eröffnet die Akademie vielfältige Perspektiven: Durch Weiterbildungen wie den Geprüften Betriebswirt (HwO) oder den Geprüften Fachwirt für kaufmännische Betriebsführung (HwO) können Karrierechancen verbessert werden und Kompetenzen für Führungspositionen erworben werden. Ergänzt wird das Angebot durch

praxisorientierte Seminare, etwa zu Gesprächsführung, Konfliktlösung oder strategischem Controlling.

Finanzielle Unterstützung durch „Aufstiegs-BAfÖG“

Die Teilnehmer können von einer attraktiven finanziellen Unterstützung profitieren: Viele Lehrgänge sind über das Aufstiegs-BAfÖG förderfähig, wodurch die persönliche Weiterbildung noch besser finanzierbar wird.

Um sich umfassend über Inhalte, Ablauf und Fördermöglichkeiten der Lehrgänge zu informieren, bietet das HBZ Münster mehrere kostenfreie Infoveranstaltungen an:

- **Online-Infoveranstaltung zum Geprüften kaufmännischen Fachwirt (HwO)** – Bachelor Professional für kaufmännisches Management, 18. September, und 27. November 2025, jeweils 17:30 Uhr
- **Infoveranstaltung zum Geprüften Betriebswirt (HwO)** am 18. September, 17:30 Uhr im HBZ Münster

0251 705-4444

www.hbz-bildung.de/bwl

Neues Weiterbildungsportal für Emscher-Lippe

Ob in Gelsenkirchen, Recklinghausen, Gladbeck oder Bottrop: Wer Angebote zum Thema Qualifizierung und Weiterbildung in der Emscher-Lippe-Region sucht, findet diese jetzt gebündelt auf einer neuen Webseite unter: www.QualiGuide.de

Hinter dem Link steht das gemeinsame Angebot der größten Arbeitsmarktakteure der Emscher-Lipper-Region, darunter die hiesigen Arbeitsagenturen, Jobcenter und Kammern. Zusammen mit der Kreishandwerkerschaft Emscher-Lippe-West, namhaften regionalen Weiterbildungsträgern und der Regionalagentur Emscher-Lippe Region bieten sie eine virtuelle Anlaufstelle, in der Unternehmen, Beschäftigte und Arbeitsuchende gleichermaßen konkrete Weiterbildungsangebote, Ansprechpersonen für ihre individuellen Fragen oder auch Netzwerkpartner aus der Region finden.

QualiGuide.de verbindet damit Bildungsangebote und Menschen für eine



zukunftsfähige Region. Die gemeinsame Plattform erleichtert den Zugang zu vielfältigen Bildungsmöglichkeiten und fördert den Wissensaustausch, damit Kompetenzen in der Region gemeinsam gestärkt und neue Perspektiven für Privatpersonen und Unternehmen geschaf-

fen werden. Das Portal entstand in einer breiten Kooperation, an der neben Arbeitsagenturen, Jobcentern und Kammern der Region und mehreren Bildungsträgern auch die Kreishandwerkerschaft Emscher-Lippe-West beteiligt ist.

www.qualiguide.de



Meisterschule

Berufsbegleitende Vorbereitungslehrgänge auf die Meisterprüfung

jährlich: Januar bis März

Ausbildereignung nach AEVO

Teil IV – 120 Unterrichtsstunden

jährlich: April bis Dezember

Gepr. Fachmann/-frau für kaufmännische Betriebsführung nach HWO

Teil III – 280 Unterrichtsstunden

Voraussichtliche Kosten

Lehrgangsgebühr Teil IV	650,00 €
Lehrgangsgebühr Teil III	1.650,00 €
Prüfungsgebühren HwK	ca. 600,00 €
Lernmittel	ca. 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 GGMHB

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



Delegiertenversammlung mit Mehrwert



Kreishandwerksmeister Holger Augustin (M.) und die Verwaltungsspitze bestehend aus Egbert Streich, Andreas Driesel und Svenja Streich freuten sich über den Austausch mit den engagierten Delegierten.

