

KH AKTUELL



Das Magazin der Kreishandwerkerschaft Ruhr

Nr. 163 | 3 | 2025 | K 4217

Solartechniker aus Ghana

Erfolgreiches Projekt im zweiten Jahr:
Ausbildung für junge Afrikaner
Seite 10

Tischler gut in Form

Großer Auftritt für Gesellenstücke
bei Freisprechung und Wettbewerb
Seite 20

Allererste Sahne: So toppen Sie Ihren Service

Mit kreativen Dienstleistungen Kunden halten und gewinnen
Seite 12



Kilowattweise Vorteile.

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

Electric is ON.

Ab 219 €/Monat¹ leasen



Mercedes-Benz

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

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

Partner vor Ort: LUEG AG & Co. KG

Autorisierter Mercedes-Benz Transporter und Trucks Verkauf

Autorisierter Mercedes-Benz Transporter, Trucks und Bus Service

Berliner Straße 80-86 · 44867 Bochum-Wattenscheid

info@lueg.de · Tel.: 02327 304-0

www.mercedes-benz-lueg.de

Der Fels in der Brandung

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

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

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

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

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



Stefan Prott
Chefredakteur

Inhalt

Splitter

- 04 Aktuelle Meldungen und Neuigkeiten rund um die Kreishandwerkerschaft

Aktuelles

- 08 Jens Probst ist der neue Geschäftsführer der Kreishandwerkerschaft Ruhr
10 Solartechniker aus Ghana: Eine Erfolgsstory setzt sich fort

SCHWERPUNKT

- 12 Der Service macht den Unterschied

Portrait

- 18 Im Land der Elektromobilität

Ausbildung

- 19 Freisprechung der Innungen für Orthopädietechnik // Azubi-Starter-Woche
20 Tischler-Nachwuchs in guter Form

Marktplatz

- 22 Meldungen

Special

- 24 Kfz Special
28 Weiterbildung

Unter uns

- 30 100 Jahre Büscher
31 Dürscheidt ehrt „Goldstücke“// Edgar Pferner trifft Joachim Gauck // Neue Mitglieder
32 Der Arbeitgeber verliert eh immer// Termine

Recht

- 33 Detektivkosten müssen ersetzt werden

Zuletzt

- 34 21 Fragen an Jens Probst // Impressum

Handwerk geht bei zwei Oldtimer-Rallyes an den Start



Vertreter des Handwerks freuten sich bei der Schätzchen-Rallye des Lions Hilfswerks



Bei gleich zwei Oldtimer-Rennen waren Vertreter aus dem Handwerk präsent. Und das auch erfolgreich.

Am 24. Mai veranstaltete der Rotary Club Bochum den 3. Rotary Classic Day 2025, eine Oldtimer- und Youngtimer Rallye für den guten Zweck. Zum zweiten Mal bot das Gelände der Kreishandwerkerschaft Ruhr den idealen Rahmen für Start und Ziel sowie das bunte Rahmenprogramm. Die Rallye war auch für Nichtmitglieder offen. Rund 70 Wagen aus vielen Baujahren gingen an den Start. Am Ende kam ein Erlös von rund 20.000 Euro zusammen, der verschiedenen Zwecken zugutekommt.

Zur zehnten Schätzchen-Rallye lud das Lions Hilfswerk Bochum-Hellweg am 14. Juni ein. Hier waren rund 50 Autos am Start, so Kreishandwerksmeister Wolfgang Hoffmann, der zu den Organisatoren zählte. Sogar aus dem Taunus kam ein Teilnehmer. Es gab viele Schätzchen zu bestaunen, auch ein Rolls Royce, der einst Herbert von Karajan gehörte, war dabei. Wichtig waren neben der Rallye der Austausch zwischen den Autoliebhabern und -bewunderern und die Geselligkeit. Freuen konnte sich Bezirkshandwerksmeister Udo Vaupel. Gemeinsam mit Uwe Kolter belegte er in einem Chevrolet Corvette C 3 aus dem Jahr 1982 den zweiten Platz. Mehr als 20.000 Euro, so Wolfgang Hoffmann, kamen für einen festen Zweck zusammen.

Sommerfest der Kreishandwerkerschaft soll Tradition werden

Zum zweiten Mal lud die Kreishandwerkerschaft Ruhr zu einem Sommerfest ein. Waren es 2024 zum Auftakt noch rund 30 Gäste, versammelten sich am 27. Juni rund 100 im Innenhof der KH an der Springorumallee. „Die Resonanz war sehr gut“, sagt Kreishandwerksmeister Wolfgang Hoffmann. Diese Veranstaltung solle ab jetzt in jedem Jahr stattfinden. Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen aus der KH Ruhr und Handwerksunternehmen, dazu auch die Partner und Partnerinnen, könnten sich hier abseits des Protokolls begegnen. Das Wir-Gefühl könne gestärkt und der Zusammenhalt gefördert werden.

Auch der Vorstand war gut vertreten. Gut angenommen wurde der Eiswagen. Und bei gutem Wetter, Gegrilltem und Getränken saß man lange zusammen.



Fotos: Jochen Tack / RVR HWK Dortmund, privat

Hallenkonstruktionen mit Holzleim-Binder F-30B

Typen o. angepasst mit Dacheindeckung + Rinnenanlage, prüffähiger Statik, mit + ohne Montage. Absolut preiswert! Reithallentypen 20/40m + 20/60m besonders preiswert! *1000-fach bewährt, montagefreundlich, feuerhemmend F-30B

Timmermann GmbH – Hallenbau & Holzleimbau
 59174 Kamen | Tel. 02307-4484 | Fax 02307-40308
 www.hallenbau-timmermann.de | E-Mail: info@hallenbau-timmermann.de

Typ Donald Rex

Masterplan Handwerk für das Ruhrgebiet

Das Handwerk im Ruhrgebiet stärken und zukunftsfähig aufstellen: Dazu haben der Regionalverband Ruhr (RVR) und das Handwerk Region Ruhr im Juli den gemeinsam entwickelten Masterplan Handwerk Ruhr vorgestellt. Er enthält eine Vielzahl von Handlungsempfehlungen und 18 konkrete Umsetzungsprojekte. Von 2025 bis 2030 soll ein konkretes Arbeitsprogramm umgesetzt werden. Ziel ist es, das Handwerk als strategischen Faktor für die regionale Entwicklung zu positionieren.

Garrelt Duin, Regionaldirektor des RVR, nennt ein konkretes Vorhaben: „Bürokratie und Fachkräftemangel abbauen, indem Genehmigungsverfahren vereinfacht und Nachwuchskräfte bestmöglich ausgebildet werden.“

Der Masterplan Handwerk Ruhr hat fünf Themenfelder: Mittelstandskultur und Innovation, Bildung und Ausbildung von Fachkräften, Flächenbedarfe und Planungsrecht, Mobilität sowie Klimaschutz und Ressourceneffizienz.



Dr. Axel Fuhrmann, HWK Düsseldorf, RVR-Regionaldirektor Garrelt Duin, Carsten Harder, HWK Dortmund, Markus Hartmann, HWK Münster, und Stefan Kuczera, Beigeordneter, stellten den Masterplan vor.

Gründungspreis für Wittener Unternehmen



Innovative Technologien und ein ganzheitliches Betreuungskonzept: Dafür wurde SMPL Energy ausgezeichnet.

In einer Zeit wirtschaftlicher Stagnation setzen mutige Gründerinnen und Gründer starke Impulse: Handwerkskammer Dortmund und IHK zu Dortmund würdigen dies bereits zum 15. Mal mit dem Gründungspreis. Sie zeichneten jeweils drei Betriebe aus. Die HWK entschied sich auch für ein Wittener Unternehmen. Die SMPL Energy GmbH setzt auf effiziente Energiespeicherlösungen für die Energiewende. Zum Gründerteam zählen Simon und Philipp Lohmeier, Elektrikermeister und Betriebsleiter Jann Roger und Lukas de Vries.

„Unser Unternehmen vereint verschiedene Fachbereiche, um unseren Kunden flexible und maßgeschneiderte Lösungen in den Bereichen erneuerbare Energien, Modernisierung, Photovoltaikanlagen und Elektroinstallationen anzubieten“, so das Gründerteam von SMPL Energy.

„Azubi Express“ beim Festumzug der Cranger Kirmes

Wenn beim Festumzug der Cranger Kirmes die Wagen durch die Straßen von Wanne-Eickel ziehen und mehr als 100.000 Menschen am Straßenrand stehen, ist auch der Azubi-Express dabei. Er reihte sich am 2. August in den Zug der rund 100 Festwagen, Fuß- und Musikgruppen ein. Wie in den vergangenen Jahren wollten Kreishandwerkerschaft Ruhr und die Industrie- und Handelskammern Mittleres Ruhrgebiet und Essen Werbung für das Handwerk und die duale Ausbildung machen. „Mit uns zu deiner Ausbildung“ stand auf dem Azubi-Express, „Crange ist nur 1x im Jahr. Deine Ausbildung bleibt für immer.“ Neben Musik im Wagen und süßem Wurfmaterial hatten die 35 Teilnehmer bunte Tennissocken mit passendem Logo dabei, so berichtet Andre Reimann, der für die KH Ruhr das Event mit organisiert.



Studie: Handwerk macht glücklich

Doc Esser erzählt vom gesunden Leben

Doc Esser begeistert mit zahlreichen medizinischen Formaten viele Menschen für einen gesunden Lebensstil. Am 21. Mai sprach er bei einer Informationsveranstaltung vor Handwerkern unter der Überschrift „Grenzenlos gesund – wie gesund sind Grenzen?“

🔊 Eingeladen hatte die IKK classic zusammen mit der Handwerkskammer Dortmund und den drei Kreishandwerkerschaften im Kammerbezirk. Der beliebte Fernseh-, Podcast- und Hörfunkmoderator, Autor, Unternehmer und Musiker, mit vollem Namen Dr. Heinz-Wilhelm Esser, sprach über den Sinn und Unsinn von einseitigen Ernährungsplänen, sportlichen Höchstzielen oder den eifrigen inneren Schweinehund. „Heißt gesunder Lebensstil, sich in engen Grenzen zu bewegen?“ Diese Frage beantwortete der Facharzt für Innere Medizin, Kardiologie und Notfallmedizin unterhaltsam und kompetent. „Handwerksberufe sind oft mit hoher körperlicher Belastung verbunden, krankheitsbedingte Ausfälle bedeuten oft hohe Kosten und organisatorische Herausforderungen. Ein Betrieb, der sich um die Gesundheit seiner Mitarbeitenden kümmert, schafft ein gutes Arbeitsklima und stärkt die Identifikation mit dem Unternehmen. Typische Berufskrankheiten im Handwerk können so frühzeitig erkannt oder ganz verhindert werden“, waren sich die Ver-

treter der HWK und der drei Kreishandwerkerschaften einig.

