Nr. 1/2021/// 27036

DUISBURGER HANDWERK

Das Magazin der Kreishandwerkerschaft Duisburg und ihrer Innungen

Gesundes Wachstum im Blick: Kreative Ideen für herausfordernde Zeiten // Seite 12

Interview mit Frank Böttcher Geschäftsführer des Jobcenter Duisburg // **Seite 10**
E-Learning mit „Digidu“: Neue Plattform für Bildungszentrum des Handwerks // **Seite 31**

stadtwerke-duisburg.de
Wechseln Sie jetzt!
Meine Werkstatt. Meine Energie.
Mein Gewerbestrom.
Mein Gewerbestrom und Mein Gewerbegas: unsere neuen Energietarife, abgestimmt auf die Bedürfnisse Ihres Gewerbes. Günstiger Preis, flexible Preisgarantie und Laufzeiten sowie persönliche Ansprechpartner mit jeder Menge Branchenerfahrung.
Jetzt wechseln:
swdu.de/gewerbe-energie
STADTWERKE DUISBURG

Eine Perspektive

Ein Kompromiss ist es am Ende geworden: Der Bund-Länder-Gipfel hat mit kleinen Öffnungsschritten auf einen langsamen Lauf aus dem Lockdown gesetzt. Neue Modelle wie „Click and Meet“ entstehen daraus. Für viele Kunden ist es wahrscheinlich eine reizvolle Perspektive, per Klick einen Termin anzufragen und sich dann ganz in Ruhe beraten zu lassen und im Sortiment zu stöbern.

Auf der anderen Seite des Ladentischs wiederum gibt es sicherlich viele Betriebe, die sich mehr erhofft haben – und das gilt auch fürs Handwerk. Die derzeitige Situation geht bei manchen Betrieben an die Substanz, Handwerker berichten von großen Belastungen. Sicherlich sind nicht alle Gewerke gleich stark betroffen, dennoch dürften wenige Unternehmen die wirtschaftlichen Folgen des Lockdowns nicht spüren.

Damit sind die gefassten Beschlüsse derzeit auch eins: eine Perspektive. Als erster kleiner Lichtblick ist hier sicherlich die Öffnung im Friseurhandwerk zu nennen. Zugleich ist dieser Weg der kleinen Schritte wahrscheinlich nicht die Lösung, um die Pandemie zu überwinden, sondern nur ein Teil davon. Mehr Tests und insbesondere dem Impfen dürften eine enorme Bedeutung zukommen.
Der Zentralverband des Deutschen Handwerks fordert sogar, den „Impfturbo“ einzuschalten.

Es hängt viel davon ab, wie sich die Situation entwickelt, wahrscheinlich sogar noch mehr als nur die Lage in Betrieben und Unternehmen: nämlich die Zukunft vieler junge Menschen und damit auch die Zukunft des Handwerks. Denn die Pandemie betrifft auch den Bereich der Ausbildung. Während sich durch innovative technische Lösungen der entfallene Präsenzunterricht an Berufsschulen sicherlich ausgleichen lässt, bleibt die Lage beispielsweise bei der überbetrieblichen Berufsbildung nicht einfach. Genauso, wie sich fehlender Kundenkontakt simulieren lässt. Je eher sich ein Weg aus der Pandemie herausfindet, umso einfacher dürften Auszubildende in der Lage sein, sich auf das zukünftige Berufsleben vorzubereiten.

Stefan Prott

Inhalt

04 //Splitter
4 Neuer Wirtschaftsförderer im Amt// Frischer Wind auf digitalem Forum
5 Mit drei Körnern zum Sieg
6 Neuer Podcast für Dachdecker// Überprüfung des Versicherungsschutzes//Ab Sommer 2021 gilt ein Verbot von Einweg-Plastik

08 //Aktuell
8 Schüler bekommen Einblicke in die Ausbildung
9 Starkes Wachstum bei Wärmepumpen

10 //Profil
10 Die Nachfrage steigt wieder

12 //Schwerpunkt
12 Gesundes Wachstum im Blick

18 //Neue Märkte
18 Quick-Checks für Handwerks unternehmen
19 Bigger, better, BIM?

20 //Innung
20 „Ich habe Angst um die Zukunft der ganzen Branche“

22 //Marktplatz
22 Von digitalem Marketing vor Ort profitieren//Wettbewerb läuft noch bis zum 31. März

24 //Special
24 E-Mobilität liegt im Trend// Jeder vierte Neuwagen ist ein E-Auto
25 15.000 Euro Abwrackprämie für Lkw
26 Elektrotransporter im cleveren Format
27 Immer mehr „Smart Homes“// Die Fassade sanieren und etwas fürs Klima tun
28 Neue Bundesförderung nutzen
29 Umwelt schonen und Steuern sparen

30 //Unter uns
30 Würdigung unter besonderen Bedingungen//Seit 25 Jahren SHK-Ausbilder
31 Trendsetter im E-Learning

32 //Recht
32 Fachkräfte finden auf neuen Wegen
33 Klein einsteigen – groß rauskommen

34 //Zuletzt
34 22 Fragen an Frank Böttcher// Impressum

Neuer Wirtschaftsförderer im Amt

Rasmus C. Beck leitet die Geschäfte der GFW Duisburg

Der neue Geschäftsführer der Duisburger Wirtschaftsförderung (GFW), Rasmus C. Beck, hat offiziell sein Amt angetreten. Der 40-Jährige, zuvor an der Spitze der Business Metropole Ruhr, lenkt ab sofort die Geschicke der GFW. Beck hat Wirtschaftsförderung von der Pike auf gelernt. Nach einem Studium der Politikwissenschaft in Tübingen folgten berufliche Stationen in Dortmund, Hannover und Essen: Im Jahr 2007 bei der Wirtschaftsförderung Dortmund als Projektleiter begonnen, setzte er seine Karriere ab 2012 bei der hannoverimpuls GmbH, der regionalen Wirtschaftsentwicklungsgesellschaft von Landeshauptstadt und Region Hannover, fort. Dort wirkte er zuletzt als Prokurist und führte die Bereiche „Unternehmenskommunikation" sowie „Branchenentwicklung und Internationalisierung", bevor er im November 2013 Vorsitzender der Geschäftsführung der Business Metropole Ruhr GmbH (BMR) wurde: Von Essen aus hatte der verheiratete Vater von drei Kindern alle 53 Kommunen im Ruhrgebiet im Blick und baute die BMR zu einer starken regionalen Projektentwicklungsgesellschaft um.

Frischer Wind auf digitalem Forum

Am 8. Juni geht es um das Thema Wohnungslüftung

Gute Innenraumluftqualität – aktuelles Praxisforum für Lüftung und Lüftungskonzepte in Wohngebäuden" – mit diesem Leitbild veranstaltet die HEA gemeinsam mit dem Umweltbundesamt das 10. Forum Wohnungslüftung. Die Branchenplattform für Architekten, Fachplaner, Energieberater, Handwerk und Hersteller gibt mit Beispielen aus der Beratungs- und Planungspraxis konkrete Handlungsempfehlungen.

„Gerade in diesen Zeiten der Corona-Pandemie stehen unsere Marktpartner vor aktuellen Herausforderungen und bieten Lösungen für eine gute Innenraumluftqualität an", sagt HEA-Geschäftsführer Dr. Jan Witt. Dr.-Ing. Heinz-Jörn Moriske, Geschäftsführer der Kommission Innenraumlufthygiene des Umweltbundesamtes, fügt hinzu: „Gesunde Innenraumluft wird zurecht verstärkt öffentlich diskutiert. Der Erfahrungsaustausch zwischen den unterschiedlichen Gewerken führt zu besseren Lösungen in der Praxis auch im Hinblick auf den Abtransport eventuell virenbeladener Aerosole." Zu Lüftungstechniken in Wohnungen hat ein Arbeitskreis am Bundesamt aktuelle Empfehlungen zusammengestellt. Das Forum wird für die Energieeffizienz-Expertenliste für Förderprogramme des Bundes mit jeweils Unterrichtseinheiten Wohngebäude, Energieberatung im Mittelstand sowie Nichtwohngebäude angerechnet. Eine Teilnahmebestätigung wird auf Wunsch ausgestellt. Die Teilnahme ist kostenfrei.

10. forum wohnungslüftung

Programm und Online-Anmeldung unter:
www.forum-wohnungslueftung.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

Foto: Jacqueline Wardeski, BÄKO-Zentrale

Mit drei Körnern zum Sieg

Auch 2021 gibt es wieder ein Brot des Jahres

Bei der Wahl des Brotes des Jahres hat sich 2021 erneut ein Klassiker durchgesetzt: Das Dreikornbrot. Seine deutschlandweite Verbreitung war nur ein Beweggrund für die Entscheidung des Wissenschaftlichen Beirates des Deutschen Brotinstituts e.V. Bei der Präsentation Anfang des Jahres in Berlin sagte Michael Wippler, Vorstandsvorsitzender des Deutschen Brotinstituts: „Das Dreikornbrot, das nach den Leitsätzen für Brot aus drei Getreidearten gebacken wird, sieht ansprechend aus, schmeckt aromatisch-nussig und spiegelt die einzigartige Getreidevielfalt Deutschlands wider." Diese gelte es zu bewahren. Neben Weizen- und Roggenmehl wird als dritte Mehlsorte oft Hafer genommen. „Es gibt nicht ein bestimmtes Rezept für das Dreikornbrot, es wird von jedem Bäckermeister anders gebacken. Gerade deswegen steht es für die einzigartige Brotvielfalt Deutschlands Bäcker", so Wippler weiter. Aus gegebenem Anlass fand der erste Auftritt des Brotes des Jahres nicht wie sonst auf der Internationalen Grünen Woche vor viel Publikum in der Halle des Bundesministeriums für Ernährung und Landwirtschaft (BMEL) statt, sondern im kleinen Rahmen und mit viel Abstand im BMEL selbst. Mit seinen mehr als 10.000 backenden Betrieben habe das Bäckerhandwerk gerade in der Krise seine Stärke bewiesen und dank seiner dezentralen Struktur die Verbraucher vor Ort mit Deutschlands Grundnahrungsmittel Nummer 1 versorgt, hieß es auf der Veranstaltung. Übrigens:

Das Dreikornbrot ist das Brot des Jahres der Deutschen Innungsbäcker.

Das Brot des Jahres 2020 war das Roggen-Vollkornbrot, im Jahr 2019 wurde das Bauernbrot gewählt und 2018 das Dinkel-Vollkornbrot.

i www.baeckerhandwerk.de

Lassen Sie einen Langzeitarbeitslosen seinen Platz in Ihrem Team finden! Mit dem Teilhabechancengesetz erhalten Sie einen Lohnkostenzuschuss von bis zu 100 Prozent. **Informieren Sie sich: 0203/34834 1258 oder per Mail: jobcenter-duisburg.Team424@jobcenter-ge.de**

jobcenter Duisburg

Neuer Podcast für Dachdecker

ZVDH-Infos gibt es nun auch für die Ohren

Der Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH) hat seit einigen Monaten einen neuen Podcast. In „ZVDH aktuell" werden alle 14 Tage kurz und knapp wichtige Themen fürs Dachdecker-Handwerk vorgestellt. So ging es unter anderem schon um das neue Gebäude-Energiegesetz (GEG), das digitale Berichtsheft für Dachdecker-Azubis, Einzelheiten zu den Fördermaßnahmen für die energetische Sanierung und den Relaunch der Bewerberplattform für den Dachdecker-Nachwuchs. „Mit dem Podcast „ZVDH aktuell" schaffen wir ein zusätzliches Angebot, mit dem wir nun auch gehört werden können," erklärt ZVDH-Hauptgeschäftsführer Ulrich Marx. „Der Podcast soll dem Dachdecker-Handwerk über die Berufsorganisation hinaus eine Stimme verschaffen, um die Anliegen der Betriebe auch in der Politik zu Gehör zu bringen." Der Podcast ist bereits sichtbar auf Apple Podcast sowie bei Spotify und Google Podcast angemeldet.

www.dachdecker.org

Überprüfung des Versicherungsschutzes

SIGNAL IDUNA bietet Videoberatung an

Die Moerser Generalagentur Dennis Benter der SIGNAL IDUNA bietet allen Innungsmitgliedern der Kreishandwerkerschaft Duisburg eine kostenfreie Überprüfung des bestehenden Versicherungsschutzes an. „In der aktuellen Krise, wo es nicht bei allen Unternehmen rund läuft, sind mögliche Einsparungen natürlich besonders sinnvoll", so Benter, der auch das Versorgungswerk der KH betreut. Aber auch bei guter wirtschaftlicher Lage könnten womöglich Tarife angepasst werden. Oftmals stellt sich bei der Überprüfung heraus, an welcher Stelle eingespart werden kann, jedoch auch ob existenzielle Dinge fehlen. Eine Beratung per Video ist grundsätzlich möglich, der Erstkontakt erfolgt am besten via E-Mail.