Im Juni haben sich die Delegierten der Kreishandwerkerschaft Emscher-Lippe-West turnusgemäß versammelt. Nach der Begrüßung durch Kreishandwerksmeister Holger Augustin und den formalen Tagesordnungspunkten wie Protokoll- und Jahresrechnungsabnahme informierten Kreishandwerksmeister und Geschäftsführung auch über den aktuellen Stand der Fusionsbemühungen mit der Kreishandwerkerschaft Recklinghausen. Viel Nutzwert bot der Vortrag von Steuerberater Hans-Georg Friemel zum Thema „Steuerfreie Zuwendungen an Mitarbeiter:innen.“ Hier einige Beispiele:

Steuerfreie Gutscheine und Geschenke

Arbeitgeber dürfen Beschäftigten monatlich Sachzuwendungen bis 50 Euro steuer- und sozialabgabenfrei geben – z. B. Gutscheine für Kino, Tanken oder Restaurantbesuche. Der Gutschein sollte aber in der Nähe des Arbeitsortes einlösbar sein und gilt nicht für Amazon. Zusätzlich sind Geschenke zu persönlichen Anlässen (z. B. Geburtstag, Hochzeit, Geburt eines Kindes) bis 60 Euro steuerfrei. Wichtig: Überschreitet der Geschenkwert die Freigrenze auch nur um einen

Cent, ist der gesamte Betrag steuerpflichtig.

Die Gesundheit fördern

Arbeitgeber können gesundheitsfördernde Maßnahmen finanzieren. Dafür steht jährlich ein Freibetrag von bis zu 600 Euro zur Verfügung. Die Reisekosten sind nicht begünstigt. Bezuschusst werden Präventionskurse (Ernährung, Bewegung, Entspannung), aber auch Kurse zur Stressbewältigung, Raucherentwöhnung, Alkoholreduzierung, Übergewicht usw. Bodybuilding oder die Mitgliedschaft im Fitnesscenter fallen nicht in diese Kategorie. Es werden nur Gruppenkurse akzeptiert mit acht bis zwölf Kurseinheiten. Die Anbieter dieser Gesundheitskurse müssen einige Anforderungen erfüllen, z. B. hinsichtlich Ausbildung, Konzept und Räumlichkeiten.

Smartphones und Tablets

Smartphones, Laptops, Computer und Tablets sind heute fast schon eine Selbstverständlichkeit. Befindet sich ein solches Gerät im Eigentum des Arbeitgebers und wird dies dem Mitarbeiter überlassen, kann die private Nutzung erlaubt werden – das betrifft auch die laufenden Kosten (also

Gebühren). Die Überlassung dieser Geräte kann steuer- und sozialversicherungsfrei erfolgen. Bei einer Kündigung müssen die Geräte zurückgegeben werden.

Zuschüsse zur Kinderbetreuung

Arbeitgeber können Eltern mit steuerfreien Zuschüssen bei der Kinderbetreuung unterstützen – und zwar in zwei Varianten: Nicht schulpflichtige Kinder (meist bis 6 oder 7 Jahre): Die tatsächlichen Betreuungskosten für Kita, Tagesmutter oder andere anerkannte Betreuungspersonen können vollständig steuer- und sozialabgabenfrei erstattet werden. Schulpflichtige Kinder: Bei beruflich bedingter Betreuung – etwa während einer Fortbildung, Schulung oder Dienstreise – sind bis zu 600 Euro pro Jahr steuerfrei möglich. In beiden Fällen gilt: Die Leistung muss zusätzlich zum Gehalt erfolgen (keine Gehaltsumwandlung) und die Kosten müssen nachgewiesen werden, z. B. durch eine Rechnung der Betreuungsperson oder Einrichtung.

