

KH AKTUELL

Das Magazin der Kreishandwerkerschaft Ruhr
Nr. 144/4/2020/// K 4217



**Die Nachfolge im Auge behalten:
Tipps für die Betriebsübergabe // Seite 12**

Ausbildungsmarkt geht in die Verlängerung // **Seite 11**

Ein Jahrhundert Konditorenkunst // **Seite 30**



Bochum hat viel zu bieten. Auch für Ihre Geldanlage.

Lernen Sie jetzt unsere aktuellen Sparkasse Bochum Express-Zertifikate Relax der DekaBank kennen.

Unterschätzen Sie die Zukunft nicht.


 Sparkasse Bochum

 Deka Investments

Wir beraten Sie gern.

Fotografie: www.nielinger.de

Vor einer Anlageentscheidung in Zertifikate wird potentiellen Anlegern empfohlen den Wertpapierprospekt zu lesen, um die potentiellen Risiken und Chancen der Anlageentscheidung vollends zu verstehen. Die Billigung des Prospekts durch die zuständige Behörde ist nicht als Befürwortung der angebotenen Wertpapiere zu verstehen. Der Wertpapierprospekt und eventuelle Nachträge können unter <https://www.deka.de/deka-gruppe/wertpapierprospekte> unter dem Reiter „EPIHS-I-20“ heruntergeladen werden. Sämtliche Wertpapierinformationen sowie die aktuellen Basisinformationsblätter sind ebenfalls bei Ihrer Sparkasse oder der DekaBank Deutsche Girozentrale (www.deka.de), 60625 Frankfurt kostenlos erhältlich. Sie sind im Begriff ein Produkt zu erwerben, das nicht einfach ist und schwer zu verstehen sein kann.

 Finanzgruppe

Die ganzheitliche Sicht bleibt Chefsache

Was für ein Jahr: Die Corona-Pandemie bestimmt nun schon fast ein ganzes Jahr lang Freizeit und Arbeitsalltag. Die Aussicht auf einen Impfstoff weckt Hoffnungen, dass in der nächsten Zeit eine Rückkehr zur Normalität anstehen könnte. Wobei gerade mit Blick auf die Berufswelt diese Normalität eine andere sein dürfte. Ob mit gesetzlichem Anspruch oder ohne, das Thema Homeoffice dürfte auch weiter bei vielen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern Teil eines neuen Alltags bleiben.



Einer Studie zufolge haben viele Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer die Arbeit durchaus positiv empfunden. Was Arbeitgeberinnen und Arbeitgeber freuen dürfte: Andere Studien nennen einen Zuwachs an Produktivität bei der Arbeit von Zuhause aus. Klar ist: Bei fast jedem Betrieb ist die Bedeutung der neuen Möglichkeiten durch Technologie angekommen, nicht nur beim Homeoffice. Das zeigt auch das Digitalisierungsbarometer für das Bau- und Ausbauhandwerk, an dem auch der Zentralverband des Deutschen Handwerks beteiligt gewesen ist. Das Potenzial für Digitalisierung bleibt jedoch nach wie vor hoch: Der Digitalisierungsgrad liegt bei 37 von 100 möglichen Punkten.

Zeit für BIM

Dabei steht das Bau- und Ausbauhandwerk vor massiven Veränderungen durch Building Information Modeling (BIM). Ohne das vernetzte Plan- und Umsetzungsverfahren für Bauprojekte dürfte künftig kaum etwas gehen, bei größeren Projekten ist es mittlerweile vielfach Standard. BIM soll sämtliche Bauwerksinformationen abbilden, sodass fast jedes am Bau beteiligte Gewerk betroffen ist. Höchste Zeit also für fast jeden, sich damit zu beschäftigen! Digital geht es auch an anderen Stellen im Berufsalltag zu, etwa bei Smart Home-Technologien, Fernwartung per Tablet, Augmented Reality vor Ort mit Assistenz eines Experten, Schichtenplanung per Handy, automatisierter Lagerhaltung bis hin zur Buchhaltung ohne Belege auf Papier.

Ganzheitliche Strategie gefragt

Bei diesen Veränderungen auf dem Stand der Technik zu bleiben, ist sicherlich nicht einfach. Insbesondere wenn es darum geht, die vielen unterschiedlichen Aspekte der Digitalisierung im Blick zu behalten. Dem Digitalisierungsbarometer zufolge fehle genauso eine ganzheitliche Digitalisierungsstrategie in vielen Betrieben. Hier gut aufgestellt zu sein, kann jedoch das Alltagsgeschäft enorm erleichtern und verbessern.

Ich wünsche Ihnen eine frohe Vorweihnachtszeit – und bleiben Sie gesund!

Ihr Stefan Prott

Inhalt



04 //Splitter

- 4 Fröhliche Weihnachten und ein erfolgreiches Jahr 2021
- 5 Runder Tisch zum Thema Schwarzarbeit im Handwerk

06 //Aktuell

- 6 Tischler helfen sich
- 7 Prämie für jungen Meister
- 8 Lars König: Ich will mehr Wertschätzung für das Handwerk
- 11 Ausbildungsmarkt geht in die Verlängerung

12 //Schwerpunkt

- 12 Herausforderung Nachfolge

18 //Ausbildung

- 18 Kim Elena Micke überzeugt als Kauffrau für Büromanagement
- 19 Für Landessiegerin Melina Boxen ist der Tod kein Tabuthema
- 20 Kloster gründet Buchbinderei

22 //Marktplatz

- 22 Signal Iduna kooperiert mit Compeon
- 22 Jetzt aktiv für die eigene Gesundheit werden
- 23 Perfekte Akku-Maschinen für Werkstatt und Baustelle
- 23 Hausautomatik mit und ohne Smart Home-Technologie

24 //Special

- 23 Flickenteppich E-Rechnung
- 26 Nachfolge: So klappt die Finanzierung
- 28 Fragen Sie nach Förderprogrammen

30 //Unter uns

- 30 100 Jahre Konditorenkunst bei Kartenberg
- 31 Alter Weggefährte bringt Meisterbrief // Mit Meisterbrief überrascht
- 32 Ältestes Fliesenfachgeschäft Bochums feiert Jubiläum // Goldener Meisterbrief // Achtung bei Verträgen über vermögenswirksame Leistungen

33 //Recht

- 33 Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall
- 33 Achtung bei Verträgen über vermögenswirksame Leistungen

34 //Zuletzt

- 34 21 Fragen an Lars König
- 34 Impressum

Fröhliche Weihnachten und ein erfolgreiches Jahr 2021

Liebe Kolleginnen und Kollegen,
Freunde und Partner des Ruhr-Handwerks!



Johannes Motz
Geschäftsführer



Michael Mauer
Kreishandwerksmeister

Was für eine Zeit! Da beginnt das Jahr 2021 ohne größere Katastrophen und dann ist nichts mehr, wie es war! Auf einmal sind wir mittendrin in einer globalen Pandemie.

Die Corona-Pandemie traf dabei auch Teile des Ruhr-Handwerks. Auf der anderen Seite stieg aber sogar in vielen Branchen die Nachfrage nach handwerklichen Leistungen. Manch einer verlagerte geplante Urlaubsinvestitionen in die eigenen vier Wände.

Zur Unterstützung der Mitgliedsbetriebe war unsere Geschäftsstelle uneingeschränkt erreichbar und hat wichtige Informationen und Hilfestellungen gegeben.

Die Vielzahl der Gespräche zeigte uns, wie wichtig es in Krisenzeiten ist, eine persönliche Anlaufstelle zu haben! Dem einen oder anderen Betrieb ist dabei die Bedeutung einer handwerklichen Interessenvertretung vor Augen geführt worden. Die konnten wir binnen eines Jahres um 76 neue Mitgliedsbetriebe erweitern. Unsere Gemeinschaft wächst! Ein starkes Signal insbesondere für das Engagement unserer Ehrenamtsträger!

Vieles musste per Videokonferenzen oder im Umlaufverfahren beschlossen werden. Das ist praktisch, kann aber den persönlichen und direkten Austausch nicht ersetzen!

Insoweit hoffen wir, dass wir im kommenden Jahr wieder zu alter, vielleicht auch neuer, Normalität zurückkehren können. Wir wünschen Ihnen trotz allem fröhliche Weihnachten – und kommen Sie gut und vor allem gesund ins neue Jahr. Möge 2021 für uns friedliche, schöne und erfolgreiche Tage bereithalten – hoffentlich dann ohne Corona.

Ihre Kreishandwerkerschaft Ruhr & Ihre Innungen

Maik Beckmann

Obermeister Buchbinder-Innung für den Hwk-Bezirk Dortmund

Guido Behrens

Obermeister Konditoren-Innung Ruhr

Jens Breer

Obermeister Gebäudereiniger-Innung Ruhr-Wupper-Südwestfalen

Heiner Büscher

Obermeister Elektro-Innung Bochum

Jörg Dehne

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

Michael Dittmar

Obermeister Innung des Kraftfahrzeuggewerbes Bochum

Ralf Düllmann

Obermeister Karosserie- und Fahrzeugbauer-Innung Bochum

Markus Dürscheidt

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

Thomas Espeloer

Obermeister Fachinnung Metall Ruhr

Olaf Gotthal

Obermeister Textilreinigerinnung für die Hwk-Bezirke Dortmund und Arnsberg

Markus Hedtfeld

Obermeister Bildhauer- und Steinmetz-Innung Bochum

Wolfgang Hoffmann

Obermeister Tischler-Innung Ruhr

Harry Kaiser

Obermeister Bäckerinnung Ennepe-Ruhr

Andreas Köppel

Obermeister Fein- und Zweiradmechaniker-Innung Ruhr

Bernd Kruse

Obermeister Fleischer-Innung Ruhr

Albert Landsberger

Obermeister Innung für Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik Bochum

Stefan Littmeier

Stv. Obermeister Stukkateur-Innung Ruhr-Lenne

Michael Mauer

Obermeister Uhrmacher-Innung Bochum

Edgar Pferner

Obermeister Friseur-Innung Bochum

Heinz-Joachim Schindler

Obermeister Innung für Orthopädietechnik für den Reg.-Bezirk Arnsberg

Andreas Rüggeberg

Obermeister Friseurinnung Ennepe-Ruhr

Jörg Rupprecht

Obermeister Bäcker-Innung Ruhr

Carsten Schaldach

Obermeister Fachinnung für Elektrotechnik Ennepe-Ruhr

Markus Schmidt

Obermeister Baugewerbe-Innung Ruhr

Dirk Ständeke

Obermeister Maler- und Lackiererinnung Ennepe-Ruhr

Bernhard Stewen

Obermeister Raumausstatter-Innung Bochum

Thomas Strätker

Obermeister Maler- und Lackierer-Innung Bochum

Raimund Weinand

Obermeister Dachdecker-Innung Bochum

Dirk Wölpert

Stv. Obermeister Augenoptikerinnung Westfalen

Stefan Zimmermann

Obermeister Zimmerer-Innung Bochum

Johannes Motz

Geschäftsführer

Achtung: Unsere Öffnungszeiten zum Jahresende


Vom 24. Dezember 2020 bis zum 3. Januar 2021 bleibt unsere Geschäftsstelle geschlossen. Wir sind ab dem 4. Januar 2021 gerne wieder für Sie da!

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



Europaabgeordneter Dennis Radtke (2.v.r.) bei seinem Besuch in der Kreishandwerkerschaft Ruhr: „Wir fordern flächendeckende Kontrollen und eine bessere Zusammenarbeit aller zuständigen Behörden, um Schwarzarbeit effektiv zu bekämpfen.“

Runder Tisch zum Thema Schwarzarbeit im Handwerk

Schwarzarbeit ist ein großes Problem gerade für die ehrlichen Handwerker“, sagt Dennis Radtke. Der Europaabgeordnete (CDU) aus Bochum war zu diesem Thema in der Kreishandwerkerschaft zu Gast. Eingeladen hatte ihn Kreislehrlingswart und Friseur-Obermeister Edgar Pferner, sozusagen als Fortsetzung eines anderen Termins. Im September gab es den Runden Tisch „Schwarzarbeit“. „Vertreter von Zoll, Arbeitsamt, Rentenversicherung, Ordnungsamt, Job-Agentur,

Landrat Olaf Schade, Vertreter der Friseur-Innungen Dortmund, Hagen und Soest“, nennt Pferner einige der 34 Teilnehmenden, die Informationen zum Thema Schwarzarbeit austauschten. Da geht es um die großen Baustellen, bei denen auch mal der Zoll verstärkt kontrolliert, aber auch um die kleinen Friseurbetriebe. Edgar Pferner betont, angesichts der vielen Zuständigkeiten sei eine Zusammenarbeit wünschenswert.





unternehmensWert:
Mensch

Jetzt
kostenlose
Erstberatung
nutzen!

GUT BERATEN IN DIE ZUKUNFT

Entdecken Sie neue Chancen im Betrieb

Machen Sie Ihr Unternehmen fit für die digitale Arbeitswelt: mit der kostenlosen Erstberatung in einer Beratungsstelle in Ihrer Nähe und der staatlich geförderten Fachberatung vor Ort in Ihrem Unternehmen. Mehr Infos unter www.unternehmens-wert-mensch.de



Bundesministerium
für Arbeit und Soziales



ESF
Europäischer Sozialfonds
für Deutschland



Europäische
Union



Zusammen. Zukunft. Gestalten.



Uwe Klein vor seiner Halle, die durch den Fassadenbrand nicht mehr benutzbar ist.ç



Christian Lauterbach (l.) teilt seine Werkstatt mit dem Kollegen Uwe Klein und dessen Team, zu dem auch Leonard Klein gehört.

Tischler helfen sich

Welche verheerenden Schäden das Feuer an der Tischlerwerkstatt von Uwe Klein im Salinger Feld verursacht hat, sieht man auf den ersten Blick. Und man riecht es. Ruß und Rauch haben über die Fassade den Weg in die Halle gefunden, haben sich auf Maschinen und Wände gelegt. Und auch wenn dort nichts wirklich gebrannt hat: Alles ist zerstört. Die Maschinen sind Schrott, die Werkstatt muss abgerissen werden. Den Schaden schätzt Klein auf bis zu 550.000 Euro.