Claudia Baumeister, Regionaldirektorin der IKK classic, stellte außerdem die IKK-Studie „Handwerk macht glücklich“ vor. Die Studie, basierend auf Daten von 699 Handwerkerinnen und Handwerkern, zeigt, dass 80 Prozent sich als glücklich mit ihrer Arbeit

bezeichnen. Im Gegensatz dazu geben nur 55 Prozent der Gesamtbevölkerung an, glücklich mit ihrer beruflichen Situation zu sein. „Das Handwerk scheint im besonderen Maße ein Umfeld zu bieten, das die Zufriedenheit und das Wohlbefinden seiner Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter fördert“, so Claudia Baumeister.



Doc Esser (4.v.r.) mit den Veranstaltern, unter ihnen auch Britta Klein (3.v.r.) und Kreishandwerksmeister Wolfgang Hoffmann (2.v.r.) als Vertreter der Kreishandwerkerschaft Ruhr.

DeutschlandTicket jetzt auch für Handwerker

🔊 Das DeutschlandTicket Job ist ein attraktives Mobilitätsangebot für Beschäftigte und Auszubildende der Mitgliedsunternehmen aus dem gesamten Gebiet der Kreishandwerkerschaft Ruhr. Mit dem DeutschlandTicket Job fahren Mitarbeitende monatlich für maximal 40,60 Euro im Nahverkehr durch ganz Deutschland. Möglich wird das durch einen Rabatt von 5 Prozent der Verkehrsunternehmen und einem Arbeitgeberzuschuss von mindestens 25 Prozent. Arbeitgeber können auf der anderen Seite ihre Attraktivität im Wettbewerb um Fachkräfte und Auszubildende und deren Bindung steigern. Für Unternehmen aus Bochum, die das Ticket anbieten, gilt zusätzlich: Sie erhalten von der BOGESTRA das kostenlose Siegel „Mobilitätswender*in“ für die eigenen Medien – ein sichtbares Zeichen für Umweltbewusstsein. Bei Teilnahme

am Arbeitgeber-Vorteilsprogramm gibt es bis zu 25 Prozent Rabatt auf die Verkehrsmittelwerbung der BOGESTRA. Alle Betriebe können die Bestellformulare auf der Webseite KH RUHR abrufen (www.handwerk-ruhr.de). Bestellungen sind möglich durch die Mitarbeiter, dann muss der Betrieb den Antrag bestätigen, oder durch den Arbeitgeber.

- Für Bochum gilt der Bestellschein BOGESTRA, er geht an: gka@bogestra.de
- Für Herne, Wanne-Eickel und Castrop-Rauxel gilt der Bestellschein HCR: abo@hcr-herne.de
- Für den EN-Kreis gilt der Bestellschein VER: kundencenter@verkehr.de



Alle Ticketmerkmale: www.bogestra.de/deutschlandticket-job

Online-Seminare: Kalkulation auf dem Bierdeckel

 Digitalisierung ist ein wichtiger Zukunftsfaktor für Betriebe im Handwerk. Wie kann ich mit negativen Bewertungen umgehen und ganz einfach eine Kalkulation erstellen: „Meisterhaft.digital“ bietet kostenfreie Online-Seminare zu vielen Themen. Das Angebot wird von vielen Partnern aus dem Handwerk, darunter der Kreishandwerkerschaft Ruhr, unterstützt.

Bierdeckelkalkulation – Mit 3 Zahlen zu mehr Gewinn! Eine einfache Kalkulation mit nur drei Zahlen, die Platz auf einem Bierdeckel hat, garantiert Gewinn bei jedem Auftrag. Im Seminar geht es um Kalkulation von Angeboten und Preisen und die Vereinfachung von Aufgaben. (4.11., 18 Uhr, 27.11., 17 Uhr)

Mit negativen Bewertungen umgehen: Negative Bewertungen können eine Herausforderung sein, bieten aber auch Chancen, die Kundenbindung zu stärken. Teilnehmer lernen, wie sie professionell auf Kritik reagieren und das Image wahren können, wie sie konstruktives Feedback in Verbesserungen umsetzen können. Praktische Tipps zeigen, wie man durch aktives Bewertungsmanagement langfristig mehr positive Bewertungen generieren und einen Betrieb erfolgreich positionieren kann. (13.11., 17 Uhr)

 meisterhaft-digital.de

Sprechtag für Existenzgründer

 Wer sich selbstständig machen will, muss viel bedenken. Professionelle Hilfe ist wichtig. Hier setzt die Handwerkskammer Dortmund seit vielen Jahren an. Jetzt erweitert sie gemeinsam mit der Kreishandwerkerschaft Ruhr das Angebot. Ab September 2025 gibt es an jedem ersten Donnerstag im Monat, 8 bis 14 Uhr, einen kostenfreien Sprechtag für Existenzgründer in der Kreishandwerkerschaft Ruhr in Bochum an der Springorumallee. Daniela Putsch ist die zuständige Beraterin für das Ruhr-Handwerk. Vom Businessplan bis zu Förderung und Finanzierung und letztendlich der Gründung steht die Diplom-Ökonomin Existenzgründern zur Seite. Auch handwerkrechtliche Fragen kann sie beantworten. Gefragt nach einem ersten Rat, sagt sie: „Sich Zeit nehmen und die Sache gut planen.“ Wer zu schnell ein Gewerbe anmelde, könne zum Beispiel Fördergelder verspielen.

Den klassischen Existenzgründer gibt es nicht, so Daniela Putsch, die seit neun Jahren bei der Handwerkskammer arbeitet. Der 25-jährige Meister sei genauso dabei wie Menschen, die kurz vor der Rente stehen. Die jüngeren wollen vor allem einen eigenen Betrieb gründen. Eine Nachfolge anzutreten, ist meist komplizierter und mit mehr finanziellen Mitteln verbunden.

Außerdem: Auch Handwerksunternehmer, die ihren bestehenden Betrieb weiterentwickeln wollen, können den Sprechtag nutzen.



Daniela Putsch kommt zu Sprechtagen in die Kreishandwerkerschaft Ruhr.

Nachfolge regeln wir

 **zeptrum**
DR. ADAMSEN

Wirtschaftsprüfung
Steuerberatung
Unternehmensberatung

IMMER AN IHRER SEITE

Jens Probst zur Rolle der KH:

Digital und dynamisch

Jens Probst ist der neue Geschäftsführer der Kreishandwerkerschaft Ruhr als Nachfolger von Johannes Motz, der zum Jahresende aufhört. Am 1. August war der erste Arbeitstag. Da stand gleich ein Termin mit Ministerin Mona Neubaur auf dem Programm. Im Interview wenige Tage nach seinem Start stellt sich der Münsterländer vor und sagt, wo er Schwerpunkte setzen will.

Herr Probst, Sie sind 28 Jahre alt, kommen aus dem Münsterland, haben kürzlich geheiratet. Das Handwerk hat schon ihren bisherigen Berufsweg begleitet. Erzählen Sie mal.

Richtig. Ich komme aus dem Münsterland, bin in Gronau-Epe geboren und aufgewachsen und wohne nun gemeinsam mit meiner Frau in Gescher. Ich habe meine kaufmännische Ausbildung in der Kreishandwerkerschaft Borken gemacht. Schnell habe ich gemerkt, dass ich mich noch weiterbilden möchte und habe in Teilzeit den Betriebswirt gemacht. Meine Überlegung war damals, umzuziehen in eine größere Stadt, so aus dem kleinen Dorf raus, mal irgendwie die große weite Welt zu sehen.

Doch sie sind erst mal geblieben?

Ich habe bei meinen Überlegungen gemerkt, dass ich genau das Gleiche machen wollen würde, was ich bis zu diesem Moment gemacht habe, nämlich auch wieder fürs Handwerk arbeiten in einer Organisation wie der Kreishandwerkerschaft. Ich habe dann einen Aufgabenbereich bekommen, in dem ich mich selbst entwickeln konnte, mich ausprobieren und Dinge ins Leben rufen konnte, die es noch nicht gab. Das war die Öffentlichkeitsarbeit.

Mit 25 Jahren wurden Sie dann Geschäftsführer der Kreishandwerkerschaft Borken, die von einem Hauptgeschäftsführer geleitet wird und acht Standorte hat. Was hat Sie dann doch ins Ruhrgebiet gelockt?

Ich hatte einfach den Wunsch, etwas anderes zu sehen. Die Arbeit machte mir total Spaß, aber man will ja auch noch eine Entwicklung im Leben. Alleine und nicht im Tandem die Geschäftsführung zu übernehmen, finde ich sehr spannend. Ich finde das Ruhrgebiet super spannend. Und auch diese Konstruktion hier, dass wir eine fusionierte Kreishandwerkerschaft sind und gerade so zusammenwachsen. Und ich habe die Gelegenheit gesehen, hier auch noch eigene Akzente reinzubringen.

Was sollen das für Akzente sein?

Ein Steckenpferd von mir ist die Digitalisierung sowie ist die Öffentlichkeitsarbeit. Wir sind jetzt ganz neu bei Instagram



Jens Probst ist der neue Geschäftsführer der Kreishandwerkerschaft Ruhr.

und LinkedIn vertreten. Das möchten wir jetzt bespielen. Es soll ein bisschen dynamischer werden, jünger werden, es soll digitaler werden. Wir haben auch schon vereinzelt in unseren Sitzungsräumlichkeiten Hardware ausgetauscht, dass wir größere Monitore haben, um dort ein bisschen digitaler aufgestellt zu sein. Ich will, dass man als junge und dynamische Kreishandwerkerschaft wahrgenommen wird, als attraktive Interessensvertretung des Handwerks. Und auch als ein offenes Haus, das jeder für seine Anliegen nutzen kann.

Sie sind ja noch relativ jung. Was prädestiniert Sie denn für den Job hier?

„Auch wenn ich noch relativ jung bin, bringe ich Qualitäten mit, die mich für diese Position auszeichnen. Ich sehe die Kreishandwerkerschaft als ein großes Team, das ich motivieren und zusammenhalten möchte. Im Umgang mit Handwerksbetrieben sowie den relevanten Organisationen habe ich viel Erfahrung und Freude. Zudem habe ich einen betriebswirtschaftlichen Hintergrund und kann dadurch fundierte Fachkenntnisse einbringen.“

Haben Sie das ganze Gebiet der Kreishandwerkerschaft Ruhr schon mal abgefahren?