Verpflegungszuschuss/ Essenszuschüsse

Auch Essens- und Verpflegungszuschüsse sind möglich: Bis zu 7,50 Euro pro Arbeitstag bleiben steuerfrei (4,40 € Sachbezugswert + 3,10 € Zuschuss). Die Zuschüsse sind auch digital möglich – zum Beispiel als Prepaid- oder Guthabenkarten oder digitale Gutschein-codes für Restaurants, Bäckereien oder Lieferdienste.

Angelina baut sich ihre Zukunft

Frauen sind im Handwerk noch immer unterrepräsentiert – doch der Anteil weiblicher Nachwuchskräfte steigt. Das Projekt „Baue dir deine Zukunft“ zeigt in kurzen Videoclips, wie junge Frauen in Männerdomänen ihren Weg gehen. Sie werden damit als Vorbilder sichtbar. Ein Vorbild aus Emscher-Lippe ist Angelina Gröll, 20 Jahre alt und im zweiten Ausbildungsjahr zur Anlagenmechanikerin SHK beim Innungsbetrieb HGT Haus- & Gebäudetechnik in Gladbeck. Offen erzählt sie im Video, was ihr bei der Arbeit Spaß macht, wie viel sie verdient und welche Pläne sie für die Zukunft hat.

Hinter dem Projekt steht das Kompetenzzentrum Frau & Beruf, ein Landesprogramm zur Stärkung der Erwerbstätigkeit von Frauen. Das Competentia-Team unterstützt dabei vor allem kleine und mittlere Betriebe – mit Beratung, Mentoring und Ideen, wie sich Beruf und Familie besser vereinbaren lassen. Die Videoporträts sind in Zusammenarbeit mit Studentinnen des Fachbereichs Journalismus und Public Relations der Westfälischen Hochschule entstanden. „Die Rückmeldungen von Betrieben und Teilnehmerinnen waren durchweg positiv, und die Social-Media-Reichweite wächst stetig“, zieht Jacqueline Hartung vom Competentia-Team Bilanz. „Schon jetzt gibt es Anfragen, die Clips bei Veranstaltungen wie dem Boys’ & Girls’ Day einzusetzen. Damit

leisten die Videos einen wertvollen Beitrag, das Handwerk als attraktive Karriereoption zu präsentieren.“



www.emscher-lippe.de/bau-dir-deine-zukunft



Angelina, Azubi bei HGT Haus- & Gebäudetechnik in Gladbeck, wirbt im Video für ihren Beruf.

Foto: Manique Urbanke



SHK-Meister am Grill

Lockere Gespräche, leckeres Essen und gekühlte Getränke: Die Innung für Sanitär-Heizung-Klima Gelsenkirchen möchte den Austausch unter den Mitgliedern fördern und lud zum Grillen vor der SHK-Ausbildungswerkstatt ein. Mit dabei waren auch KH-Geschäftsführer Egbert Streich und die beiden neuen Ausbilder Denis Shamin und Fathi Dereli (s. auch S. 20). Fazit: Es muss nicht immer ein großes Fest sein – so wie 2023 auf dem Wolterhof in Gelsenkirchen. Auch in schlichter Umgebung kann man sich intensiv über Berufliches und Privates austauschen.

Foto: KH ELW

Elara Hofer bleibt im KH-Team

Nach drei Jahren intensiver Ausbildung zur Kauffrau für Büromanagement bei der KH ELW hat Elara Hofer im Sommer erfolgreich ihre Abschlussprüfung bestanden. Ein besonderes Highlight ihrer Ausbildungszeit war ein Praktikum in Norwegen, das über das Berufskolleg am Goldberg in Gelsenkirchen organisiert wurde. Die KH ELW freut sich, dass Elara dem Team erhalten bleibt und sich nun als Verwaltungsmitarbeiterin um wichtige Aufgaben wie Buchhaltung, Handwerksrolle, Handwerkskarten, Beitragswesen und Kfz-Angelegenheiten kümmert.

