Nr. 3/2019/// 27036

DUISBURGER HANDWERK

Das Magazin der Kreishandwerkerschaft Duisburg und ihrer Innungen

Auf ins Abenteuer:
Das eigene Unternehmen gründen // Seite 12

Duisburgs Wirtschaftsdezernent
Andree Haack im Interview // **Seite 8**

Make up Duisburg 2018:
Die Gewinner stehen fest // **Seite 11**

Zeichen setzen. Mit Kastenwagen PLUS.

Mehr drin, mehr dran, mehr Wert: die Sondermodelle mit attraktiven Ausstattungs- und Preisvorteilen.

Bauen Sie mit dem Citan, Vito und Sprinter Kastenwagen PLUS Ihren Vorsprung aus. In der Summe profitieren Sie von serienmäßigen Extras, vorbildlicher Funktionalität und Komfort – bei einer Ersparnis von bis zu 15 % gegenüber dem Standardmodell mit vergleichbarer Konfiguration. Einsteigen lohnt sich.

Gewerbe-Leasing mit Mehrwert – ohne Anzahlung

Citan Kastenwagen PLUS 108 CDI lang[1]	Vito Kastenwagen PLUS 110 CDI lang[2]	Sprinter Kastenwagen PLUS 211 CDI standard[3]
monatlich ab 229 €[4]	monatlich ab 329 €[4]	monatlich ab 339 €[4]

[1]Citan 108 CDI lang: Kraftstoffverbrauch innerorts/außerorts/kombiniert: 5,2/4,6/4,8 l/100 km; CO_2-Emissionen kombiniert: 127 g/km. [2]Vito 110 CDI lang: Kraftstoffverbrauch innerorts/außerorts/kombiniert: 8,0/6,0/6,7 l/100 km; CO_2-Emissionen kombiniert: 177 g/km. [3]Sprinter 211 CDI standard: Kraftstoffverbrauch innerorts/außerorts/kombiniert: 9,2/7,5/8,1 l/100 km; CO_2-Emissionen kombiniert: 214 g/km. Die angegebenen Werte sind die ermittelten „NEFZ-CO2-Werte" i. S. v. Art. 2 Nr. 1 Durchführungsverordnung (EU) 2017/1152. Die Kraftstoffverbrauchswerte wurden auf Basis dieser Werte errechnet. Als Bemessungsgrundlage für die Kraftfahrzeugsteuer kann ein höherer Wert maßgeblich sein. Die Angaben beziehen sich nicht auf ein einzelnes Fahrzeug und sind nicht Bestandteil des Angebots, sondern dienen allein Vergleichszwecken zwischen verschiedenen Fahrzeugtypen. Die Werte variieren in Abhängigkeit von den gewählten Sonderausstattungen.
[4]Leasingbeispiele für Gewerbekunden, Stand 08/2019: Kaufpreis ab Werk zzgl. lokaler Überführungskosten: 20.000 €/30.000 €/33.000 €; Leasing-Sonderzahlung: 0 €; Laufzeit: 48 Monate; Gesamtlaufleistung: 60.000 km; mtl. Leasingrate 229 €/329 €/339 €. Alle Preise zzgl. gesetzlich geltender USt.
Nur bei teilnehmenden Händlern.

Mercedes-Benz
Vans. Born to run.

Anbieter: Daimler AG, Mercedesstraße 120, 70372 Stuttgart
Partner vor Ort: Daimler AG, vertreten durch Mercedes-Benz Vertrieb PKW GmbH
Niederlassung Düsseldorf, Mercedesstraße 1, 40470 Düsseldorf • Niederlassung Neuss, Leuschstraße 10, 41460 Neuss
Niederlassung Duisburg, Johannes-Mechmann-Straße 2-4, 47128 Duisburg
Daimler AG, vertreten durch die Anota Fahrzeug Service- und Vertriebsgesellschaft mbH
Hilden, Auf dem Sand 24, 40721 Hilden
Telefon 0800 33333 19, E-Mail: transporter-verkauf@daimler.com, www.mercedes-benz-rhein-ruhr.de

Meisterbriefe wieder in Sicht: Zwölf Garanten für Qualität

Nicht alles war früh besser. Aber manches schon. Das hat jetzt auch die Große Koalition begriffen: Sie einigte sich darauf, dass ab 2020 in zwölf handwerklichen Berufen wieder die Meisterpflicht eingeführt wird, die 2004 von der rot-grünen Bundesregierung handstreichartig abgeschafft worden war. Dass sie jetzt wieder eingeführt wird, zeigt eindrucksvoll: Politik ist offen für Argumente, wenn sie gut begründet sind. Denn der Meisterbrief ist ein Erfolgsmodell. Wer die Meisterschule absolviert hat, versteht sein Handwerk – und der Kunde kann mit einer Leistung rechnen, auf die er sich verlassen kann.

Kurze Rückblende: 15 Jahre ist es her, seitdem Wirtschaftsminister Wolfgang Clement in über 50 Handwerksberufen die Meisterpflicht gestrichen hatte. Der ZDH bemängelt, dass es seitdem zu Fehlentwicklungen gekommen ist – zu wenig Ausbildung und zu kurzlebige Unternehmen. Jetzt soll die Gesetzesänderung Voraussetzungen für stabilere, krisenfeste Unternehmen schaffen.

Künftig ist der Meisterbrief wieder in einem Dutzend zusätzlicher Gewerke Pflicht. Vor der Betriebsgründung müssen Gründer in Berufen wie Fliesen-, Platten- und Mosaikleger, Parkettleger, Estrichleger, aber auch Raumausstatter oder Schilder- und Lichtreklamehersteller die Meisterschule absolvieren. Die Auswahl zeigt: Dieser Qualifikationsnachweis soll die Qualität sichern, zum Beispiel bei so langlebigen Investitionen wie Bodenbelägen. Ziel ist, dass der Kunde von mehr Sicherheit, Gewährleistungs- und Verbraucherschutz profitiert. Um sich dem Kunden gegenüber verantwortlich zeigen zu können, führt an der Meisterpflicht in vielen Fällen kein Weg vorbei.

Förderung des Nachwuchses und nachhaltige Unternehmensgründungen
Zum anderen sichert die Meisterpflicht die Ausbildung des Nachwuchses. Zum umfangreichen Lernstoff in der Meisterschule gehört auch Personalführung. Nur wer über das in den Kursen vermittelte Fachwissen verfügt und weiß, wie es weiterzugeben ist, der kann nachhaltig und solide ausbilden. Zudem profitieren angehende Betriebsgründer persönlich von der Meisterschule: Wo sonst als dort erhält ein Handwerker das nötige betriebswirtschaftliche Grundwissen, um sich angemessen auf die Selbständigkeit vorzubereiten?

Der Weg zum eigenen Betrieb: Unser Thema
Ob nun in einem der Gewerke, in denen ab kommendem Jahr der Meistertitel Pflicht ist oder in einem bereits bestehenden: Leicht ist der Weg zum eigenen Betrieb in wenigen Fällen. Das Titelthema der aktuellen Ausgabe lässt Gründer über ihre ersten Schritte in die Selbständigkeit zu Wort kommen.

Stefan Prott
Chefredakteur

Inhalt

04 //Splitter
04 Reges Netzwerken bei sommerlicher Hitze // DU.Business unterstützt Fachkräfteakquise
05 Showtruck auf Tour in Duisburg // Finanzielle Entlastung ausbildender Betriebe
06 WEITER.BILDUNG! sichert Fachkräfte // Interessantes Versteigerungsobjekt für Handwerksbetriebe
07 Nachrüstung von Fahrzeugen wird gefördert // Neue Chancen für Langzeitarbeitslose: Save the Date

08 //Aktuell
08 Interview mit Duisburgs Wirtschaftsdezernent Andree Haack
10 Auszeichnungen für kunstvolle Grabmale // Gesicht zeigen als „Wirtschaftsmacht von nebenan“
11 Make up Duisburg 2018: Die Gewinner stehen fest

12 //Schwerpunkt
12 Auf ins Abenteuer: Den eigenen Betrieb gründen

20 Profile
20 Stürmische See im Jubiläumsjahr

22 //Ausbildung
22 Karriere mit Zukunftsperspektive

24 //Kfz-Special
24 Alles ist elektrisch auf der IAA

28 //Marktplatz

30 //Unter uns
30 Stefan Piel scheidet aus // Freisprechungsfeier der Maler und Lackierer // Octeo Multiservices feierte Jubiläum
31 Gesellenstücke beweisen Kreativität und Können // Friseur-Innung ehrte neue Gesellinnen und Gesellen

32 //Recht
32 Krankenversicherung für Existenzgründer // Gesetz gegen illegale Beschäftigung und Sozialleistungsmissbrauch wurde geändert

34 //Zuletzt
34 22 Fragen an Lothar Hellmann
34 Impressum

IHK-Geschäftsführer Michael Rüscher, GFW-Geschäftsführer Ralf Meurer sowie Wirtschaftsdezernent und GFW-Mitgeschäftsführer Andree Haack eröffneten das 44. GFW-Mittelstands-Forum im Villenpark Rheinperle in Bliersheim.

Reges Netzwerken bei sommerlicher Hitze

Rund 250 Teilnehmerinnen und Teilnehmer aus Politik, Institutionen und Wirtschaft trafen sich bei hochsommerlichen Temperaturen zum 44. Mittelstands-Forum der Gesellschaft für Wirtschaftsförderung Duisburg mbH (GFW Duisburg) im Villenpark Rheinperle in Bliersheim.

Nach der Eröffnung durch Wirtschaftsdezernent und GFW-Mitgeschäftsführer Andree Haack, GFW-Geschäftsführer Ralf Meurer und Michael Rüscher, Geschäftsführer der Niederrheinischen Industrie- und Handelskammer Duisburg-Wesel-Kleve, begannen Besucher wie Aussteller lebhaft zu netzwerken und Kooperationen auszuloten. Die außergewöhnliche Location bot den idealen Rahmen, um sich branchenübergreifend über wirtschaftliche und stadtentwicklerische Aktivitäten in Duisburg auszutauschen. „Dabei haben wir die Gelegenheit genutzt, um auch auf die tollen Veranstaltungen und aktuellen Projekte wie die Ruhr Games, die Duisburger Freiheit und Sechs Seen Wedau aufmerksam zu machen", so Haack.

In diesem Jahr gab es erstmals eine „Gründer-Area", in der Start-ups mit etablierten Playern ins Gespräch kamen. Den Start-ups eine aufmerksamkeitsstarke Bühne zu bereiten, ist der GFW Duisburg sehr wichtig, begleitet diese doch intensiv insbesondere technologieorientierte Unternehmen. Gemeinsam mit Akteuren wie startport, der Impact Factory und der Niederrheinischen IHK schaffen die Duisburger Wirtschaftsförderer so maßgeschneiderte Starthilfen, damit sich eine vitale Gründerszene am Standort etablieren kann.

DU.Business unterstützt Fachkräfteakquise

Es lohnt sich, in Duisburg zu arbeiten und zu leben! Das zeigt die Gesellschaft für Wirtschaftsförderung Duisburg mbH (GFW Duisburg) in Zusammenarbeit mit dem neomedia-Verlag in der neuen cross-medialen Publikation „DU.Business". Das Format ist Nachfolger des bisherigen REPORTs. Dass man sich hier rundum wohlfühlen kann, haben mittlerweile auch Investoren und Entwickler erkannt und Duisburg mehr denn je auf dem Schirm. Projekte wie „Sechs-Seen-Wedau" oder der Rückkauf des alten Güterbahnhofgeländes durch die städtische Wohnungsbaugesellschaft GEBAG entfachen überdies den nötigen Rückenwind.

„Aufgrund des zunehmenden Wettbewerbs und des Fachkräftemangels ist es für Unternehmerinnen und Unternehmer wichtiger denn je geworden, ihre Firma und den Standort, an dem der Betrieb ansässig ist, gegenüber potenziellen Mitarbeitern so attraktiv wie möglich zu präsentieren. Mit ‚DU.Business' stellt die GFW Duisburg eine crossmediale Plattform bereit, die zahlreiche Duisburger Wirtschaftsakteure nutzen, um ihr Unternehmen und ihre Dienstleistungen zu präsentieren", so GFW-Geschäftsführer Ralf Meurer.
Cross-medial ist die Publikation, weil ihre Inhalte auch digital nutzbar sind. So können die Kooperationspartner sie in ihr eigenes Kommunikationskonzept integrieren und über verschiedene Kanäle wie beispielsweise Social Media oder im Print verbreiten.

Das Redaktions-Duo der GFW: Annegret Angerhausen-Reuter und Elke Spiller (u.).

Hans-Peter Wollseifer, Präsident des ZDH.

Finanzielle Entlastung ausbildender Betriebe

Die Leistung von Ausbildungsbetrieben sollte auch finanziell wertgeschätzt werden, etwa indem man sie bei Sozialabgaben entlastet", forderte ZDH-Präsident Hans-Peter Wollseifer im Juni dieses Jahres. Eine denkbare Lösung ist seiner Ansicht nach, bei Ausbildungsbetrieben und Azubis bei den Sozialabgaben die Regelungen anzuwenden, die es heute schon für Studierende gibt. „Wenn junge Menschen nach Abschluss ihrer Ausbildung aggressiv in andere Wirtschaftszweige abgeworben werden, betrachte ich eine finanzielle Wertschätzung in dieser oder einer ähnlichen Form für absolut angemessen", so Wollseifer. Laut Wollseifer tragen ausbildende Betriebe eine große wirtschaftliche und gesellschaftspolitische Verantwortung, denn sie bringen die dringend benötigten Fachkräfte hervor. Und immerhin 28 Prozent aller Azubis in Deutschland werden vom Handwerk ausgebildet. Das kostet die Betriebe auch. In der Summe sind es durchschnittlich etwa 16.500 Euro für eine dreijährige Lehre.

Showtruck auf Tour in Duisburg

Seit 2016 ist er bereits unterwegs: Der Showtruck, in dem junge Menschen das Maler- und Stuckateurhandwerk entdecken können.

Das 20 Meter lange und 36 Tonnen schwere Infomobil fährt regelmäßig zu Veranstaltungen in Deutschland, Österreich und der Schweiz, zum Beispiel zu Karrieremessen, Handwerkertagen oder Schulevents. Im Truck können die Jugendlichen unter anderem virtuell Räume gestalten und sich Videos von Auszubildenden anschauen, die einen Einblick in ihren Berufsalltag geben. Der Truck ist unterwegs im Rahmen der Initiative „Deine Zukunft ist bunt", mit der sich der Farben- und Lackhersteller Brillux gemeinsam mit dem Maler- und Stuckateurhandwerk für die Nachwuchsgewinnung einsetzt.

Jetzt schon vormerken:
Am 7. November macht der Brillux-Showtruck auch Station am Berthold-Brecht-Berufskolleg, Ziegelkamp 28, 41259 Duisburg .