Das habe ich in den ersten zehn Tagen noch nicht. Aber das kommt definitiv. Ich führe jetzt auch einzelne Gespräche mit allen Vorstandsmitgliedern und wenn es irgendwie geht, in deren Betrieben – einfach um sich gegenseitig kennenzulernen und zu schauen: Welche Erwartungshaltung hat man? Was möchte der Vorstand und was möchte auch ich.

Und wichtig ist auch die Zusammenarbeit mit dem Kreishandwerksmeister?

Also die Zusammenarbeit mit Wolfgang Hoffmann funktionierte vom Tag eins an sehr gut. Ich wurde offen empfangen

und willkommen geheißen, das fand ich schon richtig klasse.

Was kommt noch so als Aufgaben in der Zukunft auf eine Kreishandwerkerschaft zu?

Wenn man das Bild eines Segelbootes auf dem offenen Meer nimmt, dann ist es schon so, dass da draußen der Wind ein bisschen zunimmt. Wir spüren, dass sich eine Veränderung in der Betriebslandschaft ergibt, dadurch, dass Betriebe, oftmals geführt durch die Baby-

boomer, übergeben werden. Das bedeutet auch für uns, dass wir uns attraktiv aufstellen müssen, um neue Betriebsinhaberinnen und Betriebsinhaber zu motivieren, Innungsbetrieb zu sein.

Und dann die Frage: Wie stellt man sich eigentlich attraktiv auf? Was ist das attraktive Angebot einer Kreishandwerkerschaft, einer Innung? Womit punktet man heute und vor allem in Zukunft? Und da gilt es, sich als Team zu verstehen, gemeinschaftlich an einem Strang zu ziehen und neue Formate zu entdecken, sich digitaler aufzustellen, Angebote zu schaffen, die für die

Betriebe interessant sind, sei es Seminare, Veranstaltungen, Workshops, Treffen zum Austausch, Treffen zum Netzwerken. Ich denke da beispielsweise an Jungunternehmertreffen. Ich glaube, dafür sind wir prädestiniert. Die Innungen müssen lebendig bleiben und lebendiger werden teilweise. Und das müssen wir betreuen und in die Wege leiten.

Wie waren die ersten Tage und was sind wichtige Termine für dieses Jahr?

Direkt am 1. August standen zwei bedeutende Termine an. Am Vormittag besuchte NRW-Wirtschaftsministerin Mona Neubaur die Tischlerei Reininghaus-Seifert in Bochum. Gemeinsam mit ihr und dem NRW-Fachverband Tischler haben wir über zentrale Themen wie Betriebsübergaben, Betriebsstrukturen und Ausbildungsfragen gesprochen. Am Nachmittag nahm ich an der Eröffnung der Cranger Kirmes teil, wo ich mit Vertreterinnen und Vertretern anderer Organisationen wie der



NRW Wirtschaftsministerin Mona Neubaur besuchte am 1. August Tischlerei Bestattungen Reininghaus-Seifert in Bochum, um sich ein Bild vom Tischler-Handwerk und dem Konzept eines Kurzzeitpraktikums zu machen. Für Jens Probst war es der erste Termin an seinem ersten Tag als Geschäftsführer der KH Ruhr.

IHK oder der Agentur für Arbeit an einem Tisch saß. Das war ein sehr spannender Start – gleich am allerersten Tag.

Und wie geht's weiter?

Ich bin gerade dabei, eine Bestandsaufnahme zu machen. Ich spreche mit allen Vorstandsmitgliedern und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern hier, um zu sehen, wo wir Prioritäten setzen wollen. Und dann geht es darum, die Partner des Handwerks kennenzulernen, aber auch bei IHK, Agentur für Arbeit, Ansprechpartner in den Städten und Kommunen.

Und konkret?

Am 2. September gibt es in Bochum eine Wahlarena, an der wir neben IHK und Arbeitgeberverband der Metall- und Elektroindustrie Ruhr/Vest beteiligt sind. Da stellen sich die Bochumer Oberbürgerkandidaten vor, Und dann ist im Oktober die große Freisprechungsfeier im Starlight Express und perspektivisch kommt dann auch der Neujahrsempfang.

Letzte Frage: Werden Sie weiter im Münsterland wohnen?

Ja, ich werde dem Münsterland auf jeden Fall treu bleiben. Das auf jeden Fall, aber das bedeutet nicht, dass ich hier keinen Fuß fassen möchte. Mein Lebensmittelpunkt, auch beruflich, hat sich einfach ins Ruhrgebiet verlegt und das ist mir bewusst.

Interview: Ronny von Wangenheim



Betriebliche Altersvorsorge – mehr als nur ein Benefit!

Gute Mitarbeiter zu finden ist schwer, sie langfristig zu halten noch viel schwerer. Mit einer individuellen betrieblichen Altersvorsorge lässt sich Kompetenz binden und ein Marktvorteil erzielen. Zeigen Sie, hier lohnt es sich zu bleiben!

Die Highlights der betrieblichen Altersvorsorge:

- Steuer- und Sozialversicherungsvorteile ✓
- Sicherheit für Ihre Mitarbeiter ✓
- Starker Plus Punkt für Neueinstellungen ✓
- Marktvorteil sichern ✓

Jetzt Vorteile sichern und einen Beratungstermin vereinbaren.

Prinz-Regent-Straße 68a
44795 Bochum
Tel. 0234 50 40 17
www.si-meding.de





Abu-Rashidu Mama-Toure und Gladys Tameah sind mit technischem Vorwissen aus Ghana nach Bochum gekommen.

Solartechniker aus Ghana:

Eine Erfolgsstory setzt sich fort

Fachkräfte aus dem Ausland werden in Deutschland in der Zukunft gebraucht. In Bochum trägt ein Projekt jetzt Früchte. Junge Menschen aus Ghana lernen und arbeiten hier. Viele Partner haben über Kontinente daran gearbeitet, dass 2024 eine echte Erfolgsstory entstand. Sie findet jetzt ihre Fortsetzung.

Eine Wohnstraße in Bochum: Die Firma Energietechnik.NRW installiert eine Solaranlage. Mit auf dem Dach Abu-Rashidu Mama-Toure (32) und Gladys Tameah (26). Beide kommen aus Ghana. Abu-Rashidu Mama-Toure ist Auszubildender. Gladys Tameah macht das, womit es für den 32-Jährigen vor einem Jahr auch angefangen hat: ein Praktikum. Hochzufrieden beobachtet Chef Benjamin Wagner die beiden. Er spricht sehr begeistert über sie und findet viel mehr lobende Worte. Sie gelten den beiden Handwerkern aus Ghana, aber auch der Stiftung „Von Werkstatt zu Werkstatt“ und Partnern in dem westafrikanischen Staat. Ein Blick zurück: 2024 reist eine Delegation der Stiftung nach Ghana, unter ihnen der jetzige Kreishandwerksmeister

Wolfgang Hoffmann, Geschäftsführer Johannes Motz und Christina Philipps, die Kuratoriumsvorsitzende der Stiftung. Dort erleben sie junge Solartechniker in einem Ausbildungszentrum der Salesianer Don Boscos. Fünf Ghanaer kommen wenig später nach Bochum und machen hier und in Witten bei Betrieben aus der Elektro-Innung ein dreimonatiges Praktikum. Mit Erfolg: Als sie wieder in ihre Heimat fliegen, haben alle einen Ausbildungsvertrag in der Tasche.

Neue Praktikanten

Jetzt sind sie seit dem Frühjahr wieder hier, haben ihre Ausbildung begonnen. Gleichzeitig sind Anfang Juni weitere junge Menschen für ein Praktikum nach NRW gekommen. Vier von ihnen sind im Bereich der Kreishandwerkerschaft bei Hand-

werksbetrieben untergekommen. Weitere lernen in Lemgo, Soest und Münster. Benjamin Wagner und Johannes Golücke, die Energietechnik.NRW führen, haben sich bewusst für eine der zwei Frauen aus der Gruppe entschieden. Gladys Tamoueh erzählt, dass in Ghana Frauen selten in technischen Berufen seien. Aber hier in Deutschland beobachtet sie das auch. „Es gibt keinen Grund, warum Frauen nicht in diesen Berufen arbeiten sollten“, sagt sie selbstbewusst.

Es gibt keinen Grund, warum Frauen nicht in diesen Berufen arbeiten sollten.

Gladys Tamoueh

Praktikantin

Ihre beiden Chefs sehen das genauso. Lernen will sie hier, neue, moderne Techniken in der Solartechnik kennenlernen. Wie es dann weitergeht, das ist noch offen. Abu-Rashidu Mama-Toure ist einen Schritt weiter. Benjamin Wagner und Johannes Golücke waren schon im vergangenen Jahr sehr überzeugt von dem jungen Ghanaer. Ihre damalige Einschätzung bestätigt sich jetzt in der Ausbildung.

Vorsprung in der Praxis

In der Praxis haben die Ghanaer den oft viel jüngeren deutschen Auszubildenden dank ihrer Ausbildung in Ghana viel voraus. Und, so sagt Benjamin Wagner, „ihre intrinsische Motivation ist phänomenal“. Lediglich bei der Sprache gibt es noch Nachholbedarf. In der Berufsschule habe es anfangs Vorbehalte gegeben. Jetzt hört er, die Auszubildenden aus Ghana würden den Schnitt nach oben ziehen. Schon jetzt ist er überzeugt, dass Abu-Rashidu Mama-Toure seine Prüfungen als Elektrotechniker bestens bestehen wird. Auch von seinen Kollegen hört er ähnliche Einschätzungen über die anderen Afrikaner.

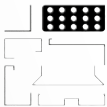
Zwischen Praktikum und Ausbildung haben die fünf Ghanaer zuhause Sprachkurse besucht und das B1-Level erreicht. „Das war Voraussetzung für das Visum“, erzählt Benjamin Wagner, der den Prozess intensiv begleitet hat. Viel Bürokratie gab es im weiteren Verlauf. Dennoch: „Erstaunlich einfach“ sei es gewesen, erzählt der Bochumer, trotz der vielen Dokumente, die es zu beschaffen und auszufüllen galt. Die zentrale Stelle für Fachkräfteinwanderung sei die gesamte Zeit Ansprechpartner gewesen. „In Ghana hat Michael Blank für die Außenhandelskammer großartige Arbeit geleistet“, so Benjamin Wagner. „Dass die fünf Praktikanten nach einem dreiviertel Jahr wieder hier waren, sehe ich persönlich als einen Riesenerfolg.“

Für Mama-Toure war es keine Frage, für die Ausbildung seine Heimat für dreieinhalb Jahre zu verlassen. In Deutschland sei die Solar-Technik weiter, die Voraussetzungen besser. „Ich will an meiner Karriere arbeiten“, sagt er. Dass ihm das gelingen wird, davon sind seine beiden Chefs schon heute überzeugt.

