



DUISBURGER HANDWERK

Das Magazin der Kreishandwerkerschaft Duisburg und ihrer Innungen



Erfolg über viele Generationen

Seit über 100 Jahren am Markt: Traditionsbetriebe sind mit Leidenschaft und Ausdauer bei der Sache.
Seite 10

Viel Handarbeit an der Deutschen Oper

Alexandra Stampler-Brown im Interview Seite 8

„Make up Duisburg“

Fassadenwettbewerb feiert 50. Jubiläum Seite 18



**ES IST
ZEIT
FÜR**

**ETWAS NEUES.
FÜR MOMENTE MIT
DEN LIEBSTEN,
EINE PAUSE VOM
ALLTAG, ENDLICH
WIEDER MUSKELKATER,
EINE PORTION
BAUCHKRIBBELN
ODER EINFACH MAL
FUNKSTILLE.
ES IST ZEIT FÜR
EIN NEUES ZIEL.**

Was ist Ihr Ziel fürs neue Jahr?

Entdecken Sie es jetzt. Wir unterstützen Sie
bei Ihrem Vorhaben mit der passenden Leistung:
ikk-classic.de/vorsatz-finden


Ihre Gesundheit. Unser Handwerk.

Klotzen und klappern

Die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft PwC hat eine Studie zu Familienunternehmen gemacht. In dem „Family Business Survey 2023“ steht das Thema Vertrauen im Mittelpunkt. Familienunternehmen gelten als besonders vertrauenswürdig – doch ihr Vertrauensvorsprung schmilzt, hat die Studie ergeben. Das liegt u.a. daran, dass die Betriebe ihre Erfolge und Vorteile nicht kommunizieren. „Tue Gutes und rede darüber“, sollte ihr Motto sein.

Familienunternehmen nehmen im deutschen Wirtschaftssystem eine überragende Stellung ein. Laut des Wittener Instituts für Familienunternehmen (WIFU) sind 91 Prozent aller privatwirtschaftlichen Unternehmen Familienunternehmen. Sie stellen 57 Prozent der Arbeitsplätze und generieren 55 Prozent des Umsatzes. Die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft PwC bewertet Familienunternehmen äußerst positiv: „Sie sind die Jobmotoren und das Rückgrat unserer Wirtschaft. Sie engagieren sich sozial und kulturell, fördern Vereine und sind in ihrer Region verwurzelt. Sie sind innovativ, krisenresistent und mitarbeiterorientiert. Sie denken generationenübergreifend und damit nachhaltig.“

Nur scheinbar arbeiten viele Familienbetriebe fleißig vor sich hin, still und leise. „Familien müssen viel stärker als in der Vergangenheit ins Rampenlicht treten und nicht nur klotzen, sondern auch klappern.“

Hidden Champion war gestern“, empfiehlt Uwe Rittmann, Partner und Leiter Familienunternehmen und Mittelstand, PwC Deutschland. Zudem werde von Unternehmen mittlerweile erwartet, sich klar auf ESG (Nachhaltigkeit) zu konzentrieren, offen und divers sein, sich für gesellschaftlich wichtige Themen zu engagieren und sich in der Öffentlichkeit zu positionieren. Konzerne haben das in den letzten Jahren geschickt gemacht – und das bringt ihnen Vorteile im Wettbewerb um Fachkräfte.

In unserem aktuellen Titelthema „Erfolg über viele Generationen“ stellen wir Ihnen Familienbetriebe aus unserer Region vor, die seit über 100 Jahren bestehen. Wir berichten über ihre Erfolgsgeheimnisse und Zukunftspläne. So viel sei schon mal verraten: Sich „richtig streiten können“ ist wichtig. Noch besser läuft es, wenn man auch loslassen kann.

Stefan Prött
Chefredakteur



Inhalt

Splitter

- 04 Aktuelle Meldungen und Neuigkeiten rund um die Kreishandwerkerschaft

Aktuelles

- 7 Die Baukrise spitzt sich weiter zu

Profil

- 08 Interview: Viel Handarbeit und Kreativität

SCHWERPUNKT

- 10 Erfolg über viele Generationen
- 15 Interview: „Richtig“ streiten können

Neue Märkte

- 16 Wärmepumpen-Boom: Projekt WESPE gestartet
- 16 Hilfe bei Ausbildung und Wartung
- 17 Schutzkonzept berücksichtigen!