Uwe Klein hatte es nicht glauben wollen, als er nachts Anrufe erhielt, seine Halle brenne. Die Halle sei nachts stromlos. Was sollte schon passieren. Doch als die Feuerwehr schließlich den Fassadenbrand gelöscht hatte, das Tor öffnete und schwarze Rußwolken austraten, waren Uwe Klein und auch die Feuerwehr von dem Ausmaß des Schadens überrascht. Eine Katastrophe für den Wittener Tischlermeister, der Terminaufträge hatte. Aber keine einzige Maschine, um irgendetwas davon umzusetzen. „Das ist alles nur kontaminierter Sondermüll“, sagt er und weist einmal quer durch die Halle.

In diesem Augenblick erhielt Uwe Klein viel Hilfe. „Da zahlt sich der Zusammenhalt in der Innung aus“, sagt der 53-Jährige, der in der Tischler-Innung Ruhr im Vorstand und Lehrlingswart ist und sich als Prüfungskommissionsvorsitzender engagiert. Kollege Christian Lauterbach zögerte nicht und bot Klein und seinem Team an, in seiner Werkstatt im Wullener Feld unterzuschlüpfen. Hier arbeiten jetzt Klein und sein achtköpfiges Team. „Das ist doch eine Selbstverständlichkeit“, sagt Christian Lauterbach. Nach einer ersten „Chaoswoche“ habe sich das Nebeneinander gut eingespielt.

Beide Betriebe sind Möbelschreinereien und ähnlich aufgestellt. Lauterbach hat die gleichen Maschinen wie Klein,

das macht es einfach. „Unser Maschinenpark ist zum Glück groß genug“, sagt Christian Lauterbach, der zusammen mit seinem Vater Friedrich den Familienbetrieb mit seinen 19 Mitarbeitern leitet.

Halle wird abgerissen und neu gebaut

Zum 1. Februar will Uwe Klein wieder am eigenen Standort sein. Zumindest im Bürotrakt. Die Werkstatthalle muss bis auf die Stahlträger abgerissen werden. Hilfe kommt erneut von einem Innungsmitglied. Der benachbarte Betrieb Hesse von Tischlermeister Alexander Fulle stellt seine Halle zur Verfügung. „Sie machen Bauelemente, sind viel auf Montage“, erläutert Klein, dass die Halle häufig leer stehe. Jetzt kann er dort einige der Maschinen verwenden und eine CNC-Maschine, die er neu kaufen wird, hineinstellen. Auch das wird eine Übergangslösung. Klein wird seine Halle wieder aufbauen. Seit 22 Jahren ist er selbstständig, seit elf Jahren im Gewerbegebiet Salinger Feld. Die Versicherung spielt mit, berichtet Uwe Klein. Noch etwas ist ihm wichtig. Bei den Gesprächen mit der Versicherung wurde ihm klar, wie wichtig der Elektro-Check ist, den Betriebe regelmäßig machen müssen. Und den, so hat er bei einem Rundruf erfahren, viele genau wie er nicht haben. Den Tipp wird er jetzt den Innungs-Kollegen weitergeben.

Prämie für jungen Meister

Der Wille, etwas Eigenständiges zu schaffen – ein Unternehmen mit Charakter und Wiedererkennungswert zu gründen, den hat Lars Zimmermann. Beim NRW-Meistertag des Westdeutschen Handwerkskammertags in Solingen erhielt der Bochumer Tischlermeister im September den Bescheid über die Meistergründungsprämie.

„Sie ist eine wichtige Unterstützung. Ich stehe gerade ganz am Anfang mit meiner Manufaktur ‚Grubenholz‘, da gehören größere Investitionen dazu“, sagt Zimmermann. Der 28-jährige Tischlermeister ist seit Frühjahr 2020 selbstständig und seitdem auch Innungsmitglied. Davor hat er sich bei der Kammer beraten lassen.

„Hier wurden nicht nur mein Businessplan und bürokratischen Notwendigkeiten besprochen und ausgewertet“, sagt er. „Mir wurde auch die Meistergründungsprämie vorgestellt. Die Option, eine Förderung von 7500 Euro zu bekommen, wollte ich mir nicht entgehen lassen.“



Gratulationen kamen von HWK-Präsident Berthold Schröder (l.) und NRW-Wirtschaftsminister Prof. Dr. Andreas Pinkwart.

Mehr Hybrid. Mehr SUV



Mitsubishi Outlander Plug-in Hybrid

BASIS 2.4 Benziner 99 kW (135 PS) 4WD

5 JAHRE
HERSTELLER
GARANTIE*

8 JAHRE
FAHRBATTERIE
GARANTIE*

ab 37.032,27 Euro Unverbindliche Preisempfehlung¹
– 5.605,04 Euro Mitsubishi Elektromobilitätsbonus²
– 4.500,00 Euro Staatl. Innovationsprämie³
ab 26.927,23 Euro Rechnerischer Wert⁴

- Europas meistverkaufter Plug-in Hybrid⁵
- Bis zu 54 km rein elektrisch, bis zu 800 km insgesamt⁶
- 18" Leichtmetallfelgen
- Allradantrieb „Super All Wheel Control“ u. v. m.

* 5 Jahre Herstellergarantie bis 100.000 km bzw. 8 Jahre Herstellergarantie auf die Fahrbatterie bis 160.000 km, Details unter www.mitsubishi-motors.de/herstellergarantie

NEFZ (Neuer Europäischer Fahrzyklus) Messverfahren ECE R 101 Outlander Plug-in Hybrid
Gesamtverbrauch: Stromverbrauch (kWh/100km) kombiniert 14,8. Kraftstoffverbrauch (l/100km) kombiniert 1,8. CO₂-Emission (g/km) kombiniert 40. Effizienzklasse A+. Die tatsächlichen Werte zum Verbrauch elektrischer Energie/Kraftstoff bzw. zur Reichweite hängen ab von individueller Fahrweise, Straßen- und Verkehrsbedingungen, Außentemperatur, Klimaanlageinsatz etc., dadurch kann sich die Reichweite reduzieren. Die Werte wurden entsprechend neuem WLTP-Testzyklus ermittelt und auf das bisherige Messverfahren NEFZ umgerechnet.

1 | Unverbindliche Preisempfehlung Outlander Plug-in Hybrid BASIS 2.4 Benziner 99 kW (135 PS) 4WD der MMD Automobile GmbH, ab Importlager, Metallic-, Perleffekt- und Premium-Metallic-Lackierung gegen Aufpreis. Gültig vom 01.07.2020 - 31.12.2020, vorbehaltlich gesetzlicher Änderungen. **2** | Nur im teilnehmenden Mitsubishi Green Mobility Center beim Kauf eines neuen Outlander Plug-in Hybrid. Hierin ist bereits der vom Automobilhersteller hersteller zu tragende Anteil am Umweltbonus enthalten. Genaue Bedingungen auf www.elektro-bestseller.de **3** | Voraussetzung ist die Genehmigung des Förderantrags durch das BAFA, solange die Förderung Bestand hat. **4** | Rechnerischer Wert, es besteht kein Rechtsanspruch auf Gewährung des Umweltbonus. Der Umweltbonus endet mit Erschöpfung der bereitgestellten Fördermittel, spätestens am 31.12.2025. **5** | Quelle: European Alternative Fuels Observatory, www.eafo.eu vom 01.09.2020 **6** | Mit einer Tankfüllung und voller Ladung der Batterie.

Veröffentlichung von **MITSUBISHI MOTORS in Deutschland**, vertreten durch die **MMD Automobile GmbH**, Emil-Frey-Straße 2, 61169 Friedberg

► Nähere Informationen erhalten Sie bei dem folgenden Mitsubishi Handelspartner:

Auto Spürkel GmbH & Co KG
Poststr. 20 - 28
44809 Bochum
Telefon 0234-90432-0
www.spuerkel.de





Lars König,
Bürgermeister
der Stadt Witten

Lars König: Ich will mehr Wertschätzung für das Handwerk

Bereits vor der offiziellen Einführung als Bürgermeister der Stadt Witten kam Lars König zu einem ersten Gedankenaustausch mit dem Ruhr-Handwerk. Bei einem Treffen mit Kreishandwerksmeister Michael Mauer, seinem Stellvertreter Markus Dürscheidt aus Witten und KH-Geschäftsführer Johannes Motz in der Kreishandwerkerschaft in Bochum ging es erst einmal darum, sich kennenzulernen. Aber auch konkrete Punkte wurden bereits angesprochen. Die Wertschätzung des Handwerks war nur ein Punkt.

Kurz nach seiner Amtseinführung in der Ratssitzung am 3. November nutzte Bürgermeister Lars König ein Interview, um nicht nur über erste Schwerpunkte der Arbeit zu reden, sondern auch über die Bedeutung, die das Handwerk für ihn hat. „Ich möchte einen regelmäßigen Austausch haben und den nicht in formalisierten Runden, sondern tatsächlich im direkten Kontakt, das würde ich mir wünschen“, so Lars König im Gespräch.

Die erste Ratssitzung als Bürgermeister liegt hinter Ihnen. Was haben Sie sich für die berühmten ersten 100 Tage vorgenommen?

Ruhe und Gelassenheit. (lacht) In der Tat. Ich weiß nicht, ob es 100 Tage sein müssen, aber ich habe vor, in den kommenden Wochen eine Bestandsaufnahme vorzunehmen. Ich versuche,

ganz viele Menschen im Haus persönlich kennenzulernen. Ich versuche, die Organisationsstruktur mit der Innensicht, die ich als Ratsmitglied nicht hatte, anzuschauen. Ich bin nicht mit dem Brecheisen hier ins Rathaus gezogen. 74 Jahre rotes Rathaus, jetzt ist es ein schwarzes Rathaus, das ist Quatsch. Ich möchte ein umfassendes Bild selbst gewinnen, aus erster Hand. Dann ist der Zeitpunkt, um miteinander ins Gespräch zu kommen, was Strukturen, Prozesse und Menschen angeht.

Im Rat gibt es keine klaren Mehrheitsverhältnisse. Macht das die Arbeit schwieriger?

Eine stabile Mehrheit hinter sich zu wissen, macht Entscheidungs- und Gestaltungsprozesse deutlich leichter, das ist richtig. Aber aus der politischen Erfahrung von 16 Jahren

Ratsmitgliedschaft, davon zehn in der Opposition, gute fünfzehn Jahre in der Mehrheitskoalition mit der SPD und dann einige Monate, ohne dass es Ratsmehrheit gegeben hat, kenne ich alle drei Strukturen. Ich glaube, wenn es keine vertraglich fixierte, stabile Mehrheit gibt, die vorher vereinbarte Ziele abarbeitet, dann ist mehr Raum für kreative Impulse vorhanden. Es gibt durch den zwangsweisen Prozess des Miteinanders, des Redens über eine sehr breite Meinungsbildung im Rat vielleicht eine gute Chance, um in der Sache gute Ergebnisse zu erzielen. Gute Ideen, egal wo sie herkommen, haben eine bessere Chance, sich durchzusetzen. Ich bin für einen offenen Moderationsprozess und ich bin optimistisch, dass das auch gelingen wird.

Was sind Ihre Schwerpunkte, welche Themen brennen Ihnen für Witten unter den Nägeln?

Wie viele wollen Sie denn haben? In der Tat: Witten hat viele Baustellen. Ich glaube, dass auf den Bereich Kinder und Jugendliche deutlich stärker der Fokus gerichtet werden muss. Das betrifft zum einen die Lernumgebung, die die Stadt zur Verfügung stellt, also die Schulgebäude und Kitas und die Ausstattung. Da ist viel Entwicklungspotenzial. Wir haben ja im Rat die Schulsanierung auf den Weg gebracht bis 2030 mit einem Volumen von deutlich über 90 Millionen Euro. Ich bin der festen Überzeugung, dass dieses Volumen nicht ausreichend ist, sondern dass da noch deutlich mehr investiert werden muss. Und dass zweitens der Fokus nicht nur auf Funktionalität liegen darf, auch wenn man sparsam mit dem Geld umgehen muss. Schule ist ein System, in dem sich Kinder und Lehrkräfte sehr lange aufhalten und sich auch wohlfühlen müssen. Das heißt, dass auch gestalterische Elemente deutlich mehr Berücksichtigung finden müssen. Und was die technische Ausstattung angeht, im Zuge der Digitalisierung ist eine Menge an Investitionsbedarf vorhanden. Das Thema ist für mich eine Herzensangelegenheit.

Wie sieht es mit der Entwicklung der Innenstadt aus?

Das ist ein zweites Thema. Hier gibt es deutlich Verbesserungsbedarf. Zur Aufwertung der Innenstadt gehören Verweilmöglichkeiten. Es müssen mehr Sitzbänke in die Innenstadt, sie sollten auch Lehnen haben, dass man gerade auch Älteren die Möglichkeit gibt, sich vernünftig hinzusetzen. Es muss bei der Sauberkeit nachgesteuert werden, es muss bei dem Thema subjektives Sicherheitsgefühl eine deutliche Verbesserung geben. Wenn dieses Gefühl bei einem Teil der Bevölkerung verloren geht, dann fehlt eine Motivation, wieder in die Innenstadt zu gehen.

Wir haben die Entwicklungsfläche Kornmarkt. Auch die Entwicklung der Kaufhof-Immobilie wird einen hohen Stellenwert haben, um eben die Innenstadt und damit auch den Handel und die Gastronomie vor Ort zu stärken. Es gibt Pläne, da wären wir schon weiter, wenn es nicht Corona gäbe.

Ich werde dafür sorgen, dass wir in der Innenstadt mehr Grün erleben. Für den Rathausvorplatz gibt es Beschlüsse, das muss auch für die Bahnhofstraße gelten. Wir müssen für das Auge eine andere Qualität schaffen. Die Identifikation mit der eigenen Stadt, die in den vergangenen Jahren etwas verloren gegangen ist, möchte ich zurückholen. Das möchte ich persönlich leben und vorleben.

Was fällt Ihnen beim Thema Handwerk ein?