W-m



Abu-Rashidu Mama-Toure, Benjamin Wagner, Johannes Golücke und Gladys Tameah (v.l.) auf einer Baustelle in Bochum, wo eine Solaranlage auf dem Dach installiert wird.



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 1-5 mm
- Stahltränenbleche 3/5 und 4/6 mm
- Aluminiumbleche 1-5 mm,
- Alu-Duettbleche 1,5/2-5/6,5 mm
- Alubleche einseitig in Standardfarben beschichtet 1-2 mm
- Edelstahlbleche einseitig in 240er Korn geschliffen 1-4 mm
- Lochbleche in 1,5 mm Stärke Quadrat und Rundlochung

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



Die Kunden-Brille aufsetzen

Die Philipps GmbH & Co. KG bietet Kundendienst- und Wartungsverträge an, um die Lebensdauer der Anlagen zu verlängern und Ausfälle zu minimieren. „Ein entscheidender Vorteil ist unser 24-Stunden-Service“, sagt Johannes Philipps, Geschäftsführer des Bochumer Haustechnik-Unternehmens. „Gerade in Zeiten des Fachkräftemangels ist das für unsere Kunden ein wichtiges Entscheidungskriterium.“ Neue Service-Ideen bekommt das Team, „weil wir uns auch selbst immer in der Rolle des Kunden sehen. So entwickeln wir Services, die nicht nur auf dem Papier gut aussehen, sondern unseren Kunden im Alltag wirklich weiterhelfen.“ Wichtig dabei: „Neue Services rechnen sich in der Regel nicht sofort. Sie erfordern einen langen Atem und viel Geduld. Erst mittel- bis langfristig zahlt sich diese Investition aus. Der Wert liegt für uns nicht im schnellen Gewinn, sondern in der gestärkten Kundenbindung und im guten Ruf“, betont Johannes Philipps.

Der Service macht den Unterschied

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

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

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

Kitt zwischen Kunde und Betrieb

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

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

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

Was ist mit defekten Geräten?

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

„Service schafft Vertrauen und Nähe zu Kunden“

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

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

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

Was meinen Sie damit?

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

Wie sollten Betriebe an die Sache herangehen?

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

Wo liegt dabei die größte Herausforderung?

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

Scheuen manche Aufwand, der mit neuen Services verbunden ist?

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

Hätten Sie ein weiteres Beispiel?

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

Wie lohnenswert sind heutzutage noch Kleinaufträge?

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

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

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

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

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

Uwe Engelhardt
Berater und Geschäftsführer
der ErfolgsMeisterei GmbH



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

Neues „Recht auf Reparatur“

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

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

Mike Engels

Stellv. Vorsitzender Friseur- und Kosmetikverband NRW



Was Kunden erwarten

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

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

DER BGM EFFEKT: SCHWEIßT IHR TEAM ZUSAMMEN

Das Betriebliche Gesundheitsmanagement der IKK classic.

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

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



Das Ladenlokal für das Elektrohandwerk

Grünstraße 89
58239 Schwerte

Internet www.elektro-brisch.de





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

Bitte „alles aus einer Hand“!

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

Doch wo liegen die Vorteile für die Betriebe? Wie rechnet sich diese Zusammenarbeit für sie? „Die Partnerbetriebe profitieren von zusätzlichen

Kunden, ohne Geld für Werbung ausgeben zu müssen“, sagt Hoffmann. Hornbach bezahle pünktlich nach Auftragsabwicklung – unabhängig davon, ob der Kunde bereits bezahlt hat. Natürlich sind die Baumärkte an der Stärkung ihrer Kundenbindung interessiert. Hoffmann sieht aber auch eine Stärkung des lokalen Handwerks: „Eine gute Servicepartnerschaft beruht auf Gegenseitigkeit und einem offenen Austausch.“

Service mit Eventcharakter

Die veränderten Kundenanforderungen sind in allen Bereichen zu spüren – auch beim Friseurhandwerk. „Die Kunden sind in den letzten Jahren anspruchsvoller geworden und erwarten für ihr Geld eine herausragende Dienstleistung, eine tolle Atmosphäre und angenehme Umgebung mit Kaffee und am liebsten einen Prosecco“, sagt Mike Engels, stellv. Verbandsvorsitzender beim Friseur- und Kosmetikverband NRW. „Oder sie gehen eben zu einem besonders preiswerten Friseur und geben sich damit zufrieden, was sie erhalten. Hier regelt der Markt den Bedarf und den finanziellen Rahmen. Nicht fehlen darf der Eventcharakter, etwa bei den Vorbereitungen für den

„schönsten Tag des Lebens“: „Manche Betriebe zelebrieren die Hochzeitsfeier inklusive Make-up und Deko. Hier gibt es ein Rundum-Sorglos-Paket.“ Die größte Herausforderung sieht Engels darin, für solche Dienstleistungen überhaupt die nötigen Kapazitäten zu haben. „Es wird immer schwieriger, Fachpersonal zu bekommen. Selbst geeignete Auszubildende sind kaum zu finden. Also muss das vorhandene Personal hervorragend geschult werden, um die Ansprüche der Kundschaft zu erfüllen.“ Seine Meinung dazu: „Haare schneiden kann im Prinzip jeder. Es kommt auf die Art und Weise an, wie man es macht.“

Die große Zukunft des Service

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

„Everything as a service“

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

Daniel Boss



Voraussetzung für Kundenbindung

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

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

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

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

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

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

Und auf Kundenseite? Was muss sich hier ändern?

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

Das nächste Special in der Dezember-Ausgabe:

Büroorganisation und IT

SCHON JETZT
VORMERKEN!

© Stock/Jacob Lind

Erscheinungstermin: 49 KW
Anzeigenschluss: 17. November 2025
Druckunterlagenschluss: 20. November 2025

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

sk
Schürmann + Klages
Druckerei · Verlag · Agentur

Bildungsreise nach China: Im Land der Elektromobilität

Diese Bildungsreise hatte es in sich. Michael Dittmar, Obermeister der Bochumer Kfz-Innung und Kreislehrlingswart, reiste in das Land, das führend in der Elektromobilität ist: China. Zurückgekehrt ist er mit einer beruhigenden Erkenntnis: „Die sind gar nicht besser als wir, die sind nur anders.“

Anders war alles, was Michael Dittmar begegnete – in Peking, Shanghai oder Hefei, dem chinesischen Silicon Valley der Energiebatterieindustrie. Züge, die in 4:18 Stunden auf die Minute pünktlich 1200 Kilometer überbrücken, ungewohntes Essen, leise Straßen trotz viel Verkehrs und eine gänzlich andere Mentalität erlebte der Bochumer. Es war eine interessante Reisegruppe mit Vertretern aus vier Ländern, aus dem Großhandel, der Industrie und eben Dittmar als Vertreter einer Kfz-Werkstatt, die mit dem niederländischen Unternehmen Axa Novi eine Woche auf die Reise gingen. Elektromobilität ist Schwerpunkt bei Dittmar und Stachowiak in Bochum-Weitmar. Reparatur statt Austausch ist ein Schlagwort. „Wir sind bundesweit bekannt“, sagt Michael Dittmar hörbar stolz und spricht von einem Wissensvorsprung, den man habe.

Keine Zeit für Sightseeing

Was können wir von den Chinesen lernen, das war ein Antrieb für Dittmar bei seiner Reise, die vollgepackt war mit Terminen. Fürs Sightseeing müsste er wohl noch mal nach China reisen. „Wir wollen Reichweite, die Chinesen wollen schnell laden“, macht er einen Unterschied deutlich. Viel hat er zu erzählen. Von dem Besuch bei Catl, dem weltgrößten Hersteller von Batterien für Elektroautos, bei Gotion, einem Hersteller von Batteriezellen, der auch in Deutschland einen Standort hat, bei einem Auto-



Michael Dittmars Reise durch China war vollgespickt mit Terminen. Besuche bei so großen Firmen wie Catl oder Egoal gehörten dazu.

mobilverband, Versicherungen. Oder in der Werkstatt einer Kette. „Von zehn Mitarbeitern arbeiteten drei, die anderen standen rum“, erzählt er, „und das trotz des Besuchs unserer ausländischen Delegation.“ In einem Flagship-Store mit Fahrzeugpflege hat er die Waschanlage gesucht. „Da gab es nur sechs Leute und sechs Eimer“, sagt er und lacht.

In einer Firma fragte einer aus der Gruppe beim Thema Hochvoltbatterien, ob es möglich sei, gewisse Teile zu kaufen. „Die Dolmetscherin hat sehr lange übersetzt. Dann haben sie sehr lange geantwortet. Und die Dolmetscherin hat übersetzt: ‚No‘. Die Frage war ungehörig“, erzählt Dittmar amüsiert.

Dittmar erlebte ein völlig anderes System. Es gebe in China quasi keine freien Werkstätten oder Ersatzteillieferanten. Stattdessen schicken die



Hersteller Flying Doctors, die dann vor Ort in der Werkstatt warten und reparieren beziehungsweise austauschen. Und das „Recht auf Reparatur“, wie wir es in Europa gesetzlich haben, gebe es dort auch nicht. Für China, so haben es Gesprächspartner der Gruppe erzählt, sei Europa deshalb ein komplizierter Markt.