Fotos: Boris Trenkel, Friedhelm Krischer/GFW Duisburg, Annegret Angerhausen-Reuter/GFW Duisburg

Interessantes Versteigerungsobjekt für Handwerksbetriebe

Eines der Objekte, die im Rahmen der Gewerbeimmobilienmesse Duisburg (GIMDU) vom 6. bis 7. November 2019 in der Mercatorhalle im CityPalais „unter den Hammer" kommen sollen, ist die Immobilie an der Werthauser Straße inmitten eines Industriegebiets in Duisburg-Hochfeld. „Gepflegt, über eine Brennwerttherme beheizbar und mit einer Grundstücksfläche von 1.089 Quadratmeter, ist sie attraktiv für Gewerbetreibende. Erst recht, da das Areal mit einer Hallenfläche beziehungsweise Großgarage von 96 Quadratmeter punkten kann. Die Bürofläche im ersten Obergeschoss wartet mit 92 Quadratmeter auf. Hinzu kommen 92 Quadratmeter, die sich als Sozialräume oder Werkstatt eignen. Auch Lagerräume sind vorhanden: 105 Quadratmeter plus 350 Quadratmeter Außenlager.

„So etwas findet sich nicht mehr häufig im aktuellen Angebot, das überaus rar gesät ist. Das Objekt ist prädestiniert für Handwerksbetriebe, da die Halle erweiterbar ist und noch vergrößert werden kann. Das ist ein großer Vorteil, um am Standort wachsen zu können", so Ralf Meurer, Geschäftsführer der Gesellschaft für Wirtschaftsförderung Duisburg mbH. Dessen Team veranstaltet die GIMDU bereits zum dritten Mal.

i Alle Informationen rund um die GIMDU 2019 sind abrufbar unter: **www.gimdu.de**

WEITER.BILDUNG! sichert Fachkräfte

Die Qualifizierungsoffensive WEITER.BILDUNG! fördert Betriebe dabei, ihre Mitarbeiter fit für die Zukunft zu machen – vor allem für Anforderungen durch die fortschreitende Digitalisierung und wirtschaftliche Veränderungsprozesse. Sie beinhaltet umfassende Beratung, vielfältige Weiterbildungsmöglichkeiten, Förderung der Lehrgangskosten sowie Arbeitsentgeltzuschüsse. So können z. B. Lehrgangskosten für Kleinstunternehmen mit weniger als 10 Mitarbeitern vollständig übernommen werden, kleine und mittlere Unternehmen mit weniger als 250 Mitarbeitern werden mit bis zu 50 Prozent bezuschusst. Voraussetzung ist, dass die Weiterbildungsmaßnahmen mehr als 160 Stunden umfassen, der Zeitrahmen der Qualifizierung ist aber flexibel.

Schon in den vergangenen Jahren haben wir gute Erfahrungen mit der Qualifizierung von Beschäftigten gemacht. Mit dem neuen Qualifizierungschancengesetz sind die Möglichkeiten noch einmal deutlich erweitert worden. Wir beraten gerade auch kleine Unternehmen bei individuellen Herausforderungen, erarbeiten gemeinsam mit den Betrieben zielführende Qualifizierungen und unterstützen sie bei der Umsetzung", so Astrid Neese, Leiterin der Duisburger Agentur für Arbeit. WEITER.BILDUNG! ist der Schwerpunkt des Qualifizierungschancengesetzes, das zu Beginn des Jahres 2019 in Kraft getreten ist. Im Idealfall qualifiziert ein Unternehmen einen eigenen Beschäftigten zur Fachkraft und füllt die entstehende Lücke im Betrieb mit einem gut vorbereiteten Arbeitslosen mit den Fördermöglichkeiten nach dem Teilhabechancengesetz (mehr dazu auf den Seiten 10 und 11).

Astrid Neese, Leiterin der Duisburger Agentur für Arbeit.

i Mehr Informationen gibt es unter der **kostenfreien Servicenummer 0800 4 5555 20** oder unter **www.arbeitsagentur.de.**

Hallenkonstruktionen mit Holzleimbinder F-30 B

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

Timmermann GmbH – Hallenbau & Holzleimbau
59174 Kamen | Tel. 02307-941940 | Fax 02307-40308
www.hallenbau-timmermann.de | E-Mail: info@hallenbau-timmermann.de

Nachrüstung von Fahrzeugen wird gefördert

Das Bundesministerium für Verkehr und digitale Infrastruktur (BMVI) fördert die Nachrüstung von Handwerker- und Lieferfahrzeugen mit Stickoxidminderungssystemen.

Mit dieser Maßnahme lassen sich die Stickoxid-Emissionen von Dieselfahrzeugen deutlich senken. Gefördert werden bis zu 80 Prozent der Kosten für das System und den externen Einbau, die tatsächliche Höhe hängt von der zulässigen Gesamtmasse des jeweiligen Fahrzeugs ab. So erhalten Betriebe für leichte Nutzfahrzeuge zwischen 2,8 bis 3,5 Tonnen zulässiger Gesamtmasse maximal 3.000 Euro Zuschuss, für schwere Nutzfahrzeuge bis 7,5 Tonnen zulässiger Gesamtmasse gibt es maximal 4.000 Euro. Duisburger Unternehmen sind antragsberechtigt, da die Kommune zu besonders belasteten Städten zählt.

Anträge auf Förderung nimmt die Bundesanstalt für Verwaltungsdienstleistungen (BAV) als Projektträger entgegen. Die Frist des aktuellen Aufrufs endet am 30. September 2019, die Nachrüstung muss bis spätestens 31. Dezember 2020 umgesetzt sein.

i Vorab-Beratung und Einschätzung der Antragsentwürfe sind durch die BAV auf Wunsch möglich.
Hotline: 04941 602-788
Service-E-Mail:
Diesel-HWNR@bav.bund.de

Neue Chancen für Langzeitarbeitslose: save the date

Unter dem Motto „Duisburg packt an – neue Wege aus der Langzeitarbeitslosigkeit" stellen die Agentur für Arbeit Duisburg und das jobcenter Duisburg unter Beteiligung der Stadt Duisburg die Möglichkeiten dar, die das Teilhabe- und Qualifizierungschancengesetz bieten.
In der Gebläsehalle im Landschaftspark Duisburg-Nord berichten am 15.11.2019 zwischen 15:00 und 16:30 Uhr Arbeitgeber über die bisher gemachten Erfahrungen mit den neuen Fördermöglichkeiten, auch die neu gewonnenen Arbeitskräfte kommen zu Wort. Die Veranstaltung klingt mit einem Get-together aus. Durch den Nachmittag wird die Radiomoderatorin Steffi Neu führen.

i **Kontakt und Anmeldung:**
Jobcenter-Duisburg.Geschaeftsfuehrung@jobcenter-ge.de

Fotos: Michael Grosler, Kurhan/stock.adobe.com, Gimdu

DIE ERDGASMODELLE VON FIAT PROFESSIONAL.

Z. B. DER FIAT DUCATO NATURAL POWER

AB 329 € IM MONAT LEASEN[1]

Ob als Fiat Fiorino, Fiat Doblò Cargo oder Fiat Ducato: Die Natural-Power-Modelle von Fiat Professional bieten jedem Profi eine hervorragende Alternative zu Diesel und Benzin. So bleiben Sie uneingeschränkt mobil, profitieren von geringeren Betriebskosten und leisten einen Beitrag zur effizienten Nutzung von Ressourcen.

Ausstattungshighlights: • Schutzgitter hinter dem Fahrersitz • Mittelarmlehne + Lordosenstütze Fahrersitz • Beifahrerdoppelsitz mit Klapptisch in mittlerer Rückenlehne • Tagfahrlicht

FIAT PROFESSIONAL
PROFIS WIE SIE

[1] Ein unverbindliches Leasingbeispiel der FCA Bank Deutschland GmbH, Salzstraße 138, 74076 Heilbronn, für Gewerbekunden, für den Fiat Ducato Natural Power Serie 7 Warentransport 35 L2H1 KaWa verblecht 140 CNG Euro-6D-Temp 100kW (136 PS), zzgl. Überführungskosten und MwSt., inkl. GAP-Versicherung; Monatsrate 329,– € (exkl. MwSt.), Laufleistung 10.000 km/Jahr, Laufzeit 48 Monate, Leasingsonderzahlung 0,– €.

Angebot nur für gewerbliche Kunden, gültig für nicht bereits zugelassene Neufahrzeuge bis 31.12.2019. Nicht kombinierbar mit anderen Aktionen. **Beispielfoto zeigt Fahrzeuge der jeweiligen Baureihe, die Ausstattungsmerkmale der abgebildeten Fahrzeuge sind nicht Bestandteil des Angebots.**

FCA BANK Deutschland | MOPAR VEHICLE PROTECTION

Ihr Fiat Professional Partner:

Motor Village Düsseldorf/Duisburg

Erkrather Str. 365
40231 Düsseldorf

Theodorstraße 190
40472 Düsseldorf

Arnold-Dehnen-Straße 30-32
47138 Duisburg

www.motorvillage-duesseldorf-duisburg.de

Hauptsitz: FCA Motorvillage Germany GmbH
Mainzer Landstraße 581 • 65933 Frankfurt

„Flächen sind der Schlüssel für positive Entwicklung“

Interview mit Duisburgs Wirtschaftsdezernent Andree Haack

Wenn man mit Andree Haack spricht, spürt man schnell: Der Mann hat einen Plan, vielleicht eine Mission. Seit einem Jahr leitet der 46-Jährige das neu geschaffene Dezernat Wirtschaft und Strukturentwicklung bei der Stadt Duisburg. Chefredakteur Stefan Prott befragte den neuen Beigeordneten zu Perspektiven und Herausforderungen der Duisburger Wirtschaft.

Ihr Geschäftsbereich ist vor einem Jahr neu zugeschnitten worden. Was sind die wesentlichen Aufgaben?
Andree Haack: In der Vergangenheit wurde das Thema Strukturentwicklung in Duisburg nicht systematisch bearbeitet. Das bauen wir jetzt neu auf – und wollen damit der Stadt neue Perspektiven öffnen. Zum anderen sehe ich die Aufgabe, die Gesellschaft für Wirtschaftsförderung auf neue Füße zu stellen, die zu je 50 Prozent von der Stadt und von der lokalen Wirtschaft getragen wird. Die GfW soll enger an die Stadt gekoppelt werden, und sie ist im Vergleich zu anderen Kommunen seit Jahren eher unterfinanziert. Hier müssen wir über das Zusammenspiel im Konzern sprechen und eine breitere Finanzierungsbasis finden – dann können wir die Schlagkraft der Wirtschaftsförderung erhöhen.

Welche Themen stehen noch auf Ihrer Agenda?
Ein großes Feld ist die Flächenentwicklung. Das ist heute der Schlüssel, um sich positiv zu entwickeln. Duisburg hat das nach wie vor nötig. Deshalb müssen wir ein kommunales Gewerbeflächenmanagement aufbauen. Wir können es uns nicht leisten, Flächen ungenutzt zu lassen. Wenn eine Fläche da ist, für die sich kein Investor findet – dann kaufen wir diese Fläche, entwickeln und vermarkten sie. Entweder selbst, mit unseren städtischen Tochtergesellschaften oder mit einem Investor als Partner, der verbindliche Rahmenbedingungen erhält.

Die Politik drängt meist auf schnelle Lösungen. Haben Sie die nötige Zeit für eine strategische Entwicklung von Strukturen und Flächen?
Ein Flächenmanagement ist nicht von heute auf morgen aufgebaut. Aber allein mit den Flächen in der Wedau und in der Duisburger Freiheit haben wir 80 bis 90 Hektar an Reserven, die wir als Stadt selbst entwickeln können. Beide Projekte werden einige Jahre in Anspruch nehmen. Wir haben hier jedoch die Chance, diese Fläche selbst in die Hand zu nehmen. Die Duisburger Freiheit ist aufgrund ihrer Lage nahe zur Innenstadt und zum Düsseldorfer Flughafen einzigartig in Ruhrgebiet, vielleicht sogar in Nordrhein-Westfalen. Das verspricht eine Premium-Entwicklung fü Gewerbe in Duisburg.

Welche Nutzungen sind geplant?
Wir denken an Dienstleistungen, hochwertiges Gewerbe, aber natürlich ist hier auch Handwerk vorstellbar. Und das zu moderaten Grundstückspreisen.

Fotos: Oliver T. Mueller

Duisburg hat ein stärkeres Jobwachstum als das übrige Ruhrgebiet. Ist das der Beginn einer Aufholjagd?
Da muss man weiter zurückgehen: Duisburg hat innerhalb von zwei, drei Jahrzehnten mehr als 100.000 sozialversicherungspflichtige Arbeitsplätze verloren. Jetzt berappeln wir uns wieder. Das ist nicht nur ein Erfolg der Wirtschaftspolitik, sondern auch einer guten wirtschaftlichen Situation in Deutschland. Einen Wirtschaftsboom, wie wir ihn seit zehn Jahren erlebt haben, findet man nicht oft in der Geschichte. Wir dürfen daher nicht so blauäugig ein, dass dieser Trend einfach so weitergeht.

Wo sehen Sie Restriktionen?
Bei der Wirtschaftsentwicklung gibt es zurzeit zwei Engpässe: Das sind die Flächen und vor allem Facharbeitskräfte. Hier sehe ich auch Chancen: Es ist angenehmer, nach Facharbeitskräften in einer Stadt zu suchen, die noch ein gewisses Potenzial auf dem Arbeitsmarkt hat – wie eben Duisburg. Natürlich sind nicht alle der Arbeitsuchenden sofort einsetzbar. Aber wir entwickeln Ansätze, auch Langzeitarbeitslose mit Hilfe von Coaches wieder ins Arbeitsleben zurückzuführen.

Aufmerksamer Partner des Handwerks: Wirtschaftsdezernent Andree Haack beim Interview mit DUISBURGER HANDWERK.

Die Kreishandwerkerschaft hat in ihrem Ausbildungszentrum viel Erfahrung, wie man Langzeitarbeitslose aktiviert.
Ja. Dr. Bruxmeier ist ein quirliger Typ, der mit seinem Team gute Ideen entwickelt. Solche Köpfe braucht unsere Stadt. Ich beobachte, dass man sich in Duisburg austauscht und gut zusammenarbeitet – ansonsten würde es hier nicht so viele innovative, kreative Ansätze geben.

Die Logistik wächst auch in Duisburg sehr stark. Wie wichtig ist es, andere Branchen zu entwickeln?
Duisburg ist immer noch ein bedeutender Montanstandort, der größte Stahlstandort in Europa. Darauf müssen wir stolz sein. Im Bereich Logistik sind wir mit dem DUISPORT absolute Spitze. Wir haben aber auch Firmen, die im Digitalbereich stark sind – das ist nur noch nicht so bekannt. Dafür braucht es Leuchttürme wie eben Duisburg-Wedau: Das wird ein Innovationsquartier, das Unternehmen aus dieser Branche anziehen wird.

Gibt es weitere neue Felder?
Wasserstoff ist für Duisburg ein hochspannendes Thema – als Energieträger, der in der Energiewende eine besondere Bedeutung hat. Wir haben hervorragende Voraussetzungen, dabei mitzuwirken, weil sich viele Akteure mit dem Thema beschäftigen. Das Zentrum für Brennstoffzellen-Technik oder ThyssenKrupp Steel, die mit Hilfe von Wasserstoff Stahl klimaschonend produzieren wollen. Kurz: Wir haben das Know-how, die technische Infrastruktur durch Rohrleitungen und bei ThyssenKrupp einen Elektrolyseur, der Wasserstoff im großen Maßstab produzieren kann. Deshalb bewerben wir uns gemeinsam mit Düsseldorf, Wuppertal und dem Rhein-Kreis Neuss zurzeit als Wasserstoff-Modellregion.