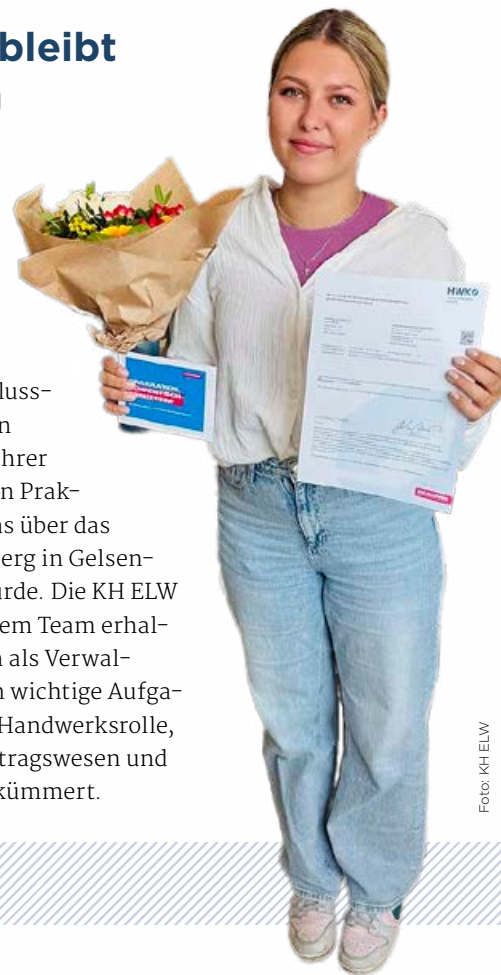


Foto: KH ELW

Urteile mit Signalwirkung

Die Gerichte haben entschieden: Der Mindestlohn steigt in Stufen / für Scheinselbstständige Subunternehmer müssen Beiträge gezahlt werden / Klarstellung beim Dachbegriff

Mindestlohn soll ab 1. Januar 2026 in zwei Schritten steigen

Die Mindestlohnkommission einigte sich auf Anpassungsschritte des gesetzlichen Mindestlohns. Sie schlägt der Bundesregierung die Anhebung des Mindestlohns auf 13,90 Euro je Stunde zum 1. Januar 2026 und auf 14,60 Euro zum 1. Januar 2027 vor. Damit soll der gesetzliche Mindestlohn in Deutschland von derzeit 12,82 Euro in zwei Schritten steigen. Dies hat die Mindestlohnkommission aus Gewerkschaften und Arbeitgebern in einem einstimmigen Beschluss vorgeschlagen.

Die Mindestloohnerhöhung muss per Rechtsverordnung noch umgesetzt werden. Die Bundesregierung kann den Beschlussvorschlag nicht ändern. Damit wird der Mindestlohn bis 2027 um 1,78 Euro steigen.

Neues Urteil zur Scheinselbstständigkeit

Beim Einsatz von Subunternehmern auf Stundenlohnbasis müssen Handwerksunternehmer aufpassen, denn einfache Bauarbeiter sind selten selbstständig. Arbeitgeber müssen Sozialversicherungsbeiträge nachzahlen, wenn die Scheinselbstständigkeit auffliegt. Das zeigt ein aktuelles Urteil: Drei Baufirmen im Rhein-Main-Gebiet beschäftigten auf ihren Baustellen osteuropäische Werkunternehmer zur Erledigung von Pflasterarbeiten, Abbrucharbeiten und Maurertätigkeiten. Werkverträge oder Auftragsbestä-

tigungen gab es nicht. Die Abrechnung erfolgte nach Stunden. Materialien und Werkzeuge wurden von den auftraggebenden Baufirmen gestellt. Die Deutsche Rentenversicherung stellte bei Prüfungen in allen drei Fällen eine Scheinselbstständigkeit fest. Gegen die Aufforderung zur Nachzahlung der Sozialversicherungsbeiträge klagten die Auftraggeber.