Signal Iduna
Dennis Benter
dennis.benter@signal-iduna.net
Tel. 02841 6070841

Dennis Benter von der Moerser Generalagentur der SIGNAL IDUNA.

Ab Sommer 2021 gilt ein Verbot von Einweg-Plastik

Kaffee-to-go-Becher, Einweg-Behälter oder Fastfood-Verpackungen aus Kunststoff gehören ab dem 3. Juli 2021 der Vergangenheit an. Das haben Bundestag und Bundesrat bereits Ende des Jahres 2020 beschlossen. Einweg-Kunststoff-Produkte – dazu zählen unter anderem Trinkhalme, Rührstäbchen für Heißgetränke, aber auch Einweggeschirr aus sogenanntem Bioplastik sowie Styropor-Behälter – werden verboten. Grund dafür ist die steigende Verschmutzung der Umwelt durch das nicht-zersetzbare bis schwer zersetzbare Material aus fossilen Rohstoffen.

Foto: Signal Iduna, Robert Kneschke/stock.adobe.com

EINFACH MIETEN

VERFÜGBAR I. QUARTAL 2022

BVI-INVEST.DE GEWERBEPARK

CARNAPERHOF | Essen

IDEAL FÜR KLEINE UND MITTELSTÄNDISCHE UNTERNEHMEN

Der „Carnaperhof" startet in Kürze. Starten Sie mit. Setzen Sie auf moderne, innovative Mietflächen. Und auf eine zentrale Lage. Geben Sie Ihrem Unternehmen eine Heimat, die erfolgreich macht.

Planen Sie jetzt Ihr „neues zuhause", so wie Sie es brauchen. Und so, wie es Ihre Arbeit erfordert. Das Vertriebsteam von BVI-Invest.de hilft Ihnen dabei. Mit viel Engagement, vielen Erfahrungen und viel guter Laune.

CARNAPERHOF
green business park

BVI-INVEST.DE
BUSINESS PROPERTY DEVELOPMENT

Mehr Informationen im Detail gibt es bei unserem Vertriebsteam.

carnaperhof@bvi-invest.de I +49 (0) 173 8581216

Schüler bekomm Einblicke die Ausbi

„Meine berufliche Zukunft in Duisburg“ heißt das Projekt von Kreishandwerkerschaft und Unternehmerverband. Dafür sollten junge Menschen in den Betrieben zum Smartphone greifen und kurze Filme erstellen.

Corona bestimmt nach wie vor den Alltag. Auch Schulen kämpfen mit großen Herausforderungen. An Normalität ist leider vorerst nicht zu denken. Heißt auch: Berufsorientierung ist nach wie vor schwierig. Dennoch benötigen viele Betriebe Nachwuchs – wenn nicht in diesem Jahr, so doch in absehbarer Zeit. Und das allein schon deshalb, weil demografisch bedingt in den kommenden zehn Jahren rund ein Fünftel der Belegschaft in den Ruhestand geht. Für ihre Mitglieder hat die Kreishandwerkerschaft Duisburg daher zusammen mit dem Unternehmerverband ein konkretes Angebot entwickelt. Auch Jobcenter und Arbeitsagentur sind mit im Boot.

Unter der Überschrift „Meine berufliche Zukunft in Duisburg“ können Betriebe mit vergleichsweise geringem Aufwand den Jugendlichen einen konkreten Einblick in die Ausbildung und Berufswelt vor Ort geben. Dadurch gewinnen sie selbst schon frühzeitig den Kontakt zu Schülern wie auch zu jungen Bewerbern bei Arbeitsagentur und Jobcenter.

Was ist dafür erforderlich? Die teilnehmenden Betriebe erstellen ein kurzes Video (2 bis 3 Minuten) über ihre Ausbildungsberufe. Als Regisseure und Kameraleute (mit dem Smartphone) fungieren Azubis und junge Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Der fertige Kurzfilm wird dann auf die Firmenseite gestellt.

Foto: dbunn/stock.adobe.com

Außerdem erklären sich die Betriebe einverstanden, junge Teammitglieder eine halbe Stunde zur Verfügung zu stellen: Per Videokonferenz oder in der Klasse (je nach Möglichkeiten) berichten sie Schülerinnen und Schülern über ihre Ausbildung bzw. Tätigkeit. Auch das Video wird gezeigt.

Die Kreishandwerkerschaft und ihre Kooperationspartner bringen das Angebot an die Schulen in Duisburg – darum brauchen sich die Betriebe also nicht zu kümmern. Die obligatorische Terminabstimmung erfolgt mit den zuständigen Lehrkräften und/ oder der Berufsberatung. Diese schicken dann Anfragen für eine Live-Internet-Schaltung des Azubis in den Klassenraum - oder sie bzw. er gehen persönlich zur Schule – je nach Gegebenheiten.

Info- und Anmeldebögen
Kreishandwerkerschaft Duisburg
Dr. Frank Bruxmeier
bruxmeier@handwerk-duisburg.de.

Starkes Wachstum bei Wärmepumpen

Inzwischen mehr als eine Million Anlagen installiert

120.000 Heizungswärmepumpen wurden vergangenes Jahr in Deutschland installiert. Das entspricht einem Wachstum von 40 Prozent gegenüber dem Vorjahr, so der Bundesverband Wärmepumpe (BWP). Insgesamt sind in Deutschland damit knapp über eine Million Wärmepumpen installiert. Das größte Wachstum erlebten 2020 erneut Luft-Wasser-Wärmepumpen: 95.500 Geräte (+44 Prozent gegenüber dem Vorjahr) wurden insgesamt abgesetzt, davon über 56.500 Monoblock-Geräte (+61 Prozent) und 39.000 Split-Geräte (+26 Prozent). Auch Sole-Wasser-Wärmepumpen legten um 18 Prozent zu: So wurden im vergangenen Jahr 20.500 erdgekoppelte Anlagen verkauft.
Bei Grundwasser-Wärmepumpen und sonstigen Wärmequellen liegt das Wachstum mit 4.000 installierten Anlagen bei 60 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Insgesamt konnten Luft-Wasser-Systeme 2020 Ihren Marktanteil mit 79,4 Prozent erneut vergrößern (2019: 72 Prozent), erdgekoppelte Systeme und sonstige hatten 2020 einen Marktanteil von 20,6 Prozent.
Auch bei reinen Warmwasser-Wärmepumpen stieg die Zahl der installierten Geräte um 24 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Hier wurden 20.500 Geräte installiert. Die Gesamtzahl aller installierten Wärmepumpen lag bei 140.500, das entspricht einem Wachstum von 37 Prozent. Besonders erfreulich aus Sicht des BWP: Auch im Bestand wächst der Trend zu erneuerbaren Heizungen.

www.waermepumpe.de

Die Nachfrage steigt wieder

Frank Böttcher ist seit Anfang Juni Geschäftsführer des Jobcenter Duisburg. Im Interview spricht er unter anderem über eine vorsichtige Erholung auf dem Arbeitsmarkt, die Digitalisierung seiner Behörde und seinen Besuch im Bildungszentrum Handwerk.

Herr Böttcher, wie hat aus Ihrer Sicht der Arbeitsmarkt in Duisburg das Corona-Jahr 2020 verkraftet?
Frank Böttcher: Zu Beginn des letzten Jahres präsentierte sich der Arbeitsmarkt in guter Verfassung. Die Arbeitslosenzahlen entwickelten sich stetig nach unten. Nach dem ersten Lockdown brach dieser Trend dann zunächst ab. Arbeitgeber stellten nicht mehr ein, Ausbildungsstellen wurden nicht besetzt. Auch der Weiterbildungssektor war betroffen, Qualifizierungen konnten nicht mehr in Präsenzform durchgeführt werden. Erstaunt hat mich, wie schnell der Markt sich erholte. Seit dem Herbst spüren wir wieder eine deutlich verstärkte Nachfrage nach Arbeitskräften. Wir verzeichnen für 2020 rund 8.500 Integrationen in sozialversicherungspflichtige Beschäftigungen. Das ist zwar weniger als ursprünglich geplant, dennoch sind wir mit diesem Ergebnis sehr zufrieden.

Wie beurteilen Sie die Lage am Anfang des zweiten Corona-Jahres?
Die Krise trifft leider die Schwächsten am härtesten. Menschen mit geringer Qualifikation oder gesundheitlichen Einschränkungen hatten es auch vor Corona schon schwer, eine geeignete Stelle zu finden. Sie sind jetzt oft die ersten, die von einer Kündigung betroffen sind. Aus diesem Grund bleibt die Integration von Langzeitarbeitslosen ein Schwerpunkt unserer Arbeit. Auch das Thema Weiterbildung wird uns beschäftigen. Außerdem sorgen wir uns in diesem Jahr besonders um jugendliche Schulabgänger. Hier gilt es, den Übergang von Schule zu Beruf trotz der Krise möglichst reibungslos hinzubekommen. Wie alle, hoffe natürlich auch ich, auf eine baldige Besserung der Lage durch steigende Temperaturen und eine Erhöhung der Impfrate.

Wo liegen derzeit die größten Herausforderungen für Sie und Ihr Team?
Normalerweise ist eine unserer Hauptaufgaben die persönliche Beratung unserer Kundinnen und Kunden. Die Pandemie führt dazu, dass unsere Geschäftsstellen nur für besonders dringende Vorsprachen geöffnet sind. Den sehr wichtigen Kundenkontakt halten wir nun, indem wir miteinander telefonieren oder mailen. Dabei stellen wir fest, dass sich diese Angebote immer größerer Beliebtheit erfreuen und die Gespräche oftmals in einer sehr angenehmen Atmosphäre verlaufen. Zudem erweitern wir unabhängig vom weiteren Pandemiegeschehen unsere digitalen Angebote laufend, so dass persönliche Vorsprachen zukünftig deutlich seltener notwendig sein werden. Beispielsweise beteiligt sich das jobcenter Duisburg an einem Modellprojekt zur Videoberatung von Kundinnen und Kunden.

Was tut das Jobcenter für Solo-Selbständige?
Die Bundesregierung hat ja im März vergangenen Jahres das Sozialschutzpaket für den erleichterten Zugang zu Leistungen der Grundsicherung beschlossen. Hier werden Sonderregelungen bei der Vermögensprüfung und der Übernahme der Kosten für die Unterkunft zugrunde gelegt, um Betroffene schnell und unbürokratisch in der Krise zu unterstützen. Für Solo-Selbständige haben wir uns personell breiter aufgestellt, indem wir ein zweites Team zur Betreuung eingerichtet haben. Hier werden alle seit dem 23. März 2020 eingehenden Neuanträge gemäß dem vereinfachten Verfahren bearbeitet.

Welche Erfahrungen machen Sie mit dem Handwerk?
Einer meiner ersten Besuche in Duisburg führte mich nach Neumühl ins Bildungszentrum Handwerk. Dr. Bruxmeier hat mich durch die verschiedenen Werkstätten geführt und das hat mich wirklich sehr beeindruckt. Darüber hinaus spielt das Handwerk ganz generell bei unseren Überlegungen eine zentrale Rolle, nicht nur in puncto Arbeitsstellen, sondern auch für den Bereich der Ausbildung. Natürlich hat die Pandemie auch

Fotos: Oliver Mueller

einigen Bereichen im Handwerk zugesetzt, allerdings herrscht dort weiterhin ein Bedarf an Fachkräften. Dem versuchen wir durch Umschulungen oder auch kürzeren Teilqualifizierungen in typischen Handwerksberufen entgegen zu wirken.

Wie wollen Sie grundsätzlich dem Problem der Langzeitarbeitslosigkeit in Duisburg begegnen?

Es gibt zwei wesentliche Gründe für eine verfestigte Langzeitarbeitslosigkeit. Einmal sind es gesundheitliche Probleme und zum anderen ist es ein geringes Bildungs- und Ausbildungsniveau. Deshalb ist Qualifizierung einer der Schlüssel, um Langzeitarbeitslosigkeit dauerhaft zu überwinden. Unsere Aufgabe ist es, die Menschen individuell zu beraten, um abzuklären, welches Ziel verfolgt wird und welcher Weg dorthin führt. Gerade Menschen, die schon lange keine Arbeit haben, sind häufig sehr verunsichert – eine enge Betreuung ist hier besonders wichtig. Dabei geht es nicht nur um Überzeugungsarbeit, sondern vor allem um Vertrauen – gerade auch in die eigenen Möglichkeiten. Mit dem Teilhabechancengesetz haben wir zudem ein Instrument an die Hand bekommen, welches Arbeitgebern eine hohe Förderung garantiert, wenn sie Langzeitarbeitslose einstellen. Diese neue Arbeitskraft ersetzt natürlich keine Fachkraft, kann diese aber entlasten, indem sie einfachere Arbeiten übernimmt.