Noch nicht abgehängt

Auch wenn Michael Dittmar viel Neues gesehen hat, auch neue Autos, Sachen, die noch gar nicht auf dem Markt sind – am Ende steht für ihn fest: „Fachspezifisch haben sie uns noch lange nicht überholt. Bei der Technik habe ich gedacht, sie seien weiter. Das macht mir Hoffnung, dass wir nicht abgehängt werden. Wenn wir uns weiterbilden.“ Denn das machen die Chinesen, sagt er: „Sie sind wissbegierig und lernfähig und nehmen alles an.“ **W-m**

Freisprechung der Innungen für Orthopädietechnik

Bei strahlendem Sonnenschein bot der Innenhof der Kreishandwerkerschaft Ruhr erneut eine stimmungsvolle Kulisse für die feierliche Freisprechung der frischgebackenen Gesellinnen und Gesellen im Ausbildungsberuf „Orthopädietechnik-Mechaniker/in“. Gemeinsam luden die drei Innungen für Orthopädietechnik aus den Regierungsbezirken Arnsberg, Münster und Detmold zur Ehrung ein. Die Obermeister der drei Innungen begrüßten die erfolgreichen Absolventinnen und Absolventen, die von ihren Familien und Freunden begleitet wurden, sowie Vertreterinnen und Vertretern der Ausbildungsbetriebe. In feierlichem Rahmen wurden die Gesellenbriefe und Prüfungszeugnisse durch die jeweiligen

Obermeister und Vertreter des Max-Born-Berufskollegs in Recklinghausen persönlich überreicht. Für die Innung für Orthopädietechnik für den Regierungsbezirk Arnsberg mit Sitz in Bochum freute sich Obermeister Heinz-Joachim Schindler, achtzehn Gesellinnen und Gesellen zum erfolgreichen Abschluss ihrer Berufsausbil-

dung gratulieren zu dürfen. Die jeweils drei Prüfungsbesten der Sommergesellenprüfung wurden mit Urkunden und Preisen für ihre herausragenden Leistungen ausgezeichnet. Im Anschluss an den offiziellen Teil der Feier ließen Gäste und Geehrte den Tag bei einem gemütlichen Grillfest im Innenhof ausklingen.



Azubi-Starter-Woche für junge Maler und Malerinnen



Nach der erfolgreichen Premiere 2024 lud die Maler- und Lackierer-Innung Bochum erneut ihre neuen Auszubildenden zur Azubi-Starter-Woche ein. 17 junge Frauen und Männer konnten so eine Woche lang erste Erfahrungen sammeln, bevor sie in ihren Betrieben starteten. In zwei Gruppen Anfang August trafen sie sich in der Malerwerkstatt an der Springorumallee. Das Angebot war für die Bochumer Innungsbetriebe kostenfrei. Geselle Thomas Deppe (2.v.r.) brachte den Auszubildenden handwerkliche Grundkenntnisse bei, redete aber auch über Arbeitssicherheit und weitere Themen. So lernten sie, wie man richtig spachtelt, bestimmte Werkzeuge bedient, bekamen aber auch Tipps für den Umgang mit Kunden. Und kreativ wurden sie auch. Vertreter von Brillux kamen vorbei, sprachen über Abdekarbeiten und zeigten verschiedene Materialien. Die Resonanz, so Deppe, war sehr gut.



Jetzt gewinnen – einfach Sparkassen-Card¹ mit PAYBACK verknüpfen und bald beim Bezahlen ²Punkte sammeln².

Infos und Teilnahmebedingungen auf: sparkasse-bochum.de/payback

¹ Debitkarte. ² Bei teilnehmenden Sparkassen, Partnern und Märkten.

Verknüpfen und gewinnen
PAYBACK



Täglich
1 Mio.
 Punkte

Weil's um mehr als Geld geht.


 Sparkasse
Bochum



Urkunden gab es bei der Freisprechung der Tischler für den Prüfungsbesten und die Preisträger der „Guten Form“. Vertreter der Innungen, der Jury und der Sparkasse gratulierten.

Tischler-Nachwuchs in guter Form

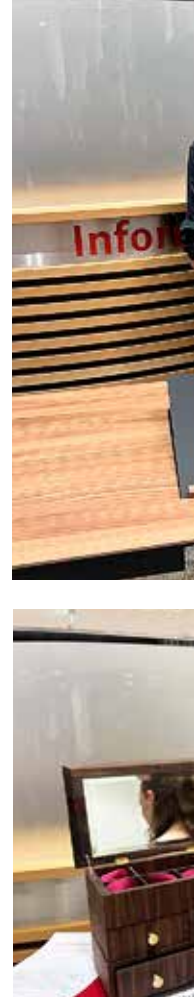
Gesellenstücke des Tischler-Nachwuchses haben in jedem Jahr einen besonderen Auftritt. Mit ihnen nehmen die angehenden Gesellen am Wettbewerb „Die gute Form“ teil. Die besten werden öffentlich ausgestellt. Und für einige gibt es Preise. Die Freisprechungsfeier ist der passende Anlass für die Ausstellungseröffnung.

Die Innungen Ruhr und Herne, Castrop-Rauxel, Wanne-Eickel hatten dazu Anfang Juli in die Kundenhalle der Sparkasse Bochum am Dr.-Ruer-Platz eingeladen. Deren Obermeister Wolfgang Hoffmann und Thomas Eckey konnten 28 neue qualifizierte Fachkräfte willkommen heißen. Bevor Wolfgang Hoffmann die offizielle Freisprechung vornahm, wandte sich Thomas Eckey an die jungen Tischler und Tischlerinnen: „Sie haben Werkstoffe geformt, aber auch sich selbst.“ Sie seien Teil eines traditionsreichen und zugleich hochmodernen Berufszweigs. Nachhaltigkeit, Digitalisierung und gestalterische Qualität zusammenzubringen, das sei die Aufgabe für die „Zukunftsträger des Handwerks“. Beide Obermeister ermutigten die Nachwuchskräfte, sich neue Ziele zu setzen, mutig Verantwortung zu übernehmen und die Zukunft aktiv zu gestalten. Der Meisterbrief sei ein solches Ziel.

Wolfgang Hoffmann dankte im Namen beider Innungen den Handwerksunternehmern für ihr beispielhaftes Engagement im Bereich der Ausbildung junger Menschen. In den Dank schloss er auch die Eltern, Lehrerinnen und Lehrer an den Berufskollegs und der ÜBL sowie die Mitglieder der Prüfungsausschüsse ein.

Bildband für jeden Gesellen

Die beiden Lehrlingswarte Alfred Jacobi und Uwe Klein stellten die Prüflinge und ihre Gesellenstücke vor. Eine besondere Gratulation galt dem Prüfungsbesten der Sommer-Gesellenprüfung 2025: Es ist Julian Koniarski aus dem Ausbildungsbetrieb Ulrich Laufer in Herne. Er erhielt von der Tischler-Innung Ruhr einen Geldpreis überreicht. Für alle Gesellinnen und Gesellen gab es zudem ein besonderes Geschenk der Innungen: den Bildband „Gesellenstücke 2025“. Preise gab es auch beim Gestaltungswettbewerb „Die gute Form“. Er spiegelt den hohen Stellenwert der Formgebung





Die besten Gesellenstücke wurden einige Tage in der Kundenhalle der Sparkasse Bochum am Dr.-Ruer-Platz ausgestellt. Für seinen Schreibtisch erhielt Jason Corbett den zweiten Platz (l.)

Die Schmuckschatulle brachte Mareike Junker (l.) den dritten Platz.

Ausgediente Skateboards in vielen Farben hat Julian Konarski (Mitte) verwendet, um einen originellen Couchtisch zu bauen. Das war den ersten Preis wert. Der Tischler wurde gleichzeitig als Prüfungsbester ausgezeichnet,

Aus verschiedenen Materialien baute Sarah Klein (o.) einen Camperausbau. Dafür sprach die Jury eine Belobigung aus,

und Gestaltung im Tischlerhandwerk wider. Ziel des Wettbewerbes sei es, bei den angehenden Gesellinnen und Gesellen schon während der Ausbildungszeit Phantasie und Gestaltungskraft anzuregen und die Herstellung gut gestalteter Gesellenstücke zu fördern.

Aus den zwölf in die 14-tägige Ausstellung gewählten Gesellenstücken wurden von der Jury, bestehend aus den Architekten Tim Köhne und Ralf Meyers, dem Tischlermeister Dipl.-Ing. Manfred Hegerfeld, Anja Kenkmann von der Sparkasse Bochum sowie Philipp Schönhals von der Signal Iduna Bezirksdirektion, unter Berücksichtigung der Bewertungskriterien Idee, Form, Funktion und Konstruktion die Preisträger ermittelt. Die drei ersten Preisträger erhielten Urkunden und von der Sparkasse gestiftete Geldpreise. Der erste Preis ging an Julian Konarski. Er

hatte einen originellen Couchtisch geschaffen, für den er Skateboards verwendete. Den zweiten erhielt Jason Corbett, der einen Schreibtisch aus Rüster gebaut hatte. Sein Ausbildungsbetrieb ist Marc Hoffmann in Witten.

Eine Schmuckschatulle aus Nussbaum mit Intarsien aus Red Heart und Epoxidharz brachte Mareike Junker den dritten Platz. Sie lernte bei der Alfred Jacobi GmbH & Co. KG in Bochum.

Außerdem gab es zwei Belobigungen:

Louis Esper (Ausbildungsbetrieb: Tischlermeister Reiner Nolting in Herne) hat ein Lowboard aus geölter Eiche und HPL belegtem MDF geschaffen.

Sarah Klein (Ausbildungsbetrieb: Schreinerei Klein GmbH in Ennepetal) hatte als Gesellenstück einen Camperausbau aus Eiche, Eschen-Furnier, HPL und Multiplex gebaut.

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 **RS**



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

Sicherheit im Paket: Die MeisterPolicePro



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

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

Haftpflichtlösungen für das Handwerk

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



SIGNAL IDUNA

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

Online-Service verstärkt: So digital ist die IKK



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

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

Weiterbildung per Klick: Onlineseminare für Arbeitgeber

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

Digital – und trotzdem persönlich betreut

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



IKK classic

www.ikk-classic.de/firmenkunden

Firmenkundenhotline: 0800 0455400 (7:00 - 20:00 Uhr)

Hart am Limit: Wie selbstständige Handwerkerinnen Schwangerschaft und Mutterschaft managen

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

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

Kein Anspruch auf Einkommensersatz

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

Was die Studie im Einzelnen noch zeigt:

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



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

Umsatzeinbußen bis zu drei Jahren – und mehr

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



www.machbarmachen-handwerk.de



Der Turbo für Elektromobilität: Wie Sie umsteigen und sparen

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

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

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

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

dert, darunter Digitalisierung, Erneuerbare Energie und Klimaschutz, aber eben auch Elektromobilität. Die Vorzüge im einzelnen:

- ein **Zinsvorteil von 2%-Punkten** gegenüber dem Marktzins bei der Finanzierung

E-Mobil-Turbo: Ein Rechenbeispiel

1: Steuervorteil durch Sonderabschreibung 75%

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

2: Ersparnis durch Tilgungszuschuss aus „Invest Zukunft“

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

Kombination Sonder-AfA + Tilgungszuschuss: 29.240,- €

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



„Das E-Auto ist als
Dienstwagen fast
immer günstiger als
ein Verbrenner.“

Christian Land

Verkaufsleiter Transporter
und Vans bei LUEG



- ein **Tilgungszuschuss von 20 Prozent** der Anschaffungskosten für kleine Unternehmen (bis 20 Mitarbeitende).
- Finanzierungsanteil **bis zu 100 %** der förderfähigen Investitionskosten.