Das Hessische Landessozialgericht folgte in allen drei Urteilen der Einschätzung der Rentenversicherung, dass eine Scheinselbstständigkeit vorliege. Bei den ausgeführten Tätigkeiten handelte es sich nach Ansicht des Gerichts um solche, die typischerweise von Arbeitnehmern ohne eigene Betriebsmittel erledigt würden. Die Arbeiter seien in die Baufirmen eingegliedert gewesen. Zwar hatten die Betriebe mit den Arbeitern Verträge über eine selbstständige Tätigkeit geschlossen, doch fehlten die für Werkverträge typischen unternehmerischen Leistungen. Zudem verhinderten die geringen Deutschkenntnisse der Arbeiter ein eigenständiges Auftreten am Markt. Die Nachunternehmervereinbarungen zwischen den Betrieben und den Arbeitern habe lediglich dem Zweck gedient die tatsächlichen Verhältnisse zu verschleiern. Sie dienten zur Umgehung der gesetzlichen Abgaben und waren daher unerheblich. Die Betriebe müssen die Sozialversicherungsbeiträge nachzahlen. (Urteile vom 20. Februar 2025, Az. L 8 BA 4/22, L 8 BA 62/22 und L 8 BA 64/21)

Was ist ein komplett erneuertes Dach?

Die Käufer eines Hauses aus dem Jahr 1974 hatten im Kaufvertrag Mängelfreiheit zugesichert bekommen. Im Maklerexposé hieß es, das Dach sei im Jahr 2009 komplett erneuert worden. Die Käufer reklamierten, dass seinerzeit lediglich neue Bitumenbahnen verklebt und verschweißt worden waren. Das Dach entspreche nicht den Anforderungen der Energieeinsparverordnung und sei daher nicht mangelfrei. Sie verlangten vom Verkäufer mehr als 20.000 Euro für die Kosten der erneuten Dachsanierung. Im Prozess war die entscheidende Frage, ob der Ersatz der Bitumenbahnen als komplette Erneuerung des Daches gewertet werden könne. Nach Ansicht des OLG Dresden ist im allgemeinen Sprachgebrauch ein Dach der Abschluss eines Gebäudes, der aus Ziegeln oder einem anderen Material wie Bitumen bestehe. Nicht gemeint seien etwa Unterkonstruktion oder Dämmung. Daher wiesen die Richter die Klage ab.

Der daraufhin angerufene BGH entschied hingegen im Sinne der Käufer. Es gebe keinen allgemeinen Sprachgebrauch, wonach eine „komplette Erneuerung“ nur die oberste Dachschicht betreffe. Vielmehr variere das Verständnis je nach Dachtyp und den Schichten des Dachaufbaus. Maßgeblich sei, ob ein durchschnittlicher Käufer nach Lesen des Exposés eine vollständige Erneuerung des Daches einschließlich Unterkonstruktion und Dämmung erwarten konnte. Da dem BGH aber keine näheren Informationen über die Beschaffenheit des Daches vorlagen, hob er das Urteil auf und verwies den Fall an das Oberlandesgericht Dresden zurück. (Urteil vom 6. Dezember 2024, Az. V ZR 229/23)

Info: Scheinselbstständigkeit

Der Arbeitgeber ist gem. § 28e Absatz 4 SGB IV Schuldner des Gesamtsozialversicherungsbeitrags. Er hat daher rückwirkend vom Zeitpunkt des Beginns des Beschäftigungsverhältnisses alle Sozialversicherungsbeiträge – d.h. Arbeitgeber- und Arbeitnehmeranteil – nachzuzahlen. Eine zeitliche Begrenzung besteht lediglich in der Verjährungsfrist. Diese beträgt grundsätzlich vier Jahre nach Ablauf des Kalenderjahres, in dem die Beiträge fällig geworden sind.