Wie beurteilen Sie die Lage junger Menschen?

Der Übergang junger Menschen von der Schule in den Beruf ist nie ganz einfach. In diesen Zeiten haben es Jugendliche aber besonders schwer, weil orientierende Praktika kaum möglich waren. Falls fundierte Zweifel an der Ausbildungsreife Einzelner bestehen, gibt es die Möglichkeit für den Arbeitgeber, Jugendliche im Rahmen einer Einstiegsqualifizierung als möglichen Azubi kennenzulernen. Manchmal sagt der persönliche Eindruck einfach mehr aus als Zensuren. In diesem Jahr stellt das geringere Angebot von Ausbildungsplätzen ein Problem dar. Im Dezember verzeichneten wir hier einen nicht unerheblichen Einbruch um fast 20 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Ich möchte an dieser Stelle dafür werben, uns offene Ausbildungsplätze zu melden. Wir versuchen gemeinsam mit der Agentur für Arbeit alles, diese erfolgreich zu besetzen, um jungen Menschen eine berufliche Perspektive zu geben.

Sie sind seit dem vergangenen Sommer im Amt. Wie gut haben Sie sich schon in Duisburg vernetzt?

Glücklicherweise sind die Arbeitsmarktpartner in Duisburg bereits sehr aktiv und gut vernetzt. Trotz Pandemie ist es mir deshalb gelungen, teils intensiven Kontakt zu den Verbänden, Kammern und Bildungsträgern aufzunehmen. Bei diesen Gesprächen spürt man überall die Bereitschaft, die Krise gemeinsam zu meistern. Dieser Punkt ist mir sehr wichtig. Mit vereinten Kräften haben wir nicht nur die Chance, die Pandemie und deren Folgen zu überwinden, sondern wir können auch etwas gegen die strukturellen Probleme am Duisburger Arbeitsmarkt tun.

Das Gespräch führte Daniel Boss

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

• Beratung und Planung • Montage
• Wartung und Reparatur

DACHDECKER - IMMER GEFRAGT!

www.hanzen.de

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

Dirk Hanzen
Dachdeckermeister

• Dächer
• Fassaden
• Bauklempnerei
• Abdichtung

Gesundes Wachstum im Blick

Es mag kurios klingen, dass wir uns ausgerechnet in Corona-Zeiten dem Thema Wachstum widmen. Aber so mancher Betrieb hat die Umwälzungen in Wirtschaft und Gesellschaft sowie die Zwangspausen durch Lockdown oder gestörte Lieferketten genutzt, um sein Geschäftsmodell zu überdenken. Wer ein gesundes Wachstum anstrebt, sollte regelmäßig zum Beispiel interne Abläufe, Investitionen, Kundenbeziehungen oder Marketingmaßnahmen auf den Prüfstand stellen. Mit Kalkül, Sachverstand und kreativen Ideen kann man sich auch in schwierigen Zeiten fit für die Zukunft machen.

Betriebserweiterungen, Zukäufe, mehr Personal oder weitere Standorte – das sind einige Wege, um mehr Unternehmenswachstum zu erreichen. Wachstum geht insbesondere mit der Erhöhung der Kapazitäten und einer veränderten Betriebsstruktur einher. Der Platzbedarf nimmt zu (Lager, Werkstatt, Büroräume), aber auch mehr Fahrzeuge, Maschinen und Geräte müssen angeschafft und neue Mitarbeiter gefunden werden. Ein Antrieb für betriebliches Wachstum ist die Zukunftssicherung – es geht um Anpassung an veränderte Absatzmärkte, Kundenwünsche oder Vertriebswege. Ein zweites Standbein oder die Vernetzung aus analogen und digitalen Angeboten – etwa der Aufbau eines Onlineshops oder die Video-Beratung als Serviceleistung – können Wachstumsbausteine sein. In jedem Fall sollten alle Investitionen, Anschaffungen und organisatorische Veränderungen gut geplant werden. Bevor man den Wachstumskurs einschlägt, sollte man sich reiflich überlegen, wo man eigentlich hinwill.

Mitarbeiter müssen mitwachsen

Wachstum um jeden Preis oder zu schnelles Wachstum ist nicht ratsam. Mehr Aufträge und mehr Umsatz sind im Prinzip gut, aber wenn man den Berg nicht abgearbeitet bekommt, macht das nicht nur Stress. „Die betriebliche Struktur sollte für das geplante Wachstum vorher schon bestehend sein, sonst kann dies meist zur Folge haben, dass die Arbeitsqualität der Mitarbeiter aufgrund von Mehrarbeit zurückgeht, Mitarbeiter und Kunden unzufrieden sind und der Ruf des Betriebes darunter leidet“, erklärt Christian Zito, Unternehmensberater der Handwerkskammer Münster in der Emscher-Lippe-Region. Die Mitarbeiter spielen im Wachstumsprozess eine entscheidende Rolle. Chefs sollten sich nicht im stillen Kämmerlein irgendeine Strategie ausdenken und die Mitarbeiter mit den fertigen Plänen konfrontieren, rät Jutta Beyrow, Inhaberin der Gelsenkirchener Unternehmensberatung B3. „Die Mitarbeiter müssen sozusagen mitwachsen. Sie müssen inhaltlich und emotional den Wachstumskurs mittragen und entsprechend motiviert sein“, erklärt Jutta Beyrow, das heißt „die Mitarbeiter sollten frühzeitig in die Planung eingebunden werden und die geplanten Wachstumsschritte müssen offen kommuniziert werden.“ Es sollten auch genügend Fachkräfte und entsprechende Expertise im Betrieb vorhanden sein. Auftragsspitzen kann man mit Aushilfen oder Kooperationspartnern abdecken. Nachhaltiger ist eine konkrete Personalstrategie.

Foto: André Chrost

Neue Technologien sorgen für Wachstum

1991 ist Thomas Greve (li.) als 1-Mann-Unternehmen gestartet. Kontinuierlich ist Greve Elektrotechnik gewachsen, heute gehören 24 Mitarbeiter zum Team. „Wir haben immer auf die neuesten Technologien und Märkte gesetzt", erklärt der heute 62-Jährige. Los ging es mit Kunden im Duisburger Hafen. Bald kamen Wohnungsbaugesellschaften als Auftraggeber hinzu. Das größte Wachstum brachte die Sparte Mobilfunkbau. Auch das mehrjährige Toll Collect-Projekt – bundesweiter Aufbau der Schaltschränke für das Mautsystem – war ein gutes Geschäft. Dieses Projekt hat Jens Kösterke (re.) damals geleitet. Der Elektroinstallateur-Meister ist seit 25 Jahren im Betrieb tätig – und seit drei Jahren Inhaber. Seitdem erfolgt ein fließender Übergang in der Geschäftsführung. Die grundsätzliche Ausrichtung des Betriebs ist gut und soll fortgesetzt werden, sagt der neue Inhaber Jens Kösterke: „Wir sind breit aufgestellt, haben einen großen Kundenstamm und sind in Zukunftsmärkten wie der Netzwerktechnologie und E-Mobilität aktiv." Lediglich eine Wachstumsbremse gibt es: den Fachkräftemangel. Gerne würde er mehr ausbilden und auch Fachkräfte einstellen. Das ist ein wichtiges Projekt für die Zukunft.

Kundenwünsche erfüllen

Die Kunden begeistern und sie in ihren Gefühlswelten abholen: Das ist ein Erfolgsgeheimnis des Sanitär-Betriebs Scheelen in Duisburg-Beeck. 1970 startete Herrmann Scheelen (mittig) als Einzelkämpfer. Heute umfasst das Team 45 Mitarbeiter – davon 12 Auszubildende. „Ausbildung sorgt für Zukunftssicherung und stützt unsere Wachstumsstrategie", sagt Jörg Scheelen (li.). Der 54-jährige Installateur- und Heizungsbauermeister ist seit 1988 im elterlichen Betrieb tätig und hat die Idee gehabt, sich auf Badgestaltung für Privatkunden zu konzentrieren. Die Scheelen GmbH hat einiges investiert und ist dorthin gegangen, wo die Kunden sind: Mittlerweile gibt es nicht nur am Hauptsitz in Duisburg, sondern auch in Moers, Krefeld, Mülheim und Dinslaken moderne Badausstellungen mit kundenfreundlichen Öffnungszeiten – auch samstags. Zufriedene Kunden sind für Jörg Scheelen und seinen Bruder Stefan (re.), der ebenfalls seit 1998 Geschäftsführer ist, das größte Pfund. Durch Empfehlungen wächst das Geschäft stetig. Mit ihren zufriedenen Kunden wirbt der Betrieb z.B. in Zeitungsannoncen, im Youtube-Video oder auf einer CD mit ihren Muster-Bädern. Neben der Badgestaltung bietet man den Kunden auch Know-how im Segment Heizungsanlagen – „natürlich sind wir immer auf dem neuesten Stand", sagt Jörg Scheelen.

Foto: André Chrost

Wie das Team mitwächst

„Qualifizierte Mitarbeiter sind das knappste Gut im Handwerk. Daher sollte der Betrieb sich frühzeitig um Nachwuchs kümmern, indem er Ausbildungsplätze anbietet und Mitarbeiter langfristig an das Unternehmen bindet“, sagt Berater Christian Zito von der Handwerkskammer Münster. Er hätte beispielsweise folgende Ideen zur Personalgewinnung und -bindung:

- Entwicklungschancen für Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen aufzeigen
- Wertschätzender Umgang und positive Unternehmenskultur
- Klare Kommunikation und Arbeitsanweisungen
- Gute Work-Life-Balance für alle Beschäftigten
- Ggf. übertarifliches Gehalt anbieten
- Gehaltsprämien schaffen

Nicht alles selber machen

Mit wachsender Personalstärke ergeben sich neue Herausforderungen und Vorschriften. Beispielsweise ändert sich der Kündigungsschutz in Betrieben mit mehr als zehn Mitarbeitern. Vor allem müssen Inhaber und Inhaberinnen zusätzliche Anforderungen bewältigen. Während sich ein kleines Team leicht führen lässt, wird es ab zehn Angestellten schon schwieriger und ab 20 Leuten kann es unübersichtlich werden. „Betriebsinhaber müssen unbedingt Verantwortung delegieren. Sie können nicht mehr alles selbst erledigen“, meint Unternehmensberaterin Jutta Beyrow. Sie empfiehlt den Betrieben, sich frühzeitig beraten zu lassen und Hilfe zu holen. Es sei unmöglich, alle Rollen auszufüllen, vom exzellenten Handwerker, Kaufmann, Marketingexperten, Personalchef, Ausbilder, Vertriebsleiter bis zum Betriebsstrategen. Die Aufgaben sollten auf mehrere Schultern verteilt werden. Dazu sei es nötig Arbeitsabläufe zu überdenken und neu zu planen. Wo lässt sich etwas vereinfachen? Kann man Skaleneffekte nutzen? Macht der Einsatz neuer Technik Sinn? Je größer der Betrieb, desto eher müssen klare Zuständigkeiten und Verantwortlichkeiten eingeführt werden.

Zahlen im Blick behalten

Ohne kaufmännisches Wissen lässt sich kein Handwerksbetrieb langfristig führen. Letztendlich geht es doch darum, mehr Umsatz zu machen, um mehr Gewinn zu erzielen. Den kann man dann wieder sinnvoll investieren. „Die Inhaber und Inhaberinnen sollten die Zahlen immer im Blick behalten“, rät Sarah Eichhorn, Betriebsberaterin der Handwerkskammer Düsseldorf. Zwar sei es sinnvoll, dass sich eine Person im Betrieb auf die kaufmännische Arbeit konzentriert und auch die Dienste des Steuerberaters sind meist unverzichtbar, „aber den groben Überblick sollten die Inhaber selbst behalten und nicht alles dem Steuerberater überlassen“, empfiehlt die Betriebsberaterin. Eine Liquiditäts-

E-Transporter aus Deutschland

TROPOS MOTORS®

BIS 30.4.2021:
AUFBAU GRATIS[1]!

Abb. zeigen Sonderausstattung.

Bis zum 30.4.2021 erhalten Sie beim Kauf eines Tropos ABLE Elektrotransporter die Pritsche oder den Koffer L gratis[1].