Vor welchen Herausforderungen steht der Einzelhandel?
Der Einzelhandel wird sich verlagern und weiter konzentrieren. Zudem ist der Handel nicht mehr der einzige Akteur in der Innenstadt, sondern muss gemeinsam mit der Gastronomie und mit attraktiven Veranstaltungen für Frequenz sorgen. Hier hat Duisburg enorm viel zu bieten!

Das Handwerk macht Ihnen sicher wenig Sorgen. Es gibt allerdings ein Nachwuchsproblem.
Im Handwerk werden zurzeit sehr hohe Tarifabschlüsse gemacht. Das ist eine enorme Gehaltsentwicklung, mit dem das Handwerk nachsteuert, um sich interessant zu machen. Zudem lernen viele auch kleinere Betriebe, sich als attraktiver Arbeitgeber darzustellen, indem sie zum Beispiel in Social Media unterwegs sind. Ich glaube aber auch, dass Unternehmer im Handwerk den Mut haben müssen, Auszubildende oder Helfer zu nehmen, die nicht die Ideal-Qualifikation besitzen. Es gibt gute Fördermöglichkeiten, um solche Menschen an den Job heranzuführen, damit sie gute Facharbeitskräfte werden. Es gibt viele positive Beispiel, wo das bereits geklappt hat.
Das Gespräch führte Stefan Prott

Dirk Gebhardt
Sachverständiger Bauschadenbewertung für das Maler- und Lackiererhandwerk

- Schäden an Gebäuden erkennen und bewerten
- Erstellung von Gutachten
- Thermografie

Weierstraße 15 • 47269 Duisburg
Tel: 01722323447 • dirk.gebhardt@me.com

Auszeichnungen für kunstvolle Grabmale

www.buga2019.de

Im Rahmen der diesjährigen Bundesgartenschau (BUGA) in Heilbronn, lobte die BUGA Heilbronn 2019 GmbH unter Trägerschaft des Bundesverbands Deutscher Steinmetze (BIV) den Wettbewerb Grabzeichen aus. Gleich zwei Duisburger Steinmetzbetriebe durften sich über Medaillen freuen.

Egal, ob Freiform oder streng geometrischer Entwurf: Insgesamt 66 liebevoll gestaltete Arbeiten können Besucher der BUGA 2019 im Ausstellungsteil „Grabgestaltung und Denkmal“ noch bis zum 6. Oktober besichtigen. Darunter ist das Werk des Duisburger Steinmetzbetriebes Wirtz-Sondermann, das mit einer Goldmedaille ausgezeichnet wurde: Eine Leiter aus Robinienholz zwischen zwei massiven Steinstelen aus Anröchter Dolomit. „Die Leiter mit ihren vielen Brüchen und Rissen ist ein Synonym für das Leben, das ja auch nicht geradlinig verläuft. Sie soll symbolisieren, dass man seinen ganz eigenen Weg mit allen positiven und negativen Entwicklungen bis ans Ende gehen muss“, erklärt Inhaber Arnd Sondermann seinen Entwurf.

Eine Silbermedaille erhielt die Steinbildhauerei Wintgens aus Duisburg- Wanheimerort für eine Stele aus Kalkstein mit dem Thema „Diesseits + Jenseits“. Durch die Tür schreitet eine Bronzefigur, die zurückgebliebenen Figuren zeigen ein Flachrelief. Bronze gab es darüber hinaus noch für einen gemeinsamen Entwurf der Steinbildhauerei Wintgens und der Kunstgießerei Ernst Strassacker GmbH & Co. KG aus Süßen: eine Basaltstele von Andrea Wintgens mit geradliniger Pultform und einer wellenförmigen Bronzeplatte. Katrin Schnelle

Gesicht zeigen als „Wirtschaftsmacht von nebenan“

Die Kreishandwerkerschaft Duisburg beteiligt sich an der Aktion „Nebenan ist hier“: Mitgliedsbetriebe können kostenfrei individuelle Werbemotive entwickeln – und einen attraktiven Preis gewinnen. Das Projekt ist Teil der Imagekampagne „Das Handwerk“, einer Initiative unter Schirmherrschaft der Aktion Modernes Handwerk e. V. (AMH).

Mitgliedsbetriebe der Kreishandwerkerschaft Duisburg haben zwischen dem 7. Oktober und dem 15. November 2019 die Gelegenheit, auf der Aktionswebsite von „Nebenan ist hier“ ein Teamfoto und ihr Firmenlogo hochzuladen. Zusätzlich können sie einen Kampagnenspruch und ein Werbemittel auswählen, das mit dem persönlichen Motiv versehen werden soll.Zu den Medien zählen klassische Postkarten für Geburtstagsglückwünsche, Terminerinnerungen oder Danksagungen. Mit dem Druck kann der Betrieb entweder einen Dienstleister seiner Wahl oder eine Online-Druckerei direkt über die Aktionswebsite beauftragen. Aber auch Online-Kanäle wie die eigene Website oder soziale Netzwerke können mit dem Werbebild geziert werden. „Mit den personalisierten Werbemitteln im bekannten Kampagnendesign werden unsere Mitglieder zum Gesicht der Wirtschaftsmacht von nebenan“, fasst Lothar Hellmann, Kreishandwerksmeister, die Vorteile der Aktion zusammen.

Als zusätzliche Motivation für die Entwicklung des individuellen Motivs winkt ein besonderer Preis: Ein Betrieb gewinnt die Veröffentlichung seines Bildes auf öffentlichen Plakatwänden rund um seinen Firmenstandort. Die Gewinner werden bis zum 25. November 2019 informiert.

www.nebenanisthier.de

Make up Duisburg 2018: Die Gewinner stehen fest

Am Mittwoch, 31. Juli 2019, fand die Juryfahrt zur Bestimmung der Gewinner des Fassadenwettbewerbes Make up Duisburg 2018 statt. 20 Objekte, die sich im Rahmen einer Vorauswahl aus den insgesamt 52 Bewerbern herauskristallisierten, wurden gemeinschaftlich begutachtet. Aus diesen galt es die Gewinner zu ermitteln. Bewertet wurden unter anderem die architektonische Wirkung des Gebäudes, die Farbharmonie, die sorgfältige Ausführung der Arbeiten und weitere Elemente.

Schönste Fassaden der Stadt wurden ausgezeichnet

Per Bus ging es für die Jury durch ganz Duisburg. Neben dem Gewinn der Geldpreise in den beiden Kategorien der Gebäude mit und ohne Stuck, dürfen sich die ersten drei Plätze in der Kategorie „Wohnsiedlungen/Wohnanlagen“ sowie der erste Platz in der Kategorie „Sonstiges“ über eine Siegerurkunde freuen. Darüber hinaus erhalten alle angemeldeten Objekte eine Teilnehmerurkunde. Die feierliche Preisverleihung wird am 18. September 2019 im Duisburger Rathaus stattfinden. Seit 1973 regt der Fassadenwettbewerb Make up Duisburg Hauseigentümer dazu an, das Stadtbild Duisburgs zu verschönern. Den Teilnehmern steht ein stattlicher Gewinn in Aussicht, denn mit bis zu 5.000 Euro belohnen die Organisatoren des Wettbewerbs die Maler- und Lackierer-Innung Duisburg, Duisburg Kontor, Sparkasse Duisburg und der Verein der Haus- und Grundeigentümer Duisburg die Besitzer der schmuckesten Fassaden der Stadt.

Bewerbungsphase für 2019 läuft

Die Bewerbungsphase für den **47. Fassadenwettbewerb Make Up Duisburg** läuft bis zum 31. Dezember 2019. Die Broschüre mit den Teilnahmebedingungen liegt ab Ende September 2019 bei der Maler- und Lackierer-Innung, in der Tourist Information (Königstr. 86, 47051 Duisburg), bei der Sparkasse Duisburg (Königstr. 23-25, 47051 Duisburg), in den Bürgerbüros der Stadt Duisburg sowie im Stadthaus und im Duisburger Rathaus aus. Eine Anmeldung ist per E-Mail an marketing@duisburgkontor.de, inklusive Zusendung von zwei Bildern des Objektes, möglich.

Armin Frenkert, Geschäftsführer von Haus und Grund Duisburg bewertet eine Fassade an der Holtener Str 306.

Unser Unternehmen bietet Ihnen mit einem kompetenten, flexiblen und kundenorientierten Team alle Leistungen rund um das Dach.

- Beratung und Planung
- Montage
- Wartung und Reparatur

www.hanzen.de

Haferacker 19 · 47137 Duisburg
Tel.: 0203-442684 · Fax: 0203-435321 · info@hanzen.de

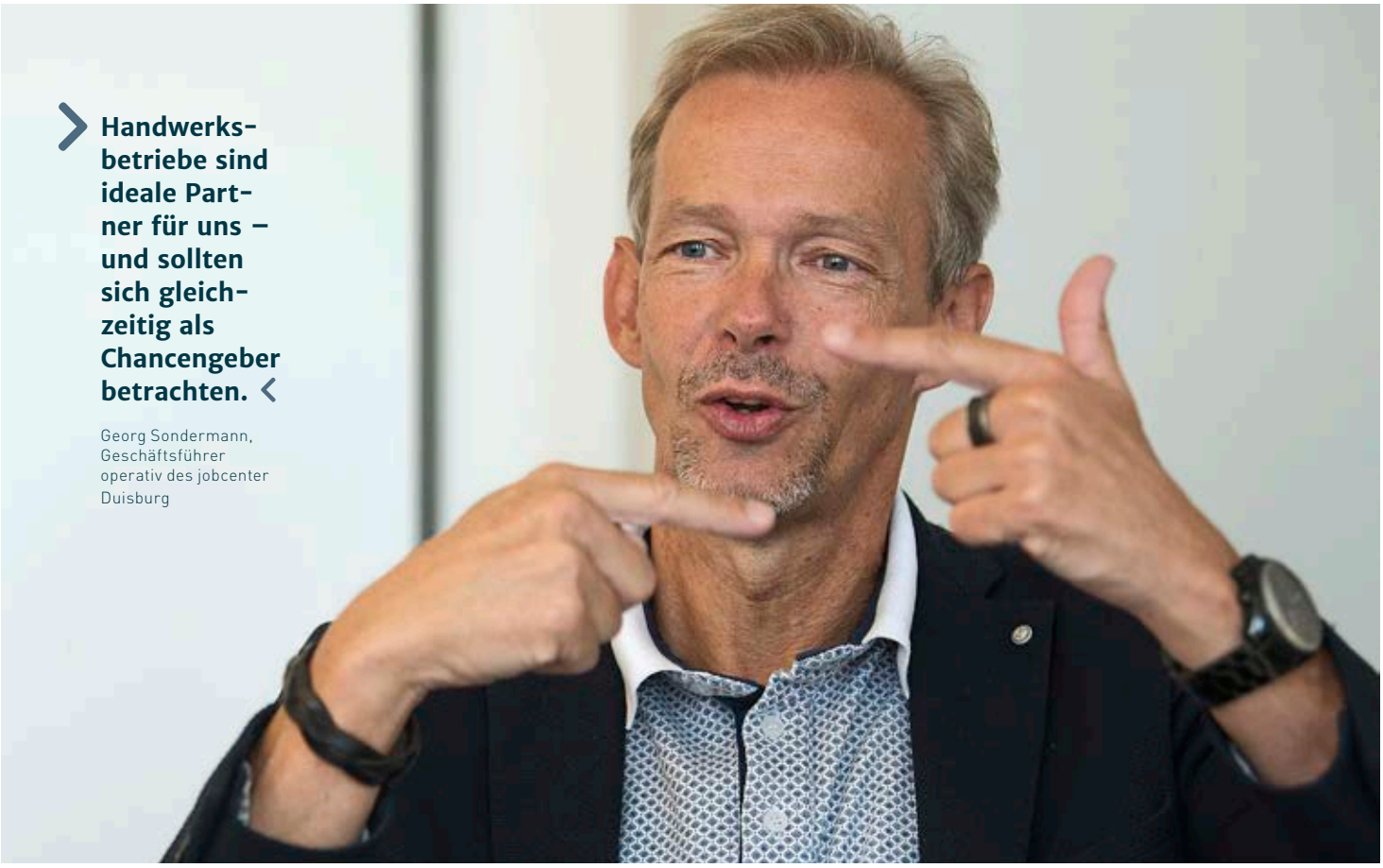
Dirk Hanzen
Dachdeckermeister

- Dächer
- Fassaden
- Bauklempnerei
- Abdichtung

Fotos: Rainer Kruse, Richard Watzke

Neue Arbeitskräfte innovativ entwickeln

Betriebe können über attraktive Zuschüsse für Lohnkosten, Weiterbildung und Coaching wertvolle Beschäftigte gewinnen – und langzeitarbeitslosen Menschen gleichzeitig eine neue Perspektive bieten. Das ermöglicht das Teilhabechancengesetz seit Januar dieses Jahres. Georg Sondermann, Geschäftsführer operativ des jobcenter Duisburg, berichtet im Interview, wie vor allem auch Handwerksbetriebe davon profitieren können.



Handwerksbetriebe sind ideale Partner für uns – und sollten sich gleichzeitig als Chancengeber betrachten.

Georg Sondermann, Geschäftsführer operativ des jobcenter Duisburg

Herr Sondermann, was beinhaltet das Teilhabechancengesetz genau?

Georg Sondermann: Mit dem Teilhabechancengesetz wurden zwei gesetzliche Möglichkeiten geschaffen:
Teilhabe am Arbeitsmarkt nach Paragraph 16 i des Sozialgesetzbuches II richtet sich an Betroffene, die über 25 Jahre alt sind und innerhalb von sieben Jahren mindestens sechs Jahre lang Arbeitslosengeld II bezogen haben. Arbeitgeber, die diese Menschen sozialversicherungspflichtig einstellen, erhalten bis zu fünf Jahre lang Lohnkostenzuschüsse. In den ersten zwei Jahren betragen diese 100 Prozent, in den Folgejahren nimmt sie um jeweils 10 Prozent im Jahr ab.

Die Eingliederung von Langzeitarbeitslosen nach Paragraph 16 e des Sozialgesetzbuches II umfasst Leistungsbezieher, die mindestens zwei Jahre ohne Arbeit sind. Arbeitgeber erhalten Lohnkostenzuschüsse für die Dauer von zwei Jahren – im ersten Jahr in Höhe von 75 Prozent, im zweiten Jahr 50 Prozent.
Darüber hinaus werden beide Instrumente mit Zuschüssen für Weiterbildungen und Coaching während der Beschäftigung gefördert.

In welchen Bereichen können diese Arbeitskräfte denn eingesetzt werden?

Unsere Kundinnen und Kunden steigen überwiegend in Helferpositionen ein und

Fotos: Oliver T. Mueller

übernehmen Zuarbeiten. So können sie die Fachkräfte von bestimmten Tätigkeiten entlasten. Perspektivisch sollen langzeitarbeitslose Menschen dauerhaft am Arbeitsmarkt teilhaben bzw. wieder in eine ungeförderte Beschäftigung eingegliedert werden.