KHs in NRW fordern niedrigere Stromkosten



Jan Bauer, Präsident des Landesverbands der Kreishandwerkerschaften NRW kritisiert, dass die Stromkosten für Mittelstand, Handwerk und Verbraucher nun doch nicht sinken sollen.

Der Landesverband der Kreishandwerkerschaften NRW (LV KH NRW) kritisiert, dass die im Koalitionsvertrag vereinbarte Entlastung von mindestens fünf Cent pro Kilowattstunde für Unternehmen und Privatkunden gleichermaßen nun vorerst nicht Realität wird. Auch unter den Handwerksbetrieben gibt es so einige, bei denen Strom zu den großen Kostenblöcken gehört. Das sind zum Beispiel die Lebensmittelgewerke wie Bäcker und Fleischer mit ihren Backöfen und Kühleinrichtungen, aber auch Handwerksbetriebe in der Metallverarbeitung oder der Kfz-Branche. „Dass jetzt nur wenige energieintensive Industrien profitieren sollen, ist eine Ohrfeige nicht nur für das Handwerk“, sagt Jan Bauer, Präsident des Landesverbands. Ohnehin ist die Verunsicherung auch im heimischen Handwerk groß und die Wirtschaftslage bestenfalls durchwachsen: „53 Prozent

der Unternehmen haben im Frühjahr keine Investitionen für 2025 geplant, 35 Prozent sahen ihre wirtschaftliche Perspektive negativ oder sogar sehr negativ“, verweist er auf die Ergebnisse einer KH-Umfrage. „Es steht zu befürchten, dass dieser Pessimismus sich nun noch mehr verfestigt“, warnt Jan Bauer.



Betriebsklima im Fokus

Wie wirken sich Klimawandel, Hitze und Starkregen auf Unternehmen aus – und wie können Betriebe sich wappnen? Mit diesen Fragen befasste sich der Gelsenkirchener Unternehmenstreff im Juli. Rund 80 Unternehmer:innen diskutierten in der Kaue der Zeche Bismarck mit Fachleuten die Folgen für Wirtschaftsstandort und Arbeitsbedingungen. Dr. Martina Grudzielanek (Referat Umwelt, 2.v.l.) zeigte, wie sich Gelsenkirchen auf Extremwetter vorbereitet. Dr. Judith Schröder (Institut für Urban Public Health, Universitätsmedizin Essen, r.) stellte gesundheitliche Risiken und Präventionsmaßnahmen vor. Tobias Unterbäumer (AGG Gelsenkanal, M.) und Paulina Günther (Referat Umwelt, l.) informierten über Förderprogramme zur Klimaanpassung – mit Quoten bis zu 90 Prozent. „Der Klimawandel ist längst ein betriebswirtschaftliches Thema. Unternehmen müssen proaktiv vorsorgen“, betonte Dr. Uta Willim (2.v.r.) von der städtischen Wirtschaftsförderung.

Bundesregierung verabschiedet steuerliches Investitionsprogramm

Die Bundesregierung hat am 18. Juli 2025 nach Zustimmung des Bundesrates ein Gesetz für ein steuerliches Investitionssofortprogramm zur Stärkung des Wirtschaftsstandorts Deutschland verkündet. Die steuerlichen Änderungen sollen Investitionen anstoßen, Entlastungen bieten und den Unternehmen Planungssicherheit geben. Hier einige Details:

- „Investitions-Booster“: Wiedereinführung und Aufstockung der degressiven AfA für bewegliche Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens ab Juli 2025 bis Ende 2027. Der anzuwendende Prozentsatz darf höchstens das Dreifache der linearen Abschreibung betragen und 30 Prozent nicht überschreiten.
- Senkung des Körperschaftsteuersatzes von derzeit 15 Prozent um jährlich einen Prozentpunkt ab dem 1. Januar 2028 bis 2032 auf fünf Prozent.
- Zur Angleichung der Einzelunternehmen und Personengesellschaften an die Kapitalgesellschaften sinken auch hier die Steuersätze für thesaurierte Gewinne von derzeit 28,25 Prozent in drei Stufen bis zum Jahr 2032 auf 25 Prozent.