[1] Anspruch auf einen Gratis-Aufbau (Pritsche oder Koffer L) haben juristische Personen, Kommunen und selbständig Tätige, die im Aktionszeitraum vom 8. Februar 2021 bis zum 30. April 2021 einen Kaufvertrag über ein Neufahrzeug der Modelle Tropos ABLE ST, Tropos ABLE XT1, Tropos ABLE XT2 bei TROPOS MOTORS EUROPE GmbH oder einem teilnehmenden Tropos Vertragshändler abschließen. Wird ein anderer als der in der Aktion angebotene Gratis-Aufbau gewünscht, wird der Listenpreis des Aktionsaufbaus mit dem Listenpreis des Wunschaufbaus verrechnet. Die Pritsche wird entsprechend mit Pritschenaufbauten (Pritsche mit Plane, Pritsche mit Laubgitter) und der Koffer L mit Kofferaufbauten (Koffer XL, Koffer mit Rollo) aus dem Tropos Motors Sortiment verrechnet. Eine Barauszahlung ist nicht möglich. Sollte der Kaufvertrag nachträglich wegfallen entfällt auch der Anspruch auf den Gratis-Aufbau.
Details zur Aktion auf www.tropos-motors.de/aktion-aufbau-gratis. TROPOS MOTORS EUROPE GmbH, Dettinger Straße 157-159, 73230 Kirchheim/Teck

tropos-motors.de

Märkte beobachten, Trends erkennen und sie als Chance zu sehen können gute Voraussetzungen für Wachstum sein.

planung sollte selbstverständlich sein. Dabei ist auch an Rücklagen für Investitionen oder Steuernachzahlungen zu denken. Wichtig ist eine vertrauensvolle Zusammenarbeit mit den Geldinstituten. „Man sollte immer im regen Kontakt mit den Banken bleiben, damit sie den Betrieb kennen und zuordnen können", sagt Sarah Eichhorn. Schließlich kostet Wachstum erstmal Geld. Es gilt, sich frühzeitig um Finanzierungs- und Fördermittel zu kümmern, damit das Wachstum nicht an der Finanzierung scheitert. Die angedachten Investitionen sollten detailliert geplant werden, um Folgekosten zu vermeiden.

Investieren ins Marketing

Das Thema Marketing ist auch wichtig, es kann ein Wachstumstreiber sein. Nicht nur Unternehmensgründer sollten sich frühzeitig mit dem Thema beschäftigen. Eine moderne, aktuelle Website ist Pflicht: „Jeder Betrieb sollte eine professionelle Website haben", meint Betriebsberaterin Eichhorn, „diese Investition zahlt sich nicht nur bei der Kundenansprache aus, sondern hilft auch bei der Azubi- und Fachkräftesuche." Insgesamt sollten Betriebe daran arbeiten, regionale Bekanntheit aufzubauen und sich „jung und frisch zu präsentieren". Dazu bieten sich auch diverse Social-Media-Kanäle an wie Instagram, Facebook oder Pinterest. Vielleicht haben die Auszubildenden auch Lust, ein kleines Youtube-Video zu drehen, das Einblicke in den Betrieb gibt und Mitarbeiter zu Wort kommen lässt. Das könnte eine authentische und sympathische Werbung für den Betrieb sein. Das Video verlinkt man auf der Website und macht auch auf anderen Kanälen darauf aufmerksam. Auch traditionelle Wege wie Mailings per Post oder eine Zeitungsanzeige können erfolgreich sein, wenn Inhalt und optische Aufmachung stimmen. Altbewährt, aber immer noch sehr wirksam ist das E-Mail- oder Newsletter-Marketing. Natürlich braucht man dafür die Kundenzustimmung – aber dann kann man loslegen. Je nach Anlass erreicht man die Kunden zielgruppengenau. Anlässe für ein Mailing gibt es viele: Der Hinweis auf neue Produkte, auf gesetzliche Änderungen, die Ankündigung von Sonder- oder Rabattaktionen, neueste Nachrichten aus dem Betrieb etc. Gut gemachte Newsletter sind ein ideales Instrument zur Kundenbindung und um Kunden zu gewinnen. Voraussetzung ist, dass die Mailings dem Kunden auch Mehrwert bieten – also keine plumpe Werbung sind, sondern nützliche und interessante Informationen bieten. Um Newsletter-Abonnenten zu gewinnen muss man seine Kunden offensiv ansprechen oder auf der Firmenwebsite, in der E-Mail-Signatur oder über Social Media auf den Newsletter aufmerksam machen.

Mit der Zeit gehen

Wenn man sich die Geschichte von erfolgreichen Unternehmen anschaut, erkennt man ein Muster: Die Inhaberinnen oder Inhaber sind meist strategisch vorgegangen und haben genau kalkuliert, ob sich eine Investition wirklich rechnet. Kontinuierliches Wachstum ist ein weiteres Kennzeichen. Und die meisten haben den Spruch

Foto: ©altvision - stock.adobe.com

beherzigt: Stillstand ist Rückschritt. „Man muss immer die neuesten Trends erkennen und der Betrieb sollte auf dem neuesten Stand sein“, empfiehlt Unternehmensberaterin Jutta Beyrow. Das bedeutet, dass man sich und seine Mitarbeiter regelmäßig fortbilden muss. Auch um fortlaufende Investitionen in Gebäude, Maschinen, Software und Fuhrpark kommt man nicht herum. Erfolgreiche Betriebe wagen sich in neue Geschäftsfelder, probieren Neues aus, haben den Mut, auch nicht-lohnende Produkte oder Dienstleistungen zu begraben. Wer sich fit für die Zukunft machen will, sollte sich von der Denke: „Das haben wir schon immer so gemacht“ oder „Das geht nicht“ verabschieden. Wichtig ist, Märkte zu beobachten, Trends zu erkennen und diese als Chance zu sehen.

Claudia Schneider

Gut beraten lassen

Möchten Sie mit Ihrem Betrieb expandieren? Schwebt Ihnen eine Betriebsübernahme vor? Planen Sie ein ganz neues Geschäftsfeld zu eröffnen oder neue Dienstleistungen anzubieten? Chefs sollten nicht alleine über solche Ideen brüten. Oftmals haben Mitarbeiter genauso viele kreative und nützliche Lösungsvorschläge. Manchmal ist man aber auch betriebsblind. Deswegen macht eine professionelle Unterstützung von außen gerade bei größeren Vorhaben Sinn. Die **Betriebsberater der Handwerkskammern** sind Experten auf verschiedenen Fachgebieten. Nutzen Sie deren Sachverstand. Auch freie Unternehmensberater können Ihnen bei der Planung und Umsetzung Ihrer Wachstumsstrategie helfen. Es gibt verschiedene Förderprogramme, die die Beraterkosten bezuschussen: Beispielsweise finanziert das Förderprogramm **„Unternehmenswert: Mensch“** 80 Prozent des Beraterhonorars. Die Förderung umfasst zwölf Beratungstage. Kennzeichen des Programms ist, dass die Mitarbeiter aktiv in den Beratungsprozess einbezogen werden

Näheres steht unter **www.unternehmens-wert-mensch.de**

Weitere Zuschussmöglichkeiten:
www.gib.nrw.de/service/foerderprogramme/potentialberatung
www.bafa.de/DE/Wirtschafts_Mittelstandsfoerderung/Beratung_Finanzierung/Unternehmensberatung/unternehmensberatung_node.html

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

Quick-Checks für Handwerksunternehmen

Das Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Planen und Bauen bietet eine kostenfreie und schnelle Prüfung von Website und eBusiness-Modell an. Zudem gibt es einen M365-Check zur Frage, ob eingesetzte Softwarelösungen optimal genutzt werden.

Das Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Planen und Bauen unterstützt nach eigener Aussage „kleine und mittelständische Unternehmen der Bau- und Immobilienwirtschaft bei der Digitalisierung“. Mit drei Quick-Checks können Handwerksbetriebe, aber auch kleine und mittelständische Unternehmen aus der Wertschöpfungskette Bau, ihr digitales Potenzial von den Experten des Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrums kostenlos überprüfen lassen.

Auch SEO ist ein Thema

Bislang hat das Kompetenzzentrum und sein Partner, das eBusiness KompetenzZentrum, über 70 Webseiten auf Modernität und ihr Online-Marketing-Potenzial untersucht. Im Mittelpunkt des Webseiten-Checks stehen Aspekte wie die Struktur der Website, Inhalte und Aktualität sowie technische Gesichtspunkte, wie zum Beispiel Search Engine Optimization (SEO) und der grafische Aufbau und die Nutzererfahrung.

Dauer von nur 45 Minuten

Mittels eines neuentwickelten Microsoft-365-Checks können Unternehmen eine Analyse der im Unternehmen verwendeten Software-Lösungen durchführen und analysieren, ob Verbesserungspotenzial vorhanden ist. Der eBusiness-Check prüft Prozesse, die in dem Unternehmen bereits digitalisiert und noch schneller, sicherer und effektiver gestalten werden könnten. Der eBusiness-Check ist ausschließlich auf die Prozesse in Handwerksbetrieben zugeschnitten. Die anderen beiden Checks sind für alle mittelständischen Unternehmen der Wertschöpfungskette Bau geeignet. Die Checks werden im direkten Gespräch online und kostenlos von den Experten des Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrums und dem eBusiness KompetenzZentrum angeboten. Ein Check dauert etwa 45 Minuten. Im Anschluss erhalten die Unternehmen konkrete Handlungsempfehlungen.

Terminvereinbarung online

Bei Interesse an einem oder mehreren der kostenlosen Checks des Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrums Planen und Bauen kann online ein Termin mit dem Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Planen und Bauen und dem zuständigen Partner, dem eBusiness KompetenzZentrum, vereinbart werden.

Kontakt und Anmeldungsmöglichkeit unter:
www.kompetenzzentrum-planen-und-bauen.digital

Mittelstand 4.0
Kompetenzzentrum Planen und Bauen

Das Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Planen und Bauen ist als Teil der „Mittelstand-Digital Initiative“ bundesweit aktiv. Mit Kooperationspartnern aus Wirtschaft und Wissenschaft treibt das Mittelstand 4.0- Kompetenzzentrum Planen und Bauen zudem die Vernetzung innerhalb der stark mittelständisch geprägten Bauwirtschaft voran, um Praxis- und Erfahrungswissen zu digitalen Methoden und Techniken zu verbreiten.

Foto: Chaay_tee/stock.adobe.com, LaCozza/stock.adobe.com

Bigger, better, BIM?

Warum das Handwerk sich spätestens jetzt für Building Information Modelling öffnen sollte.

Die nahezu wichtigste Währung eines jeden Unternehmens ist Zeit – vor allem in Form von gesparter Zeit. Denn je weniger Verzögerungen im Arbeitsalltag anfallen, umso mehr Kosten lassen sich sparen. Das gilt auch, wenn nicht sogar besonders, im Handwerk. Weniger Zeitverzug bei gleichzeitig geringeren Kosten ist also das Ziel. Zugegeben, das hört sich ein bisschen nach Wunschdenken an. Und doch lässt sich genau das in die Realität umsetzen: mit Building Information Modelling, kurz BIM.

Was ist BIM?

Als Planungs- und Steuerungskonzept macht BIM es möglich, den gesamten Lebenszyklus eines Bauwerks auf Grundlage virtueller, digitaler Gebäudeinformationen ganzheitlich abzubilden. Auf Deutsch übersetzt, heißt Building Information Modelling also nichts anderes als „Gebäudedatenmodellierung“. Mit anderen Worten: BIM ist die Ablage von planungs-, ausführungs- und nutzungsrelevanten Bauwerksinformationen in fachspezifischen Datenbanken. Als softwarebasierte Anwendung beschreibt BIM damit eine Methode, die der optimierten Planung, Ausführung und Bewirtschaftung von Gebäuden dient – immer mit dem Ziel, Arbeitsabläufe so effizient wie möglich umzusetzen.

Wie funktioniert BIM?

Mittels BIM lassen sich alle relevanten Daten eines Bauwerks digital erfassen, kombinieren und vernetzen. Auf dieser Grundlage wird dann ein virtuelles Modell erstellt, dass zu jedem Zeitpunkt und in jeder Bauphase einen absolut detaillierten Überblick über den Ist- sowie über den Soll-Zustand des gesamten Projektes gibt.

Was sind die Vorteile von BIM im Handwerk?