„Handwerksbetriebe gewinnen nützliche, neue Arbeitsplätze", betont Georg Sondermann.

Profitiert das Handwerk davon?
Ganz klar: ja! Handwerksbetriebe gewinnen nützliche neue Arbeitskräfte, denn die Zuarbeit ist eine wichtige Aufgabe in Arbeitsprozessen. Deshalb sind Handwerksbetriebe ideale Partner für uns – und sollten sich gleichzeitig als Chancengeber betrachten.
Wenn sich die neuen Mitarbeiter gut entwickeln, fördern wir zusätzlich entsprechende Weiterqualifizierungen – beispielsweise einen Staplerschein, der in der Logistik sehr wichtig ist. Auf diese Weise können sich auch die Menschen Schritt für Schritt weiter integrieren.

Unterstützen Sie Förderfälle und Betriebe begleitend?
Als Bindeglied zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer bieten wir beiden Seiten mit einem intensiven Coaching engmaschige Begleitung an. Unsere Kundinnen und Kunden bereiten wir umfassend vor und geben ihnen die Möglichkeit, verschiedene Gewerke zu testen. Wenn sie sich über ihr Einsatzgebiet sicher sind, bringen wir sie in die Betriebe. Selbstverständlich stehen wir den Arbeitgebern als Ansprechpartner ebenfalls jederzeit mit Rat und Tat zur Seite.

Wie viele Menschen in Duisburg könnten so eine Möglichkeit erhalten, wieder ins Berufsleben zurückzukehren?
Rein statistisch kommen rund 17.000 Menschen in Duisburg in Frage. Aktuell bereiten wir etwa 1.200 Kundinnen und Kunden intensiv vor und suchen nach passenden Stellen für sie.

Welche Ziele haben Sie sich für 2019 gesetzt?
Wir möchten 551 Personen nach Paragraph 16 i SGB II und weitere 50 Personen nach Paragraph 16 e SGB II wieder in Beschäftigung bringen.

Wie viele davon haben bereits eine neue Arbeit gefunden?
Seit Jahresbeginn ist es uns gelungen durch beide Instrumente 416 Personen in den Arbeitsprozess zu integrieren. Wir sind hier also auf einem guten Weg. Im Handwerk sind davon übrigens rund 100 Beschäftigte untergekommen. Daran ist zu erkennen, wie wichtig die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit dem Handwerk ist. Grundsätzlich betrachten wir das Teilhabechancengesetz als innovative Möglichkeit, neue Arbeitskräfte zu entwickeln. In unseren Kundinnen und Kunde stecken Potenziale, darauf müssen wir setzen!
Das Gespräch führte
Katrin Schnelle

Jobcenter Duisburg
Tel. 0203 34834-1258
Jobcenter-Duisburg.Team424@jobcenter-ge.de

Auf ins Abenteuer: Den eigenen Betrieb gründen

Da möchte der eine Handwerker endlich selbst Chef werden, ein anderer eine pfiffige Geschäftsidee in die Tat umsetzen. Ein Dritter glaubt fest daran, dass er mit der Selbstständigkeit gutes Geld verdienen kann und auch mehr als im Angestelltenverhältnis. Die Motive für eine Existenzgründung sind vielfältig, im vergangenen Jahr entschlossen sich laut Angaben der KfW-Bank in Deutschland – über alle Wirtschaftsbranchen hinweg - rund 547.000 Gründer zu diesem Schritt, in NRW waren es laut Wirtschaftsministerium 82.000. Auch wenn tendenziell die Zahlen leicht rückläufig sind, wird nach Angaben der heimischen Kammern im Handwerk nach wie vor auf hohem Niveau gegründet. Um mit dem eigenen Betrieb eine Erfolgsgeschichte schreiben zu können, gibt es eine Reihe von Tipps aus der Praxis für die Praxis.

Gründlichkeit geht vor Schnelligkeit

Wer sich selbstständig machen möchte, sollte zunächst einmal nichts über das Knie brechen. „Die Entscheidung will gut überlegt, vorbereitet und geplant sein. Orientierung und Begleitung bieten die Gründungsberater des Starter-Center NRW beziehungsweise der Handwerkskammern“, erläutert Professor Ralf Brüning, der an der Fachhochschule des Mittelstands in Köln den Studiengang Handwerksmanagement betreut. Interessenten sollten zunächst für sich klären, ob sie auch wirklich die Bereitschaft mitbringen, wirtschaftlich auf eigenen Beinen stehen zu wollen. Der Satz, wonach der Begriff selbstständig aus zwei Teilen besteht, nämlich selbst und ständig, habe durchaus seine Berechtigung. Einen besonderen Stellenwert ist darüber hinaus, so Brüning, der Frage beizumessen, womit man sich mit seiner Firma von anderen Betrieben aus der Branche abheben oder unterscheiden kann. „Ein solches Alleinstellungsmerkmal bietet maßgebliche Vorteile für die Kundengewinnung und die Positionierung am Markt.“

Voraussetzungen im Vorfeld prüfen

Im Vorfeld einer Gründung gelte es ebenso zu klären, „ob bei dem künftigen Unternehmer die Voraussetzungen vorhanden sind, einen Betrieb leiten und lenken zu können“, betont Ulrich Engelhardt, Gründungslotse bei der Handwerkskammer Düsseldorf „Es geht hier im Wesentlichen um kaufmännische Kenntnisse, die Handwerkern in der Meisterschule vermittelt werden“. Für Berufe, in denen eine Selbstständigkeit auch ohne Meistertitel möglich ist, bieten die Kammern Existenzgründerseminare an, die kaufmännische Kenntnisse zum Inhalt haben. Allerdings sollten auch, wie es die Erfahrung von Beratern zeigt, Handwerksmeister darüber nachdenken, ob das eigene Know-how ausreicht, aufgefrischt oder auf den neuesten Stand gebracht werden

Bäckermeister formt seinen eigenen Betrieb

Als sich Bäckermeister Thomas Zimmermann vor zwei Jahren für die Selbstständigkeit entschied, machte er aus der Not eine Tugend. Der heute 53-Jährige hatte seinen Arbeitsplatz als Ausbildungsleiter in der überbetrieblichen Lehrbackschule der Bäcker-Innung Rhein-Ruhr verloren. Die Innung hatte aufgrund gesunkener Auszubildenden-Zahlen die Stelle gestrichen. Mit Kammer und Kollegen bereitet er sich auf den eigenen Betrieb vor. Eine große Herausforderung seien die Gespräche mit der Bank gewesen, sagt der Duisburger. In dem Ladenlokal im Stadtteil Buchholz war vorher eine Bäckerei untergebracht, die zusätzlich den Verkauf von Lebensmitteln anbot. Zimmermann setzt neben dem klassischen Programm auf Konditoren-Spezialitäten, um die sich seine Frau kümmert. Zu den Eigenproduktionen gehören darüber hinaus Figuren wie Weckmänner und Einhörner, die vor allem bei Schulen hoch im Kurs stehen. Auf der Suche nach einem Namen für den Betrieb, griff er auf den Spitznamen zurück: Zibo.

Foto: André Chrost

Zimmermann

Zukunft mit eigenen Ideen gestalten

Nach der Elternzeit wollte sich Friseurmeisterin Nesrin Barlik beruflich neu orientieren. Sie war vor fünf Jahren gerade von Bonn nach Duisburg gezogen, als sie überlegte, einen eigenen Friseursalon zu gründen. „Wie es der Zufall wollte, entdeckte ich im Ortsteil Duissern ein perfektes Ladenlokal". Die 70 Quadratmeter großen Räume waren nicht nur günstig gelegen, direkt an der Hauptverkehrsachse Mülheimer Straße, das Haus befand sich auch noch im Bau. Die heute 43-Jährige „hatte die Gelegenheit, das Lokal nach meinen Ideen zu gestalten". Neben dem Friseursalon bot sie von Beginn auch eine Waxinglounge an, Haarentfernung mit Hilfe von Wax. Für rechtliche oder auch finanzielle Fragen der Gründung hatte die Duisburgerin während der Meisterschule das Rüstzeug bekommen, nahm zudem gern die Beratung der Handwerkskammer Düsseldorf in Anspruch. Nesrin Barlik und ihre beiden Mitarbeiterinnen haben sich im Laufe der Zeit eine feste Stammkundschaft aufgebaut.

Foto: André Chrost

sollte. Da es bei der Unternehmensführung aber nicht nur auf rein wirtschaftlichen Faktoren ankomme, sondern auch der Umgang mit Beschäftigten eine entscheidende Rolle spiele, seien angehende Gründer gut beraten, Seminare in Sachen Personalwesen zu besuchen, erläutert der Gründungsexperte. Insbesondere in Zeiten des Fachkräftemangels gewinne die Frage nach der Zufriedenheit der Mitarbeiter in einem Betrieb immer mehr an Bedeutung.

Businessplan ist das A und O

Ein weiterer Meilenstein auf dem Weg in die Selbstständigkeit stellt der Businessplan dar. Ulrich Engelhardt warnt eindringlich davor, „sich beispielsweise Vorlagen aus dem Internet herunterzuladen oder auf Standardformulierungen zurückzugreifen“. Ein solches Vorgehen erweise sich im wahrsten Sinn als ein kapitaler Fehler, der sich in aller Regel spätestens dann bemerkbar mache, wenn die jeweilige Hausbank das Papier auf Herz und Nieren prüfe – und der Gründer entscheidende Fragen nicht zu beantworten weiß, erläutert Professor Brüning. Denn gerade vom Businessplan hänge es am Ende ab, ob Kredite, Fördermittel, Zuschüsse oder andere Formen finanzieller Zuwendungen überhaupt gewährt werden. „Das Verfassen eines solchen Plans ist obendrein mit dem Nutzwert verbunden, dass sich der Gründer intensiv mit seiner Geschäftsidee auseinandersetzt, um sie nach außen und gegenüber Dritten vertreten zu können.“ Für empfehlenswert hält er es, dass man bei der Erstellung eine Checkliste abarbeitet, um alle notwendigen Punkte auch wirklich zu erfassen: Beschreibung der Produkte oder Dienstleistungen, Marktanalyse, Marketingstrategien, Mitarbeiterzahl, Preiskalkulation, Rechtsform des Unternehmens, Analyse von Chancen und Risiken, Stärken und Schwächen, Geschäftsentwicklung für die ersten drei Jahre, Finanz- und Liquiditätsplan. „Bei der Bewältigung dieser doch recht komplexen Fragestellungen helfen Gründungsbera-

Meistergründungsprämie

Gründer, die zuvor noch nicht im Handwerk selbständig waren, können aus Mitteln des Europäischen Fonds für regionale Entwicklung (EFRE) von der Landesregierung NRW mit der Meistergründungsprämie eine Unterstützung von einmalig 7.500 € bekommen.

Folgende Bedingungen müssen für eine Förderung erfüllt werden:

- die Existenzgründungen, Firmenübernahmen und mehrheitliche Beteiligungen müssen durch Handwerksmeister/-innen in NRW erfolgen
- die Antragstellung muss vor der Existenzgründung/Übernahme/Beteiligung bei der zuständigen Handwerkskammer erfolgen
- den Zuschuss gibt es nur für erstmalige Gründungen einer nachhaltigen Existenz
- im Rahmen der Existenzgründung/Übernahme/Beteiligung müssen sozialversicherungspflichtige Arbeitsplätze geschaffen bzw. gesichert werden

Weitere Informationen: www.lgh.nrw

Wir bauen in den nächsten drei bis fünf Jahren in Duisburg 425 neue Wohnungen. Dazu kommt noch eine ganze Reihe von Großmodernisierungen. Dafür brauchen wir Sie, die Partner aus dem Handwerk! Sie wollen gemeinsam mit uns an der Zukunft Duisburgs arbeiten? Melden Sie sich bei uns! ***www.gebag.de***

Markus Hünseler unter 0203 6004-115 oder einkauf@gebag.de.

GEBAG
mehr als gewohnt

ter weiter“. Ganz entscheidend ist es nach Aussage Brünings auch, für ein solches Papier, die spezifischen Bedingungen der jeweiligen Branche und entsprechenden Region zu beachten.

Zahlen:

a) 14,4 Prozent der Gründer in Deutschland waren 18 bis 24 Jahre alt, 30,4 Prozent zwischen 25 und 34 Jahren, 26,2 Prozent zwischen 35 und 44 Jahren, 19,2 Prozent zwischen 45 und 54 und schließlich 9,9 zwischen 55 und 64 Jahre. (Quelle: Statista)

b) 17.800 Existenzgründen wurden seit Einführung der Meisterprämie 1995 durch diese Zahlung gefördert.

c) 19.497 Beratungsgespräche haben Fachleute der 75 NRW-Starter-Center, die mit den Handwerkskammern zusammenarbeiten, im vergangenen Jahr geführt. Zudem gab es 85.255 Erstinformationen.

b) und c) sind Zahlen, die das NRW-Ministerium für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie zusammengestellt hat

Kredite, Zuschüsse, Fördermittel

Wenn’s ums Geld geht, stehen Gespräche mit der Hausbank an. Es gilt, den Kapitalbedarf, die eigene Liquidität und die Höhe möglicher Kredite abzuklären. Fachleute warnen vor allzu knappen Kalkulationen, damit ausreichend finanzielle Kapazitäten für Investitionen und Personaleinsatz zur Verfügung stehen. Speziell für Gründer hält die KfW-Bank Förderprogramme mit unterschiedlichen Summen und Voraussetzungen an, wie ein Sprecher erläutert. Da die Kreditanträge nicht direkt bei der KfW gestellt werden können, sollte ein Gründer prüfen, ob beispielsweise die Hausbank mit der Kreditanstalt zusammenarbeite oder auf die Angebote spezialisiert ist. Die NRW.BANK bietet nach eigenen Angaben Gründern Förderkredite, Eigenkapitalfinanzierungen und Beratung an. Speziell für Gründer von Kleinstbetrieben sei das NRW.Mikrodarlehen gedacht. Mit Darlehensbeträgen ab 5.000 bis zu 25.000 Euro lassen sich, so das Geldinstitut, Ausgaben finanzieren, die mit der Gründung zusammenhängen. Sicherheiten seien nicht erforderlich. Wer noch nicht im Handwerk selbstständig war, kann die Meistergründungsprämie in Anspruch nehmen (siehe dazu die Info-Box). Einen Gründungszuschuss gibt es von der Agentur für Arbeit. „Gründer sollten sich möglichst frühzeitig beraten lassen“, so Ulrich Engelhardt, „denn es besteht kein rechtlicher Anspruch“.