- Eine besondere steuerliche Förderung erhalten neu angeschaffte Elektrofahrzeuge, für die eine arithmetisch-degressive Abschreibung eingeführt wird (siehe auch Special E-Mobilität).
- Bei der Dienstwagenbesteuerung steigt die Bruttolistenpreisgrenze für Elektrofahrzeuge von derzeit 70.000 Euro auf 100.000 Euro. Bei der Besteuerung der privaten Nutzung eines betrieblichen Elektrofahrzeugs wird nur ein Viertel des Bruttolistenpreises angesetzt. Dies gilt analog auch für die Überlassung eines betrieblichen Fahrzeugs an Arbeitnehmer. Die Regel gilt für Fahrzeuge, die nach dem 30. Juni 2025 angeschafft werden bzw. wurden.
- Ferner erfolgt eine grundlegende Ausweitung der Forschungszulage für nach dem 31. Dezember 2025 entstandene förderfähige Aufwendungen und der Aufwendungen für Eigenleistungen.



StB Dipl.-Kfm. Markus Wolff

MIZ Steuerberatung GbR

Im Teelbruch 55 · 45219 Essen · Tel. 02054/928-01

markus.wolff@miz.de · www.miz.de



Martina Feltmann

Alter: 61

Beruf: Schulleiterin des Hans-Schwier-Berufskollegs (HSBK)
Schulabschluss: Abitur, Diplom-Betriebswirtin, Lehrerin mit den
Facultas Wirtschaftswissenschaften und den kleinen Fachrichtungen
Bank- und Steuerlehre an der Universität Bochum

Familienstand: verheiratet, zwei Kinder

Sternzeichen: Löwe

Hobbys: Segeln, Hundeführerin in einer Rettungshundestaffel

21 Fragen an Martina Feltmann

Leiterin des Hans-Schwier-Berufskollegs (HSBK)

Meinen Beruf liebe ich, weil ...

berufliche Bildung ein sehr wichtiges und zukunftssträchtiges Gut unserer Gesellschaft ist.

Mein Traumberuf als Kind war ... Tierärztin

Das HSBK zu leiten, ist ... besonders spannend, weil das HSBK als Berufsschule für Splitterberufe Ausbildungsverhältnisse/Kontakte zu Schülern/innen, Ausbildungsbetrieben, verschiedene zuständige Stellen, Verbänden und Überbetriebliche Ausbildungsstätten in ganz Deutschland hat und Innovationen der Schule bundesweit wahrgenommen werden.

Meine Mitarbeiter schätzen an mir ...

meine Empathie und den Teamgeist für das Gesamtsystem HSBK.

Ich schätze an meinen Mitarbeitern ...

ihre Offenheit, ihr hohes Engagement mit Blick über den schulischen Tellerrand und die Identifikation mit der Schule und infolgedessen ihre aktive Gestaltung der Schulentwicklung.

Am Handwerk schätze ich ... die Pragmatik, die hohe Qualität und besondere Kompetenz als Basis für Fortschritt und Wachstum.

Ich ärgere mich, wenn ... Sprücheklopfer und Schaumschläger alles besser wissen wollen.

Ich tanke auf, wenn ...

ich hoch am Wind segle.

In meiner Freizeit bin ich ... ehrenamtlich unterwegs (Rettungshundestaffel).

Die Emscher-Lippe-Region ist ... ein riesiges Ruhrstadtgebiet mit vielen Entwicklungspotentialen und kultureller Vielfalt.

Wenn nicht hier, dann wäre ich ...

auf jeden Fall im Ruhrgebiet verortet.

Urlaub mache ich am liebsten mit ...

der Familie und dem Hund.