Wer BIM benutzt, baut erst digital und dann real. Mittels digitalem 3D-Modell lässt sich ein Bauwerk bereits virtuell abbilden, bevor überhaupt der erste Schritt in der Realität stattfindet. Die Vorteile sind dabei vielfältig: BIM vermeidet nicht nur Medienbrüche und reduziert zeitraubende Mehrfacheingabe von Daten, sondern wirkt damit auch einer widersprüchlichen und fehlerhaften Datenhaltung entgegen. Das verbessert die Produktivität und Planungsqualität sämtlicher Prozesse. Zudem lassen sich Projekte mittels BIM wesentlich einfacher statisch, haustechnisch und energetisch sowie akustisch und lichttechnisch optimieren oder aber gewerkeübergreifend auf Kollisionen überprüfen. Für das Projekt-, Zeit- und Kostenmanagement ist das eine massive Erleichterung. Hinzu kommt, das BIM ein schnelleres Arbeiten begünstigt und damit erhebliche Wettbewerbsvorteile ermöglicht – auch im Handwerk.

Dr. Felicitas Bonk

moseler + hesse

• Rechtsanwälte •

Hermann Moseler
Tätigkeitsschwerpunkte:
Sozialrecht
Mietrecht
Versicherungsrecht
Strafrecht

Florian F. P. Hesse
Fachanwalt für
Bau- u. Architektenrecht
Fachanwalt für Familienrecht
Tätigkeitsschwerpunkte:
Wohneigentumsrecht
Mietrecht

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

„Ich habe Angst um die Zukunft der ganzen Branche“

Die Friseurmeisterin Lisa-Marie Harbering berichtet von ihren Erfahrungen in der Corona-Krise. Ihre Sorge gilt nicht zuletzt den Mitarbeiterinnen.

Lisa-Marie Harbering nimmt das Corona-Virus ernst, sehr ernst sogar. Sie macht sich Sorgen um die Gesundheit älterer Familienmitglieder und Freunde. Die Januar-Anpassungen im zweiten Lockdown hätten ihrer Meinung nach sogar noch härter ausfallen können, um schneller zu positiven Ergebnissen zu kommen. Unabhängig davon ist die 31-jährige Friseurmeisterin aus Walsum mit ihrer wirtschaftlichen Situation extrem unzufrieden und übt aus diesem Grund Kritik an „unzureichender Unterstützung durch den Staat“. Damit stehe sie stellvertretend für weite Teile der Friseurbranche, wenn nicht gar für alle Betriebe, glaubt sie.

Zum Hintergrund: Die junge Mutter eines heute vier Jahre alten Sohnes startete im Januar 2019 in die Selbstständigkeit. Im „Haar Lock“ für Damen, Herren und Kinder beschäftigt sie sechs Kolleginnen auf 450-Euro-Basis. Das erste Jahr lief sehr

Fotos: Oliver Müller

gut. Dann kam 2020: „Im ersten Lockdown war ich, wie wohl alle, schockiert und überfordert mit der Situation.“ Es sei schlimm gewesen, aber man habe es geschafft - dank Soforthilfe für betriebliche Kosten inklusive Personal.“ Wie die aktuelle Jahresendabrechnung ergab, können sich die Zahlen für 2020 - vor dem Hintergrund der Krise - ebenfalls sehen lassen.

Früh auf Lockdown eingestellt

Doch das vergleichsweise gute Ergebnis war natürlich nicht vom Himmel gefallen. „Ich hatte schon sehr früh mit einem zweiten Lockdown für die Friseure gerechnet und mich darauf eingestellt“, erzählt die Inhaberin. Hatte sie zuvor an zwei Tagen voll und an den anderen Tagen halb gearbeitet, stockte sie ihre Arbeitszeiten vor Jahresende massiv auf. „Es ging mir darum, einen finanziellen Puffer für die erneute Schließung zu erarbeiten“, sagt sie. Samstags ließ sie den Salon bis 20 Uhr geöffnet (statt 14 Uhr). Auch Montags wurde nun gearbeitet. Ihr kleiner Jonas musste oft von der Großmutter betreut werden, obwohl solche Kontakte ja aus guten Gründen vermieden werden sollen.

Die Folge des Fleißes: Nur acht Prozent Umsatzverlust im Dezember gegenüber dem Vorjahresmonat. „Und genau das wurde mir zum Verhängnis.“ Denn so bekomme sie für den Dezember „keinen Cent Unterstützung“. Die dafür nötigen 30 Prozent Umsatzrückgang wird ihrer Einschätzung nach kaum ein Betrieb vorweisen können. „Wir haben doch alle rangeklotzt.“ Hinzu kommt: „Soforthilfen aus dem ersten Lockdown müssen mehrheitlich zurückgezahlt werden“, wie der stellvertretende Obermeister Markus Lotze erklärt.

Inzwischen dürfen die Salons wieder öffnen. Lisa-Marie Harbering blickt dennoch besorgt in die Zukunft.

Und im neuen Jahr? Ende Januar, wo das Gespräch mit dem „Duisburger Handwerk“ stattfand, war die entsprechende Überbrückungshilfe noch nicht zu beantragen. Allerdings seien die Fixkosten ohnehin ihr geringstes Problem. Ihr brennt stattdessen das Thema Gehalt auf den Nägeln. „Meine Mädels kommen nicht aus Langeweile arbeiten. Das sind junge Mütter und Frauen kurz vor der Rente. Die brauchen das Geld, um damit den Kühlschrank zu füllen.“ Diese Frauen würden vergessen. Sie selbst bekommt kein Arbeitslosengeld, da ihr Mann - „Gott sei Dank“ - eine Festanstellung im Kfz-Bereich hat. Gemeinsam müsse man Eigentum abbezahlen. „Nun ist genau das passiert, was ich nie haben wollte: Ich bin unverschuldet abhängig von meinem Mann und meinen Eltern.“ Zudem habe sie einen Kfw-Kredit aufgenommen. „Ich habe Angst um die Branche und Angst um meine Zukunft“, sagt Lisa-Marie Harbering.

„Den Friseurinnen und Friseuren steht das Wasser bis zum Hals“, sagt Markus Lotze. „Wovon sollen die Unternehmerinnen und Unternehmer mit ihren Familie leben?“ Er befürchtet viele Insolvenzen.

Daniel Boss

Das nächste Special in der Juni-Ausgabe:

Die Kreislaufwirtschaft

- Ressourcen schonen
- Weiterverarbeiten statt Wegwerfen

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

Erscheinungstermin: 24. KW
Anzeigenschluss: 31. Mai 2021
Druckunterlagenschluss: 03. Juni 2021

Von digitalem Marketing vor Ort profitieren

Wege zu mehr Erfolg mit digitalem Marketing sind das Thema von Patrick Hünemohrs Buch „Lokal Digital Unschlagbar".

„Wie gelangen lokale Unternehmen mit digitalem Marketing an die Spitze?" Dieser Frage geht Patrick Hünemohr in seinem Buch „Lokal Digital Unschlagbar" auf den Grund. Das Werk zeigt auf 256 Seiten anhand praktischer Tipps, wie kleine und mittelständische Unternehmen ihren Erfolg durch regelmäßige Onlinepräsenz sichern können. Zur Zielgruppe zählen lokale Firmen jeder Größe und Branche, die im Internet aktiv sein wollen und digitale Marketingwege suchen.

Mit praxisnahen, schnell nachvollziehbaren Lösungen und verständlicher Sprache will das Buch neue Potenziale aufdecken und Mut machen für unternehmerische Veränderungen. Das Internet habe den Wettbewerb drastisch verschärft. Für zahlreiche Unternehmen berge diese Entwicklung aber auch neue Möglichkeiten: Viele Kunden fühlen sich ihrem Wohnort verbunden und suchen explizit nach Dienstleistungen oder Produkten in ihrer Nähe – sei es eine Arztpraxis, einen Handwerker, ein Restaurant oder eine Modeboutique. Um jedoch gefunden zu werden, ist es für Unternehmen vor Ort entscheidend, Kunden aus der Nachbarschaft nicht nur analog, sondern auch im Internet anzusprechen.

Ohne Spezialkenntnisse in Technik oder Marketing vorauszusetzen, soll das Buch anhand plausibler Beispiele und anschaulicher Grafiken klare Handlungsanleitungen geben zur konsequenten, zukunftsfähigen Stärkung von Unternehmen. „Wie erstelle ich eine gute lokale Website?", „Wie kann ich zusätzlichen Umsatz machen?" oder „Wie verbessere ich meine Kundenbindung?" sind beispielhafte Fragen, die Hünemohr in insgesamt 13 Kapiteln beantwortet. Das Buch enthält detaillierte Informationen zu Fachthemen, die sowohl für Spezialisten als auch Einsteiger interessant sein können.

Patrick Hünemohr: Lokal Digital Unschlagbar –
Wie Sie Ihr Unternehmen mit digitalem Marketing vor Ort an die Spitze führen
256 Seiten, Klappenbroschur, 20,00 €, E-Book 17,99 €
Greven Verlag Köln

Wettbewerb läuft noch bis zum 31. März

Beim 1. Buildingsmart-Innovationsforum im Juni soll der Sieger oder die Siegerin des Wettbewerbs gekürt werden.

Startups und junge, innovative Unternehmen aus der Wertschöpfungskette Bau haben noch bis zum 31. März Zeit, sich für den Wettbewerb BIM Champions 2021 zu bewerben. Grund dafür ist das 1. Buildingsmart-Innovationsforum am 15. Juni. Dort soll der oder die Preisträgerin und Preisträger gekürt werden. Zum Einsendeschluss muss die Teilnahmeanmeldung von den Firmen ausgefüllt werden. Eine Jury aus namhaften Experten wählt schließlich bis zu 15 Startups aus, die zum Buildingsmart-Innovationsforum eingeladen werden, um dort vor Jury und Publikum ihre Lösungen und Ideen zu präsentieren. Sowohl ein Jury- als auch ein Publikumspreis werden verliehen.

Seit 25 Jahren ist Buildingsmart Deutschland ein Kompetenznetzwerk für die Digitalisierung der Bau- und Immobilienwirtschaft in Deutschland. Mehr als 580 Unternehmen, Forschungs- und Hochschuleinrichtungen, Behörden und Institutionen der öffentlichen Hand sowie Privatpersonen aus allen Bereichen der Bau- und Immobilienwirtschaft sind Mitglied bei Buildingsmart Deutschland.

Sie eint das Bestreben, Digitalisierung erfolgreich mitzugestalten. Dazu engagieren sich Buildingsmart-Mitglieder ehrenamtlich an der Entwicklung von offenen, herstellerneutralen Standards für digitale Methoden und Werkzeuge und bringen über Buildingsmart International diese Arbeiten auf die globale Ebene. Auf regionaler Ebene sind Buildingsmart-Mitglieder in Gruppen organisiert und treiben über lokale und regionale Netzwerke den Wissens- und Erfahrungsaustausch in der Breite voran.

Weitere Informationen:
Buildingsmart Deutschland e.V.
Wiener Platz 6
01069 Dresden
www.buildingsmart.de
www.buildingsmart.de/bim-Champions

Fotos: ©BillionPhotos.com - stock.adobe.com

RENAULT PRO+

Die Renault Nutzfahrzeuge

Renault Trafic Kastenwagen KOMFORT L1H1 2,8t ENERGY dCi 120

ab mtl. netto	ab mtl. brutto
199,00 €**	**236,81 €****

**Monatliche Rate netto ohne gesetzl. USt. 199,00 €/brutto inkl. gesetzl. USt. 236,81 €, Leasingsonderzahlung netto ohne gesetzl. USt. 0,– €/brutto inkl. gesetzl. USt. 0,– €, Laufzeit 48 Monate, Gesamtlaufleistung 40.000 km. Ein Angebot für Gewerbekunden der Renault Leasing, Geschäftsbereich der RCI Banque S.A. Niederlassung Deutschland, Jagenbergstraße 1, 41468 Neuss. Angebot gültig bis 31.03.2021.

• Elektrische Fensterheber vorne mit Impulsfunktion • LED-Scheinwerfer mit Tagfahrlicht • Handschuhfach, geschlossen und beleuchtet • Keycard Handsfree (nur für H1-Versionen) • Extraschloss für Fahrt bei geöffneter Hecktür

Abbildung zeigt Renault Kangoo Rapid Extra, Renault Trafic Kastenwagen Komfort L1H1, Renault Master Kastenwagen Basis L2H2, jeweils mit Sonderausstattung.

AUTOHAUS Fahnenbruck

AUTOHAUS FAHNENBRUCK GMBH
Renault Vertragspartner
DU Zentrum - DU Rheinhausen, 47059 Duisburg
Tel. 0203-3018610 02065-776710, www.fahnenbruck.net

E-Mobilität liegt im Trend

Die Zahl der E-Autos bei den Neuanmeldungen ist stark gestiegen. Auch die Vielfalt an vollelektrischen Modellen wächst weiter.