Kombinieren und doppelt profitieren

Wichtig: Nach aktuellem Stand sind Turbo-Abschreibung und die Förderung aus dem Programm „Invest Zukunft“ kombinierbar. Wer beides nutzt, profitiert also doppelt – und kann bei entsprechend guter Ertragslage nicht nur Steuern optimieren, sondern erhält so für die Elektrifizierung seiner Firmenwagen einen statten Staatszuschuss. In jedem Fall sollte das Vorgehen mit dem Steuerberater und der Hausbank besprochen werden, um Fehler im Prozess zu vermeiden.

Neue Situation durch E-Turbo

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

Attraktiver Mitarbeiter-Bonus

Wegen des verminderten Privatanteils (0,25 % statt 1 % pro Monat) sind voll-elektrische Dienstwagen besonders gut geeignet, um Mitarbeitenden einen Bonus

zu gewähren. Der Nutzen eines Dienstwagens ist meist weit größer als das, was bei Arbeitnehmern netto nach einer entsprechenden Gehaltserhöhung ankommt. Zumal es für Elektroautos nach wie vor spannenden Aktionen der Hersteller gebe: „Das E-Auto als Dienstwagen ist fürs Unternehmen und für den Mitarbeiter fast immer günstiger als ein Verbrenner“, sagt Christian Land.

www.nrwbank.de

Seit Juli 2025 können Unternehmen für rein elektrische Firmenwagen eine Sonderabschreibung im ersten Jahr geltend machen – so können 75 % des Netto-Anschaffungspreises sofort abgeschrieben werden. Wer kauft statt least, hat die Möglichkeit, seine Steuerlast kurzfristig zu senken, und gerade für gut laufende Handwerksbetriebe können sich interessante Liquiditätseffekte ergeben.

Die Finanzierung wird weiter attraktiv durch ein neues Förderprogramm der NRW.Bank, das einen Zinsvorteil von 2-Prozent-Punkten gegenüber dem marktüblichen Zins sowie bis zu 20 Prozent Tilgungszu-

Finanzieren statt leasen?

schuss für kleine Unternehmen. Beides könnte die Finanzierung gegenüber dem sonst stark dominierenden Leasing im Kfz-Geschäft künftig mehr Bedeutung verschaffen.

Wichtig: Die sehr attraktiven Finanzierungen mit Tilgungszuschuss der NRW.Bank kön-

nen nicht direkt, sondern nur durch Vermittlung über die Hausbank beantragt werden. Die neuen Regelungen machen E-Firmenwagen steuerlich deutlich attraktiver. Allerdings sollten Betriebe nicht zu lange zögern: Die Vergünstigungen gelten nur für Anschaffungen

bis Ende 2027. Wer von der Turboabschreibung profitieren möchte, sollte seine Investitionsentscheidung daher zeitnah treffen – zumal auch nicht absehbar ist, wie lange die Kredite mit Tilgungszuschuss von der NRW.Bank gewährt werden, bevor der Fördertopf leer ist.



O P E L

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






Elektro-Allrounder für den Arbeitsalltag



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

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

www.skoda-auto.de/modelle/elroq/elroq-rs

Effizienter Transport für Handwerksbetriebe



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

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

www.nissan.de/fahrzeuge/neuwagen/townstar.html

Flexibler Elektro-Van für Handwerk und Gewerbe



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

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

www.mercedes-benz-lueg.de

Kompakt und praxistauglich



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

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

www.fiat.de



Qualifizierung als Chance: Weiterbilden statt weiter suchen

Der Fachkräftemangel ist zum Problem vieler Unternehmen im Handwerk geworden. Die Weiterbildung von vorhandenem Personal, die Qualifizierung von neuen Kräften oder Helfern können helfen – denn für Weiterbildungen im Handwerk gibt es nicht nur eine Fülle spezifischer Angebote bei den Bildungszentren der Handwerkskammer, sondern auch Beratung und finanzielle Zuschüsse von Arbeitsagentur und Jobcentern.

In fast allen Branchen verändern sich die Arbeitsbedingungen rasant. Das Schritthalten mit der Entwicklung ist daher eine zentrale Aufgabe, um die vorhandenen Fachkräfte zu sichern und ihre Kompetenzen bestmöglich weiterzuentwickeln. Ein Instrument dafür ist die sogenannte „Qualifizierungsoffensive“: Hier sind 2024 die Möglichkeiten verstärkt worden, die eigenen Mitarbeiter durch umfassende Weiterbildungen von mehr als 120 Stunden fit zu machen für neue Herausforderungen (s. Kasten nächste Seite). Wichtig: Der Zugang zu den Fördermitteln erfolgt durch eine Beratung der Arbeitsagenturen, die auch zur Planung beraten und die Personalentwicklung unterstützen.

Kompetenzen für Führungspositionen erwerben

Entwicklungsmöglichkeiten sind inzwischen für viele Mitarbeitende ein Grund, ihrem Arbeitgeber die Treue zu halten – manchmal als wichtiger eingeschätzt als das Gehalt. Die Bildungszentren der Handwerkskammer Dortmund bieten daher zahlreiche Möglichkeiten, kaufmännisches Wissen aufzubauen und Führungskompetenzen zu schulen. Die kaufmännischen Lehrgänge sind speziell auf die Bedürfnisse kleiner und mittlerer Handwerksunternehmen zugeschnitten.

Für ambitionierte Fachkräfte eröffnet die Akademie für Unternehmensführung in Dortmund vielfältige Perspektiven: Durch Weiterbildungen wie den Geprüften Betriebswirt (HwO) oder den Geprüften Fachwirt für kaufmännische Betriebsführung (HwO) können Karrierechancen verbessert und der Weg in Führungspositionen gewiesen werden. Die Fortbildung (auch in Teilzeit) ist die höchste Qualifikationsebene im Handwerk, mit einem Master-Studium gleichgestellt und wird genau wie die Meistervorbereitung durch das Aufstiegs-BAföG gefördert.

Finanzielle Unterstützung durch „Aufstiegs-BAföG“

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

Agentur für Arbeit Bochum - Arbeitgeber-Service

Zentrale Hotline: 0800 4 5555 20

Akademie für Unternehmensführung der HWK DO

Diana Noelle, Annett Renk 0231 5493-432 bzw. 407

Weiterbildung im Handwerk: Notwendig, aber in der Praxis oft schwer umsetzbar

Der Bedarf nach ist groß, der Wille ist da – aber in der Praxis lässt sich Weiterbildung manchmal schwer umsetzen. Das ist ein Ergebnis einer Sonderumfrage der Handwerkskammer Dortmund.

Digitalisierung, Dekarbonisierung und demografischer Wandel verändern die Arbeitswelt im Handwerk spürbar. 49 % der befragten Betriebe erkennen bereits konkrete Veränderungen, 28 % melden akuten Weiterbildungsbedarf – vor allem in technischen Bereichen. „Die Qualifizierung der Mitarbeitenden ist entscheidend für die Zukunftsfähigkeit der Betriebe“, betont Tobias Schmidt, Geschäftsführer der Bildungszentren der HWK Dortmund. Doch Zeitmangel (71 %) und hohe Kosten (57 %) bremsen die Umsetzung.

Mehr Angebote am Wochenende oder Abend

Viele Betriebe geben auch an, dass es an passenden Angeboten am Abend oder an Wochenenden fehle, um Weiterbildungen in ihrem Arbeitsalltag integrieren zu können. Besonders kleinere Betriebe leiden wünschen sich mehr finanzielle Förderung (80 %) sowie digitale Lernformate. Neben technischen Fähigkeiten sind auch Kompetenzen in Zeitmanagement, Betriebswirtschaft, IT und Führung gefragt. Die Ergebnisse der Umfrage zeigen: Weiterbildung ist kein Luxus, sondern eine Notwendigkeit – und braucht bessere Rahmenbedingungen.

Qualifizierungsoffensive: Zuschüsse zu Lehrgangskosten und Arbeitsentgelt

Die Bundesagentur für Arbeit unterstützt die Weiterbildung für Beschäftigte mit attraktiven Fördermitteln. Seit April 2024 profitieren Betriebe von höheren Zuschüssen zu Lehrgangskosten und zu den Arbeitsentgelten – bis zu 100 % bei Personen ohne Berufsabschluss, bis zu 75 % bei sonstigen beruflichen Weiterbildungen.

Qualifizierungsgeld

Das neue **Qualifizierungsgeld** zielt auf Betriebe mit größeren strukturellen Anpassungsbedarf, der mindestens 20 Prozent der Beschäftigten betrifft: Hier gewährt die Agentur für Arbeit eine Entgeltersatzzahlung in Höhe von 67 % des Nettogehaltes, so dass die Unternehmen für die Dauer der Qualifizierung von den Lohnkosten entlastet werden. Die Lehrgangskosten trägt in diesem Fall der Arbeitgeber.

Voraussetzungen

Die Weiterbildung umfasst **mind. 120 Stunden** und wird von einem zugelassenen Bildungsträger durchgeführt. Auch **Sammelanträge für mehrere Beschäftigte** sind möglich. Voraussetzung ist immer eine Beratung durch den Arbeitgeber-Service der Arbeitsagenturen, die Unternehmer bei Planung der Weiterbildung und der Antragstellung unterstützt.

Das nächste Special
in der Dezember-Ausgabe:

Sparkassen und Banken

**SCHON JETZT
VORMERKEN!**

Erscheinungstermin: 49 KW
Anzeigenschluss: 17. November 2025
Druckunterlagenschluss: 20. November 2025

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





Seit 100 Jahren gibt es den Elektro-Betrieb in Bochum. Rund 30 Mitarbeiter arbeiten aktuell an der Frenkingstraße 25 unter der Geschäftsführung von Heiner und Ulrich Büscher.



Johannes Motz (l.) brachte Heiner Büscher eine Urkunde mit.