Frühzeitig Kontakt zum Steuerberater aufbauen

Friseurmeisterin Nesrin Barlik sowie Bäckermeister Thomas Zimmermann, beide aus Duisburg, hatten zwar schon Kenntnisse im Steuerrecht, als sie sich selbstständig machten, aber sie betonen dennoch, dass man frühzeitig Kontakt zu einem Steuerberater aufnehmen sollte, damit auch alle Aspekte bedacht werden. „Gründer, die ganz auf sich gestellt sind, vergessen gern schon mal, ihre Steuererklärung für ein oder mehrere Jahre abzugeben. Wenn sie die Unterlagen nachreichen, stehen möglicherweise nicht nur hohe Nachzahlungen ins Haus, zumeist werden ihnen auch Steuervorauszahlungen auferlegt“, so Steuerberaterin Anja Gorris, die schon eine Vielzahl von Gründungen begleitet hat. Alles zusammen könne eine junge Firma in heftige Schieflage bringen. In Schwierigkeiten gerate möglicherweise auch ein Gründer, der sich nicht richtig um seine Krankenversicherung kümmere und plötzlich aufgrund des Einkommenssteuerbescheides noch erhebliche Nachzahlungen leisten müsse. Die Steuerexpertin weist zudem darauf hin, dass Selbstständige ab einem Umsatz von 17.500 Euro pro Jahr umsatzsteuerpflichtig werden. Wer im Übrigen keinen Steuerberater an der Hand hat, der könne

Foto: Luckyboost - stock.adobe.com

sich auf Seiten der regionalen Steuerberaterverbände branchenspezifisch einen Experten suchen.

Kunden und Mitarbeiter gewinnen

Gründungslotse Engelhardt empfiehlt, „auch bei einem erfolgreichen Start des Unternehmens frühzeitig Marketingstrategien zu entwickeln. Das Internet mit seinen sozialen Medien sowie gegebenenfalls Werbung in Printprodukten sollten dazugehören“. Eine eigene Homepage, professionell gestaltet, gelte ohnehin als Pflichtübung. Aufbau und Inhalte der Webseite seien ebenso gefragt, um die Mitarbeiter zu gewinnen. Denn Interessenten verschaffen sich, wie Berater wissen, über den Online-Auftritt einen ersten Eindruck von der Firma. Davon unabhängig müsse ein Gründer erforderliche Qualifikationen für einzelne Stellen beschreiben, Arbeitszeiten darstellen und Pluspunkte einer Betriebszugehörigkeit benennen, um sich als attraktiver Arbeitgeber zu präsentieren.

Die Suche nach einem Standort

Als schwierig erweist sich mitunter die Suche nach einem passenden Gebäude. „Das liegt in jüngster Zeit immer stärker an den steigenden Immobilienpreisen. Qualität und Lage des Standorts sind oftmals weitere Faktoren, die einen Vertragsabschluss verhindern“, erläutert Ulrich Engelhardt. Um fündig zu werden, nutzen Gründer die Immobilienseiten im Netz. Der Alltag zeigt aber auch, dass es meist persönliche Kontakte sind, die zum Ziel führen. Für jedes Gewerk stellt sich ferner die Frage nach den Ansprüchen an ein Gebäude. Mitunter ist schon ein Lagerraum ausreichend. Andererseits gibt es Handwerker, die am Firmensitz Kunden empfangen und für solche Termine entsprechende Räume vorhalten möchten. „Ist ein Standort gefunden, stehen mit dem Kauf von Geräten, Werkzeugen und Materialien weitere Investitionen an. Modernen Technologien“, betont Professor Brüning, „sollten Gründer dabei sehr aufgeschlossen gegenüberstehen.“

Sich selbst und den Betrieb absichern

Beachten sollten Selbstständige, sich entsprechend abzusichern, empfiehlt Gründungslotse Ulrich Engelhardt: Kranken- und Unfallversicherung, Altersvorsorge und Berufsunfähigkeitsversicherung. „Gründer sollten sich darum kümmern, dass ihr Betrieb wetterfest aufgestellt ist, und sowohl der Abschluss einer Haftpflicht- als auch einer Gebäudeversicherung notwendig sind.“

Theodor Körner

Handwerkskammer Düsseldorf:
Ulrich Engelhardt, Gründungslotse
Tel. 0211 8795-333 · Fax 0211 8795-553
startercenter@hwk-duesseldorf.de
Manuela Strathmann, Gründungslotse
Tel. 0208 82055-15 · Fax 0208 82055-33
startercenter.ruhr@hwk-duesseldorf.de

Besuchen Sie uns in unserem Energiesparcenter

Automatisierungstechnik · Elektrotechnik · Informationstechnik
Theodor-Heuss-Straße 130 · 47167 Duisburg · www.elektro-venn.de · Telefon (02 03) 73 94 90 · Fax (02 03) 58 71 40 · info@elektro-venn.de

Fester Kurs im Jubiläumsjahr

Die Sparkasse Duisburg feiert in diesem Jahr ihr 175-jähriges Bestehen. Dr. Joachim K. Bonn, Vorstandsvorsitzender, spricht im Interview über aktuelle Herausforderungen und die digitale Zukunft.

Drl Joachim K. Bonn, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Duisburg.

Herr Dr. Bonn, Ihr Haus feiert ein außergewöhnliches Ereignis: 175 Jahre Sparkasse Duisburg. Wie haben Sie das Jubiläumsjahr bisher erlebt?

Dr. Bonn: Ich selbst habe ja nur zehn der vergangenen 175 Jahre mitgestalten dürfen. Deshalb möchte ich lieber von den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sprechen, die teils bereits das 150-jährige Jubiläum mitgefeiert haben: Da ist schon viel Freude und Stolz auf das Unternehmen dabei.
Eins kann ich aber sagen: Ich bin in zehn Jahren noch nie so viel gelobt worden – denn unsere beiden großen Jubiläumsveranstaltungen – für unsere Mitarbeiter und Pensionäre mit Familien (rund 2.000 Personen) und für die Öffentlichkeit mit 15.000 Menschen im Innenhafen bzw. auf der Königstraße in unserer City – sind sehr gut angekommen.

Ihr Jubiläum fällt in eine stürmische Zeit für die Banken.

Die aktuellen Herausforderungen trüben das Jubiläumsjahr in der Tat etwas – denn so schwierige Rahmenbedingungen wie jetzt hat es in der Geschichte des Unternehmens noch nicht gegeben. Nehmen Sie nur die Zinsensituation: Wir freuen uns über jede Spareinlage und das damit entgegengebrachte Vertrauen. Tatsache ist jedoch seit einigen Jahren, dass jeder Euro, den jemand bei uns hinterlegt, aufgrund der Zinssituation für uns Kosten bedeutet. Wir müssen das subventionieren, um Kunden von Negativzinsen fernzuhalten. Insofern muss man wirklich jeden Stein umdrehen, in der Hoffnung, mehr Erlöse zu haben und Kosten zu senken.

Die Sparkasse fördert Kultur, Sport und das gesellschaftliche Leben. Was passiert, falls künftig die Erträge geringer sind?

Mein Standpunkt ist, dass wir beim sozialen Engagement als letztes sparen, weil uns das wirklich sehr wichtig ist und uns ganz besonders von den Mitbewerbern unterscheidet. Daran und auch an den Leistungen für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter halten wir fest, so lange es geht.

Je knapper Erträge werden, desto wichtiger ist es, Schwerpunkte zu setzen. Nach welchen Kriterien entscheiden Sie, was Sie fördern?

Wenn ich mir unser Gesamtengagement anschaue, dann ist Bildung inklusive Kinder- und Jugendförderung schon prominent. Wir haben aber keinen klassischen Förderschwerpunkt, weil wir dann vielleicht das machen würden, was alle anderen machen. Wenn wir das auch täten, würden in unserer Stadt bestimmte Themen unter den Tisch fallen, weil sie vordergründig nicht so plakativ und öffentlichkeitswirksam sind. Die Sparkasse ist die einzige Institution unter all den Sponsoren und Förderern, die sich fast überall engagiert. Von unseren fünf Stiftungen gibt es zwei für Kinder und Jugendliche, eine fokussiert sich auf Senioren, eine auf das Thema Sport und eine widmet sich breit der Förderung verschiedener Themen.

Negative Zinsen wie heute dürften in 175 Jahren eine Ausnahme gewesen sein. Was bedeutet das für Sie und Ihre Kunden?

Sie vermuten richtig: Negativzinsen hat es sogar in der gesamten Wirtschaftsgeschichte noch nie gegeben. Das kostet uns richtig viel Geld und macht Probleme: Im Firmenkundenbereich haben wir beispielsweise ein Verwahrgeld einführen müssen. Das stellt alles auf den Kopf, was man gelernt hat und was in Lehrbüchern steht.

Betrifft das auch typische Handwerksunternehmen?

Handwerksbetriebe sind in aller Regel von Negativzinsen nicht betroffen. Bei

uns beginnt das ab 400.000 Euro Einlagen, das hat der klassische mittelständische Handwerksbetrieb in der Regel nicht auf der Bank liegen. Wir nehmen das, was die EZB seit Jahren da macht, auf die eigene Kappe. Als Kunde kann man sich darüber freuen.

Ist es ratsam, die Zinssituation für Investitionen zu nutzen?

Das sehe ich sehr differenziert: Der Immobilienmarkt boomt ja schon seit geraumer Zeit, weil viele die niedrigen Zinsen nutzen und jetzt kaufen. Dadurch sind auch die Preise der Immobilien stark gestiegen, und das kompensiert den Effekt teilweise wieder. Zudem ist der Zinsaufwand bei Handwerksbetrieben für gewöhnlich sehr klein, unter 5 Prozent, im Schnitt 2 Prozent der Gesamtkosten. Deshalb ist es nicht sinnvoll, eine betriebliche Investition davon abhängig zu machen, ob Zinsen hoch oder niedrig sind. Jede Investition muss sich lohnen.

Wie schätzen Sie den Immobilienmarkt in Duisburg und der Region ein?

Ich würde sagen, das Preisniveau ist im Vergleich zu Metropolen wie Frankfurt oder manchen Stadtteilen von Düsseldorf attraktiv und angemessen. Nach jahrelanger Seitwärtsbewegung sind jetzt Preissteigerungen zu erkennen. Da können wir bei der Finanzierung eines Neubaus helfen oder auch beim Verkauf. Aber eine Überhitzung sehe ich nicht, vor allem wegen der zahlreichen Neubaugebiete, die hier zurzeit auf den Markt kommen. Ohne dieses Angebot könnten wir die vielen Interessenten aus dem Düsseldorfer Norden gar nicht berücksichtigen. Und Neubürger tun der Stadt gut, nicht zuletzt, wie sie mehr Steuereinnahmen bringen.

> **Das Kundenverhalten ändert sich durch den digitalen Fortschritt rasant – hier müssen wir die passenden Antworten finden. Ich glaube, bisher gelingt uns das sehr gut.**

Was erwarten Sie von der Konjunktur in den nächsten Monaten oder Jahren?

Die Wirtschaft ist jetzt zehn Jahre am Stück stark gewachsen, das ist sehr ungewöhnlich. Auch an den Börsen hat es noch nie eine so lange Aufwärtsbewegung gegeben. Allerdings merkt man, dass sich das Wachstum in Deutschland abschwächt. Eine Glaskugel habe ich nicht, doch es sieht schon so aus, als müssten wir uns auf schwierigere Zeiten einstellen – was für uns als Sparkasse besonders ungünstig ist, weil wir uns bereits mit einer schwierigen Zinssituation und einer aus meiner Sicht überzogenen Regulatorik beschäftigen müssen.

Niedrigzinsen, Regulatorik, Digitalisierung – was ist aus Ihrer Sicht die größte Herausforderung?

Das Kundenverhalten ändert sich durch den digitalen Fortschritt rasant. Die Zinsthematik wird sicherlich irgendwann, wenn auch nicht kurzfristig, vorübergehen, die Änderungen durch Mobile Banking und Digitalisierung nicht. Hier müssen wir die passenden Antworten finden – und ich glaube, bisher gelingt uns das sehr gut. Die Sparkassen-App gilt deutschlandweit als beste, mehrfach ausgezeichnete Lösung. Wir haben darüber hinaus noch viel mehr Kanäle zu bieten: immer noch das dichteste Geschäftsstellennetz mit einer persönlichen und kompetenten Beratungsleistung, Online-Services, Chats und Videoberatung, Telefonie. Allein unser Kundencenter erhält rund 350.000 Anrufe pro Jahr. Das ist natürlich eine Herausforderung, all diese Kanäle zu bespielen. Wir investieren dafür massiv in Technik, aber auch in die Qualifizierung unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Welche neuen Services gibt es für kleine und mittlere Firmenkunden?

Die Erreichbarkeit auf allen Kanälen gilt natürlich auch für Firmenkunden, und das schon lange. Was sich verbreiten wird, ist das Einreichen der Jahresabschlüsse - vollautomatisiert und digitalisiert durch den Steuerberater. Hier muss niemand mehr dicke Pakete schicken, und wir müssen die Daten nicht mehr eingeben. Wir werden außerdem das Einlesen von Kontodaten durch den Steuerberater forcieren – auch das kann gerade für kleine Unternehmen eine große Erleichterung im Alltag sein.

Das Handwerk ist eine wichtige Zielgruppe. Wie gehen Sie auf deren Bedürfnisse ein?

Von unseren 20.000 Firmenkunden sind 19.000 kleine und mittlere Betriebe, und davon sehr viele aus dem Handwerk. Eine sehr wichtige Zielgruppe! Deshalb sind wir unseren Firmenkunden vor ein paar Jahren räumlich, mit einem in Duisburg und Kamp-Lintfort einzigartigen Service- und Beratungsangebot, entgegengekommen: Wir haben heute vier Firmenkundencenter, neben der Innenstadt in Rheinhausen, in Hamborn und in Kamp-Lintfort. Dadurch sind deutlich mehr Kontakte, mehr Termine, mehr Geschäft entstanden. Es kommt bei den Kunden sehr gut an, dass sie nicht zur Hauptstelle müssen, wenn sie mit uns einen persönlichen Kontakt suchen.

Manche Kritiker stellen die ketzerische Frage, wozu man in Zukunft noch Banken braucht. Im Jahr 2044 würde Ihr Haus das 200-Jährige feiern. Wofür wird die Sparkasse Duisburg dann stehen?

Wir haben in Deutschland 385 Sparkassen. Ich kann Ihnen nicht garantieren, dass es 2044 immer noch so viele sind. Aber die Sparkasse Duisburg ist sehr solide, substanzstark – sie wird durch diese stürmische See durchkommen. Denn eine Sparkasse macht einfach Sinn: Sie hat in der Region einen einzigartigen und wichtigen Auftrag. Ob Kulturförderung, Kindergärten, Sport, die Finanzierung des Handwerks – die Stadt sähe anders aus, wenn es uns nicht gäbe. Deshalb ist eine Sparkasse aus meiner Sicht einfach unverzichtbar. Ich glaube, viele Kunden sehen das auch so und sind vielleicht auch deshalb bei uns, weil sie diesen Sinn erkannt haben.

Das Interview führte Stefan Prott

Foto: Sparkasse Duisburg

Karriere mit Zukunfts-perspektive

Zahlreiche Ausbildungsstellen in Handwerksbetrieben bleiben unbesetzt – dabei bieten alle Sparten einen interessanten, soliden Berufseinstieg und beste Aufstiegschancen. Warum ist das so, und was können Betriebe verbessern? Lothar Hellmann, langjähriger Geschäftsführer von Elektro Venn und Obermeister der Elektro-Innung Duisburg, gibt im Interview seine ganz persönliche Einschätzung.