Jeder vierte Neuwagen ist ein E-Auto

Bei den E-Autos (inklusive Plug-in-Hybriden, kurz PHEV) haben die deutschen Hersteller ihre Produktionskapazitäten massiv ausgebaut: Im Jahr 2020 sind laut Branchenverband VDA mehr als ein Viertel aller weltweit produzierten Elektro-Pkw von Montagebändern deutscher Hersteller gelaufen. Insgesamt verdoppelten die deutschen Unternehmen ihre globale Fertigung auf 866.000 Elektro-Pkw (+112 Prozent). Mit 428.000 Einheiten (+121 Prozent) entfiel rund die Hälfte davon auf die Produktion in Deutschland, wovon wiederum 62 Prozent in den Export gingen. Bei rein batterie-elektrischen Fahrzeugen (BEV) betrug die Exportquote sogar 68 Prozent. Die Neuzulassungen von Elektro-Pkw stiegen im Januar 2021 um 129 Prozent auf 36.900 Einheiten. Damit erreichten E-Pkw einen Anteil von 21,7 Prozent am Gesamtmarkt. Die aktuellen Monatszahlen: Während die BEV um 118 Prozent zulegten, stiegen die Neuzulassungen von Plug-In-Hybriden im Januar 2021 um 138 Prozent. Mit 82.802 neu zugelassenen Elektro-Pkw hatte sich der Absatz im Dezember 2020 gegenüber dem Vorjahresmonat laut Kraftfahrt-Bundesamt sogar versiebenfacht (+629 Prozent). Das ist sicherlich auch der zu diesem Zeitpunkt noch verringerten Mehrwertsteuer geschuldet. Aufgrund der zunehmenden Anzahl von Elektroautos auf deutschen Straßen und des steigenden Bedarfs grüner Energie für den Betrieb der Fahrzeuge wächst aus Sicht des Bundesverbands eMobilität (BEM) die Erwartung für sogenannte Vehicle-to-Grid-Lösungen. Nach diesem Prinzip können Fahrzeugbatterien eigene Strommengen an das Stromnetz abgeben und selbst als Stromquelle und damit Teil des Energiesystems gesehen werden. „Vor dem Hintergrund der Sachlage, dass regenerative Energie aus Sonnen- und Windkraft nur intervallweise im Stromnetz vorliegt, bilden Zwischenspeicher eine wichtige Rolle beim Ausgleich von Schwankungen“, so der BEM.

» www.vda.de

Foto: ©Mediaparts | stock.adobe.com

15.000 Euro Abwrackprämie für Lkw

Die Bundesregierung unterstützt die Anschaffung von fabrikneuen Lkw, die die Anforderungen der aktuellen Abgasstufe Euro VI erfüllen, mit bis zu 15.000 Euro. Dabei handelt es sich um eine „Abwrackprämie“. Das Programm im Einzelnen: Bezuschusst wird die Verschrottung alter, konventioneller dieselbetriebener Nutzfahrzeuge der Abgasstufen Euro 0 – Euro V/EEV in Verbindung mit dem Erwerb von Lkw der Abgasstufe Euro VI oder elektro- oder wasserstoffbetriebener Nutzfahrzeuge. Das Neufahrzeug muss der Fahrzeugklassen N2 oder N3 entsprechen und über eine zulässige Gesamtmasse von wenigstens 7,5 Tonnen verfügen. Und: Die neuen Lkw müssen über ein Abbiegeassistenzsystem verfügen. Das Förderprogramm gewährt zudem einen Zuschuss von bis zu 5.000 Euro, höchstens jedoch 60 Prozent der Anschaffungskosten, für die Anschaffung sog. intelligenter Trailer-Technologie (etwa zur Reifendruckmessung oder zur digitalen Ansteuerung für Auflieger und Anhänger oder aerodynamische Anbauteile). Das Bundesamt für Güterverkehr (BAG) ist Bewilligungsbehörde. Die Antragsfrist, Ende Januar gestartet, endet mit Ablauf des 15. April 2021. Die Anträge sind ausschließlich auf elektronischem Wege möglich:
» www.antrag-gbbmvi.bund.de

Foto: ©m.mphoto - stock.adobe.com

Elektrotransporter im cleveren Format

Vollelektrisch, kompakte Abmessungen und dennoch Platz für bis zu zwei Europaletten und eine Gerätebox: Der Tropos Able des Herstellers Tropos Motors Europe soll auch das Handwerk unterstützen. Mit einer Breite von gerade mal 1,40 Metern und einem Wenderadius von 3,96 Metern ist der Tropos Able übrigens nicht nur für Straße und Stadtverkehr, sondern auch die Nutzung in Gebäuden geeignet. Laut Hersteller liegt die Reichweite – je nach Modell – angefangen bei 80 bis hin zu 260 Kilometern. Das Laden ist problemlos an jeder haushaltsüblichen Steckdose möglich und bedarf keiner Ladeinfrastruktur. Der vollständige Ladevorgang dauert laut Herstellerangaben rund acht Stunden. Mit seiner kompakten Breite nimmt der Tropos ABLE dank der laut Herstellerangaben größten Ladefläche seiner Klasse bis zu 4,5 Kubikmeter Ladung mit. Die Nutzlast beträgt bis zu 700 Kilo. Die Aufbauten können gewechselt werden und je nach Bedarf des Kunden angefertigt und ausgebaut werden. Die kompakten Elektrotransporter fahren lokal emissionsfrei, leise und kostengünstig. Mit der kompakten Breite und der großen Ladefläche können die E-Nutzfahrzeuge in Ballungsgebieten eine echte Alternative sein – nicht zuletzt, weil sie mit den kompakten Abmessungen nur wenig Platz benötigen und zugleich ein großes Ladevolumen bieten. **» www.tropos-motors.de**

Foto: Jean-Brice LEMAL, TROPOS MOTORS EUROPE GmbH

Kompakt und elektrisch

Nach fast vier Millionen verkauften Exemplaren in 25 Ländern hat der Renault Twingo nun den Sprung in die Elektromobilität gemacht. Ein ursprünglich aus dem Renault Zoe stammender Elektromotor mit 82 PS sorgt beim Twingo Electric für den Antrieb. Im Stadtverkehr liefert der Lithium-Ionen-Akku nach Herstellerangaben eine Reichweite von bis zu 270 Kilometern (WLTP-Testzyklus). Von 0 auf 50 Stundenkilometer beschleunigt das Stadtauto innerhalb von 4,2 Sekunden, die Höchstgeschwindigkeit liegt bei 135 Stundenkilometern. Den Alltag im Twingo Electric soll je nach Ausstattung auch das Online-Multimediasystem Easy Link mit hochauflösendem 7-Zoll (18-Zentimeter)-Touchscreen erleichtern.
» www.fahnenbruck.net

Immer mehr „Smart Homes“

Die Digitalisierung schreitet auch in den deutschen Wohngebäuden voran. Smart-Home-Anwendungen sind dabei eine Möglichkeit, gleichzeitig Energieeffizienz und Wohnkomfort zu steigern. Laut einer Sonderauswertung des KfW-Energiewendebarometers 2020 zeigt sich, dass inzwischen jeder fünfte Haushalt in Deutschland intelligente Steuerungsmöglichkeiten im Energiebereich nutzt. Das entspricht einem Anstieg der Nutzer um mehr als 75 Prozent seit 2018. Im Wärmebereich nutzen derzeit sogar mehr als doppelt so viele Haushalte Smart-Home-Anwendungen wie noch zwei Jahre zuvor. Am häufigsten betrifft die intelligente Steuerung den Bereich Wärme (12 %), seltener auch Licht (8 %) und Strom (6 %). Für das Gelingen der Energiewende ist der Schwerpunkt auf Anwendungen im Wärmebereich günstig. Sie können besonders stark dabei helfen, Energie und somit auch Treibhausgasemissionen zu sparen. „Das Wohnen der Zukunft muss komfortabel und energieeffizient zugleich sein. Wenn wir es durch einen klugen Einsatz digitaler Anwendungen schaffen, die Energieeffizienz im Wohnbereich weiter zu steigern, gehen wir einen wichtigen Schritt in Richtung eines klimaneutralen Gebäudebestandes“, sagt Dr. Fritzi Köhler-Geib, Chefvolkswirtin der KfW Bankengruppe. Dafür müssten laut KfW jedoch auch Vorbehalte gegenüber der Technologie ausgeräumt werden: Rund 45 Prozent der Haushalte, die Smart Home noch nicht im Energiebereich nutzen, können sich das auch grundsätzlich nicht vorstellen. Häufig spielen hier Befürchtungen hinsichtlich des Datenschutzes eine Rolle, aber auch die Kosten sind ein Hindernis. Die größte Ablehnung erfahren die smarten Steuerungsmöglichkeiten demnach bei älteren Haushalten mit Bewohnern über 71 Jahren (59 %) und bei solchen mit geringem Einkommen (53 %). Es scheint daher wichtig, heißt es von der KfW, das Thema künftig noch besser zu erschließen und die Einsparpotenziale zu beleuchten, aber auch Kostenbarrieren gezielt abzubauen.

i Weitere Infos zum Thema gibt es www.kfw.de/kompakt

Die Fassade sanieren und etwas fürs Klima tun

Für Bauherren gilt es oftmals, die unterschiedlichsten Ziele unter einen Hut zu bringen: Verschönerung, Wertsteigerung und Energieeinsparung. Der Klimawandel beschleunigt diese Entwicklung, denn ohne Energie einzusparen, wird es nicht möglich sein, die Klimaziele zu erreichen. Der gekonnte Einsatz von hochwertigen Materialien, eine kluge Planung und die richtigen Partner helfen bei der Wertsicherung oder Wertsteigerung von Eigenheimen – und dabei, etwas fürs Klima zu tun. Das Fachhandwerk kann hierbei mit Expertise und Beratung gut unterstützen.Ein professionell installiertes Fassadendämmsystem ist ein sinnvoller Beitrag zum Schutz der Umwelt heißt es dazu vom Unternehmen Sto. Eine einmal angebrachte Dämmung reduziere die Verbrennung fossiler Energien und den Schadstoffausstoß aus der Heizung. So gesehen sei das Dämmen eines Altbaus die nachhaltigste (und meist günstigste) Form des Bauens.Hinzu komme, dass der Staat Energiesparer belohnt und umweltfreundliche Investitionen durch unkomplizierte Steuereinsparungen unterstütze. Neben der steuerlichen Förderung böten die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW), das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) und regionale Anbieter

mit Krediten und Zuschüssen lohnende Fördermöglichkeiten. Diese Förderprogramme seien nicht kombinierbar mit der steuerlichen Förderung. Um entscheiden zu können, was sich für die jeweilige Sanierung eignet, sei es daher ratsam, vorab mit einem Fachhandwerker die verschiedenen Möglichkeiten durchzurechnen.

i Weitere Informationen zum Sanieren von Fassaden und auch Fördermitteln bietet Sto unter: www.wohnwert-steigern.de

Fotos: ©Halfpoint - stock.adobe.com, ©Sikov - stock.adobe.com

Neue Bundesförderung nutzen

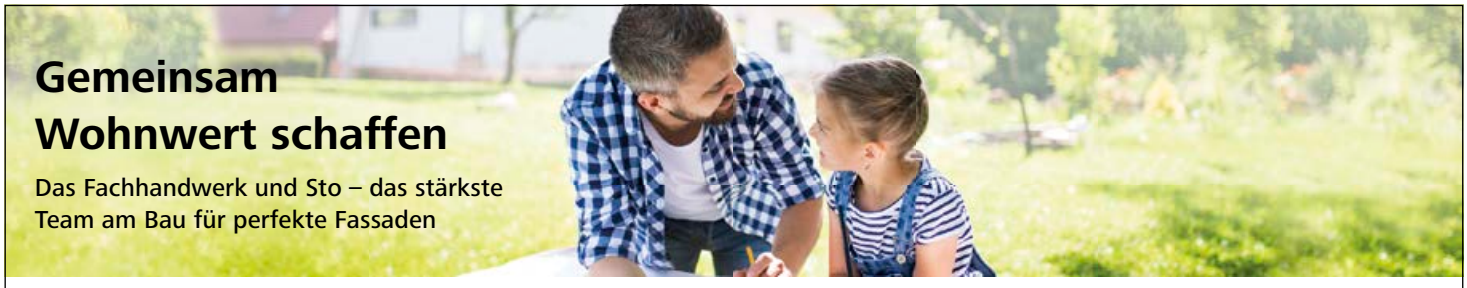
Mit der seit Anfang des Jahres geltenden „Bundesförderung für effiziente Gebäude“ (BEG), einem Kernelement des nationalen Klimaschutz-programms 2030, hat die Bundesregierung ihre energetische Gebäudeförderung neu strukturiert. Die BEG besteht aus drei Teilprogrammen, die jeweils in einer Zuschussvariante oder einer Kreditvariante angeboten werden. Mit den Programmen werden Vollsanierung und Neubau von Wohngebäuden (BEG WG) bzw. Nichtwohngebäuden (BEG NWG), sowie Einzelmaßnahmen an Wohn- und Nichtwohngebäuden (BEG EM) gefördert. Die Zuschussförderung für Einzelmaßnahmen im Teilprogramm BEG EM durch das BAFA startete Anfang Januar. Gefördert werden Maßnahmen an der Gebäudehülle, der Anlagentechnik, Erneuerbare Energien für Heizungen, Heizungsoptimierung sowie Fachplanung und Baubegleitung im Zusammenhang mit einer Einzelmaßnahme. Die BEG NWG und BEG WG (Zuschuss- und Kreditvariante) sowie die BEG EM in der Kreditvariante sind zur Durchführung durch die KfW für den Sommer geplant. Bei der Entscheidung, welche Maßnahmen umgesetzt werden sollten, unterstützt die „Energieberatung für Wohngebäude (EBW)“ bzw. die „Energieberatung für Nichtwohngebäude, Anlagen und Systeme (EBN)“ mit einem Zuschuss in Höhe von 80 Prozent. Anträge für eine Förderung müssen vor Maßnahmenbeginn beim BAFA gestellt werden.