Büscher 100 Jahre unter Strom

Rund 200 Gäste feierten im Juli ein besonderes Firmenjubiläum. Heinrich (Heiner) und Ulrich Büscher führen in dritter Generation die Firma, die der Großvater Heinrich Büscher 1925 als Elektroinstallationsgeschäft an der Wittener Straße in Altenbochum eröffnet hatte. Bei gutem Wetter, „mit ein paar stimmungsaufhellenden Schauern“, so Heiner Büscher, bei gutem Essen und passender Musik wurde gefeiert. Viele alte Mitarbeiter kamen vorbei. Der Älteste, Herr Rath, kam für seine Lehre damals aus Essen. Dass er mit Kost und Logis bei Heiner Büschers Tante wohnte, war im Lehrvertrag festgehalten. Glückwünsche kamen auch aus der Kreishandwerkerschaft Ruhr. Geschäftsführer Johannes Motz brachte eine Urkunde zum 100-jährigen mit. Ein

Blick zurück ins Jahr 1925: Fahrrad und Ziehkarre kommen in den ersten Jahren zum Einsatz. Die Elektrifizierung des Stadtteils bringt dem jungen Elektromeister genügend Aufträge. Wechselhafte Jahrzehnte folgen, zur Werkstatt kommt ein Ladenlokal. Der Wirtschaftsaufschwung nach dem Zweiten Weltkrieg sorgt für Arbeit. Neuinstallationen in Wohnungen und Industriegebäuden sind gefragt.

Weichen für Zukunft gestellt

Karl-Heinz Büscher tritt in dieser Zeit in die Firma ein, macht 1952 seinen Meister. In der Folge wächst der Betrieb. Büroräume, Fuhrpark, Mitarbeiterstamm werden erweitert, die Ausrüstung modernisiert. 1988 treten Heiner und Ulrich Büscher in die Firma ein und teilen sich seitdem die Aufga-

ben. Kontinuierlich wächst die Firma, wechselt mehrfach den Firmensitz. Aktuell arbeiten hier rund 30 Mitarbeiter. Wichtig ist ihnen immer die Ausbildung. Mehr als 200 junge Menschen absolvierten in den 100 Jahren ihre Ausbildung. Einige von ihnen arbeiten noch heute im Betrieb. Heiner Büscher engagiert sich zudem ehrenamtlich wie sein Vater und sein Großvater, seit vielen Jahren ist er Obermeister der Elektro-Innung Bochum.

Für die Zukunft ist der Betrieb gut aufgestellt. 2022 kam Daniel C. Morgado als Geschäftsführer dazu. 2024 folgte der Zusammenschluss mit der Johannes Hardering Elektrotechnik KG. Die Büscher Elektrotechnik GmbH wurde gegründet und zeitgleich trat Wiebke Hardering in die Unternehmensführung ein.

Zimmerer danken Joachim Preuss zum Abschied

Nach rund 30 Jahren ist Schluss. Joachim Preuss (Foto r.), Zimmerermeister und Ausbilder, hat aufgehört im Bildungszentrum in Dortmund. Eine große Zahl von Zimmerern hat er über die Jahre in ihrer überbetrieblichen Ausbildung begleitet. Und das mit hoher Qualität, wie Stefan Zimmermann, Obermeister der Bochumer Zimmerer-Innung betont. Er kennt Preuss seit seiner Zeit an der Meisterschule Ende der 1980er-Jahre. Mit Urkunde und einem Zunftsymbol aus Edelstahl fuhren er und Innungskollegen nach Dortmund, um Joachim Preuss und seine engagierte Arbeit zu würdigen. „Er hat die Ausbildungssysteme mit hoher Qualität vorangetrieben“, sagt er. Mit seiner offenen Art sei es ihm gelungen, junge Menschen zu motivieren. Er sei ihnen auf Augenhöhe begegnet und auch deshalb sehr beliebt bei ihnen.



Dürscheidt ehrt „Goldstücke“

Das Dachdeckerhandwerk gehört zu den Berufen, die körperlich belastend sind. Dass in einer Firma über Jahre Mitarbeiter ihr 40-jähriges im Betrieb feiern können, ist ungewöhnlich. In der Firma Josef Dürscheidt & Söhne GmbH ist genau das der Fall. Bei einem Familien-Sommerfest konnte Firmenchef Markus Dürscheidt, Obermeister der Dachdecker-Innung Ennepe-Ruhr gleich zwei Mitarbeiter ehren. Norbert Klöckner war bereits 2023 seit 40 Jahren im Beruf, Roland Schütte feierte in

diesem Jahr sein Jubiläum. Beide sind weiter im Team aktiv. „Neben der Urkunde gab es für unsere ‚Goldstücke‘ einen ganzen Krüggerrand. Zum 20-jährigen gibt es einen halben“, so Markus Dürscheidt. Bereits 2022 konnte Olaf Günther das 40-Jährige feiern. 2024 wurde der inzwischen verstorbene Detlef Tschirner geehrt. Und es geht weiter: 2026 macht Markus Dürscheidt die 40 Jahre voll. Gefeiert wurde mit Mitarbeitern und deren Familien, Freunden und Wegbegleitern. 18 Mitarbeiter beschäftigt Dürscheidt derzeit.



Markus Dürscheidt (r.) ehrt zwei Mitarbeiter, die seit 40 Jahren im Betrieb sind: Norbert Klöckner (l.) und Roland Schütte.

Edgar Pferner trifft Joachim Gauck



Bei der Festveranstaltung des Trägerversands Grenzlandmuseums Eichsfeld traf Edgar Pferner (2.v.r.) mit Joachim Gauck (2.v.l.) zusammen.

Als Zeitzeuge erzählt Edgar Pferner regelmäßig im Grenzlandmuseum Eichsfeld vor Schulklassen von seiner Flucht aus der DDR. Jetzt wurde dort an „35 Jahre Friedliche Revolution und Deutsche Einheit“ erinnert. Bei der Festveranstaltung war Joachim Gauck der Festredner. Zuvor hatte er sich im Museum umgesehen und sich von der großen Bandbreite an schulischen Projekten und Formaten des Museums überzeugt. Auch mit Schülern kam er ins Gespräch, erzählte von seiner eigenen Geschichte. „Es war mucksmäuschenstill“, berichtet Edgar Pferner, „er spricht Klartext“. Der gebürtige Eichsfelder war bei der Festveranstaltung unter den vielen Ehrengästen. Kurz kam der Obermeister der Friseur-Innung Bochum und Kreislehrlingswart auch mit dem ehemaligen Bundespräsidenten ins Gespräch. „Es war sehr beeindruckend“, sagt er über die Begegnung und die Rede Joachim Gaucks. Dieser hatte mit deutlichen Worten gemahnt, dass Demokratie keine Selbstverständlichkeit sei und jeder etwas dafür tun könne und sollte.

HERZLICH WILLKOMMEN!

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

Fachinnung für Elektrotechnik Ennepe-Ruhr

Johannes Gündisch Elektrotechnik, Ennepetal
Michael Joisten Elektrotechnik, Schwelm

Friseur-Innung Bochum

Nadine Bornemann, Bochum
Tatjana Maurer, HAARBAR, Bochum

Friseurinnung Ennepe-Ruhr

Daliborka Djonovic-Bromba – IHR FRISEURMEISTER,
Hattingen

Konditoren-Innung Ruhr

Lillian Kristine Weschke, Preheat Pastry, Dortmund

Maler- und Lackierer-Innung Bochum

Autolackiererei Müller GmbH, Bochum
Malerbetrieb Schumacher, Inh. D. Ohmenzetter e. K., Bochum

Innung für Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik Bochum

VOZ GmbH, Bochum

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

G & G Service GmbH, Witten

Tischler-Innung Ruhr

Patrick Panknin, Tischlerei Panknin, Witten
Simon Markschat und Luca Fleming GbR, Tischlerei M&F Design, Hattingen
Florian Bultmann und Sebastian Müller GbR – Tischlerei und Innenausbau, Bochum



Der Arbeitgeber verliert eh immer!

Zweimal im Jahr lädt Obermeister Michael Dittmar zur Versammlung der Bochumer Kfz-Innung ein. Bei der Frühjahrsversammlung soll es mehr um aktuelle Themen gehen als um formale Programmpunkte. Dittmar hofft so, mehr interessierte Kollegen für die Veranstaltungen zu interessieren. Für Arbeitgeber interessant erwies sich der Vortrag von Christian Vollrath, Direktor des Arbeitsgerichts Bochum. „Der Arbeitgeber verliert eh immer!“ war der etwas provozierende Titel. „Christian

Vollrath plauderte aus dem Nähkästchen und kam schnell anhand von zwei Fällen in den Dialog“, erzählt Michael Dittmar sehr zufrieden. Er selbst ist ehrenamtlicher Richter am Arbeitsgericht – eine ehrenamtliche Tätigkeit, die er seinen Kollegen nur weiterempfehlen kann. „Das ist jedes Mal wie ein Seminartag, man lernt aus den Fällen der anderen“, sagt Michael Dittmar. Lernen konnten auch die Besucher der Innungsversammlung bei Christian Vollrath und das auf sehr unterhaltsame Weise. „Die Resonanz war sehr gut“, so Dittmar, darauf will er aufbauen.

30 Jahre bei der Kreishandwerkerschaft: Andre Reimann

Glückwunsch zum 30-Jährigen: Am 1. August 1995 begann Andre Reimann (50) seine Ausbildung als Bürokaufmann für Büroorganisation bei der Kreishandwerkerschaft Herne. Zuständig war er dort für die Buchhaltung. Seit der Fusion zur Kreishandwerkerschaft Ruhr kümmert er sich auch um das Beitragswesen. Seit einigen Monaten arbeitet er nicht mehr in Herne, sondern zentral in Bochum an der Springorumallee.