Herr Hellmann, warum lohnt es sich Ihrer Meinung nach für junge Menschen, eine Ausbildung im Handwerk zu beginnen?

Lothar Hellmann: Ich bin der Ansicht, das Handwerk ist der vielseitigste Arbeitgeber überhaupt. Immerhin kann die Branche mit insgesamt 126 Berufsbildern aufwarten – vom Augenoptiker bis zum Zimmermann. Sie bietet also viele verschiedene Tätigkeiten. Außerdem gibt es zahlreiche Weiterqualifizierungsmöglichkeiten, egal ob an einer Meister- oder an einer Hochschule. Auch duale Wege, also eine Kombination aus praktischer Ausbildung und akademischer Qualifikation sind hier denkbar.

Aus welchen Gründen bleiben denn so viele Ausbildungsstellen in Handwerksbetrieben unbesetzt?

Das liegt in den meisten Fällen am Elternhaus. Oft sagen Mutter und Vater: Geh studieren, du sollst es mal besser haben als wir. So immatrikulieren sich rund 50 Prozent eines Jahrgangs an einer Hochschule, die Hälfte davon bricht das Studium jedoch wieder ab. In unserem Betrieb hat zum 1. August beispielsweise ein junger Mann eine Ausbildung begonnen, der zuvor einige

Lothar Hellmann, Obermeister der Elektro-Innung Duisburg.

Semester Pädagogik studiert hat. Man muss auch ganz klar sagen: Das Handwerk hat ein Imageproblem. Ein Karrierestart in diesem Bereich scheint vielen wenig attraktiv, dabei waren die Bedingungen nie besser als heute! Deshalb besuchen wir beispielsweise Schulklassen und vermitteln im persönlichen Kontakt, wie spannend, vielseitig und perspektivenreich eine Ausbildung bei uns ist.Auch wenn die großen Industriebetriebe

Eine Ausbildung im Handwerk macht Spaß, weil man am Ende des Tages sieht, was man vollbracht hat. Wenn ich zufrieden bin, und der Kunde es auch ist, dann ist das eine tolle Bestätigung!

Marcel Willmann, Azubi bei Elektro Venn im 3. Lehrjahr und ehemals Biologie-Student

starke Anziehungspunkte bleiben – eine sichere Bank sind sie als Arbeitgeber schon lange nicht mehr. Im Handwerk ist eine langfristige Beschäftigung garantiert.

Was sollten Betriebe Ihrer Ansicht nach bieten können, um attraktiv für Auszubildende zu sein?

In erster Linie spielt ein gutes Betriebsklima eine große Rolle, und die Betriebe müssen sich mit den Azubis beschäftigen. So ist es wichtig, dass bei allen Fragen, Sorgen und Nöten immer ein Ansprechpartner da ist. Grundsätzlich müssen die Handwerksbetriebe offensiver für sich werben. Besuche in 8. bis 10. Schulklassen sind da ein guter Weg, sicherlich ist dabei auch der Hinweis auf eine attraktive Vergütung hilfreich. Außerdem empfehle ich mehr Präsenz in den sozialen Medien, um Jugendliche gezielter abzuholen. Das ist zwar zunächst ein Mehraufwand, lohnt sich aber auf jeden Fall.

Wie beurteilen Sie hier den Stand der Dinge?

Das kann man pauschal so nicht sagen. Es gibt kleine und große Betriebe, die alle unterschiedlich an die Ansprache junger Menschen herangehen.

In welchen Bereichen könnten sich Betriebe denn noch besser aufstellen?

Wichtig ist, dass die Jugendlichen einen Kümmerer haben. Und wie gesagt: Auch die Ansprache über soziale Netzwerke könnte flächendeckend intensiviert werden. Übrigens sind die Auszubildenden selber die besten Testimonials, denn die Mund-zu-Mund-Propaganda bleibt nicht zu unterschätzen. Wenn sich zum Beispiel ein Azubi stellvertretend für den Betrieb auf dessen Facebook-Seite vorstellt, ist das kostenlose aber höchst wirksame Werbung.

Wie können Betriebe Auszubildende nach ihrem Abschluss als neu gewonnene Fachkräfte halten?

Man muss ganz klar sagen, wie die Zukunft aussieht: Wenn man im Handwerk gut ist, wird man auf jeden Fall übernommen. Ein Azubi macht mehr als dreieinhalb Jahre Werbung für sich und hat so die beste Gelegenheit, von sich zu überzeugen.

Das Gespräch führte Katrin Schnelle

Fotos: Oliver T. Mueller

Die Zukunft ist elektrisch

Die Internationale Automobil-Ausstellung (IAA) findet in diesen Tagen wieder in Frankfurt statt. Zu erleben sind dort neue Modelle, innovative Technologien und alternative Antriebe. Wieder einmal zeigt sich: Die Automobilbranche ist in Bewegung und es gibt zahlreiche Neuerungen. Wer aktuell auf der Suche nach einer Ergänzung oder einem Ersatz für den eigenen Fuhrpark ist, muss dafür jedoch nicht unbedingt zur großen Automobil-Ausstellung: Die Händler der Region haben bei Nutzfahrzeugen eine breite Palette an passenden Fahrzeugen im Angebot, die mit Elektroantrieb ganz dicht am Puls der Zeit ist.

Beliebter Transporter auf neuen Wegen

Die Leser der Zeitschriften „trans aktuell“, „FERNFAHRER“ und „lastauto omnibus“ haben sich erneut für den Fiat Ducato entschieden. Sie wählten den italienischen Transporter-Bestseller auch in diesem Jahr bei den Euro Transport Media Awards auf den ersten Platz der Kategorie Transporter bis 3,5 Tonnen in der Importwertung. Der beliebte Transporter geht ab dem kommenden Jahr neue Wege: 2020 soll die vollelektrische Batterieversion des Fahrzeugs auf den Markt kommen. Dem neuen Ducato gelingt so ein weiterer Schritt auf seinem evolutionären Weg, der seit fast vierzig Jahren nicht aufzuhalten ist. Ausgezeichnete Leistung und Effizienz sowie ein starker Fokus auf TCO (Total Cost of Ownership) sollen den unterschiedlichen Bedürfnissen jeder beruflichen Mission bestmöglich gerecht werden.

www.motorvillage.de

Foto: FCA Motor Village

Jetzt einsteigen und durchstarten: mit Elektromobilitäts-Lösungen und Energiedienstleistungen Ihrer Stadtwerke Duisburg.

Die Stadtwerke Duisburg stecken voller Energie. Strom, Gas, Wasser, Wärme – seit mehr als 160 Jahren ist der Energiedienstleister erster Ansprechpartner in der Stadt an Rhein und Ruhr und beliefert rund 250.000 Haushalte allein in Duisburg sowie mehr als 10.000 Geschäfts- und Gewerbekunden deutschlandweit. Kein Markt ist derzeit so dynamisch wie der Energiemarkt und wartet für Experten wie Verbraucher in hohem Tempo mit innovativen Produkten, neuen Anwendungsmöglichkeiten und aktualisierten Gesetzesvorschriften auf.

„Viele Unternehmen und Betriebe haben enormes Einsparpotenzial. Es gemeinsam mit dem Unternehmer herauszuarbeiten, so die Effizienz zu steigern und gleichzeitig die Kosten zu senken, ist Ziel unserer Energieberatungen", sagt Sebastian Limburg, der gemeinsam mit seinen Kollegen die Energiedienstleistungen der Stadtwerke Duisburg bei den Kunden vor Ort erbringt. Das geht von Optimierungen des Produktionsprozesses und der Heiz- und Lüftungstechnik über ganzheitliche Beleuchtungskonzepte bis hin zu einem der spannendsten Zukunftsthemen: Elektromobilität.

Vielleicht ist ein Elektrofahrzeug die passende Alternative für den eigenen Fuhrpark. Eine Ladesäule für E-Fahrzeuge oder Pedelecs auf dem eigenen Parkplatz kann ein besonderer Service für Kunden, Gäste und Mitarbeiter sein, die elektromobil unterwegs sind. Und zudem ein Zeichen setzen, dass der Unternehmer nicht nur innovativ denkt, sondern auch besonderen Wert auf nachhaltige Ressourcennutzung legt. Der Imagegewinn ist in jedem Fall gewiss.

Bei den Stadtwerken Duisburg wird schon seit Jahren intensiv an dem Thema gearbeitet. Die Kundenbetreuer selbst sind fast nur noch mit E-Fahrzeugen unterwegs, um Entwicklungen und Potenziale auch im eigenen Arbeitsalltag selbst zu erleben.

Neben der kompetenten Beratung zum Thema Elektromobilität und Ladeinfrastruktur bieten die Stadtwerke Innungsmitgliedern nach Terminabsprache kostenlose Probefahrten mit den E-Fahrzeugen ihres Fuhrparks an.

IHR ANSPRECHPARTNER

Sebastian Limburg
Telefon: 0203 604 1111

energiedienstleistungen@
stadtwerke-duisburg.de

Bereits ab **700 Euro** Ladestation installieren

Ladestationen zum Festpreis: Elektromobilitäts-Lösungen für das Handwerk.

Bieten Sie Ihren Kunden und Mitarbeitern mehr Service: mit einer unserer Ladestationen für E-Bikes, Elektroroller oder Elektroautos. Zum Kauf bereits ab 700 Euro oder als Full-Service Contracting-Angebot. **Informieren Sie sich jetzt unverbindlich, wir freuen uns auf Ihre Anfrage!**

Servicetelefon Energiedienstleistungen: 0203 604 1111
E-Mail: energiedienstleistungen@stadtwerke-duisburg.de

www.stadtwerke-duisburg.de

STADTWERKE
DUISBURG AG

IAA 2019

Die Internationale Automobil-Ausstellung (IAA) findet in den kommenden Tagen in Frankfurt in veränderter Form statt. „Die IAA transformiert sich, so wie die Branche auch“, sagt Bernhard Mattes, Präsident des Verbands der Automobilindustrie (VDA), der die IAA ausrichtet. „Automobilunternehmen treffen auf neue digitale Player. Die IAA wird interaktiver, vernetzter, digitaler. Trends und Themen werden branchenübergreifend vorgestellt und diskutiert.“
Die Messe besteht aus den vier Formaten Conference, Experience, Exhibition und Career. Der Bereich Conference besteht aus Veranstaltungen und hochrangigen Events auf vier Bühnen. Die IAA Exhibition ist die klassische Ausstellung, die die gesamte Wertschöpfungskette abbildet. Erlebnisse wie ein Outdoor-Parcours, intensivierte Probefahrten oder eine Kids’s World bilden die Bausteine für das Format Experience. Die IAA Career wiederum richtet sich an Studierende, Berufseinsteiger und Professionals. „Unser Ziel ist, auf der IAA wie an keinem anderen Ort die Mobilität mit allen Sinnen erlebbar zu machen: Mobilität sehen, fühlen, erfahren und darüber hören“, so Bernhard Mattes.

i Internationale Automobil-Ausstellung (IAA)
12. bis 22. September 2019
Frankfurt am Main
www.iaa.de

Ausgezeichneter Stromer

Es ist das richtige Auto zur richtigen Zeit: Der neue e-Crafter von Volkswagen Nutzfahrzeuge ist ein progressives Statement: Da er keine Emissionen entwickelt, ist er mit allen weltweit erdenklichen Umweltzonen kompatibel. Noch vor seiner Markteinführung wurde der neue e-Crafter vor diesen Hintergründen mit dem „Europäischen Transportpreis für Nachhaltigkeit 2018“ ausgezeichnet. Mit – laut Herstellerangaben – einer Reichweite von bis zu 173 Kilometern gemäß des Neuen europäischen Fahrzyklus (NEFZ) und einer bewusst auf 90 km/h begrenzten Höchstgeschwindigkeit deckt der e-Crafter die realen Anforderungen des täglichen Einsatzes der City-Transporter problemlos ab – und ist damit auch für das Handwerk eine interessante Lösung.
www.minrath.de

Foto: Minrath-Duisburg

Kfz-Betriebe: Nur sieben Prozent mit Strategie für Digitalisierung

Der Zentralverband des Deutschen Kraftfahrzeuggewerbes (ZDK) hat 1.000 Betriebe zur Digitalisierung im Unternehmen befragt. Das Ergebnis: Es bestehe offensichtlich ein hoher Beratungsbedarf in den Autohäusern und Werkstätten. So hätten lediglich sieben Prozent angegeben, eine Strategie zur Digitalisierung des eigenen Unternehmens zu haben. Bei gut 20 Prozent ist das geplant. Die Pflege des Internet-Auftritts und digitalen Marketings erledigt bei 21 Prozent der befragten Betriebe ein Mitarbeiter nebenbei. Knapp 16 Prozent würden dafür eigens einen fest zugeordneten Mitarbeiter beschäftigen und knapp 14 Prozent erhielten dabei Unterstützung durch externe Dienstleister. In Sachen soziale Medien setzen die Betriebe überwiegend auf Facebook: 42 Prozent betreiben dort einen Kanal, gefolgt von Instagram mit 17 Prozent und Youtube mit sieben Prozent. Etwas mehr als ein Fünftel der befragten Betriebe nutze die sozialen Medien hingegen gar nicht. Der ZDK verweist in diesem Zusammenhang auf die gemeinsam mit Steinaecker Consulting betriebene kostenlose Informationsplattform DiServA, in der Autohäuser und Werkstätten ihren branchenspezifischen, digitalen Status-Quo sofort online einsehen können sowie Hinweise auf sich bietende Potenziale erhalten können.

i Die Ergebnisse der Studie zur Digitalisierung stellt der ZDK am 20. September auf dem CarCamp in Mannheim vor. Wer mitdiskutieren möchte, kann sich unter **www.carcamp.de** anmelden. Die Informationsplattform DiServA ist hier zu finden: **diserva.de**

Alternative Antriebe und der Treibhausgas-Fußabdruck

Batterie- oder Brennstoffzellenfahrzeuge: Was verursacht mehr Treibhausgas-Emissionen? Das Fraunhofer Institut für Solare Energiesysteme ISE hat im Auftrag der H2 Mobility Deutschland die Lebenszyklen beider Antriebsarten verglichen.
In die Untersuchung flossen die Treibhausgas-Emissionen bei Herstellung, Betrieb und Entsorgung von Batterie- und Brennstoffzellenfahrzeugen mit Reichweiten ab 300 Kilometern ein. Die Studie hat für die Zeiträume 2020 bis 2030 und 2030 bis 2040 eine Vorhersage getroffen. Bei der Herkunft des Stroms hat das Fraunhofer ISE verschiedene Szenarien betrachtet: Der Strom für die Batteriefahrzeuge kommt im besten Fall aus der Photovoltaik-Anlage, während der deutsche Strommix den ungünstigsten Fall darstellt. Für die Wasserstoffbereitstellung wurde beispielsweise die Erzeugung in einer Elektrolyse mit Windstrom als bester Fall sowie die Erdgasdampfreformierung im schlechtesten Fall zugrunde gelegt.
Das Ergebnis: Bei 150.000 Kilometern Laufleistung lägen selbst im schlechtesten Fall die Emissionen des Brennstoffzellenfahrzeugs unter denen vergleichbarer Batteriefahrzeuge, die ihren Strom aus dem deutschen Strommix beziehen. „Die Studie zeigt auch, dass sich Batterie- und Brennstoffzellenfahrzeuge in idealer Weise ergänzen. Für große Reichweiten sind Brennstoffzellenfahrzeuge klimafreundlicher und für geringe Reichweiten Batteriefahrzeuge“, so Dr. Christopher Hebling, Bereichsleiter Wasserstofftechnologien am Fraunhofer ISE.