Ich möchte erreichen, dass tatsächlich das Handwerk noch stärker wahrgenommen wird, als Partner der Menschen vor Ort. Herr Dürscheidt hat in unserem Gespräch zu Recht darauf hingewiesen, dass Handwerksbetriebe häufig insbesondere Sportvereine sponsoren und damit die Struktur vor Ort stärken. Das ist etwas, wo man diesen Mehrwert des Handwerks auch städtischerseits noch mehr sichtbar machen kann. Da ist in den letzten Jahren häufig der Fokus auf



**Entdecker sind
selten allein
erfolgreich**

Nur mit Tenzing
Norgay glückte
Sir Edmund Hillary
die Erstbesteigung
des Mount
Everest.

www.zeptrum-adamsen.de

 **zeptrum**
DR. ADAMSEN

Wirtschaftsprüfung
Steuerberatung
Unternehmensberatung

IMMER AN IHRER SEITE



Beim Treffen in der Kreishandwerkerschaft: (v.l.) Johannes Motz, Lars König, Markus Dürscheidt und Michael Mauer.

dem Mittelstand gewesen. Ich glaube, dass aber gerade auch die kleineren und mittleren Handwerksbetriebe nicht nur qualitativ gute Ausbildung und Arbeitsplätze anbieten, die dazu auch häufig gut bezahlt und zukunftssicher sind. Da möchte ich in Verbindung mit dem Handwerk deutlich für werben, dass da mehr Wertschätzung entsteht. Da kann man auch darüber nachdenken, ob man gemeinsam bei den weiterführenden Schulen mehr für das Handwerk wirbt, damit die Zukunft auch gesichert ist. Wir haben auch das

Thema Betriebsübergang. Wenn ältere Inhaber ausscheiden, ist die Nachfolge häufig gar nicht so einfach zu regeln, weil nicht unbedingt jemand da ist, der in die Fußstapfen treten möchte. Deutschland ist immer noch ein Land, das weit unterdurchschnittlich viele Selbstständige hat. Ich glaube, da ist gemeinsames Potenzial vorhanden.

Sie sagen, die Verkehrssituation ist auch ein Thema, das Ihnen wichtig ist, aber auch dem Handwerk.

Baustellen müssen künftig besser aufeinander abgestimmt, koordiniert und zügiger abgewickelt werden. Die Situation stand heute, da habe ich nur minimal Einflussmöglichkeiten. Aber so eine Situation, wie wir sie auch in diesem Jahr vorfinden, also sehr viele parallel laufende Bauvorhaben, die Hauptverkehrsachsen mehr oder minder lahmlegen und die Verdrängungsverkehre, die da entstehen, die Art und Weise, wie Baustellen eingerichtet werden, und welche Bauzeitenpläne tatsächlich akzeptiert werden, da ist für die Zukunft deutlich Potenzial vorhanden, das anders anzugehen. Das Signal habe ich schon in das zuständige Dezernat gegeben, dass ich das mit sehr viel Augenmerk betrachten werde. Und das ist gerade auch für ortsansässige Handwerksbetriebe wichtig, dass sie kurze Fahrtzeiten haben, dass man nicht sehr viel der Arbeitszeit im Auto auf der Straße verbringt, sondern vor Ort beim Kunden präsent sein kann.

Das Handwerk hat in der Vergangenheit vermisst, dass der eine oder andere öffentliche Auftrag in der Stadt bleibt.

Ich glaube, dass das Vergaberecht Spielräume zulässt. Innerhalb der Wertgrenzen gibt es ein deutliches und auch bekundetes Interesse der CDU-Fraktion seit vielen Jahren, dass nach Möglichkeit das Geld auch vor Ort bleibt, das die Kommune verausgibt. Weil das ja letztlich auch eine Win-Win-Situation für alle Beteiligten ist. Das Geld wird dann an Arbeitnehmer über den Lohn ausgezahlt, die vor Ort leben und vor Ort auch Geld ausgeben können. Das gibt es ein breites Gemeinschaftsinteresse. Auf der anderen Seite habe ich zum Beispiel bei Tiefbaumaßnahmen häufig erlebt, dass es vielleicht einen gibt, der sich an der Ausschreibung beteiligt hat. Die Auslastung im Handwerk ist in der Vergangenheit so gut gewesen, dass nicht immer zwingend das Interesse bestand, sich auf öffentliche Ausschreibungen zu bewerben. Das ist meine Wahrnehmung gewesen gerade im Bereich des Bauhandwerks.

Wenn Handwerk wachsen will, braucht es dafür auch Gewerbeflächen.

Das Gewerbegebiet Drei Könige, da ist auch das Handwerk mit an Bord, ist ein gutes Beispiel für die Flächenentwicklung aus der jüngsten Zeit. Ansonsten haben wir als einzige größere Entwicklungsfläche im Moment die Fläche der Thyssen-Deponie in Annen. Sobald da die Sanierung abgeschlossen ist, das wird noch etwas dauern, soll natürlich auch das Handwerk entsprechend berücksichtigt werden.

**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
wältrop

Das Ladenlokal für das Elektrohandwerk

Grünstraße 89
58239 Schwerte

Internet www.elektro-brisch.de

Member of
FEGIME
DEUTSCHLAND



Kreishandwerksmeister Michael Mauer (Archivfoto) vertritt die Kreishandwerkerschaft Ruhr im Ausbildungspakt.

Ausbildungsmarkt geht in die Verlängerung

Jedes Jahr am 30. September endet das offizielle Berufsberatungsjahr zum Ausbildungsmarkt. Dann analysiert die Agentur für Arbeit gemeinsam mit den Paktpartnern, zu denen auch Kreishandwerksmeister Michael Mauer gehört, die Entwicklung. So auch 2020. Das Jahr, in dem Corona die Welt auf den Kopf stellt. So wurde der Ausbildungsstart corona-bedingt vielfach nach hinten verschoben.

Das 5. Quartal auf dem Ausbildungsmarkt bietet die Möglichkeit, zu einem späteren Termin in die Ausbildung einzusteigen. Nachvermittlungaktionen der Agentur für Arbeit und der Kammern sollen suchende Bewerber und Unternehmen zusammenbringen. 2020 kommt diesem 5. Quartal eine besondere Rolle zu.

In der Coronakrise fanden Prüfungen teilweise später statt. Neue Formate für Bewerbungsverfahren mussten entwickelt werden. Die Besetzung freier Ausbildungsstellen wurde in Unternehmen vielerorts erst einmal verschoben.

Im Berufsberatungsjahr (10/19–9/20) haben sich 2402 Bewerber bei der Agentur für Arbeit gemeldet. Das sind gegenüber dem Vorjahr 171 Jugendliche oder 6,6 Prozent weniger. Ihnen stehen 2195 betriebliche Ausbildungsstellen gegenüber. Das ist ein Rückgang um 80 Ausbildungsstellen oder 3,5 Prozent. Rein rechnerisch kommen damit derzeit

auf 100 Bewerber 91 Ausbildungsstellen. Im November gab es noch immer 212 unbesetzte Ausbildungsstellen. (+ 13,1 Prozent). Die Anzahl der unversorgten Bewerber ist mit noch 347 Jugendlichen (+71,8 Prozent) derzeit noch ungleich höher.

Frank Neukirchen-Füßers, Vorsitzender Geschäftsführer der Agentur für Arbeit, betont, dass Ausbildungsverträge für das laufende Jahr noch bis Ende Januar 2021 abgeschlossen werden können.

Kreishandwerksmeister Michael Mauer sagt: „Nichts ist zu spät auf der Suche nach einem geeigneten Ausbildungsplatz.“ Bei den zahlreichen Onlineportalen des Handwerks könne jeder seinen Karriereweg finden. Mauer appelliert an Unternehmen, in ihrem Ausbildungsengagement nicht nachzulassen: „Qualität im Handwerk ist ohne Qualität der Ausbildung kaum machbar.“

i Kontakt für Jugendliche: Tel. 0800 455 55 00
www.arbeitsagentur.de/beratungswunsch
Für Arbeitgeber: Tel. 0800 4 5555 20 oder
Bochum.Arbeitgeber@arbeitsagentur.de.



ZDH-Zertifizierte Fachberatung für Handwerk, Handel und Gewerbe

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

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

Das Team der Bezirksdirektion Meding freut sich auf Sie.



Ihr Team der Bezirksdirektion Meding

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



Herausforderung Nachfolge

Mindestens 100.000 Handwerksunternehmen in Deutschland suchen in den nächsten Jahren nach einer Zukunftslösung für ihren Betrieb. Manche Inhaber haben allerdings, trotz fortgeschrittenen Alters, noch nicht einmal ernsthaft mit der Suche begonnen – ein hohes Risiko. Auf der anderen Seite gibt es viele Beispiele, wie ein Nachfolge-Prozess zu einem guten Ende geführt werden kann.

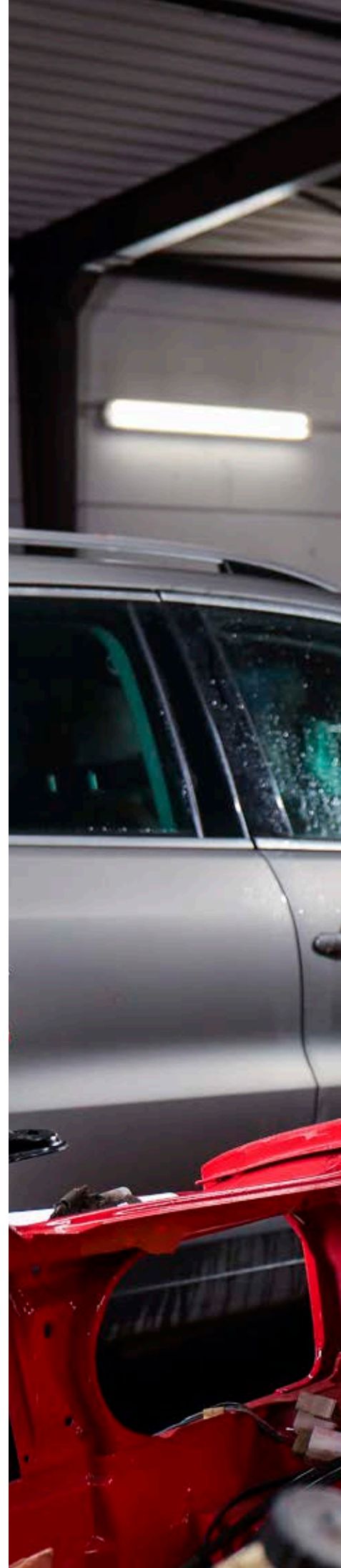
Branche: Handwerk. Standort: Nordrhein-Westfalen. Die allgemein gehaltene Suche spuckt rund 560 aktuelle Treffer aus: „Etablierter Fahrradprofi bietet Übernahmemöglichkeit“, „Erfolgreiche Bäckerei im Westmünsterland sucht Nachfolger/-in“, „Kfz.-Werkstatt in Bielefeld abzugeben“, „Tischlereibetrieb im Bergischen Städtedreieck sucht Nachfolger“ und „Kleiner Sanitär- und Heizungsinstallationsbetrieb kurzfristig abzugeben“. Das sind nur einige wenige Beispiele von der Internetplattform nexus-change.org. Die Suche lässt sich noch weitaus detaillierter gestalten, etwa durch Eingabe der gewünschten Branche und der Postleitzahl mit Umkreis. Auch Kaufinteressenten können inserieren: „Nördl. Ruhrgebiet: SHK-Betrieb gesucht“, „Suche Fahrzeuglackiererei zur Übernahme oder als Teilhaber“ oder einfach „Herausforderung gesucht“. Das Chiffre-Verfahren sorgt für Diskretion.

Seit fast 15 Jahren bringt die kostenfreie Unternehmensnachfolgebörse zur Übergabe anstehende Betriebe und potenzielle Nachfolgerinnen und Nachfolger zusammen. Die Plattform wird durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) und die KfW-Bankengruppe finanziert und vom Deutschen Industrie- und Handelskammertag, dem Zentralverband des deutschen Handwerks (ZDH), dem Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken sowie dem Deutschen Sparkassen- und Giro-

verband unterstützt. Bundesweit betreuen rund 730 Regionalpartner, darunter die Handwerkskammern, die Interessenten vor Ort. Laut BMWi wurden via [nexus change](https://nexus-change.org) schon mehr als 18.000 erfolgreiche Unternehmensübergaben vermittelt. Durchschnittlich hat die Plattform rund 100.000 Besuche im Monat. Die Erfolgsquote der Inserate liegt zwischen zehn und 15 Prozent. Corona-bedingt ist die Zahl der Vermittlungen und Inserate allerdings zuletzt gesunken. Stand Mitte Oktober waren mehr als 4.900 Verkaufsangebote und rund 1.600 Kaufgesuche veröffentlicht.

Hochgerechnet 30.000 Beratungen

Zusätzlich bringen die regionalen Betriebsdatenbanken der Handwerkskammern, etwa in Dortmund, Düsseldorf und Münster, zahlreiche Übergeber mit potenziellen Übernehmern zusammen. Außerdem kann die Handwerksorganisation auf ein Netzwerk mit rund 900 Betriebsberatern zurückgreifen, die im vergangenen Jahr, so ZDH-Generalsekretär Holger Schwannecke, hochgerechnet rund 30.000 Beratungen zur Betriebsnachfolge durchgeführt haben. „Sie begleiten die Betriebe bei allen wichtigen Fragen: Das reicht von der Unterstützung bei der Unternehmensbewertung über die Ermittlung eines fairen Kaufpreises, von der Finanzierungsplanung bis hin zur Erarbeitung und Umsetzung des Unternehmenskonzeptes nach der Übernahme. Auf solche Fak-





Vom Lehrling zum Inhaber

Eine besondere Nachfolge-Geschichte kann Sebastian Glanz erzählen. Er machte vor mehr als 20 Jahren seine Ausbildung beim Bochumer Karosseriebetrieb Blome. Der damalige Junior-Chef hatte gerade die Leitung übernommen. Nach einigen Zwischenstationen in anderen Betrieben kehrte Sebastian Glanz an seine Ausbildungsstätte zurück. „Durch den Ruhestand des Alt-Gesellen war eine Stelle frei geworden.“ Doch dabei sollte es nicht bleiben. „Schon ein Jahr nach meinem Eintritt zeichnete sich ab, dass ich das Unternehmen in absehbarer Zeit ganz übernehmen würde.“ Dafür nahm der zweifache Familienvater einen Kredit auf. Am 1. Januar 2020 war es soweit. Auf Basis des Paragraphen 7b HwO leitet er das Unternehmen seitdem ohne Meistertitel. „Den hätte ich bei all den beruflichen und familiären Herausforderungen zeitlich nicht geschafft.“

Mitarbeiter und Stammkunden übernommen

Seit Januar 2020 führt Tiziana Costanzino ihren eigenen Salon „Harper Hair“ in Bochum. Durch Zufall hatte sie die Vorgängerin („Haarstyling Krömer“) kennengelernt – sie wollte in Rente gehen und suchte eine Nachfolge. „Im August hatte ich den Businessplan für die Bank fertig und musste dann einige Zeit auf das Okay für den Kredit warten.“ Im Oktober konnte sie den Kaufvertrag unterschreiben. Im Dezember stieg sie schon mit ein, zwischen Weihnachten und Neujahr erhielt sie die Schlüssel. In erster Linie sei es ihr in der Anfangsphase wichtig gewesen, die langjährigen Kunden nicht zu verschrecken, etwa durch plötzlich geänderte Produkte oder Öffnungszeiten. „Zum Glück ist auch das Personal geblieben.“ Übernommen hat Tiziana Costanzino zwei Mitarbeiter, „einen gesunden Kundenstamm“ und das Inventar. „Ein Traum ging in Erfüllung“, so ihr Fazit.

toren kommt es an, wenn eine Übergabe erfolgreich sein soll“, sagt Schwannecke. Dennoch bleibt, so der ZDH, die größte Hürde für einen erfolgreichen Übergabeprozess das Finden eines geeigneten Nachfolgers. Die Zahl der potenziellen Übernehmer werde infolge der demografischen Entwicklung, aber auch aufgrund der attraktiven Beschäftigungssituation für qualifizierte Handwerkerinnen und Handwerker seit langem geringer. Die ganze Dramatik des Themas zeigt eine ZDH-Umfrage aus dem Jahr 2015 (eine Aktualisierung läuft derzeit). Demnach plante beinahe jeder vierte Inhaber seinen Betrieb innerhalb der nächsten fünf Jahre – also bis Ende dieses Jahres – an einen Nachfolger zu übergeben (gut 18 Prozent) oder zu schließen (rund 7 Prozent). Dabei ist bei den kleineren Handwerksbetrieben mit bis zu vier Beschäftigten der Anteil der Inhaber, die ihren Betrieb schließen wollen, deutlich höher als bei den größeren Handwerksbetrieben.