Weitere Infos zum Thema gibt es unter www.bafa.de

Foto: Gaj Rudolf - stock.adobe.com

Umwelt schonen und Steuern sparen

Seit dem 1. Januar 2020 lassen sich für energetische Sanierungsmaßnahmen am eigenen Haus bis zu 40.000 Euro steuerlich absetzen. Darauf können Handwerksbetriebe potenzielle Kunden aufmerksam machen, die sich natürlich auch noch von Steuer-Profis beraten lassen sollten. Der Lohnsteuerhilfeverein Vereinigte Lohnsteuerhilfe (VLH) hat wichtige Fakten zu diesem Thema zusammengestellt. Unter anderem folgende: Als energetische Sanierungsmaßnahmen gelten demnach Wärmedämmung von Wänden, Dachflächen oder Geschossdecken, Erneuerung der Fenster oder Außentüren, Erneuerung oder Einbau einer Lüftungsanlage, Erneuerung einer Heizungsanlage oder Optimierung bestehender Heizungsanlagen, Einbau von digitalen Systemen zur energetischen Betriebs- und Verbrauchsoptimierung. Die insgesamt 40.000 Euro lassen sich laut VLH verteilt über drei Jahre absetzen: In dem Jahr, in dem die energetische Gebäudesanierungsmaßnahme erfolgt, sowie im darauffolgenden Kalenderjahr sind maximal sieben Prozent der Kosten und höchstens 14.000 Euro absetzbar; im zweiten darauffolgenden Kalenderjahr maximal sechs Prozent der Aufwendungen und höchstens 12.000 Euro. Achtung: Die energetische Sanierungsmaßnahme muss durch eine Bescheinigung des Fachunternehmens oder eines Energieberater bestätigt sein. Ebenfalls wichtig: Eine Steuerermäßigung für energetische Sanierungsmaßnahmen kann nicht in Anspruch genommen werden, wenn dafür zinsverbilligte Darlehen oder steuerfreie Zuschüsse gewährt werden oder die Sanierungsmaßnahme öffentlich gefördert ist. Hier ist also eine Abwägung im Vorfeld gefragt: Förderung oder Steuerersparnis – was bietet sich im individuellen Fall eher an?



Der europäische „Green Deal", die Bundesförderung für effiziente Gebäude (BEG) und das Klimapaket des Bundes haben hier lohnende Anreize geschaffen, um mit der Dämmung nicht länger zu warten. Jetzt dämmen und sparen mit dem stärksten Team am Bau, dem Fachhandwerk und Sto.
www.wohnwert-steigern.de

Sto SE & Co. KGaA | VerkaufsCenter Oberhausen | Telefon 0208 620430-10 | vc.oberhausen.de@sto.com

sto

Foto: ©Pixel-Shot - stock.adobe.com

Im kleinen Kreis und dennoch feierlich
Nach 25 Jahren erfolgreicher Tätigkeit als Maler- und Lackierermeister erhielt Thomas Brux den silbernen Meisterbrief überreicht. Bedingt durch die Corona-Pandemie natürlich im kleinen Kreis, was aber nicht weniger feierlich war. Im Foto: der stellvertretende Obermeister Werner Jung, Thomas Brux, Obermeister Jürgen Lobreyer (v.l.n.r.).

Würdigung unter besonderen Bedingungen

Es gibt sie noch, diese ganz besonderen und bedeutenden Momente im Leben eines Menschen. Zu ihnen gehört ganz sicher auch der feierliche Moment der Freisprechung – der erfolgreiche Abschluss der Ausbildung, die Übergabe des Gesellenbriefs. Auch ohne Großveranstaltung war es am 12. Februar wieder einmal soweit: Dustin Hülsenbeck von der Firma Gebr. Horst und Bernd Kleinkoenen GmbH erhielt als Jahrgangsbester im Bildungszentrum Handwerk durch SHK-Obermeister Uwe Schöbel coronagerecht feierlich den Gesellenbrief. Insgesamt wurden 44 junge Menschen freigesprochen.

KLAPPERN GEHÖRT ZUM HANDWERK.

Ihre Anzeige im Magazin DUISBURGER HANDWERK

Ihr Ansprechpartner:

BERND STEGEMANN
Medienberater
Tel. 02361 9061145 | Fax 02361 5824190
b.stegemann@rdn-online.de

Seit 25 Jahren SHK-Ausbilder

Leider konnte das 25-Jährige wegen der Pandemie nur im kleinsten Kreis begangen werden: SHK-Obermeister Uwe Schöbel ließ es sich aber nicht nehmen, Ismet Karaca (l.) persönlich im Bildungszentrum der Kreishandwerkerschaft zu gratulieren und ihm die Urkunde zu überreichen. Der Ausbilder im SHK-Bereich wurde vor 56 Jahren an der türkischen Schwarzmeerküste geboren. Er lebt seit vielen Jahren in Oberhausen.

Foto: Wolfgang Holtwick, Bruxmeier, Oliver Müller, privat

Trendsetter im E-Learning

Weil die vorhandenen digitalen Werkzeuge nicht ausreichten, entwickelte diehauseigene IT in der Pandemie eine maßgeschneiderte Plattform für das Bildungszentrum Handwerk Duisburg. Geschäftsführer Dr. Frank Bruxmeier beantwortet die wichtigsten Fragen zu „Digidu“.

Das System wird von allen Beteiligten sehr gut angenommen.

Dr. Frank Bruxmeier, Geschäftsführer Bildungszentrum Handwerk Duisburg

Herr Dr. Bruxmeier, auch das Bildungszentrum Handwerk ist seit einem Jahr im Corona-Modus. Welches vorläufige Fazit ziehen Sie?

Dr. Frank Bruxmeier: Als Corona auftauchte, war uns sofort klar, dass wir umgehend reagieren müssen, um den Schulungs- und Ausbildungsbetrieb aufrecht erhalten zu können. Wir haben uns also gefragt, wie wir unseren Bildungsauftrag auch unter Einschränkungen weiter durchführen können, und haben gleich zu Anfang ein richtungweisendes Hygiene- und Abstandskonzept entwickelt. Weiterhin wurden Unterrichte gesplittet und Teilnehmerzahlen begrenzt. Darüber hinaus haben wir mit unseren IT-Spezialisten ein eigenes E-Learning-Instrument für unsere Umschulungs- und Integrationsmaßnahmen entwickelt. Dieses konsequente Handeln hat funktioniert und Ausbildung, Unterricht und auch Prüfungen konnten weiter durchgeführt werden.

Welche digitalen Hilfsmittel haben Sie und Ihr Team herangezogen – und wie haben diese funktioniert?

Wir mussten leider feststellen, dass einige unserer Anforderungen von bestehenden Systemen nicht abgedeckt werden. Eine wesentliche Forderung war es, einen Live-Onlineunterricht durchführen zu können und dabei Ausbildungsmaterialien wie Arbeitsblätter und Unterrichtsvideos während des Unterrichts hochladen zu können, ohne dabei die Anwendung wechseln zu müssen. Wir haben deshalb eine Moodle-Plattform selbstständig weiterentwickelt und verbessert. Diese von uns „Digidu“ genannte Version funktioniert nicht nur hervorragend, sondern läuft auch stabil bei unseren Teilnehmern – auf ihren Tablets, PCs und Smartphones im Homeoffice. Damit gehören wir sicherlich bundesweit zu den Trendsettern, da wir hier Standards setzen. Schließlich qualifizieren wir im Projektgeschäft für unsere Mitglieder die Auszubildenden von morgen.

Was waren und sind die größten Herausforderungen?

Wir mussten für unsere Maßnahmen ja quasi den gesamten Lehrplan umstellen, um jetzt mehreren verkleinerten Teilnehmergruppen die gleichen Unterrichtsinhalte zu vermitteln. Das bedeutete eine große Anstrengung für unsere Ausbilder und Lehrkräfte. Weiterhin mussten die Klassenräume und Werkstätten zum Teil umgebaut werden, um den Hygienemaßnahmen gerecht zu werden. Parallel dazu mussten Ausbildungsinhalte geändert, angepasst und digitalisiert werden, besonders im Hinblick auf einen drohenden Lockdown und damit eine weitere Einschränkung des Präsenzunterrichts.

Welches Feedback bekommen Sie von den Auszubildenden und den Betrieben?

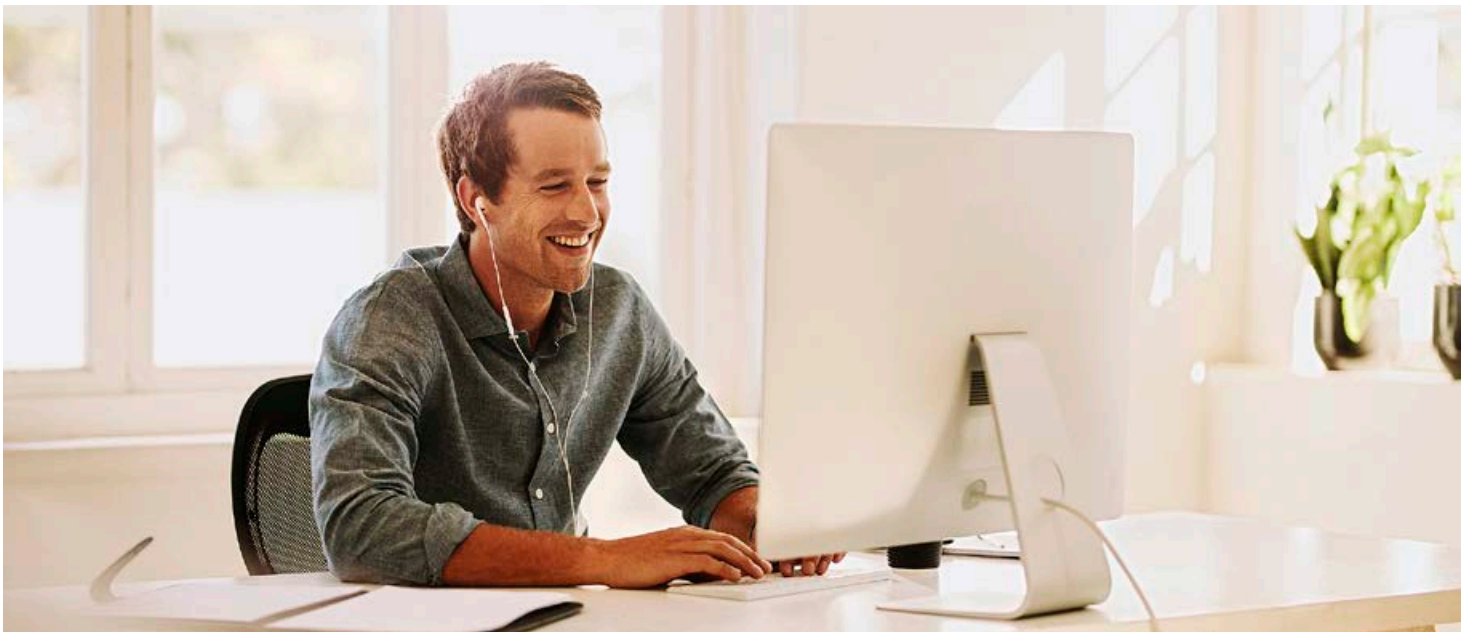
Das System wird von allen Beteiligten sehr gut angenommen. Da wir die Anwesenheit auch im Onlineunterricht im Bereich der Umschulung und Berufsorientierungen auf unserer Plattform nachvollziehen, können wir hier von einer großen Akzeptanz sprechen. Unser Digidu fördert hierbei die Interaktion und vermittelt die notwendigen Unterrichtsinhalte. Insgesamt reagieren Teilnehmer und angeschlossene Betriebe erleichtert, dass Ausbildung und Unterricht trotz Corona, selbst im aktuellen Lockdown weitergehen.