Foto: bogdanhoda - Adobe Stock

Die beliebtesten Autofarben

Grau, Silber, Schwarz und Weiß: Auch im vergangenen Jahr haben es Neuwagenkäufer in Deutschland klassisch gehalten und zu 75 Prozent zu diesen Farben gegriffen, heißt es vom Verband der Automobilindustrie auf Basis aktueller Daten des Kraftfahrt-Bundesamtes. An Attraktivität gewonnen haben Rot und Blau, deren Anteil von zusammen 16,8 auf 17,7 Prozent gestiegen ist.
Mit knapp 30 Prozent ist Grau beziehungsweise Silber auch 2018 die häufigste Autofarbe von Neuwagen. Dahinter folgt Schwarz mit 24,7 Prozent. Jedes fünfte neue Auto (20,9 Prozent) hat die Farbe Weiß, womit die Farbe in den vergangenen Jahren in der Käufergunst stark gestiegen ist: 2003 wären nur 2,4 Prozent der Neuwagen weiß. Weitere Farben sind kaum nachgefragt, so ist jeweils nur etwa ein Prozent der bis November 2018 zugelassenen Autos in Gelb, Orange oder Grün lackiert gewesen.

Neue Führungsspitze beim Personaldienstleister

Die neue START-NRW-Geschäftsführung: Norbert Maul, Sascha Bruckhoff und Markus Tesch (v.l.).

Seit 1. August 2019 führt Sascha Bruckhoff gemeinsam mit Norbert Maul und Markus Tesch die Geschäfte der START NRW GmbH. Das Führungstrio verspricht, in einer Zeit großer Veränderungen in der Branche mehr denn je der qualitativ hochwertige und verlässliche Partner für seine Kunden zu sein. „Wir setzen unseren offenen Dialog mit Wirtschaft und Politik fort, um die Bedürfnisse des Arbeitsmarkts frühzeitig zu erkennen und an tragfähigen, individuellen Lösungen zu arbeiten", sagt Sascha Bruckhoff.

Vor fast 25 Jahren wurde das Unternehmen auf Initiative des Landes NRW mit dem Ziel gegründet, von Arbeitslosigkeit bedrohte und arbeitslose Menschen dauerhaft in das Erwerbsleben einzugliedern. Einige weitere Gesellschafter sind Arbeitgeberverbände, der DGB, Wohlfahrtsverbände und die Evangelische Kirche. „Sie ermöglichen uns, erwirtschaftete Überschüsse in arbeitsmarktpolitische Projekte zu investieren, wie gezielte Qualifizierung, Gesundheitsförderung, Arbeitsschutz und Teilzeitausbildung", so Norbert Maul. Seit ihrer Gründung ist die Gesellschaft mit 28 Niederlassungen in NRW ein wichtiger Impulsgeber für den Arbeitsmarkt. Die Anforderungen an Personaldienstleister steigen ständig. Aktuell im Zentrum steht die wachsende Nachfrage nach Fachkräften. „Wir bieten unseren Beschäftigten eine faire, tarifliche Bezahlung nach unserem Haustarifvertrag, mit Einstiegslöhnen oberhalb der Branchentarifverträge. Die Übernahme in dauerhafte Beschäftigung spielt bei uns eine zentrale Rolle", erklärt Markus Tesch. Diese Werteorientierung schätzt auch Sascha Bruckhoff, der über langjährige Erfahrung in der Personalbranche verfügt: „Bei meinen beruflichen Stationen ging es stets um Organisationsentwicklung mit dem Schwerpunkt Vertrieb. Gemeinsam werden wir am Puls der Zeit sein, neue Trends und Entwicklungen frühzeitig erkennen und die Zukunft mit Freude, großem Engagement und neuen Ideen mitgestalten."

Weitere Informationen unter:
www.start-nrw.de.

GEBAG feiert Grundsteinlegung in Duisburg-Laar

GEBAG-Geschäftsführer Bernd Wortmeyer (links) und Architekt Jochem Schröder, Schröder + Tolckmitt Architekten, Essen.

Die GEBAG feierte am 20. August Grundsteinlegung im Duisburger Stadtteil Laar: Am ehemaligen Schulstandort in der Werthstraße 53 – 59 errichtet die Duisburger Baugesellschaft vier Mehrfamilienhäuser.

Auf insgesamt 3.488 Quadratmetern Wohnfläche entstehen 43 öffentlich geförderte, barrierefreie und teilweise rollstuhlgerechte Wohnungen. Die Häuser werden über drei bzw. vier Etagen verfügen und alle mit Aufzügen ausgestattet. Die Zwei- bis Fünfzimmerwohnungen sind zwischen 55 und 110 Quadratmeter groß. Die Mieten liegen bei 5,25 Euro pro Quadratmeter, zur Anmietung benötigt man einen Wohnberechtigungsschein.

Die GEBAG investiert in den Neubau rund 9,3 Millionen Euro. Die Fertigstellung der Wohnungen ist aktuell für Februar 2021 geplant, die Wohnungen bleiben im Besitz der GEBAG. GEBAG-Geschäftsführer Bernd Wortmeyer bei der Grundsteinlegung: „Als kommunale Tochtergesellschaft hat die GEBAG den Auftrag und den Anspruch, den Duisburgerinnen und Duisburgern bezahlbaren Wohnraum anzubieten. Mit dem Neubau hier in Laar zeigen wir erneut, dass ‚bezahlbar' und ‚qualitätsvoll' sich nicht ausschließen müssen." Neben den Neubau-Wohnungen entsteht in der Werthstraße auch eine sechsgruppige Kindertagesstätte mit U3-Betreuung, die die Lebenshilfe Duisburg im November 2019 in Betrieb nehmen wird. Als kommunale Tochtergesellschaft sorgt die GEBAG in Duisburg für den Bau von bezahlbarem Wohnraum. In der konkreten Umsetzung und Planung ist aktuell der Neubau von 369 Wohnungen – 253 davon sind öffentlich gefördert. Insgesamt fast 1.000 Wohnungen sind bei der GEBAG über die nächsten Jahre projektiert – die Quote der Sozialwohnungen liegt dabei nach aktueller Planung bei über 80 Prozent.

Weitere Informationen: **www.handwerksmensch.de**.

Fotos: Ledlenser, expofair.de/gerber, Adobe Stock / agnormark, START NRW

Studie: Weitergehende Dienstleistungen gefragt

Holz durchläuft häufig viele Produktionsschritte. Viele holzverarbeitende Betriebe sehen Vorarbeit durch den Großhandel als wichtig an, so eine Studie..

Für 35 Prozent der Holzverarbeiter ist ein Prozess wie der Zuschnitt eine wertvolle Dienstleistung des Großhandels, weitere 19 Prozent halten dies sogar für sehr wichtig. Das ist ein Ergebnis einer Studie des Holzgroßhändlers Becher unter 1.180 holzverarbeitenden Betrieben. Die befragten Unternehmen haben auch Auskunft zu Weiterbildung und Fachkräftemangel gegeben.

Die Ansprüche an den Großhandel hätten sich über ein bloßes Angebot von Rohstoffen hinaus verändert: Allgemein würden weiterführende Dienstleistungen gewünscht und gerne angenommen. „Services wie der Zuschnitt oder die Herstellung von Halbfertigprodukten entlasten die Holzverarbeiter, wenn Kapazitäten fehlen. Als Großhandel übernehmen wir zahlreiche Serviceleistungen, um unsere Kunden bestmöglich zu unterstützen", erklärt Erik Bechtold, Manager strategische Markt- und Projektentwicklung bei Becher. Dennoch wollen die Handwerksbetriebe auch in Technologie investieren: Moderne Kantentechniken sind für 42 Prozent relevant, ein eigener Lackierraum für 26 Prozent wünschenswert. Die Digitalisierung sei mit dem 3D-Druck als Investition relevant für 24 Prozent der Unternehmer. Auch eine mehrachsige CNC-Anlage ist für 33 Prozent ein potenzielles Investment in die Zukunft. Durch die präzise und automatisierte Frästechnik können aufwendige Bearbeitungsschritte effizient umgesetzt werden.

Die Studie hat auch den Fachkräftemangel im Handwerk untersucht: 47 Prozent der befragten holzverarbeitenden Betriebe geben dies als Problem im Alltag an. Die Autoren der Studie leiten daraus die Folge ab, dass interne Weiterbildung und Outsourcing weiter an Bedeutung gewinnen, um den Mangel an Facharbeitern auszugleichen. Im Bereich Weiterbildung sähen 50 Prozent der befragten Betriebe Schulungen durch den Holzgroßhandel als wertvolles und wünschenswertes Angebot an.

Weitere Informationen: **www.becher-holz.de**.

Neue Baustrahler und Arbeitsleuchten im Sortiment

Der Magnet macht's möglich: Beim Design hat das Solinger Unternehmen Ledlenser auf flexible Befestigungsmöglichkeiten gesetzt.

Das Produktportfolio des Solinger Unternehmens Ledlenser hat sich erweitert. Zwei Baustrahler und vier Arbeitsleuchten ergänzen die i-Serie. Die Lampen arbeiten mit einem fest verbauten Akku, der sie mit Strom versorgt.

Die Modelle mit einem Metall- und Kunststoff-Gehäuse verfügen über LEDs für Flutlicht mit Chip-on-Board-Technologie, die ein homogenes Arbeitslicht gewährleisten sollen. Beim Produktdesign hat das Unternehmen sich einfache Bedienung, hohe Energieeffizienz und flexible Befestigungsmöglichkeiten zum Ziel gesetzt. Zudem zeigen die Geräte den Batterie- und Ladestand jederzeit an.

Die Baustrahler iF8R und iF4R wurden für das Ausleuchten großer Räume oder Flächen konzipiert. Dank Wasser- und Staubschutz sollen sie dauerhaft in feuchten und staubigen Umgebungen betrieben werden können. Die vier Arbeitsleuchten der i-Serie unterscheiden sich in Größe und Charakteristik.

Weitere Informationen und technische Details: **www.ledlenser.com**.

moseler + hesse
• Rechtsanwälte •

Hermann Moseler
Fachanwalt für Sozialrecht

Tätigkeitsschwerpunkte:
Mietrecht
Versicherungsrecht
Strafrecht

Florian F. P Hesse
Fachanwalt für
Bau- u. Architektenrecht
Fachanwalt für Familienrecht

Tätigkeitsschwerpunkte:
Wohneigentumsrecht
Verkehrsrecht

Böningerstraße 37 · 47051 Duisburg
Telefon 0203 298786-0 · Telefaxax: 0203 298786-19
kanzlei@moseler-hesse.de · www.moseler-hesse.de

Stefan Piel scheidet aus

Zum 31.12. 2019 scheidet Stefan Piel nach insgesamt 25 Jahren als Geschäftsführer bei der Kreishandwerkerschaft Duisburg aus. Sein Nachfolger wird Manuel Machocki. Der Rechtsanwalt wird zum 23.9.2019 bei der KH beginnen und bis zum Ende des Jahres nach und nach sämtliche Geschäftstätigkeiten übernehmen.

Mehr dazu lesen Sie in der nächsten Ausgabe von Duisburger Handwerk.

Freisprechungsfeier der Maler und Lackierer

Im Rahmen einer Feierstunde wurden am 13. Juli insgesamt 13 neue Maler- und Lackierergesellen sowie ein Bauten- und Objektbeschichter freigesprochen. Zum Auftakt hielt Kreishandwerksmeister Lothar Hellmann eine Ansprache, im Anschluss daran überreichte Obermeister Heinz-Jürgen Lobreyer die Gesellenbriefe an die erfolgreichen Azubis. Als Prüfungsvorsitzender war Arno Hüttenhoff anwesend. Die Maler- und Lackierer-Innung Duisburg und das Berufsbildungszentrum Duisburg gratulieren herzlich und wünschen alles Gute für die Zukunft.

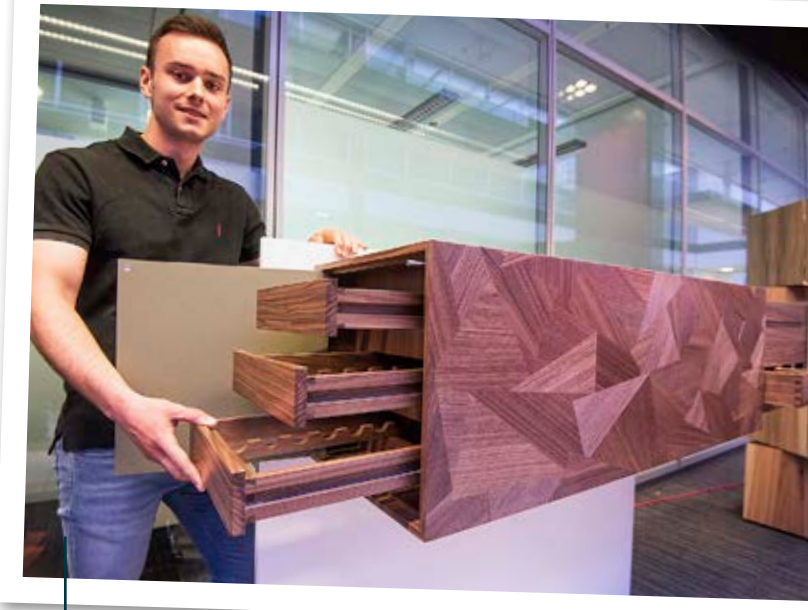
Octeo Multiservices feierte Jubiläum

Anlässlich des 25-jährigen Betriebsjubiläums der Firma Octeo Multiservices Duisburg überreichten Obermeister Jörg Hämmerling und die stellvertretende Obermeisterin van der Wielen von der Gebäudereiniger-Innung dem Geschäftsführer der Firma Octeo, Herrn Arnd Schenk (Mitte), am 31.07.2019 die Jubiläumsurkunde.

Fotos: Oliver T. Mueller, privat

Gesellenstücke beweisen Kreativität und Können

Geschickt entworfene und exzellent gestaltete Gesellenstücke standen auch in diesem Jahr im Mittelpunkt des Wettbewerbs „Die Gute Form“, der bereits zum 31. Mal von der Tischler-Innung Duisburg und der Sparkasse Duisburg durchgeführt wurde.
Den ersten Platz belegte in diesem Jahr Darnell Beusing aus dem Betrieb Kinzel GmbH mit einem außergewöhnlich schön gestalteten Hängesideboard. Maximilian Abert von der Tischlerei Spickmann & Sohn freute sich über den zweiten Platz für einen detailgenauen japanischen Esstisch und Tristan Loos, der seine Ausbildung bei Markus Baden absolvierte, belegte den dritten Platz mit einem ausgefallenen Schreibtisch. Belobigungen gingen an Justin Kort von der Tischlerei Paschke & Söhne, Marleen Küttner vom Betrieb Rainer Hockey, Joost Stadler von Liesen GmbH, Alexander Tummes vom Betrieb Jens Appelt und Jonas Vogel von Gerber GmbH.