Bäckereien sind besonders betroffen

Zudem sind die Branchen unterschiedlich stark betroffen. Über dem Durchschnitt bei den anstehenden Übergaben liegen laut Umfrage unter anderem das Lebensmittelhandwerk (mit Schwerpunkt Bäckereien), die Handwerker für den gewerblichen Bedarf sowie der Kfz-Bereich. Klar ist: Jedes Firmen-Aus durch verhinderte Nachfolge bedeutet den Verlust von wertvollem Know-how sowie von Arbeits- und Ausbildungsplätzen. Dass die neue Umfrage wesentlich beruhigendere, sprich niedrigere Zahlen hervorbringt, bleibt zwar abzuwarten, gilt allerdings als sehr unwahrscheinlich. In Summe rechnet der ZDH jedenfalls nach wie vor mit deutschlandweit mindestens 100.000 Handwerksunternehmen auf der Suche nach Nachfolgern in den nächsten fünf Jahren – sei es innerhalb der Inhaber-Familie, aus den Reihen der Belegschaft oder von extern.

Wer sucht, hat zumindest den ersten und wichtigsten Schritt getan. Leider

berichten Branchenkenner immer wieder davon, dass Inhaber trotz fortgeschrittenen Alters keine erkennbaren Anstalten machen, die Zukunft langfristig zu sichern. Nach dem Motto: „Darum kann ich mich immer noch kümmern, zuerst kommt das Alltagsgeschäft.“ Der auf die Bauwirtschaft spezialisierte Unternehmensberater Werner Broeckmann berichtet von einem gemischten Bild. „Es gibt durchaus zahlreiche Unternehmen, die sich rechtzeitig auf das Thema Nachfolge vorbereiten. Allerdings gibt es auch eine Reihe von Betrieben, die zwar grundsätzlich verkaufen wollen – es aber nicht schaffen werden.“ Broeckmann nennt das Beispiel eines potenziellen Nachfolgers, der sich für einen kleinen Heizungs- und Sanitärbetrieb interessiert. Doch die Verhandlungen scheitern bereits an den erforderlichen Unterlagen. „Als wir dem Unternehmer eine entsprechende Liste zuschickten, teilte er uns mit, dass er gerade erst die Bilanz für 2018 fertiggestellt habe.

Das nächste Special in der März-Ausgabe:

Trends aus den Gewerken

- Sanitär | Heizung | Klima
- Elektro-Handwerk

SCHON JETZT
VORMERKEN!

Foto: Goffkein - AdobeStock

Bei Fragen wenden Sie sich an unseren
Medienberater Bernd Stegemann:
Tel. 02361 9061145 | b.stegemann@rdn-online.de

Erscheinungstermin: 10. KW
Anzeigenschluss: 22. Februar 2021
Druckunterlagenchluss: 24. Februar 2021



Es gibt viele Wege, eine Nachfolgerin oder einen Nachfolger für den eigenen Betrieb zu finden.

Seither sind wieder Wochen ins Land gegangen.“ Der Berater geht nicht davon aus, dass es in diesem Fall zu einer erfolgreichen Nachfolge kommt.

Welcher Preis ist realistisch?

Ein „Klassiker“ unter den Nachfolge-Hürden sind die unterschiedlichen Preisvorstellungen. „Man braucht als Veräußerer eine realistische Einschätzung des Unternehmenswerts“, sagt Werner Broeckmann. So gingen beispielsweise nicht wenige Inhaber davon aus, dass Maschine X bezahlt sei – allerdings zu Lasten des Kontokorrentkredits. „So werden mitunter beträchtliche Verbindlichkeiten übersehen.“ Weiterhin sei zu bedenken, dass speziell bei den Einzelunternehmen der Unternehmerlohn noch nicht verbucht ist: „Stel-

len wir uns eine fleißige Unternehmerin vor, die am Ende des Jahres 80.000 Euro als Ergebnis vor Steuern ausweist. Nehmen wir an, dass ein angemessener Unternehmerlohn bei 70.000 Euro liegt, die auch ein leitender Angestellter in entsprechender Position erhalten würde. Wie hoch ist dann wirklich der Gewinn?“ Übernahme oder Neugründung? Diese Frage ist sicher nicht immer leicht zu beantworten. Die Attraktivität der Variante 1 liegt aus Sicht des Unternehmensberaters vor allem in folgenden Faktoren: ein eingespieltes Team und ein Kundenstamm, der einen Marktzugang gewähre, den sich der klassische Neugründer erst aufbauen müsse. „Mitarbeiter und Kunden sind meist das eigentliche Vermögen einer Firma.“

Corona-Krise verleitet wohl zum Zögern

Durch die Corona-Krise ist aber, sowohl für Verkäufer als auch Käufer, eine andere Frage in den Vordergrund gerückt: Lieber warten oder gerade jetzt handeln? Für Birgit Felden gibt es da kein langes Nachdenken: „Ganz klar: Jetzt handeln!“ So lautet die Antwort der Diplom-Kauffrau und promovierten Juristin mit Professur für Mittelstand und Unternehmensnachfolge an der Hochschule für Wirtschaft und Recht Berlin. Sie und ihr Team sind maßgeblich am Aufbau und der Pflege der Plattform www.nachfolge-in-deutschland.de beteiligt, auf der unter anderem verschiedene Tools wie der „Nachfolg-O-Mat“ zu finden sind. „Das Thema Nachfolge ist komplex und Corona macht es

nicht einfacher. Aber ein ausgefülltes Tagesgeschäft wird es auch ohne Corona immer geben. Und damit auch immer einen Grund, sich dem Thema zu verweigern. Außerdem dauert eine Nachfolge bis zu fünf Jahre – und bis dahin haben wir hoffentlich Lösungen für die Pandemie gefunden.“ Dennoch steht zu befürchten, dass manche Inhaber das Thema auf die noch längere Bank schieben, weil sie schlechtere Verkaufspreise aufgrund der Krise vermuten. „Leider ist das so, und in Einzelfällen würde ich auch dazu raten, die Zeit zunächst zu nutzen, um das Unternehmen zukunftsfähig aufzustellen“, meint Birgit Felden. Demographische Entwicklungen sowie ein verändertes ökologisches Bewusstsein werden ihrer Meinung nach dazu führen, dass ortsnahe Produktionen wieder boomen und Netzwerke wieder lokaler werden. „Erfolgreich werden aber nur diejenigen Handwerker sein, die sich selbst und ihr

Unternehmen ganz ehrlich auf den Prüfstand stellen.“ Ein ‚Weiter so wie bisher‘ funktioniere nämlich auch nicht. „Innovative Lösungen zu Fragen wie: bin ich schnell und effizient genug und habe ich auch noch in Zukunft eine Marktberechtigung, sind überlebenswichtig.“ Gefragt seien Effizienz, unter anderem durch Digitalisierung, und eine tragfähige strategische Ausrichtung. Die Wissenschaftlerin, die auch beratend tätig ist, spricht aber immer wieder mit Unternehmern, „die das nicht mehr wollen“. In diesen Fällen mache es Sinn, über einen gestaffelten Übergang nachzudenken. „Bei dem der Junior erst einmal mit einsteigt und man gemeinsam den Karren aus dem Dreck zieht – eigentlich ein ganz klassisches Modell im Handwerk.“

Viele Hindernisse sind vermeidbar

Nachfolge ist ein heikles Thema und wird es auch in Zukunft bleiben – das

liegt in der Natur der Sache. Doch nicht wenige Herausforderungen, ja, Hindernisse, sind vermeidbar. Birgit Felden führt, bewusst provokant formuliert, drei Fallstricke auf, über die Betriebe immer wieder stolpern: „Das ist, erstens, der oft sehr späte Zeitpunkt, zu dem man sich ernsthaft mit der Frage der Übergabe oder Übernahme beschäftigt. Zweitens sind emotionale, psychologische Faktoren zu nennen – mehr als die Hälfte aller Unternehmen werden innerhalb der Familie übergeben.“ Und auch Verkäufe an Außenstehende scheiterten oft an emotionalen Faktoren. „Und schließlich, drittens, halten sich einige Unternehmerinnen und Unternehmer scheinbar für unsterblich.“ Dabei sollte schon jeder Gründer eine Notfallplanung in der Tasche haben. „Wenn ich nicht mehr handlungsfähig oder schwer erkrankt bin, ist es zu spät, die entscheidenden Weichen zu stellen.“ Daniel Boss



Junge Sterne glänzen länger.

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

Die besten Gebrauchten von Mercedes-Benz:

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



LUEG.

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

* Bis 7.500 km.

Kim Elena Micke überzeugt als Kauffrau für Büromanagement

Wenn schon, dann macht es Kim Elena Micke richtig. Als Vater Holger Micke fragte, ob sie im Büro aushelfen könne, machte sie das. Und startete gleich eine Ausbildung zur Kauffrau für Büromanagement. Jetzt kann sie sich über den Titel der 1. Landessiegerin freuen. Inzwischen arbeitet die Bochumerin nur noch an einem Tag in der Woche im Micke Motoren-Zentrum in Hamme. Es gilt, andere Pläne zu vollenden.



Kim Elena Micke ist 1. Landessiegerin. Holger Micke ist stolz auf seine Tochter.

Motorentechnik ist das Kerngeschäft in dem Familienbetrieb, der von Holger und Thorsten Micke in dritter Generation geführt wird. Motoreninstandsetzung bei Bussen oder Lkw, Dieseleinspritzsysteme und Turbolader sind Bereiche. Reparatur, Instandsetzung und Austausch gehört dazu. Kunden sind Verkehrsbetriebe, Firmen aber auch Privatleute. Auch wenn Kim Elena Micke nicht vom Fach ist. Es macht ihr Spaß, im Familienbetrieb zu arbeiten. Das hatte ihr gefehlt, erzählt sie. Denn fünf Jahre lebte die 26-Jährige in Australien. Dorthin zog es sie nach dem Abitur. Während sie auf einer Farm arbeitete, machte sie gleichzeitig ihren Bachelor an der Fernuni Hagen in Politikwissenschaften, Verwaltung und Soziologie. „Ich wollte unbedingt studieren, etwas Neues lernen“, sagt sie. Weil das Studium in Australien zu teuer gewesen wäre, fiel ihre Wahl auf die Fernuni. Was ihr heute Vorteile bringt.

In Australien fehlte die Familie

Auf der Farm hat sie sich hochgearbeitet, am Ende im Qualitätsmanagement gearbeitet. Sechs Monate arbeitete Kim Elena Micke am Ende noch für eine Lokalzeitung. Doch dann, mit 24 Jahren, zog es sie zurück nach Deutschland. „Meine Familie hat mir sehr gefehlt.“ Und ja, das Ruhrgebiet auch. Die Ausbildung zur Bürokauffrau, sowieso schon verkürzt und wegen der Coronakrise noch mal etwas kürzer, schloss sie dann mit der Note 1,0 ab. Damit wurde sie 1. Landessiegerin. Eine Extraprüfung gab es im Coronajahr 2020 nicht. Inzwischen hat die Bochumerin wieder angefangen zu studieren. An der Ruhr-Universität hat sie ihr Masterstudium begonnen. „Methoden der Sozialforschung“ ist ihr Thema. „Die Ausbildung hat mir da noch mal die Richtung gewiesen“, sagt Kim Elena Micke und erzählt, dass

➤ **Die Ausbildung hat mir da noch mal die Richtung gewiesen.** <

es ihr Spaß macht, Statistikprogramm zu erlernen. Dass sie den Bachelor im Fernstudium gemacht hat, ist ihr jetzt, in Zeiten

von Corona, von Vorteil. „Zu Hause lernen bin ich gewohnt.“ Und freitags, dann wird es ganz praktisch, bei Buchhaltung und Kundenkontakt im Motorenzentrum an der Seilfahrt in Hamme.

Für Landessiegerin Melina Boxen ist der Tod kein Tabuthema

Die 23-Jährige hat bei dem Bochumer Bestattungsinstitut Reininghaus-Seifert ihre Ausbildung zur Bestattungsfachkraft gemacht. Jetzt wurde sie als 2. Landessiegerin ausgezeichnet. „Ich habe meinen Traumberuf gefunden“, sagt sie.