Terminvorschau

INNUNGSVERSAMMLUNGEN:

Baugewerbe-Innung Ruhr am 29. Oktober 2025 um 18 Uhr
Buchbinder-Innung für den HwK-Bezirk Dortmund am 23. September 2025 um 18 Uhr
Dachdecker-Innung Bochum am 28. Oktober 2025 um 18 Uhr
Dachdecker- und Zimmerer-Innung Herne, Castrop-Rauxel, Wanne-Eickel am 10. November 2025 um 18 Uhr
Elektro-Innung Bochum am 03. November 2025, um 18 Uhr
Fachinnung für Elektrotechnik Herne, Castrop-Rauxel, Wanne-Eickel am 06. November 2025 um 18 Uhr
Fachinnung für Dach-, Wand- und Abdichtungstechnik Ennepe-Ruhr am 17. September 2025 um 17.30 Uhr
Friseur-Innung Bochum am 13. November 2025 um 19 Uhr
Friseurinnung Ennepe-Ruhr am 27. Oktober 2025 um 12 Uhr
Karosserie- und Fahrzeugbauer-Innung am 26. November 2025 um 18 Uhr
KFZ-Innung Bochum am 03. Dezember 2025 um 18 Uhr
Konditoren-Innung Ruhr am 02. November 2025 um 19.30 Uhr
Kreishandwerkerschaft Ruhr am 17. Dezember 2025 um 18 Uhr
Maler- und Lackierer-Innung Bochum am 17. November 2025 um 18 Uhr
Maler- und Lackiererinnung Ennepe-Ruhr am 27. November 2025 um 18 Uhr
Ruhr-Service AG am 24. Oktober 2025 um 10.30 Uhr
Stiftung Von Werkstatt zu Werkstatt am 09. September 2025 um 11 Uhr

Innung für Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik Bochum am 12. November 2025 um 18 Uhr

Tischler-Innung Ruhr am 24. November 2025 um 18 Uhr

Tischler-Innung Herne, Castrop-Rauxel, Wanne-Eickel am 20. November 2025 um 18 Uhr

Zimmerer-Innung Bochum am 09. Dezember 2025 um 12.30 Uhr

VORSTANDSSITZUNGEN:

Baugewerbe-Innung Ruhr am 15. September 2025 um 18 Uhr

Dachdecker- und Zimmerer-Innung Herne, Castrop-Rauxel, Wanne-Eickel am 25. September 2025 um 10 Uhr

Elektro-Innung Bochum am 08. Oktober 2025 um 12 Uhr

Fachinnung für Elektrotechnik Herne, Castrop-Rauxel, Wanne-Eickel am 07. Oktober 2025 um 10 Uhr

Friseur-Innung Bochum am 08. September 2025 um 10 Uhr

Friseur-Innung Herne, Castrop-Rauxel am 25. November 2025 um 18 Uhr

Kreishandwerkerschaft Ruhr am 14. Oktober und 11. November 2025, jeweils um 18 Uhr

Maler- und Lackierer-Innung Bochum, 29. Oktober 2025 um 15 Uhr

Maler- und Lackierer-Innung Herne, Castrop-Rauxel, Wanne-Eickel am 22. September 2025 um 18 Uhr

Tischler-Innung Ruhr am 27. Oktober 2025 um 18 Uhr

Tischler-Innung Herne, Castrop-Rauxel, Wanne-Eickel am 30. Oktober 2025 um 18 Uhr

Bei Arbeitszeitbetrug

Detektivkosten müssen ersetzt werden

Beim Thema Arbeitszeitbetrug hört bekanntlich der Spaß auf. Neben einem massiven finanziellen Schaden entsteht für die Betriebe ein nicht wieder gut zu machender Vertrauensschaden.



Wer eine Detektei beauftragt, um das Fehlverhalten eines Mitarbeiters zu dokumentieren, kann die Kosten einfordern.

Mit den Themen Arbeitszeitbetrug, Erstattung von Detektivkosten und Nutzung der gewonnenen Beweise hat sich das Landesarbeitsgericht (LAG) Köln in seiner Entscheidung vom 11.02.2025, 7Sa 635/23 befasst.

Der Kläger war bei der Beklagten, einem Verkehrsunternehmen, als Fahrausweisprüfer beschäftigt. Dem Kläger wurde fristlos gekündigt. Begründet wurde es damit, dass der Beklagte Arbeitszeitbetrug begangen habe. Kollegen hatten den Arbeitgeber darüber informiert, dass der Kläger während der Arbeitszeit das Fitness-Studio, den Friseur und eine Moschee besucht habe.

Das sind schwerwiegende Vorwürfe. Die Beklagte hatte daraufhin eine Detektei beauftragt, den Kläger an einzelnen Tagen und unregelmäßig zu observieren. Der Kläger hatte in den Zeiträumen mehrfach seine Freundin besucht, sich in Cafés auf-

gehalten und längere Pausen gemacht als eingetragen waren.

Die Kosten für die Detektei beliefen sich auf rund 22.000 Euro. Diese verlangte die Beklagte ersetzt. Das LAG Köln hielt sowohl die fristlose Kündigung als auch die Zahlungsklage des Arbeitgebers auf Ersatz der Detektivkosten für gerechtfertigt.

Ein Gericht darf Beweise aus Überwachung nur dann nicht berücksichtigen (Beweisverwertungsverbot), wenn dadurch Rechte des Arbeitnehmers (wie seine Grundrechte) massiv verletzt würden. Dies war hier nicht gegeben. Die Überwachung fand nur während der Arbeitszeit statt und im öffentlichen Raum. Hier hätte ihn auch jeder andere sehen können. Die Überwachung dauerte nur wenige Tage.

Da Arbeitszeitbetrug kein Kavaliersdelikt ist, müssen sich Arbeitgeber auf ihre Mitarbeiter verlassen kön-

nen. Bestehen hier berechtigte Zweifel, dass die Arbeitszeiten so nicht stimmen können, lässt sich das durch einen Dritten prüfen. Wenn sich der Verdacht bestätigt, können die Kosten der Überwachung dem Arbeitnehmer auferlegt werden.

Arbeitszeitbetrug ist mit allem, was dazu gehören kann, ein extrem heikles Thema. Die Kreishandwerkerschaft Ruhr ist hier die richtige Ansprechpartnerin, die über rechtliche Möglichkeiten, aber auch Risiken informieren kann.

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

Michael Hiesgen

Tel. 0234 3240-107

m.hiesgen@handwerk-ruhr.de

Ulrike Weidauer

Tel. 0234 3240-150

u.weidauer@handwerk-ruhr.de

21 Fragen an Jens Probst

Geschäftsführer der Kreishandwerkerschaft Ruhr

Am Handwerk schätze ich, ...

dass es ehrlich, greifbar und unverzichtbar ist. Ohne Handwerk steht alles still – und das spürt man jeden Tag.

Meinen Beruf liebe ich, weil...

ich zwischen Politik, Betrieben und Menschen vermitteln kann.

Mein Traumberuf als Kind war...

Pilot – die Faszination fürs Reisen und neue Perspektiven habe ich mir bis heute bewahrt.

Geschäftsführer einer Kreishandwerkerschaft sollte man werden, weil...

man Dinge bewegen kann, die für viele wichtig sind, und weil es nie langweilig wird.

Meine Mitarbeiter schätzen an mir...

dass ich uns als Team verstehe und gemeinsame Ziele in den Vordergrund stelle, die Stärken und Schwächen der Einzelnen sehe und jederzeit nahbar bin.

Ich schätze an meinen Mitarbeitern...

Teamgeist, Ehrlichkeit und dass man sich aufeinander verlassen kann – egal, wie groß die Herausforderung ist.

Ich gerate in Rage, wenn...

Leute viel reden, aber inhaltlich nichts sagen.

Ich tanke auf, wenn ich...

auf dem Golfplatz stehe und einfach mal den Kopf freibekomme.

In meiner Freizeit...

bin ich gern unterwegs – ob im Münsterland, im Ruhrgebiet oder mal weiter weg – Hauptsache, mit netten Leuten.

Ich lebe gerne im Münsterland und arbeite im Ruhrgebiet, weil...

ich die Ruhe und Natur zuhause genieße, aber im Ruhrgebiet den direkten, ehrlichen Menschenschlag habe.

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

irgendwo am Mittelmeer, wo Arbeit und Sonne Hand in Hand gehen.

Urlaub mache ich am liebsten in...

der Schweiz – Berge, klare Luft und einfach mal runterkommen.

Auf eine einsame Insel muss mit...

mein Handy (ja, auch da), eine Hängematte und ein Kasten Kaltgetränke.

Mein größtes Laster ist...

spontan noch was Leckeres zu bestellen, obwohl der Kühlschrank voll ist.

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

Arroganz, Stillstand, Kalter Kaffee

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

Immer gesund bleiben, mehr Zeit für Freunde und Familie, dass das Handwerk den Stellenwert bekommt, den es verdient.



Jens Probst

Alter: 28

Beruf: Geschäftsführer der Kreishandwerkerschaft Ruhr

Familienstand: Verheiratet

Sternzeichen: Löwe

Hobbys: Schwimmen, Golf, Freunde treffen, Reisen, gutes Essen

werk den Stellenwert bekommt, den es verdient.

Mein Lieblingsbuch ist...

Achtsam morden – herrlich schräg und trotzdem mit einer guten Portion Lebensweisheit.

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

Sport, Komödien und alles, was gute Laune macht.

Mein Vorbild ist...

jeder Handwerker, der seinen Betrieb mit Herzblut führt.

Mein Lebensmotto ist...

„Mut beginnt da, wo der Plan endet.“

Als Henkersmahlzeit lasse ich mir aufpassen...

ein saftiges Steak mit Pommes und Kräuterbutter – dazu ein kaltes Bier.

Foto: Ronny von Wangenheim

Impressum

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

Chefredaktion: Stefan Prott
Redaktion: Johannes Motz und Britta Klein, KH Ruhr (verantwortl. für den Inhalt), Ronny von Wangenheim, Julika Kleibohm, Claudia Schneider, Daniel Boss



Anzeigen: Monika Droege
Tel. 0234 - 921411
E-Mail: monika.droege@skala.de

Titelbild: istockphoto.com/artisteer
Gestaltungskonzept und Layout:
Lars Morawe

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.

BESUCHEN SIE UNSERE AUSSTELLUNG FEINSTER

MEISTERSTÜCKE

SCHRAMM
home of sleep

ORIGINS COMPLETE | CLEO



ORIGINS COMPLETE | ARCO

ES ERWARTET SIE:

**EINZIGARTIGE
SCHLAFKOMPETENZ
AUF HÖCHSTEM
NIVEAU.**



PUREBEDS | PANEL

UNSERE
LIEBLINGSMARKEN

**SCHRAMM
TRECA PARIS
SLEEPPEEZEE
DORMIENTE
TEMPUR
RÖWA**

U.V.M.

AUF WUNSCH PERSÖNLICHE BERATUNGSTERMINE
AN FAST JEDEM TAG, ZU FAST JEDER ZEIT

**BETTEN
KORTEN**

SEIT
1876

HÄTTEN SIE DAS
VON UNS GEDACHT?

149 JAHRE PARTNER
FÜR IHREN GUTEN SCHLAF

1.000 m² BETTENAUSSTELUNG

ÜBER **75** TOP MATRATZENTYPEN
STEHEN JEDERZEIT VOR ORT
ZUM PROBELIEGEN BEREIT

DORMIENTE CENTER
REGIONAL GRÖSSTE
AUSSTELLUNG RUND UM
NATÜRLICHES SCHLAFEN

BETTEN-KORTEN.DE

BOCHUM . BONGARDSTR. 30 . TEL. 0234 13216

BELIEBTER **ONLINESHOP**

WIR HABEN **BOCK** AUF FRISCHEN WIND.



**BOCK
AUF
BOCHUM!**

Wir haben Bock auf Bochum.
Deshalb bauen wir unsere Strom-
erzeugung aus Windenergie weiter aus.

stadtwerke-bochum.de

STADTWERKE
BOCHUM