Wie sehen die Pläne bis zum Sommer aus?

Wir werden weiter an digitalen Ausbildungsinhalten arbeiten und unser Digidu immer weiter optimieren, da wir im E-Learning auch jenseits von Corona eine Zukunft sehen. Darüber hinaus halten wir den Betrieb im Bildungszentrum soweit wie möglich aufrecht und sind gut aufgestellt, um auch auf kurzfristige Änderungen flexibel reagieren zu können. Wir alle hoffen natürlich, dass die Impfkampagnen der Bundesregierung bald Wirkung zeigen und wir schrittweise wieder in einen normalen Unterrichtsmodus zurückkehren.

Kostenlose Online-Seminare im ersten Halbjahr
Weiterbildung mit der IKK classic

Wegen der andauernden Corona-Pandemie und aus Sorge um die Gesundheit, verzichtet die IKK classic bis auf weiteres auf Präsenz-Seminare. Allerdings: Die IKK classic bietet weiterhin kostenfreie Online-Seminare an, mit denen man sich bequem vom Büro oder von zu Hause aus weiterbilden kann. Zugangsdaten und alle weiteren Informationen kommen per E-Mail. Benötigt wird ein PC mit Internetzugang und Lautsprecher- bzw. Kopfhöreranschluss. Die Teilnehmer können während des Seminars Fragen im Online-Chat stellen. Im Anschluss werden dann alle Fragen beantwortet. Anmeldungen sind in der Regel zwei Monate vor dem Seminartermin möglich.



Donnerstag, 8. April 2021, 11 Uhr
MINIJOBS: ALLES RUND UM DAS THEMA AUSHILFEN
Anmeldung: ikk-classic.de/minijobs080421

Dienstag, 13. April 2021, 15 Uhr
TEAMKOMPETENZ ALS SCHLÜSSELQUALIFIKATION
Das Seminar soll zeigen, wie sich Teamkompetenz auf ein Top-Level ausbauen lässt, Kommunikations- und Verhaltensmuster erkennen und optimal einsetzen lassen und sich dadurch im Team Höchstleistungen erreichen lassen sollen.
Anmeldung: ikk-classic.de/teamkompetenz130421

Donnerstag, 15. April 2021, 11 Uhr
STUDENTEN UND PRAKTIKANTEN
Anmeldung: ikk-classic.de/studenten150421

Dienstag, 4. Mai 2021, 15 Uhr
TEAMENTWICKLUNG
Thema des Seminars ist, wie sich im Team eine wertschätzende und effektive Kommunikation etablieren, Kritik konstruktiv formulieren und annehmen lässt, entwicklungsorientiertes Feedback gegeben werden kann und sich Probleme nachhaltig lösen lassen.
Anmeldung: ikk-classic.de/teamentwicklung040521

Donnerstag, 6. Mai 2021, 11 Uhr
MELDUNGEN UND ELEKTRONISCHER DATENAUSTAUSCH
Anmeldung: ikk-classic.de/meldungen060521

Dienstag, 11. Mai 2021, 17 Uhr
DEMENZ UND PFLEGELEISTUNG - INTENSIVKURS
In diesem Seminar erwartet die Teilnehmenden in fundierter und gebündelter Form Wissenswertes über unterschiedliche Demenzerkrankungen. Dazu gibt es zahlreiche Tipps für die Alltagsgestaltung, Informationen über Hilfsangebote und die Leistungen der Pflegeversicherung.
Anmeldung: ikk-classic.de/pflege110521

Donnerstag, 20. Mai 2021, 15 Uhr
SICHER IN DER NEUEN FÜHRUNGSROLLE
Live-Training: Wie sich neue Aufgaben als Selbstständiger/Firmeninhaber souverän meistern lassen ist Thema des Seminars, ebenso wie sich eine wertschätzende Kommunikation mit Mitarbeitern etablieren lässt, sich verschiedene Führungsstile anwenden und so erfolgreich Ergebnisse sichern lassen.
Anmeldung: ikk-classic.de/fuehrungsrolle200521

Bei Fragen steht die IKK classic per E-Mail an seminare@ikk-classic.de zur Verfügung.

Foto: Jacob Lund /stock.adobe.com

Klein einsteigen – Groß rauskommen

Junge Unternehmer oder kleine Handwerksbetriebe setzen auf Zukunft. Auch in Coronazeiten. Und vielleicht kommt deshalb jetzt der Start des neu geplanten BVI-Invest.de Gewerbepark Carnaperhof in Essen für diese Zielgruppe gerade recht. Ab April sollen die Bagger rollen und die ersten Bauabschnitte in Angriff genommen werden. Grund genug also, sich frühzeitig zu informieren. Denn das Projekt ist heiß begehrt.

Mitten im Ruhrgebiet – Mitten im Leben

Für Unternehmen ist der Standort des BVI-Invest.de Gewerbepark Carnaperhof ein zentraler Mittelpunkt. Direkt im Ruhrpott, ganz zentral im Essener Norden und mitten auf geschichtsträchtigen Boden. Hier stand einmal die 1972 geschlossene Zeche Matthias Stinnes. Die Lage des Carnaperhof spricht dabei für sich und bietet in jeder Hinsicht ideale Verkehrsanbindungen. Von Essen aus winken die Nachbarstädte Oberhausen, Gelsenkirchen oder Gladbeck. Westfalen oder das Sauerland grüßen in der Nähe. Mit dem Auto ist man schnell auf Bundesstraßen oder Autobahnen unterwegs. Die Buslinie N 189 und 263 liegen direkt vor der Türe des Gewerbeparks. Mit der U-Bahn ist der Hauptbahnhof Essen minutenschnell zu erreichen. Nur 30 km entfernt findet man den Düsseldorfer Flughafen. Sowohl für Kunden wie auch Mitarbeiter also eine ideale Adresse.

Flexibilität steht an erster Stelle

Der neue BVI-Invest.de Gewerbepark Carnaperhof wird vor allem jungen Unternehmen ideale Voraussetzungen bieten. Mietflächen und deren Ausstattung lassen sich individuell und flexibel anpassen. Basierend auf einem standardisierten Rohbau werden entsprechende Ausbaumodule angeboten. Das Basismodul besteht beispielsweise aus einer Halle mit Rolltor, die man dann mit Büro- und/oder Werkstattflächen oder Ausstellungsräumen ergänzen kann. Insgesamt wird das Projekt vier moderne Gebäudeeinheiten und circa 31 - 35 Unternehmenseinheiten umfassen. Die mietbaren Flächen bewegen sich zwischen 100 m² und 1.000 m² . Kurzum: Der BVI-Invest.de Gewerbepark in Essen wird ein faszinierender Mix verschiedener Unternehmen, die sicher eins eint: Der Erfolg!

Kostenoptimierte Bauweise – Exklusive Ausstattung

Das Prinzip der Kostenoptimierung spielt ein wichtige Rolle. Moderne Technik hilft den angesiedelten Unternehmen nicht nur besser und schneller zu sein, sondern auch Geld zu sparen. Das umfasst beispielsweise superschnelle Internet-Verbindungen/-Anschlüsse bis hin zu Ladestationen für Räder oder Autos. Geheizt wird mit Wärmepumpen. Den dafür notwendigen Strom produziert eine Photovoltaikanlage auf dem Dach. Im Innen- und Außenbereich setzt man auf sensorgesteuerte LED-Beleuchtung. Auch die Dämmung in Wand und Dach wird entsprechend optimiert. Nicht zuletzt soll draußen eine grüne „Wohlfühl-Oase" entstehen.

Erfahrung, die zählt

Hinter dem Projekt des BVI-Invest.de Gewerbepark Carnaperhof steht übrigens der belgische Projektentwickler BVI.BE, der seit nunmehr als 25 Jahren sehr erfolgreich in Belgien, Frankreich und Deutschland tätig ist. BVI.BE ist dabei der Spezialist für attraktive Unternehmens-Standorte, die besonders den Anforderungen kleiner und mittlerer Firmen entsprechen. Der BVI-Invest.de Gewerbepark Carnaperhof soll übrigens im ersten Quartal 2022 fertiggestellt sein. Wer schon jetzt dabei sein will und Pläne wälzen möchte, kann dies z.B. im Gespräch mit Rüdiger Beckmann tun, der Projektleiter der BVI-Invest.de Gewerbepark Carnaperhof ist. Anruf genügt: +49 (0) 173 8581216. Mehr infos auch im Internet unter **>> www.bvi-invest.de**.

Foto: BVI-Invest-Gewerbepark Carnaperhof

Frank Böttcher

Alter: 52 Jahre
Beruf: Geschäftsführer des Jobcenter Duisburg
Abschluss: Diplom-Verwaltungswirt an der Fachhochschule des Bundes in Mannheim
Familienstand/Kinder: geschieden/eine Tochter
Sternzeichen: Krebs
Hobbys: Motorsport, Geschichte

22 Fragen an Frank Böttcher

Geschäftsführung des Jobcenter Duisburg

Meinen Beruf liebe ich, weil ...
ich dazu beitragen kann, Menschen in Notlagen zu helfen.

Mein Traumberuf als Kind war ...
Kapitän zur See.

Als Jobcenter-Geschäftsführer in Duisburg zu arbeiten ist besonders spannend, ...
weil ich etwas für die Menschen in meiner Heimatstadt tun kann.

Meine Mitarbeiter schätzen an mir ...
meine Bescheidenheit, keine Aussage zu dieser Fragestellung zu treffen

Ich schätze an meinen Mitarbeitern ...
ihre große Einsatzbereitschaft.

Am Handwerk schätze ich, ...
dass es Vergangenheit und Zukunft hat.

Ich gerate in Rage, wenn ...
es ideologisch zugeht.

Ich tanke auf, wenn ...
ich an der Ostsee bin.

In meiner Freizeit...
mag ich es zunehmend etwas ruhiger.

Ich lebe gern im Ruhrgebiet, ...
weil die Menschen hier so wunderbar geradeaus sind.

Wenn nicht hier, würde ich am liebsten ...
schon wieder an die Ostsee.

Urlaub mache ich am liebsten ...
an der Ostsee – zum dritten!

Auf eine einsame Insel muss mit ...
ein Koch fürs leibliche Wohl.

Mein größtes Laster ist...
Meine Großmutter sagte immer, wer keine Laster hat, hat auch keine Tugenden, aber sprich weder über das eine noch über das andere.

Drei Dinge, die ich am meisten hasse, sind ...
Engstirnigkeit, Unaufrichtigkeit, Selbstverliebtheit

Drei Wünsche, die mir eine Fee erfüllen soll ...
Friede, Freude, Eierkuchen?

Mein Lieblingsbuch ist ...
Das Boot

Im Theater/Kino/TV sehe ich mir am liebsten an ...
alles von Klassik bis Moderne und gute Dokumentationen.

Für einen Tag möchte ich in die Haut des ...
Schlagzeugers in der Muppet Show.

Mein Vorbild ist ...
Man muss viele Vorbilder haben, um nicht die Parodie eines Einzelnen zu werden.

Mein Lebensmotto ist ...
Bleib interessiert!

Als Henkersmahlzeit lasse ich mir auftischen ...
fünf Dauerlutscher

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:
Dr. Frank Bruxmeier (verantw. für den Inhalt), Dr. Felicitas Bonk, Daniel Boss, Sandrine Seth, Jörn-Jakob Surkemper, Jonas Alder

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

Titelbild:
vovan/stock.adobe.com

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

Satz und Lithografie:
Jens Valtwies, Sanja Nikolovski
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.

WirtSchaft

in Duisburg und Kamp-Lintfort

cantaloop.de

Wir fördern Unternehmen und Selbständige in Duisburg und Kamp-Lintfort durch schnelle und unbürokratische Hilfe in der Corona-Pandemie. Zum Beispiel durch zusätzliche Darlehen mit einem Kreditvolumen von über 53 Millionen Euro.

Denn als Sparkasse geht es uns vor allem um wirtschaftliche und gesellschaftliche Stabilität in der Region. Das unterscheidet uns von anderen Banken:

Wir sind **#gutfüralle**

sparkasseduisburg

Sparkasse Duisburg