Nach dem Abitur hat Melina Boxen studiert und schnell gemerkt, dass dies nichts für sie ist. Sie ist dann „reingerutscht“, wie sie sagt, bei einem Bestattungsunternehmen in Dortmund. Was passiert mit den Verstorbenen – das Thema hatte sie interessiert. Das Thema Tod sei ja

immer noch ein Tabuthema. Das Praktikum gefiel ihr so gut, dass sie einen Ausbildungsbetrieb suchte. Den fand die Essenerin in dem mehr als 120 Jahre alten Familienunternehmen Reininghaus-Seifert an der Kemnader Straße in Bochum. Was ihr an dem Beruf gefällt? Zum einen der Umgang mit den Ver-

storbenen, so Melina Boxen. Dass dies die Hauptbeschäftigung wäre, glaubte sie anfangs. Schnell hat sie gemerkt, dass der Kontakt mit den Hinterbliebenen den größten Teil einnimmt. „Es macht mir Freude, wenn ich Menschen helfen kann, ihnen eine Last abnehmen kann“, sagt sie. „Viele sind ja erst einmal völlig überfordert.“

Neben klassischen Fähigkeiten wie Sargausschlag und hygienischer Versorgung der Verstorbenen gehörte auch Trauerpsychologie zur Ausbildung. Dieser Aspekt war auch Teil ihrer Prüfung im Bundesausbildungszentrum der Bestatter im Münsterstadt. Rund 100 seien sie gewesen, sagt Melina Boxen, vorwiegend Frauen. Auch das sei ein Trend. Generell gebe es mehr Anfragen als Ausbildungsplätze.

Sie ist beim Familienunternehmen geblieben. Den Bereich Bestattung leitet die Ururenkelin des Gründers, Nicole Seifert-Schüler. Ihr Vater Siegfried Seifert kümmert sich um die Tischlerei.

➤ Es macht mir Freude, wenn ich Menschen helfen kann. <



Ganzheitliche Beratung für Innungsmitglieder.

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

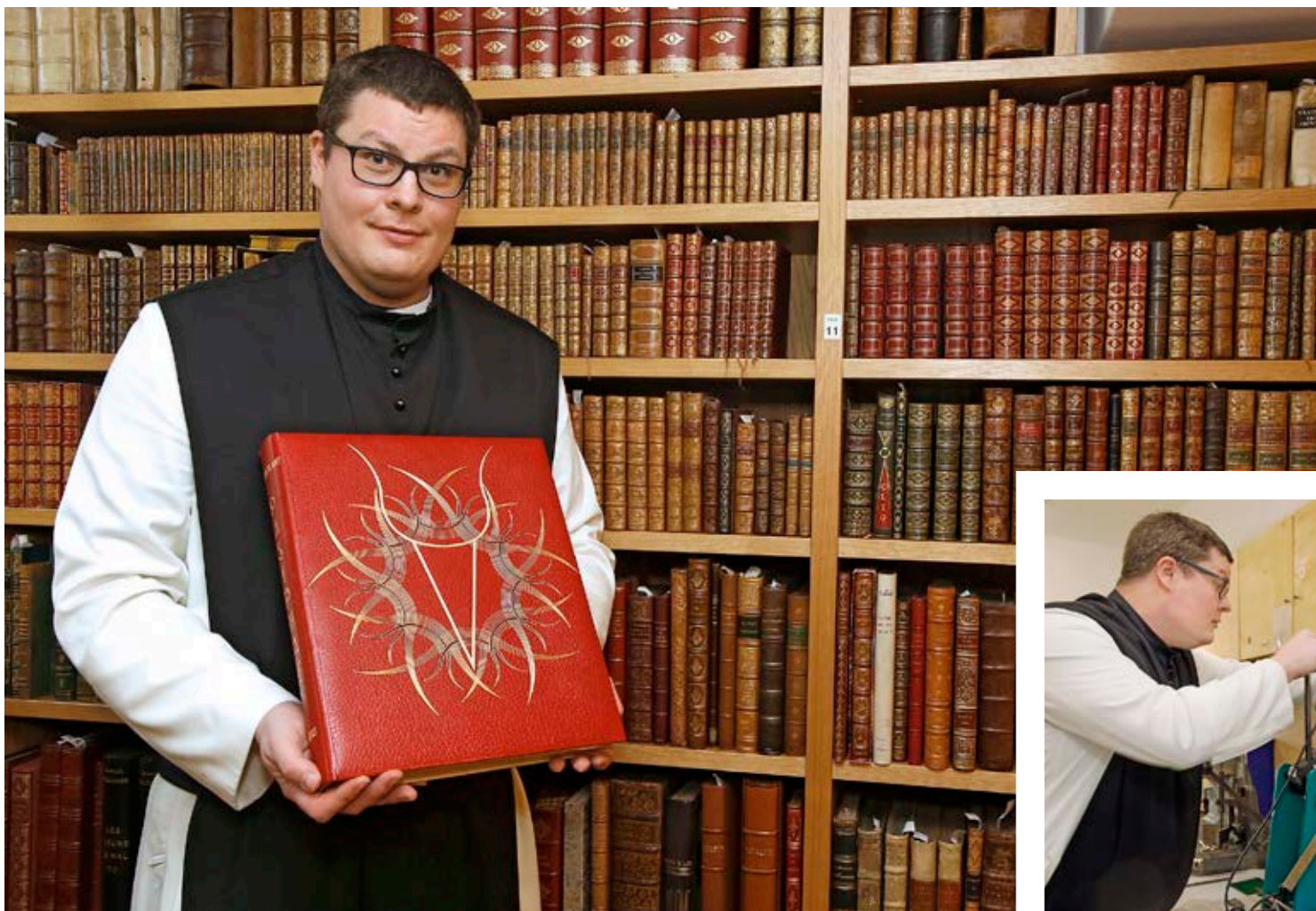
DEUTSCHE
MANAGER VERSORUNG
AKKREDITIERTER BERATER

staffel group
MAKLER & CONSULTS

IMMOBILIEN
ASSEKURANZ
INVESTMENT

Erlbruch 38
45657 Recklinghausen
Telefon 02361-10 18 24

Kooperationspartner der Kreishandwerkerschaft Ruhr



Pater Matthias zeigt eines der wertvollen Bücher mit Handvergoldung aus der Sammlung Prill.



Kloster gründet Buchbinderei

„Was könnte es für einen schöneren Ort für eine Buchbinderei geben als ein Kloster“: Maik Beckmann ist begeistert von einem neuen Mitglied der Buchbinder-Innung. Pater Matthias Schäferhoff will im Zisterzienserkloster Stiepel einen Geschäftszweig etablieren. Die Werkstatt ist eingerichtet, erste Aufträge bahnen sich an. Zurzeit beschäftigt Pater Matthias der Bestand der Klosterbibliothek. Hier sorgt er für Instandhaltung und verbringt gerne eine Mußestunde mit einem der alten Bücher. Denn er ist nicht nur Cellerar, also wirtschaftlicher Leiter des Klosters, sondern auch gelernter Buchbinder.

Pater Matthias (32) will noch mehr. Und deshalb besucht er zurzeit die Meisterschule in Münster. Hat er den Meisterbrief in der Tasche, will er auch Nachwuchs ausbilden. Denn die Weitergabe dieser urklösterlichen Tradition ist ihm ein Herzensanliegen. Auch Maik Beckmann weiß, dass Handbuchbinder selten geworden sind. Auch in Klöstern findet man nur noch selten eine eigene Buchbinderei. „Es ist ein Schritt zurück zu den Wurzeln“, sagt Pater Matthias. Die Buchbinderei soll zudem nicht nur klosterintern genutzt werden, sondern auch gewerblich. Hintergrund ist, dass das Kloster in Stiepel seit der Gründung 1988 ein Priorat des Stiftes Heiligenkreuz, einer Zisterzienserabtei in Österreich, ist. „Der Standort soll gestärkt werden mit Blick auf eine mögliche

Selbstständigkeit“, sagt Pater Matthias. Seit vergangenem Jahr lebt er im Stiepeler Kloster. Wieder. Denn hierher kam er 2009, wechselte dann aber für das Noviziat nach Heiligenkreuz im Wienerwald. Während seiner „Zeitlichen Profess“ absolvierte er eine Ausbildung zum Buchbinder in Bayern. Später war er dann für die Klosterbuchbinderei des Stiftes Heiligenkreuz zuständig und fand sein Betätigungsfeld in der Bibliothek mit 300.000 Büchern und vielen wertvollen Handschriften aus dem Mittelalter. Solche Schätze hat das Kloster in Stiepel nicht vorzuweisen. Obwohl: Die Einbandsammlung mit knapp 2000 bibliophilen Exemplaren ab dem 15. Jahrhundert, die Dr. Prill dem Kloster vermachte, ist in Deutschland einzigartig. Auch Maik Beck-



Obermeister Maik Beckmann freut sich auf eine gute Partnerschaft mit Pater Matthias und der Buchbinderei im Zisterzienserklster in Stiepel.

Der gelernte Buchbinder (l.) kann in seiner Werkstatt unter anderem mit der Prägemaschine und Kunstgoldfolie Bucheinbände gestalten.

Ausgefallen ist ein Buchband aus der Sammlung Dr. Prill, der unter anderem aus Holz und Schlangenhaut besteht.



mann ist begeistert von diesen Zeugnissen namhafter Kunstbuchdrucker vorzugsweise aus Frankreich. „So etwas bekommt man sonst nicht zu sehen“, sagt er. Vier kostbare Bände hat Pater Matthias kürzlich zur Meisterschule mitgenommen, um die besonderen Handwerks-techniken zu

zeigen.

Nicht nur wegen dieser schönen Sammlung ist Pater Matthias gerne nach Stiepel zurückgekehrt. Er kommt aus einem Ort am

Handheftung ist fast so meditativ wie Rosenkranz beten.

Pater Matthias

Mönchsee und freut sich, dass der Weg zur Familie nicht mehr so weit ist. Und dann reizt es ihn, die Buchbinderei aufzubauen mit den Erfahrungen, die er in Heiligkreuz gesammelt hat. Er schätzt die Vielseitigkeit dieses Handwerks mit Neuanfertigungen, Handvergoldung, Restaurierung und Reparatur. Und er hat Freude an der Arbeit mit verschiedenen Materialien: Leder, Pergament, Gewebe, Blattgold. Die Handheftung mit Nadel und Faden, auch das erzählt Pater Matthias noch, sei für ihn sehr meditativ, „fast so wie Rosenkranz beten.“

Dieses Können will er möglichst schnell gewerblich anbieten. Kunden könnten Kirchengemeinden sein. Die Reparatur von Messbüchern oder Evangeliiaren, die im Gottesdienst verwendet werden, nennt Pater Matthias als Beispiele. Zudem kann er besondere Einbände aus Leder und Pergament mit Goldschnitt für liturgische Bücher anbieten. Für den Klosterladen könnten Foto-Leporellos oder Notizbücher entstehen. Auch auf Privatkunden hofft er, die „ihre Bibel oder ihr Kochbuch bringen“. Ja, so bestätigt Maik Beckmann, das seien Bücher, die häufiger zum Buchbinden gebracht werden, weil Familien an solchen Erbstücken hängen.

Enge Verbindung zum Ruhr-Handwerk

Als Konkurrenz sieht er die Klosterbuchbinderei nicht. Der Obermeister freut sich eher auf eine Partnerschaft. Auf jeden Fall ist sie eine gute Ergänzung für die kleine Buchbinderei für den Bezirk der Handwerkskammer Dortmund. Diese hat mit dem Druckzentrum der Ruhr-Universität und der Justizvollzugsanstalt Bochum zwei weitere ungewöhnliche Mitglieder. Dass die Klosterbuchbinderei jetzt auch dazu gehört, war selbstverständlich, so erzählt Beckmann lächelnd. Denn die Verbindung zwischen dem Ruhrhandwerk und dem Kloster ist vor allem seit der Handwerker-Wallfahrt vor einigen Jahren eng.

BODENHORN

Schneid- Kantbetrieb · Blechverarbeitung · Schlosserei Samsel



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

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

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

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

Signal Iduna kooperiert mit Compeon



Compeon beschreibt sich als Full-Service-Dienstleister für die Mittelstandsfinanzierung.

Durch die Kooperation mit Compeon erweitert die Signal Iduna das Finanzierungsangebot für gewerbliche Kunden. Dabei handelt es sich um den nach eigenen Aussagen führenden produkt- und anbieterunabhängigen Full-Service-Dienstleister für Mittelstandsfinanzierung in Deutschland.

Die Kooperation ermögliche es Unternehmen zukünftig, die gesamte Bandbreite an gewerblichen Finanzierungsmitteln wie beispielsweise Darlehen, Kontokorrentkredit, Leasing, Factoring oder andere alternative Produkte abzuschließen. Dafür stehe Deutschlands größtes Netzwerk zur Verfügung, bestehend aus mehr als 250 Finanzdienstleistern, die mit Compeon zusammenarbeiten.

Der besondere Vorteil: Fachberater der Signal Iduna bieten den Kunden damit den Mehrwert, Versicherungs- und Finanzdienstleistungen für alle Finanzierungsanlässe umfassend aus einer Hand zu beziehen. So ließen sich zusätzlich zur Versicherung von unterschiedlichen Objekten wie Gebäuden oder Maschinen direkt die passenden Finanzierungsmittel sichern.

Torsten Uhlig, Vorstandsmitglied der Signal Iduna: „Die Kooperation mit Compeon ist für uns nicht nur ein Schritt, unseren Kunden über digitale Wege Dienstleistungen nahe zu bringen. Sie ist darüber hinaus ein entscheidender vertriebsstrategischer Aspekt, der den Schulterchluss unseres Vertriebes mit den Kunden noch enger fasst.“

Die Signal Iduna Gruppe geht zurück auf kleine Krankenunterstützungskassen, die Handwerker und Gewerbetreibende vor über 100 Jahren in Dortmund und Hamburg gegründet hatten. Heute hält die Signal Iduna das gesamte Spektrum an Versicherungs- und Finanzdienstleistungen für alle Zielgruppen bereit.

Weitere Informationen zur Signal Iduna Gruppe unter www.signal-iduna.de

Jetzt aktiv für die eigene Gesundheit werden



Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter vieler Gewerke und auch viele Betriebsinhaberinnen und -inhaber sitzen viel. Gezieltes Rückentraining kann dann förderlich sein.