Darnell Beusing präsentiert sein mit dem ersten Platz ausgezeichnetes Gesellenstück: ein Hängesideboard.

Die Gesellenstücke waren zwischen dem 17. Juli und dem 2. August in der Hauptstelle der Sparkasse Duisburg zu besichtigen.

Friseur-Innung ehrte neue Gesellinnen und Gesellen

Am 08.07.2019 ehrte die Friseur-Innung Duisburg die frischgebackenen Friseur-Gesellinnen und einen Friseur-Gesellen im Restaurant des AV Concept Store. Im Beisein von Herrn Prinz als Gesellenprüfungsvorsitzenden, Herrn Lotze als Lehrlingswart, Frau Panse als Obermeisterin, mehrerer Vertreterinnen und Vertreter der Friseur-Innung Duisburg und des Getrud-Bäumer-Berufskollegs nahmen die ehemaligen Auszubildenden die Gesellenbriefe mit Freude und Stolz entgegen.
Ludmilla Schauermann hatte bei der Gesellenprüfung die Jahresbestleistung erzielt. Weitere Ehrenurkunden wurden an Markus Lotze (r.) anlässlich seines 25-jährigen Betriebsjubiläums, Marion Bünten (Bild Mitte) zum 40-jährigen Betriebsjubiläum und Friedhelm Schmitz (l.) zum 50-jährigen Betriebsjubiläum übergeben. Bernd und Udo Stenger wurden mit dem silbernen Meisterbrief zum 25-jährigen Meisterjubiläum geehrt, waren aber nicht anwesend.

Krankenversicherung für Existenzgründer

Wer sich selbstständig machen möchte, muss vieles bedenken: Neben der Finanzierung, dem richtigen Standort und anderen grundsätzlichen Erwägungen muss man sich auch über den richtigen Versicherungsschutz Gedanken machen – dazu gehört auch die eigene Krankenversicherung.

Unabhängig von der Höhe des Einkommens hat man als Gründer prinzipiell die Wahl zwischen einer gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) oder einer privaten Krankenversicherung (PKV)", erläutert IKK-Regionalgeschäftsführer Bernd Walter. „Für welche Variante man sich entscheidet, sollte man sich gut überlegen, da es eine Entscheidung mit weitreichenden Folgen ist". Denn: Die GKV und die PKV unterscheiden sich fundamental. „In der GKV spielen beispielsweise Vorerkrankungen keine Rolle, während bei der PKV diese in die Höhe des Beitrages mit einfließen oder sogar dazu führen, dass man erst gar nicht versichert wird. Hinzu kommt, dass eine private Krankenversicherung immer nur so gut ist, wie der Tarif, den man eingekauft hat. Wählt man beispielsweise bei einer PKV einen günstigen Tarif, dann sind viele Leistungen nicht abgedeckt. Als gesetzlich Versicherter ist man dagegen immer auf der sicheren Seite. Das Leistungsspektrum der gesetzlichen Versicherung ist sehr groß und wird ständig weiterentwickelt", so Bernd Walter.

Medizinische Versorgung ohne Vorleistung

Hinzu kommt: In der GKV gilt das Sachleistungsprinzip, d.h. im Krankheitsfall erhalten GKV-Versicherte die erforderlichen medizinischen Leistungen, ohne selbst finanziell in Vorleistung treten zu müssen. Im Gegensatz dazu gilt in der PKV das Kostenerstattungsprinzip. Er muss also immer in Vorkasse gehen und dann auf sein Geld warten, was gerade für Existenzgründer in der Startphase eine Belastung werden kann. „Hinzu kommt noch, dass die PKV manchmal nicht den gesamten Betrag zahlt, weil beispielsweise die Arztrechnung gebührenrechtlich nicht korrekt war oder eine bestimmte Leistung nicht versichert war. Dem privat Versicherten können so zum Teil hohe Eigenanteile entstehen", warnt Bernd Walter.

> **In der GKV spielen beispielsweise Vorerkrankungen keine Rolle, während bei der PKV diese in die Höhe des Beitrages mit einfließen oder sogar dazu führen, dass man erst gar nicht versichert wird.**
>
> Bernd Walter, IKK-Regionalgeschäftsführer

Familienmitglieder sind beitragsfrei versichert

In der GKV sind zudem Kinder und Ehe- oder Lebenspartner, soweit sie nicht mehr als 450 Euro im Monat verdienen, beitragsfrei mit versichert, während in der PKV keine betragsfreie Familienversicherung existiert. „Für junge, ledige Existenzgründer können die Prämien der PKV zunächst günstiger sein, als die Beiträge zur GKV. Sobald man aber einer eigene Familie hat, dreht sich der Vorteil ins Gegenteil. Wer als Existenzgründer also schon eine Familie hat oder sich in Zukunft Kinder wünscht, dem bietet die GKV deutliche Vorteile", so Bernd Walter.

Wer sich selbstständig machen möchte, sollte deshalb auf jeden Fall vor der Entscheidung für die Krankenversicherung eine individuelle Beratung in Anspruch nehmen, damit die persönlichen Verhältnisse und Erfordernisse abgeklärt werden können.

IKK classic
Beraterin Petra Körschen
Tel. 02841 141-473417

Fotos: Christoph Papsch, kritchanut /stock.adobe.com

Gesetz gegen illegale Beschäftigung und Sozialleistungsmissbrauch wurde geändert

Am 6. Juni 2019 hat der Bundestag das Gesetz gegen illegale Beschäftigung und Sozialleistungsmissbrauch mit einigen Änderungen gegenüber dem vom Bundeskabinett verabschiedeten Gesetzesentwurf vom 21. Februar 2019 beschlossen. Das sind wesentliche Punkte:

Erweiterter Begriff der Schwarzarbeit

Gemäß dem Schwarzarbeitsbekämpfungsgesetz (SchwarzArbG) leisten Personen Schwarzarbeit, die eine Dienst- oder Werkleistung erbringen und dabei ihre Steuer- oder Mitteilungspflicht als Sozialleistungsempfänger nicht erfüllen bzw. als Arbeitgeber ihren sozialversicherungsrechtlichen Melde-, Beitrags- oder Aufzeichnungspflichten nicht nachkommen.

Im Rahmen der „unerlaubten Handwerksausübung“ gilt außerdem als Schwarzarbeiter, wer als Dienst- oder Werkleister ein zulassungspflichtiges Handwerk als stehendes Gewerbe ohne Eintrag in die Handwerksrolle ausübt, keine Gewerbeanmeldung vorweisen kann oder eine umfangreiche Dienst- oder Werkleistung in Auftrag gibt.

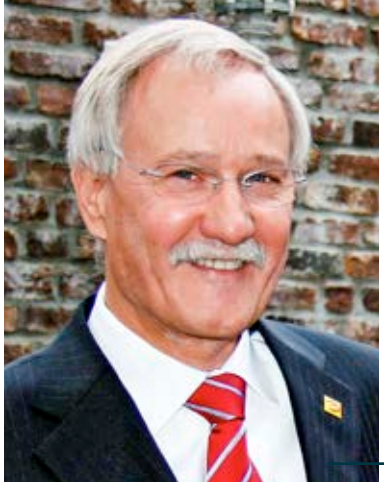
In Zukunft fallen auch jene Fälle darunter, die das Erbringen oder die Beauftragung einer Dienst- oder Werkleistung vortäuschen und so unrechtmäßigerweise Sozialleistungen beziehen (z. B. ALG II). Darüber hinaus umfasst das SchwarzArbG nun auch die Bekämpfung der illegalen Beschäftigung, die zuvor schon vom Prüfungs- und Ermittlungsauftrag der Finanzkontrolle Schwarzarbeit (FKS) verantwortet wurde. Somit fällt darunter auch die Beschäftigung von Arbeitnehmern zu ausbeuterischen Arbeitsbedingungen. Mit diesem Schritt will die FKS in Zukunft z. B. gegen den Menschenhandel im Zusammenhang mit Beschäftigung, Zwangsarbeit und Ausbeutung der Arbeitskraft angehen (§§ 232, 232b, 233, 233a StGB).

Zoll erhält mehr Kompetenzen

Auch der Zoll wird künftig erweiterte Befugnisse erhalten, um für Ordnung und Fairness auf dem Arbeitsmarkt zu sorgen. Neue Kompetenzen erhält er beispielsweise bei der Prüfung von Schwarzarbeitsangeboten auf Print- und Online-Plattformen, bei der Anbahnung von illegaler Beschäftigung auf Tagelöhnerbörsen oder bei vorgetäuschter selbständiger Beschäftigung.

Tagelöhner bieten demnach ihre Arbeitskraft in der Regel bei wechselnden Arbeitgebern kurzfristig für einen vorübergehenden Zeitraum gegen Entgelt an – sie stehen nicht in einem festen Beschäftigungsverhältnis (§ 27 Abs. 3 Nr. 1 SGB III). Wenn ein Tagelöhner seine Arbeitskraft aus einer Gruppe auf oftmals unbekannten Straßen oder Plätzen in Ballungsräumen anbietet, spricht man in der Regel von einer Tagelöhnerbörse.

Mit Blick auf den erweiterten Prüfungsumfang in § 2 Abs. 1 SchwarzArbG werden das Betretungs-, Befragungs- und Unterlageneinsichtsrecht der FKS und ihrer unterstützenden Stellen sowie die Duldungs- und Mitwirkungspflichten entsprechend angepasst. So werden auch Geschäftsräume – mit Ausnahme von Wohnungen – und Grundstücken von Selbständigen erfasst. So können nun Prüfungen einer vorgetäuschten Selbständigkeit einfacher durchgeführt werden.



Lothar Hellmann
Alter: 67
Beruf: Dipl.-Ing.-Elektrotechnik (selbständig)
Schulabschluss: Fachhochschulreife
Familienstand/Kinder: verheiratet, drei Kinder
Sternzeichen: Steinbock
Hobbys: lesen, schwimmen, wandern, Elektrotechnik

22 Fragen an Lothar Hellmann

Geschäftsführer Elektro Venn & Obermeister der Elektro-Innung Duisburg

Meinen Beruf liebe ich, weil ...
er so abwechslungsreich ist und man so viel gestalten und bewegen kann.

Mein Traumberuf als Kind war, ...
den Betrieb meines Vaters als selbständiger Elektroinstallationsbetrieb fortzuführen.

Als Elektro-Unternehmer zu arbeiten ist besonders spannend, weil ...
die Herausforderungen und Aufgaben jeden Tag anders und interessant sind. An einem Tag installiert man die Lichtinstallation im Landschaftspark Nord und am nächsten Tag die Steuerung für die Hebe-Brücke zur Bislicher Insel.

Meine Mitarbeiter schätzen an mir, dass ...
ich für alle technischen Innovationen offen bin, ständig in die Köpfe meiner Mitarbeiter investiere und immer Zeit für ein offenes Gespräch habe.

Ich schätze an meinen Mitarbeitern, dass ...
ich mich 24 Stunden am Tag 365 Tage im Jahr auf sie verlassen kann, auch was die Notdienste für unsere Kunden angeht.

Am Handwerk schätze ich, dass ...
die Aufgaben so vielseitig sind und wir viel Gestaltungsfreiheit haben.

Ich gerate in Rage, wenn ...
Leute unpünktlich sind und Termine bei mir oder beim Kunden nicht eingehalten werden können.

Ich tanke auf, wenn ...
ich mit meiner Frau meine Freizeit gestalten kann.

In meiner Freizeit ...
schwimme ich viel und gehe gern mit meiner Frau spazieren.

Ich lebe gern in ...
meiner Heimatstadt Duisburg und bin ein Kind des grünen Ruhrgebietes.

Wenn nicht hier, würde ich am liebsten ...
auf der Insel Usedom wohnen.

Urlaub mache ich am liebsten ...
auf Usedom oder auf Gran Canaria.

Auf eine einsame Insel müssen mit ...
meine Frau, meine Kinder und Enkelkinder.

Mein größtes Laster ist, ...
schnelle Autos zu fahren.

Drei Dinge, die ich am meisten hasse, sind ...
Einkaufen von Kleidung, Staus auf der Autobahn und langweilige Gesprächspartner.

Drei Wünsche, die mir eine Fee erfüllen soll, ...
eine weiterhin gute Gesundheit, ein erfülltes Leben mit meiner Familie und Frieden.

Meine Lieblingsbücher sind ... die meistverkauften Wirtschaftsbücher Deutschlands und Biographien. Zurzeit lese ich das Buch „Black Out“, was auf die großen Herausforderungen der europäischen Stromversorgung im Verbundnetz eingeht.

Im Theater/Kino/TV sehe ich mir am liebsten an ...
Wirtschaftssendungen und Talkshows zu aktuellen politischen Themen. Ein guter James Bond ist auch sehenswert.

Für einen Tag möchte ich in die Haut von ...
mir schlüpfen. Ich fühle mich wohl in meiner Haut.

Mein Vorbild ist ...
mein Großvater, der sich als Vater von drei kleinen Kindern im Wirtschaftskrisenjahr 1929 selbständig gemacht und damit den Grundstein für die Firma Elektro-Venn gelegt hat.

Mein Lebensmotto lautet ...
sei stets aufgeschlossen für innovative Entwicklungen.

Als Henkersmahlzeit lasse ich mir auftischen ...
Bratwurst mit Rotkohl und zum Dessert ein Eis.

Impressum

DUISBURGER HANDWERK – Offizielles Magazin der Kreishandwerkerschaft Duisburg

Herausgeber:
Kreishandwerkerschaft Duisburg
Düsseldorfer Straße 166
47053 Duisburg
Tel. 0203 99634-0
Fax: 0203 99634-35
www.handwerk-duisburg.de
Mail: info@handwerk-duisburg.de

Verlag:
RDN Verlags GmbH
Fachverlag für Wirtschaftspublizistik
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:
Stefan Piel (verantw. für den Inhalt)
Theo Körner, Jonas Alder, Sandrine Seth, Katrin Schnelle, Jörn-Jakob Surkemper

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

Titelbild: cppzone/stock.adobe.com

Layout:
Jens Valtwies, Lars Morawe
K.H. Hildebrandt (Typoliner Media)

Satz und Lithografie:
Jens Valtwies,
K.H. Hildebrandt (Typoliner Media)

Druck und Vertrieb:
Silber Druck, Lohfelden

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

Erscheinungstermin: Vierteljährlich – März, Juni, September, Dezember

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

Nachdruck – auch auszugsweise – nur unter Quellenangabe und mit Belegexemplar an den Verlag.

Foto: Oliver Müller

ALS SICH MIT IHRER VERSICHERUNG RUMZUSCHLAGEN.

Wir machen's einfach.

Die IKK classic packt genauso an wie Sie – damit Sie die Welt weiter am Laufen halten können. Darum sind wir die Versicherung für Handwerker. Mehr Infos unter www.ikk-classic.de

IKK classic
Ihre Gesundheit. Unser Handwerk.

sparkasse-duisburg.de

/sparkasseduisburg

Wir sind gut für alle.

Respektvoll & engagiert seit dem ersten Tag!

1844-2019

Sparkasse Duisburg