Auf eine einsame Insel ...

muss ich nicht!

Mein größtes Laster ist ...

der Schokoladentrüffel.

Drei Dinge, die ich am meisten hasse,

sind ... Unzuverlässigkeit, Illoyalität, Diskriminierung.

Drei Wünsche, die mir eine Fee erfüllen

soll ... Tage mit mehr als 24 Stunden.

Mein Lieblingsbuch ist ...

„Die See gehört mir“ von Uwe Röttgering.

Im Theater/Kino/TV sehe ich mir am

liebsten ... kritische politische Reportagen an.

Für einen Tag möchte ich ...

in die Haut meines Hundes.

Mein Lebensmotto ist ...

Man muss wissen, was man möchte, denn der Weg ist das Ziel.

Als Henkersmahlzeit lasse

ich mir auftischen ...

Bratkartoffeln mit Spiegelei und Blattsalat.

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
(verantw. für den Inhalt),
Claudia Schneider, Daniel
Boss, Svenja Streich

Anzeigen:

Monika Droege 
Tel.: 0234 9214111
E-Mail: monika.droege@skala.de

Titelbild:

istockphoto.com/artisteer

Gestaltungskonzept
und Layout: Lars Morawe
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.

Mein Baumarkt & mehr

HOLZ-MEYER

seit 1914

Dessauerstraße 62 45886 Gelsenkirchen
Tel.: 0209/9235090 Fax: 0209/9235095
www.holz-meyer.de



Kilowattweise Vorteile.

Watt fürs Business: Jetzt die vollelektrischen Transporter von Mercedes-Benz bei Mercedes-Benz LUEG entdecken und bei einer Probefahrt selbst erleben.

Electric is ON.

Ab 219 €/Monat¹ leasen



Mercedes-Benz

¹Ein freibleibendes Leasingbeispiel der Mercedes-Benz Leasing Deutschland GmbH, Siemensstraße 7, 70469 Stuttgart, für gewerbliche Einzelkunden für folgendes Fahrzeugmodell: eCitan Kastenwagen standard, bis zu 90 kW, Kraftstoff: Elektrische Energie. Fahrzeugpreis 26.565,54 €, Leasing-Sonderzahlung 2.900,00 €, Laufzeit 48 Monate, Gesamtlauflistung 80.000 km, 48 mtl. Leasingraten à 219,00 €. Der Fahrzeugpreis für Ihr ausgewähltes Finanzprodukt enthält individuelle Kundenvorteile und versteht sich zzgl. lokaler Überführungskosten in Höhe von 750 €. Der Preisvorteil in Höhe von 6.500 € ist bereits enthalten. Alle Preise zzgl. gesetzlicher Umsatzsteuer. Aktion gültig bis 30.09.2025 mit Fahrzeugauslieferung bis 31.12.2025. Die mtl. Leasingrate bezieht sich auf das Fahrzeug in Grundausstattung. Andere Motorisierungs- und Ausstattungsvarianten gegen Aufpreis möglich. Fahrzeugabbildung zeigt Sonderausstattungen.

Anbieter: Mercedes-Benz AG, Mercedesstraße 120, 70372 Stuttgart

Partner vor Ort: LUEG AG & Co. KG

Autorisierter Mercedes-Benz Transporter und Trucks Verkauf

Autorisierter Mercedes-Benz Transporter, Trucks und Bus Service

Berliner Straße 80-86 · 44867 Bochum-Wattenscheid

info@lueg.de · Tel.: 02327 304-0

www.mercedes-benz-lueg.de



Ist mein Unternehmen reif für ein digitales Update?

**Gemeinsam finden
wir die Antworten
für morgen.**

Mit kompetenter Beratung und Finanzierungs-
lösungen für die digitale Transformation.



Weil's um mehr als Geld geht.



**Sparkassen
Bottrop
Gelsenkirchen
Gladbeck**