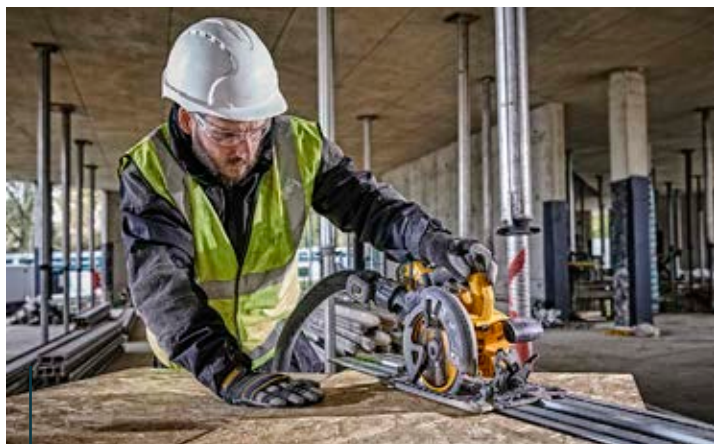
Eigentlich besuchen die Gesundheitsmanager der IKK classic Betriebe persönlich, um ihnen zu helfen, die Kräfte ihrer Beschäftigten zu stärken und Belastungen zu reduzieren. Zusätzlich dazu hat die IKK classic jetzt ein digitales Trainingsprogramm auf ihrem Youtube-Kanal veröffentlicht. In vier Trainingsvideos zeigt Sportwissenschaftler Michael Fraenkel effektive Übungen für Körperregionen, die häufig Probleme bereiten. Sie sollen die Muskulatur stärken und den Bewegungsapparat stützen. Die Videos haben eine Dauer von 12 bis 16 Minuten. Die einzelnen Übungen lassen sich leicht als Bewegungspausen in den Alltag integrieren.

„Ob Zahntechniker, Schuhmacher oder Optiker – auch im Handwerk gibt es viele Berufe, in denen Mitarbeiter überwiegend sitzen. Und auch viele Betriebsinhaber verbringen häufig mehr Zeit sitzend am Schreibtisch, als in Bewegung im Betrieb oder auf der Baustelle“, sagt Claudia Baumeister, Regionalgeschäftsführerin der IKK classic in der Region Bochum. Die IKK classic verweist auf eine Studie, der zufolge jeder zweite Arbeitnehmer in Deutschland – quer durch alle Branchen – den Arbeitstag an einem Computerarbeitsplatz verbringt. Bereits in den 1950er-Jahren habe eine Londoner Studie gezeigt, dass Busfahrer ein doppelt so großes Risiko für einen Herzinfarkt hatten als ihre stehenden Schaffner-Kollegen.

Der Zusammenhang zwischen Herz-Kreislauf-Erkrankungen und häufigem, langem Sitzen sei seitdem in verschiedenen Untersuchungen nachgewiesen worden. Eine andere Studie der Universität von São Paulo zeige auf, dass 3,8 Prozent aller Todesfälle weltweit auf Sitzen zurückgeht. Schon ab drei Stunden pro Tag wirke sich das Sitzen demnach ungünstig auf die Gesundheit aus. „Teilweise wird Sitzen gar als ‚das neue Rauchen‘ bezeichnet“, sagt Claudia Baumeister.

Die Trainingsvideos finden Interessierte unter: www.youtube.com/ikkclassic. Weitere Informationen unter www.ikk-classic.de/ergonomie-am-arbeitsplatz.

Perfekte Akku-Maschinen für Werkstatt und Baustelle



Der Werkzeughersteller Dewalt hat eine Reihe von neuen Akku-Geräten auf den Markt gebracht.

Dewalt erweitert stetig sein Sortiment an 54 Volt XR Flexvolt Akku-Geräten für den professionellen Anwender. Neu auf den Markt gekommen sind ein Akku-Winkelschleifer, eine Akku-Säbelsäge sowie eine Akku-Handkreissäge (190mm) für Dewalt Führungsschienen. Die neuen Maschinen mit bürstenloser Motor-Technologie ermöglichen eine höhere Leistung, kompaktere Abmessungen, längere Laufzeit pro Akkuladung sowie eine höhere Lebensdauer der Geräte.

Bei dem bürstenlosen 54 Volt Akku-Winkelschleifer handelt es sich um die neueste Generation mit ergonomisch-kompakten Abmessungen. Der neu entwickelte Hochleistungsmotor mit einem höheren Kupferanteil sowie einem stärkeren Permanentmagneten und leistungsfähigeren elektronischen Modulen ermöglicht eine Abgabeleistung von bis zu 2.300 Watt. Das schrägverzahnte Getriebe führt, neben einer langen Haltbarkeit, zu geringeren Vibrationen, wodurch ein sicheres und ermüdungsarmes Arbeiten kombiniert mit einer präzisen Handhabung ermöglicht wird.

Auch die bürstenlose 54 Volt Akku-Säbelsäge zeichnet sich durch den neuen Hochleistungsmotor aus. Das neue Antriebskonzept für noch härtere Anwendungen, bei gleichzeitig minimalen Vibrationen, gewährleistet ein sicheres und präzises Arbeiten. Eine leistungsstarke LED-Leuchte mit optimal ausgerichtetem Lichtkegel sorgt für eine gezielte Ausleuchtung des Arbeitsbereichs. Mit der bürstenlosen 54 Volt Handkreissäge bringt Dewalt die neueste Generation extrem durchzugsstarker Akku-Handkreissägen auf den Markt. Bis zu 2.450 Watt können erreicht werden. Die Akku-Handkreissäge bietet zudem eine einfache und präzise Schnitttiefe- und Schnittwinkleinstellung bis 57°. Alle neuen 54 Volt Akku-Geräte von Dewalt sind seit September 2020 im Handel erhältlich.

 Weitere Informationen im Internet unter www.dewalt.de

Landesförderung für Projekt der HWK Dortmund




Die Unternehmensnachfolge vereinfachen sollen die neuen Nachfolgelots*innen im Modellprojekt der HWK Dortmund.

Im Rahmen des Projekts „Nachfolgelots*innen – Übergeber*innen sensibilisieren, potenzielle Nachfolger*innen gewinnen“ fördert das Bundeswirtschaftsministerium 30 Modellprojekte, die innovative Unterstützungsangebote bei der Unternehmensnachfolge regional erproben und damit neue Impulse setzen. Eines der Modellprojekte wurde von der Handwerkskammer (HWK) Dortmund entwickelt.

„Ziel unseres Projektes ist es, durch die Etablierung von Nachfolgelots*innen, Betriebsinhaber*innen frühzeitig für das Thema Betriebsübergabe und die Notwendigkeit der Nachfolger*innensuche zu sensibilisieren“, erklärt Gabor Leisten, Leiter der HWK-Unternehmensberatung. Gleichzeitig gehe man damit neue Wege in der Ansprache potenzieller Übernahmeinteressierter, um einen Nachfolger*innenpool aufzubauen. In einem letzten Schritt bringe man dann Übergeber*in und Übernehmer*in mittels Matching-Prozess zusammen.

„Nachfolgelots*innen sind erste Ansprechpartner*in für Handwerker*innen in der Region, die ihr Unternehmen übergeben möchten sowie für Übernahmeinteressierte“, so Leisten. „Er unterstützt bei der Nachfolger*innensuche, geht proaktiv auf die Betriebsinhaber*innen zu und vermittelt die richtigen Ansprechpartner*innen. Ebenso sind sie Organisator*innen für Veranstaltungen zur Unternehmensnachfolge.“ Bekannte Instrumente, wie die Unternehmensbörse „nnext-change“ würden dabei künftig weiterhin eine Rolle spielen aber auch neue Veranstaltungsformate, in welchen die Nachfolgelots*innen das Bindeglied zwischen Betriebsinhaber und potentiellen Nachfolger*innen darstellen.

 **Nachfolgelotsin bei der HWK Dortmund:**
Ilka Berg
 Teamassistenz Unternehmensberatung
 0231 5493-423
ilka.berg@hwk-do.de

Flickenteppich E-Rechnung



Seit dem 27. November 2020 ist es in Bremen und beim Bund Pflicht: Unternehmer, die mit öffentlichen Auftraggebern zusammenarbeiten, müssen ihre Rechnungen von nun an zwingend elektronisch stellen. Ein simples PDF-Dokument reicht dabei nicht aus.

Was eine E-Rechnung ist, regelt eine europäische Richtlinie. Diese besagt, dass derartige Dokumente in einem strukturierten Datensatz erstellt, übermittelt und empfangen werden müssen. Es handelt sich also um ein Format, das eine automatische und elektronische Verarbeitung ermöglicht. Eine schlichte PDF erfüllt diese Vorgaben nicht. In Deutschland tritt nun die nächste Stufe zur Umsetzung einer EU-Richtlinie von 2014 in Kraft.

Von den neuen Anforderungen an Rechnungen sind mehr Betriebe betroffen, als oft bewusst ist. Denn öffentlichen

Auftraggeber des Bundes sind zum Beispiel auch die Deutsche Bahn mit all ihren Tochterunternehmen. Mittelfristig werden auch sämtliche kommunalen Einrichtungen, wie etwa städtische Kindergärten, die EU-Richtlinie umsetzen müssen.

Zwei EU-konforme E-Rechnungsalternativen bieten der neue Standard der öffentlichen Verwaltung, die sogenannte XRechnung und das in vielen Branchen bereits bekannte Format ZUGFeRD, welches in der neusten Version 2.1.1 auch die Vorgaben der Verwaltung erfüllt. Für Unternehmer, die weiterhin Aufträge von öffentlichen Einrichtungen bezahlt bekommen möchten, ist es nun wichtig zu wissen, welches Format bestenfalls universell einsetzbar ist und welche Software die entsprechenden Daten erzeugt – idealerweise passend für verschiedenste Formate. Zudem sollten sie ihre internen Prozesse entsprechend anpassen.

Durcheinander an Vorgaben

Sich für einen Lösungsweg im Umgang mit der E-Rechnung zu entscheiden, ist nicht einfach und wird durch ein buntes Potpourri unterschiedlicher Regelungen erschwert. So existieren verschiedene eigene Formatstandards von Seiten größerer Kunden, wie zum Beispiel das Format EDI. Aber auch die staatlichen Stellen gehen uneinheitlich vor. So ist die XRechnung zwar das favorisierte Format der öffentlichen Verwaltung. Mit der Integration der XRechnung in ZUGFeRD 2.1.1 werden Rechnungen im ZUGFeRD-Format nun aber auch zumindest vom Bund akzeptiert.

Hinzu kommt, dass die XRechnung zwar seit dem 27. November Pflicht ist, dies bislang aber nur in Bremen oder bei Rechnungen an öffentliche Auftraggeber des Bundes. Die anderen Bundesländer und kommunale Ebenen werden sukzessive folgen. Überregional tätige Lieferanten der öffentlichen Verwaltung müssen künftig, so sieht es aus, je nach Bundesland unterschiedliche Vorgaben für ihre elektronischen Rechnungen berücksichtigen.



Einfache Abwicklung dank Dienstleistern

Abhilfe schaffen, kann das branchenübergreifende Netzwerk TRAFFIQX. Es dient Unternehmen und auch der öffentlichen Hand als Dienstleister, der den Versand von Rechnungen übernimmt und diese in das jeweils vom Empfänger gewünschte Format umwandelt. Teil dieses Zusammenschlusses ist unter anderem der IT-Dienstleister DATEV eG, den viele Handwerker insbesondere aus der Zusammenarbeit mit ihrem Steuerberater oder ihrer Steuerberaterin kennen. Die branchenübergreifende Anwendung DATEV SmartTransfer ermöglicht es, Rechnungen im Wunschformat des jeweiligen Empfängers sicher elektronisch via E-Mail oder über Netzwerke wie PEPPOL zuzustellen. Dadurch sind zum Beispiel alle Rechnungsportale der öffentlichen Verwaltung erreichbar – eine Rechnungsabwicklung an Verwaltungen oder Unternehmen in öffentlicher Hand ist damit bequem, einfach und stets vorgabekonform.

SmartTransfer können Unternehmen aber auch nutzen, um selbst Rechnungen in dem Format zu erhalten, das für ihre internen Prozesse am besten geeignet ist. Nutzen sie ZUGFeRD haben sie die Möglichkeit, die Daten aus den Rechnungen automatisiert weiterzuverarbeiten, zum Beispiel in DATEV Mittelstand Faktura mit Rechnungswesen.

Universalformat ZUGFeRD 2.1.1

Wer E-Rechnungen favorisiert als E-Mail versenden möchte, kann auf zahlreiche Rechnungserstellungsprogramme wie etwa DATEV Auftragswesen online zurückgreifen. Das Programm lässt bereits die Erstellung von ZUGFeRD-Rechnungen zu und nutzt das PDF/A-3-Format, bei dem sich die E-Rechnung als Datensatz in ein PDF einbetten lässt. Da die neueste Version von ZUGFeRD grundsätzlich auch alle Vorgaben der XRechnung erfüllt, ist es gleichermaßen für Rechnungen an Unternehmen wie auch an öffentliche Auftraggeber einsetzbar. Christina Erhardt, DATEV eG

 Weitere Informationen gibt es unter www.datev.de/erechnung

QBS...

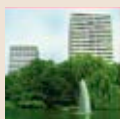
● STEUERBERATUNG ● WIRTSCHAFTSPRÜFUNG ● WIRTSCHAFTSBERATUNG

SIE VERSTEHEN IHR HANDWERK WIR (UNSERES) AUCH.

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

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

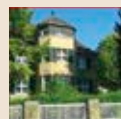
Wir sind der zuverlässige Partner an Ihrer Seite, zu jeder Zeit und in allen Lebenslagen.



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



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



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



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

Nachfolge:

So klappt die Finanzierung

Am Wert eines Unternehmens scheiden sich die Geister. Naturgemäß verläuft eine scharfe Trennlinie zwischen Verkäufer und Käufer. Der Noch-Inhaber bringt nicht selten das sprichwörtliche Herzblut ins Spiel, das Jahrzehnte lang in den Betrieb geflossen ist. Das ist menschlich

verständlich. Das Gegenüber mit Kaufabsichten hingegen mag mit einem vorgefundenen „Sanierungsstau“ argumentieren, um den Preis zu drücken. Auch das ist völlig nachvollziehbar. Wie aber lässt sich eine möglichst neutrale Verhandlungsbasis finden? Zur goldenen Mitte können viele Wege führen. Zwei

Verfahren seien an dieser Stelle beispielhaft genannt.

Nicht Äpfel mit Birnen vergleichen

Bei der Ertragswertmethode richtet sich der Blick in die Zukunft, in der Regel geht es um die nächsten fünf Jahre. Nach bestimmten Verfahren



„Bei jeder Betriebsübergabe oder Neugründung versuchen wir, öffentliche Förderungen in die Finanzierung mit einzubinden. In der Größenordnung bis 125.000 Euro empfiehlt sich das ERP-Startgeld der KfW. Hier ist Eigenkapital nicht notwendig, aber begünstigt eine Finanzierungszusage. Bei höherem Finanzierungsbedarf ist ein Eigenkapitaleinsatz wünschenswert. Durch eine Kooperation mit der Bürgschaftsbank NRW können wir unseren Kunden auch größere Finanzierungen zu günstigen Konditionen anbieten.“

Daniel Meyer, Gewerbekundenbetreuer der Sparkasse Bochum

wird die voraussichtliche Ertragskraft ermittelt. Als „Goldstandard“, insbesondere für kleine und mittelgroße Betriebe, können die „Grundsätze zur Durchführung von Unternehmensbewertungen“ angesehen werden, entwickelt vom Institut der Wirtschaftsprüfer. Beim Vergleichswert-Verfahren, dem zweiten Beispiel, sagt der Name eigentlich schon alles: Man sucht nach bereits vollzogenen Transaktionen in derselben Branche. Um nicht Äpfel mit Birnen zu vergleichen, sollten die Kennziffern natürlich möglichst ähnlich sein: Ein Zwei-Mann-Betrieb lässt sich preislich kaum an einem Unternehmen messen, das einige Dutzend Mitarbeiter hat. Auch die Kundenstruktur und die Region, in der die Firma ansässig ist, können wesentliche Faktoren sein.

Ganz wichtig: Eigenkapital

Jeder Häuslebauer weiß: Je mehr Eigenkapital, desto besser, sprich: günstiger. Das gilt auch für die Finanzierung einer Nachfolge durch Banken und Sparkassen, wenn diese in Form eines Unternehmenskaufs vollzogen werden soll. 20 Prozent Eigenkapital sollten möglichst zusammenkommen, etwa aus eigenen Beständen, durch Stille Gesellschafter oder – möglichst in geringem Umfang – durch Familie und Freunde. Stichworte in diesem Zusammenhang sind die Schenkung und die vorweggenommene Erbfolge. Das Eigenkapital ist eine wichtige Säule der Sicherheiten gegenüber den Kreditgebern. Mindestens genauso wichtig ist die sogenannte „Kapitaldienstfähigkeit“ – schließlich muss der Betrieb in den kommenden Jahren sowohl die Zinsen als auch die Tilgungsraten aufbringen und verkraften können. Ein detailliertes und zahlenbasiertes Unternehmenskonzept macht die erfolgs-



„Im Zusammenhang mit einer Betriebsübergabe wird regelmäßig auch eine Bewertung des zu übergebenden Unternehmens erforderlich. Das gilt bei Unternehmenskauf, –verkauf und auch bei der Regelung der Unternehmensnachfolge. Denn für Übergeber wie Übernehmer ist eine professionelle Ermittlung des Unternehmenswertes notwendig, die objektiv und marktorientiert bewertet. Die Sparkasse Witten arbeitet beim Thema „Unternehmensbewertungen“ seit Jahren eng mit den Spezialisten der Corporate Finance Mittelstandsberatung GmbH (CF-MB), Düsseldorf, zusammen: Für unsere Kunden fertigt die CF-MB eine erste kostenlose Marktpreiseinschätzung an.“

Andreas Aschemeier, Abteilungsleiter Firmenkundenbetreuung bei der Sparkasse Witten



Beantragen Sie schnell und einfach Ihre NRW.BANK.Förderung. Alle Infos und FAQ: www.nrwbank.de/corona

 @nrwbank #TeamNRW

„Ich liebe es, Metall und meiner Firma eine besondere Form zu geben.“

Fördern, was NRW bewegt.

Melanie Baum, Geschäftsführerin Baum Zerspanungstechnik, fertigt anspruchsvolle Dreh- und Frästeile nach Kundenwunsch – mit zufriedenen Mitarbeitern und modernen Maschinen. Die nötige Finanzierung ermöglichte ihr die NRW.BANK.

Die ganze Geschichte unter: nrwbank.de/baum



NRW.BANK
Wir fördern Ideen

versprechende Unternehmung deutlich und nachvollziehbar. Weitere Sicherheiten können beispielsweise in Form von Immobilien in Eigentum eingebracht werden. Auch Werkzeuge oder der Fuhrpark, die mit dem angefragten Kredit angeschafft werden sollen, können als Sicherheiten dienen. Die Liste ließe sich noch weiter verlängern, etwa um die Ausfallbürgschaften. So übernimmt die Bürgschaftsbank NRW unter bestimmten Voraussetzungen solche Ausfallbürgschaften für Kredite an mittelständische Unternehmer und freiberuflich Tätige, sollten ausreichende Sicherheiten fehlen.

Welche Förderung passt?

Es ist im Sinne des Staates, dass erfolgreiche Betriebe weitergeführt werden. Aus diesem Grund gibt es eine ganze Reihe von öffentlichen Förderungen im Rahmen der Geschäfts-

übernahme. Neben einer Unterstützung beim Darlehen (Bürgschaftsbank, KfW-Bank, NRW.Bank) zur Reduzierung des Haftungsrisikos besteht die Möglichkeit, sich eine fachliche Beratung von außen zu holen, die zu einem hohen Prozentsatz finanziert wird. Solche Berater, die über eine bestimmte Zertifizierung verfügen müssen, helfen unter anderem beim Businessplan für die Banken und Sparkassen und bei der Beantragung von Gründerkrediten. Zudem schauen sie nüchtern auf das Vorhaben und können so etwaige Risiken und „Baustellen“ aufzeigen. Der Weg zur Nachfolge-Finanzierung erscheint anfangs wie ein undurchdringlicher Dschungel. Auch die hier aufgeführten Punkte können nur beispielhaft Schlaglichter auf das komplexe Thema werfen. Umso wichtiger ist eine kompetente Begleitung.

Erste Ansprechpartner sollten die jeweiligen Berater bei der eigenen Bank oder Sparkasse sein (die ja vielleicht ohnehin das Unternehmen mitfinanzieren soll). Die dort sitzenden Fachleute kennen die gefährlichsten Fallstricke und die besten Hilfen.

Daniel Boss



Michael Stölting

„Fragen Sie nach Förderprogrammen“

Michael Stölting, Mitglied des Vorstands der NRW.BANK, über die Förderung bei Betriebsübergaben

1 Welche Produkte der NRW.BANK sind speziell auf den Bereich Nachfolge ausgerichtet?

Als Förderbank bietet die NRW.BANK vielfältige Lösungen zur Nachfolgefinanzierung an. Das Spektrum reicht von zinsgünstigen Förderdarlehen über Eigenkapitalprodukte bis hin zu kostenfreier Beratung. Dabei prüfen unsere Experten auf Wunsch die Unternehmensunterlagen und beraten in puncto öffentliche Fördermittel.

2 Worauf sollten Unternehmer achten, wenn es um Nachfolgepläne im Handwerk geht?

Dass sie den Übergabeprozess gut planen. Vor dem Verkauf sollte zum Beispiel kein Investitionsstau vorherrschen, denn der könnte den erwarteten Kaufpreis drücken. Um notwendige Investitionen stemmen zu können, lohnt es sich, die Hausbank möglichst früh ins Boot zu holen und auch nach Förderprogrammen zu fragen.

3 Was raten Sie Handwerkern, die einen Betrieb übernehmen wollen?

Auch Nachfolger sollten sich frühzeitig mit der Finanzierungsfrage auseinandersetzen. Denn oft geht es um höhere Summen als den ausgehandelten Kaufpreis. In der Regel fallen zusätzlich Transaktionskosten an. Außerdem sollte der zukünftige Unternehmer schon vor dem Kauf im Blick haben, dass das Unternehmen über ausreichend Betriebsmittel sowie Finanzmittel für Ersatz- und Neuinvestitionen verfügt.



Ein sicheres Fundament

Creditreform bietet Handwerkerfactoring

Sie kennen das: Verzögerte Zahlungseingänge, strenge Terminverpflichtungen, dazu unliebsamer Papierkram im Büro. Der Stresspegel steigt! Das Handwerkerfactoring verschafft Ihnen eine gute und sichere Basis für Liquidität und Zeit!

Liquidität planbar machen

Durch den Verkauf der Rechnungen an einen Factor steht Ihrem Unternehmen bereits 80% des Bruttorechnungswertes innerhalb von 24 Stunden nach Rechnungseinreichung als Liquidität zur Verfügung. Diese Liquidität ermöglicht eine fristgerechte Begleichung Ihrer Verbindlichkeiten, die restlichen 20% des Bruttorechnungswertes erhalten Sie nach Zahlungseingang des Debitoren, spätestens jedoch nach 150 Tagen.

100% Forderungsausfallschutz

Der Factoring-Dienstleister prüft Ihre Kunden vorab auf ein Kreditlimit, das sich an den von

Ihnen erwarteten Saldenständen orientiert. Im Rahmen dieser Limite erhalten Sie einen 100%-igen Delkredereschutz auf den Nettobetrag. Wertberichtigungen entfallen.

Entlastung im Forderungsmanagement

Die Rechnungsstellung erfolgt mit dem Hinweis auf einen professionellen Factoring-Dienstleister, der nach Rechnungsübermittlung für Sie das komplette Forderungsmanagement inkl. Mahnwesen und Inkasso übernimmt. Eine Online-Einsicht, versehen mit zusätzlichen Bonitätsinformationen, verschafft Ihnen als Unternehmer einen anderen Blick auf Ihre Kunden und gemeinsame Perspektiven. Notwendige Vertragserfüllungs- und Gewährleistungsbürgschaften können ins Factoring eingebunden werden und sind sogar zur Optimierung des Liquiditätsflusses aus dem Factoring angeraten. „Unser Handwerkerfactoring bietet Handwerksbetrieben

einen planbaren und sicheren Liquiditätsfluss trotz der branchenindividuellen Facetten“, so Thomas Klinge, Geschäftsführer der Crefo Factoring Westfalen GmbH aus Münster.

„Dank unserer persönlichen Betreuung mit festen Ansprechpartnern können wir uns auf die Erfordernisse Ihres Gewerkes einstellen.“

[handwerkerfactoring-westfalen.de](http://www.handwerkerfactoring-westfalen.de)

Weitere Informationen

Jetzt Kontakt aufnehmen!

Creditreform Bochum Böhme KG
Tel: 0234 / 9333-200
Vertrieb@bochum.creditreform.de
www.creditreform.de/bochum

**WIR MÜSSEN JETZT
ÜBER FACTORING SPRECHEN!**

Creditreform Bochum Böhme KG
Telefon: 0234 9333-200
vertrieb@bochum.creditreform.de
www.handwerkerfactoring-westfalen.de

CrefoFactoring 

Thomas Klinge von Crefo Factoring
Westfale mit Herz und Leidenschaft



100 Jahre Konditorenkunst bei Kartenberg

100 Jahre besteht die Konditorei und Confiserie in Ennepetal. Aber so eine Krise wie im Jubiläumsjahr hat der Familienbetrieb noch nicht erlebt. Die Corona-Pandemie trifft nicht nur das Café. Auch das wichtige Geschäft mit den Hochzeitstorten bricht über Monate ein. Doch Hans-Caspar und Jutta Kartenberg stemmen sich mit neuen Ideen gegen die Krise.



Hans-Caspar und Jutta Kartenberg feierten im November das 100-jährige Bestehen ihrer Konditorei und Confiserie.

Die Großeltern von Hans-Caspar Kartenberg (59) gründeten den Betrieb 1920 im gleichen Haus an der Kölner Straße. So viel habe sich gar nicht verändert, erzählt Kartenberg, seit 33 Jahren Konditormeister. Wie vor 100 Jahren gibt es den Café-Bereich, in dem sich nachmittags Kaffeekränzchen treffen und am Wochenende Familien und jüngere Kunden zum Frühstück kommen. Der Verkaufsraum wurde 1993/94 vergrößert. Hier liegen in Vitrinen Pralinen und köstliche Torten. Das ist die Spezialität der Kartenbergs. Ganz so wie vor 100 Jahren ist es dann doch nicht. Kunden kommen heute aus der ganzen Region. Die Kartenbergs

haben einen Online-Shop und sind auf Hochzeitsmessen unterwegs. „Wir gehen nur auf kleine Messen, wir schätzen die persönliche Beratung“, sagt Jutta Kartenberg.

Torten bei Instagram

Zum Komplett-Programm können auch Candy-Bar und Salty-Bar gehören. Auf der Homepage sind die wundervollsten Torten zu sehen. Auch bei Instagram und Facebook posten die Kartenbergs ihre Kreationen. Hier wird das Ehepaar übrigens von den Töchtern Sophie und Celine unterstützt. Sie bilden ein gutes Team. Jutta Kartenberg (53) ist für die Beratung zuständig. Die Kunden, so

erzählt sie, kommen heute schon mit ausgefallenen Ideen, die sie im Internet entdeckt haben. Diesen Trend hat der Familienbetrieb aufgegriffen, kann selbst auf unzählige Tortenmotive zurückgreifen. Mit dem Kunden entwickelt Jutta Kartenberg die Motive, spricht über Dekoration und Füllung. „Viele Brautpaare haben ein Motto, das sie verwirklichen wollen“, so Jutta Kartenberg. Ihr Mann übernimmt dann den Part in der Backstube. Hatte früher die traditionelle Torte eine Buttercremefüllung, werden heute leichtere Mascarponefüllungen bevorzugt. Fünf Angestellte arbeiten in der Backstube, sechs Mitarbeiter im Verkauf und im Café. Um Kurzarbeit für sie ist die Konditorei im Lockdown nicht herumgekommen. Eine Entscheidung, die schwer gefallen ist. In der Coronakrise fielen Hochzeitsmessen weg. Der Herbst brachte bessere Zeiten. Es wurde wieder geheiratet, Kommunionen und Konfirmationen nachgeholt. Jetzt trifft sie der zweite Lockdown. Da heißt es Ideen zu entwickeln. Als Kartenberg vor Ostern Schokoladenhasen goss, bekamen sie einen Mundschutz. „Das war der Renner“, so Jutta Kartenberg, „so viele Hasen haben wir noch nie produziert.“ Auch jetzt werden sie sich etwas ausdenken. Corona-Tröster-Törtchen gehören dazu.



Joanna Iske (23) arbeitet an einer Motivtorte. Die Torten werden individuell entworfen.



Alter Weggefährte bringt Meisterbrief

Wegen der Corona-Pandemie hat Obermeister Raimund Weinand die Innungsversammlung der Bochumer Dachdecker-Innung und damit Ehrungen verschoben. Mit einer Ausnahme. Georg Bothur, der seinen Betrieb mit vier Mitarbeitern am Castroper Hellweg hat, wurde mit der Urkunde überrascht. Gernot Rescher, Dachdeckermeister aus Lüdenscheid, hat mit Georg Bothur bei der HWK Dortmund den Meister gemacht. „Wir sind damals als Bestmeister abgegangen“, erinnert sich Bothur. Rescher vermittelt dort seitdem sein Wissen an Dachdecker und Zimmerer. Jetzt brachte er mit Obermeister Weinand den Silbernen Meisterbrief persönlich vorbei. „Die Überraschung hat mich sehr gefreut“, sagt Georg Bothur, stellvertretender Obermeister der Dachdecker-Innung. Wie immer habe es viel zu erzählen gegeben.



Gernot Rescher (r.) überreicht Georg Bothur den Meisterbrief.



Kreislehrlingswart Edgar Pferner überbrachte Jürgen Niedereichholz den silbernen Meisterbrief.

Mit Meisterbrief überrascht

Die Überraschung war gelungen. Jürgen Niedereichholz erhielt seinen silbernen Meisterbrief als Heizungs- und Lüftungsbauer – zehn Jahre zu spät. Für die Überraschung sorgte Kreislehrlingswart Edgar Pferner, der bei einem Besuch des Wittener Handwerksunternehmens Meewes einen silbernen Meisterbrief entdeckte. Der galt dem Gas- und Wasserinstallateurmeister Niedereichholz und war termingerecht 2015 überreicht worden. 1985 hat Jürgen Niedereichholz auch seinen Doppelmeister als Heizungs- und Lüftungsbauer gemacht. Mit Ute Niedereichholz hat Edgar Pferner jetzt, 35 Jahre später, den silbernen Meisterbrief organisiert und bei einem Überraschungsbesuch überreicht. Pferner: „Ich wollte sein Engagement würdigen.“ Der Wittener, seit 1974 im Beruf, ist in der SHK-Innung Ennepe-Ruhr stellvertretender Obermeister und Lehrlingswart für die Anlagenbauer. Im Unternehmen mit heute 14 Mitarbeitern, 1969 von Minnhard Meewes gegründet, stieg Schwiegersohn Jürgen Niedereichholz 1994 in die Geschäftsführung ein. Mit Sohn Torben (32) ist die dritte Generation vertreten.



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

Wir sind ein Partner, der sein Handwerk versteht.

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

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

SIGNAL IDUNA 
 gut zu wissen

FÜR MEHR HALLO UND DANKE, MEHR ZUHÖREN UND WIRKLICH HINSCHAUEN. MEHR GUTE VORSÄTZE UND NOCH BESSERE TATEN.

Nichts ist gesünder als Zusammenhalt.

Wenn das vergangene Jahr eines gezeigt hat, dann, wie wichtig uns unsere Beziehungen sind. Lasst sie uns pflegen und hochhalten. Und noch viel bewusster füreinander da sein.

ikkclassic

Ältestes Fliesenfachgeschäft Bochums feiert Jubiläum

1895 wurde das Unternehmen Schulte-Oestrich & Hilgenstock gegründet. Damals noch als Unternehmen für Baustoffe. Denn Fliesen wie heute gab es damals nicht. Im Jubiläumsjahr ist der Betrieb das älteste Fliesenfachgeschäft der Stadt.

Seit 60 Jahren befindet sich die an der Flurstraße ansässige Bochumer Firma in Familienbesitz. 1960 übernahm der Kaufmann Heinrich Berk die alteingesessene Firma. 1985 übernahm Sohn Hans-Peter Berk (64), selbst Fliesen-, Platten- und Mosaiklegermeister. Seine Frau Marlis, gelernte Kauffrau, ist für Buchhaltung und Personalwesen zuständig. Und auch die nächste Generation ist mit dem Fliesen-, Platten- und Mosaiklegermeister Daniel Berk bereits im Betrieb. In den Jahrzehnten, in denen Hans-Peter Berg das Unternehmen führt, ist viel passiert. Da gab es Entwicklungen wie in den 70er-Jahren als neue Klebe-

verfahren den Eindruck erweckten, Fliesen könne jeder legen. Und dann hat die Abschaffung der Meisterpflicht 2004 die Branche stark verändert. Im Bereich der Fliesen- und Sanitärgeschäfte wuchs die Konkurrenz durch sehr viele Betriebe.

Der Familienunternehmen setzt auf seine Mitarbeiter, die oft im eigenen Betrieb ausgebildet wurden. Angeboten werden alle Services von der Planung über Beratung, Lieferung und Verlegung sämtlicher Arten von Fliesen und Baukeramik im Innen- und Außenbereich. Kreativität und Individualität zählt Hans-Peter Berk zu den Stärken. Kunden kommen vorwiegend aus dem Privatbereich, aber auch Wohnungsbaugesellschaften gehören dazu.

Goldener Meisterbrief

Den Goldenen Meisterbrief überreichten Obermeister Harry Kaiser und KH-Geschäftsführer Johannes Motz bei der Innungsversammlung der Bäckerinnung Ennepe-Ruhr an den Bäckermeister Paul Werner Thiele (im Bild mit Frau Ingrid). Der Bäckermeister engagiert sich ehrenamtlich als Kassen- und Rechnungsprüfer in der Bäckerinnung Ennepe-Ruhr. Der Familienbetrieb, den inzwischen Sohn Markus leitet, liegt an der Dahlhauser Straße in Hattingen.



Paul Werner Thiele erhielt den Goldenen Meisterbrief.



Bestenehrung

Unter dem Motto „Du hast es drauf – zeig’s uns!“ fördert die Sto-Stiftung besondere Leistungen von Auszubildenden. Thomas Strätker, Obermeister der Bochumer Maler- und Lackierer-Innung, konnte jetzt Patrick Arnold ein iPad übergeben. Arnold hat mit einer Punktzahl von 91,3 am Wettbewerb teilgenommen und gehört somit zu den bundesweit 10 Besten.

HERZLICH WILLKOMMEN!

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

Elektro-Innung Bochum

Jahush Suma, Bochum
WF Prüfservice GmbH, Bochum
SPO Elektrotechnik - Paul Savchenko, Bochum

Fach-Innung für Elektrotechnik Ennepe-Ruhr

DS Stromtechnik UG - Dominik Schirwinski, Ennepetal

Friseur-Innung Ennepe-Ruhr

Fräulein Krämer Intercoiffure - Michelle Ross-Krämer, Witten

Innung für Orthopädietechnik für den Regierungsbezirk Arnsberg

Sanitätshaus Fehske GmbH, Hagen

Raumausstatter-Innung Bochum

Fero Innenausbau GmbH, Bochum

Innung für Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik Bochum

Olaf Godehardt und Goran Dushanovikj Sanitär- und Heizungsbau GbR, Bochum

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

Sanitär Heizung Klima Bräker, Tim Bräker, Schwelm

Tischler-Innung Ruhr

Holger Schreiner, Bochum

Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall

Wann endet die Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall bei erneuter Erstbescheinigung? Mit dieser Frage hat sich das Bundesarbeitsgericht (BAG) in seiner Entscheidung vom 11.12.2019 (5 AZR 505/18) auseinandergesetzt. Die Verpflichtung zur Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall beträgt gemäß § 3 Abs. 1 S. 1 Entgeltfortzahlungsgesetz sechs Wochen.

Das BAG hatte nun die Frage zu klären, wie sich eine zweite Krankheit, die unmittelbar auf die erste Krankheit folgt, auf die Entgeltfortzahlung auswirkt.

Bisher konnten Arbeitnehmer nach sechs Wochen Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall eine neue Entgeltfortzahlung durchsetzen, wenn sie eine neue Erstbescheinigung über eine andere Krankheit dem Arbeitgeber vorlegen.

Die Rechtsprechung ging in solchen Konstellationen davon aus, dass es sich nicht um einen „einheitlichen Verhinderungsfall“ handeln würde, sondern zwei getrennte Krankheiten vorliegen würden.

Der Arbeitgeber war damit in der Beweispflicht, dass sich die Krankheitszeiten überschneiden haben. Das war in der Praxis aufgrund der bescheinigten Zeiträume kaum möglich. Noch schwieriger war die Beweissituation für den Arbeitgeber, wenn zwischen den Krankschreibungen auch noch ein bis zwei Tage ohne bescheinigte Arbeitsunfähigkeit lagen, bevor die erneute Erstbescheinigung über eine neue Krankheit folgte.



Nun hat das BAG entschieden, dass ein „einheitlicher Verhinderungsfall“ immer dann vorliegen würde, wenn zwischen der ersten Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung und einer dann folgenden erneuten Erstbescheinigung ein enger zeitlicher Zusammenhang besteht. Laut BAG sei der Fall gegeben, wenn die Arbeitsunfähigkeitsbescheinigungen zeitlich unmittelbar aufeinander folgen oder wenn lediglich ein arbeitsfreier Tag oder ein freies Wochenende zwischen den Bescheinigungen liege.

Der Arbeitnehmer muss nun nachweisen, dass kein „einheitlicher Verhinderungsfall“ vorliegt, also die erste Erkrankung exakt zum entsprechenden Zeitpunkt ausgeheilt war, zu dem ihm eine erneute Arbeitsunfähigkeit erteilt. Diese Thematik ist rechtlich komplex und muss natürlich für eine gerichtsfeste Argumentation gut überprüft und vorbereitet werden.

Achtung bei Verträgen über vermögenswirksame Leistungen

Ein Innungsbetrieb hat die Rechtsberatung der KH darauf aufmerksam gemacht, dass er von einer Wohnungsbau-Genossenschaft eine Zahlungsaufforderung für einen Vertrag über vermögenswirksame Leistungen eines Mitarbeiters in Höhe von 50 Euro monatlich erhalten habe. Grundsätzlich ist das kein Problem. Aber in diesem Fall ist die Sache anders: Der Mitarbeiter wusste von dem Vertrag über vermögenswirksame Leistungen gar nichts. Er hat keinen Vertrag mit der Wohnungsbau-Genossenschaft abgeschlossen und auch keinen Kontakt zu denen gesucht. Im Internet wird berichtet, dass diese Fälle vermehrt vorkommen. Auf Anraten der KH-Rechtsberatung wurde Strafanzeige bei der Polizei erstattet. Ihr Appell: „Bitte seien Sie wachsam und vergewissern Sie sich gegebenenfalls bei Ihren Mitarbeitern, ob ein entsprechender Vertrag existiert.“

Für Detailfragen

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



Dr. Heike Brandes
Tel. 0234 3240-116
E-Mail: h.brandes@handwerk-ruhr.de



Michael Hiesgen
Tel. 02 34 3240-107
E-Mail: m.hiesgen@handwerk-ruhr.de



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



21 Fragen an Lars König

Bürgermeister von Witten

Alter: 49
Beruf: Bürgermeister
Familienstand: ledig
Sternzeichen: Steinbock
Hobbys: Klettern, Fitness, Badminton, Reisen

Am Handwerk schätze ich...

die fachliche Kompetenz.

Meinen Beruf liebe ich, weil...

er so vielfältig ist.

Mein Traumberuf als Kind war...

Chef.

Bürgermeister sollte man werden, weil...

es maximale Gestaltungsmöglichkeiten bietet.

Meine Mitarbeiter schätzen an mir...

Verlässlichkeit und ruhiges Handeln.

Ich schätze an meinen Mitarbeitern...

Ehrlichkeit und offene Kommunikation.

Ich gerate in Rage, wenn...

Menschen nicht offen für neue Ansätze sind.

Ich tanke auf, wenn ich ...

in der Natur bin.

In meiner Freizeit...

treibe ich gerne Sport.

Ich lebe gerne in Witten und im Ruhrgebiet weil...

die Menschen „echt“ sind.

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

genau hier!

Urlaub mache ich am liebsten

nicht zweimal am selben Ort.

Auf eine einsame Insel muss mit...

ein Herzensmensch.

Mein größtes Laster ist...

Rauchen.

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

Faulheit, Dummheit, Lügen.

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

ein blühendes Witten (3x)

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

einen spannenden Thriller.

Für einen Tag möchte ich in die Haut von wem schlüpfen?

Ich fühle mich wohl in meiner Haut.

Mein Vorbild ist...

Niemand.

Mein Lebensmotto ist...

Aufstehen – egal, was passiert.

Als Henkersmahlzeit lasse ich mir auftischen...

ein Pils (liegt nicht so schwer im Magen).

Impressum

KH Aktuell – Offizielles Magazin der Kreishandwerkerschaft Ruhr



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

Verlag:
RDN Verlags GmbH
Anton-Bauer-Weg 6
45657 Recklinghausen
Tel. 02361 490491-10
Fax: 02361 490491-29
www.rdn-online.de
E-Mail: redaktion@rdn-online.de

Chefredaktion: Stefan Prott

Redaktion: Johannes Motz und Britta Klein,
KH Ruhr (verantw. für den Inhalt),
Ronny von Wangenheim, Daniel Boss, Jonas Alder,
Sandrine Seth

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

Titelbild: Volodymyr/stock.adobe.com

Layout: Lars Morawe, Jens Valtwies, Sanja Niko-
lovski. **Satz und Lithografie:** Typoliner Media GmbH
Druck und Vertrieb: Silber Druck, Lohfelden

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

Erscheinungstermin:
Vierteljährlich – März, Juni, September, Dezember

Anzeigenschluss:
Jeweils am 15. des Vormonats.
Es gilt die Anzeigenpreisliste Nr. 13.
Nachdruck nur unter Quellenangabe
und mit Belegexemplar an den Verlag.

BRUNO BITTKOWSKI GmbH
MEISTERBETRIEB



BAUSCHLOSSEREI UND STAHLBAU
SCHWEISSFACHBETRIEB DIN 18800-7

Rombacher Hütte 2 · 44795 Bochum

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

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

Unser Lieferprogramm

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

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

Meisterschule statt Zauberschule!

Hogwarts war gestern. Ausgezeichnete
Zukunftsperspektiven mit unseren rund
500 Bildungsangeboten.

Seminarprogramm 2021:
Starten Sie durch!

elijah hail / unsplash.com

Bildungszentren

Informationen zu Meisterkursen
in 22 Berufen, kaufmännischen und
technischen Weiterbildungen:
www.hwk-do.de/bildung



Handwerkskammer
Dortmund



Frohe Weihnachten

Sichere Lieferung garantiert,
ob Energie aus Bochum
oder Geschenke vom Nordpol!