Innungen

- 18 „Make up Duisburg“ zeichnet zum 50. Mal Fassaden aus
- 20 Interview: „Wir sind als Werkstätten stärker gefordert.“

Marktplatz

- 22 SV-Meldeportal ab Januar Pflicht
- 22 Eine bKV bindet Fachkräfte
- 23 Wärmepumpen: Schulung wird gefördert
- 23 Azubis: UBS online beantragen

Special

- 24 Banken und Sparkassen
- 27 Mobilität und Nutzfahrzeuge
- 28 Buchhaltung und Steuerberatung

Innungen

- 30 Erfolgreich dank Spezialisierung

Recht

- 32 Ärger rund um den Anstrich

Unter uns

- 32 Ehrungen und Glückwünsche

Zuletzt

- 34 22 Fragen an Alexandra Stampler-Brown | Impressum

Erasmus-Programm

SHK-Praktikanten aus Spanien

🌐 Gleich zwei Duisburger SHK-Betriebe – die Karl Wilhelm Jeske GmbH und die Gebr. Horst und Bernd Kleinkoenen GmbH – haben in diesem Jahr jeweils einen spanischen Auszubildenden für ein Praktikum aufgenommen. 14 Tage waren die jungen Spanier im Rahmen des Erasmus-Programms der Europäischen Union in der Region. Sie befanden sich zu diesem Zeitpunkt im zweiten Ausbildungsjahr und lernen ihren Beruf am „XABEC - Centro de Formación Profesional“ in Valencia. „Die berufliche Ausbildung in Spanien wird in der Regel Vollzeit in einer Berufsschule vermittelt und so ist dieses Praktikum eine sehr gute Möglichkeit, das erlernte Fachwissen in der Praxis anzuwenden“, erklärt Werkstattlehrer Karl-Heinz Naujokat vom Hans-Sachs-Berufskolleg (hsbk) in Oberhausen. Über ihn war der Kontakt zustande gekommen. Neben den praktischen Fähigkeiten erweiterten die beiden Auszubildenden ihre sozialen Kompetenzen, darunter das Anwenden einer Fremdsprache. In Sachen der Verständigung waren auch die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der zwei Duisburger Betriebe herausgefordert. Denn: Sie konnten nur Englisch oder Spanisch mit dem Besuch sprechen. „Aus dieser Sicht bietet das Praktikum auch für die deutschen Betriebe einen Vorteil, denn die Teams sind auf ihre Fremdsprachenkenntnisse angewiesen. Durch die tägliche Anwendung erweitern sie ihre bisherigen Wortschatz“, meint Karl-Heinz Naujokat. Die Lehrerinnen und Lehrer des hsbk haben in den vergangenen Jahren in einigen europäischen Berufsschulprojekten



Besuch der Werkstatt für Sanitär, Heizung und Solar in Oberhausen: Karl-Heinz Naujokat (2. v.r.) begrüßte die zwei Praktikanten und ihren Lehrer. Eine Spanischlehrerin des Berufskollegs übernahm das Dolmetschen.

mitgearbeitet und so Kontakte zu Schulen in Spanien, Dänemark, Niederlande, Norwegen und Finnland aufgebaut. Azubis können sich nicht direkt für ein „Erasmus+“-Stipendium bewerben. Der Antrag muss von Bildungseinrichtungen oder Organisationen (Betrieb, Schule etc.) gestellt werden.

 www.erasmusplus.de

Handwerk und Galabau arbeiten enger zusammen

Kooperation beschlossen

🔄 „Gemeinsam stärker!“ – In diesem Sinne haben Handwerk.NRW und der Verband Garten-, Landschafts- und Sportplatzbau NRW e. V. eine Kooperationsvereinbarung geschlossen, um die politische Interessenvertretung und die Angebote für die jeweiligen Mitgliedsbetriebe gemeinsam voranzubringen und zu verbessern. „Beide Verbände stehen für eine mittelständische Unternehmenskultur und für eine Qualifikationskultur, die das Lernen auf die betriebliche Praxis und auf echte Wettbewerbsbedingungen ausrichtet“, betonte der Präsident von Handwerk.NRW, Andreas Ehlert. „Wir teilen dieselbe Philosophie.“ Josef Mennigmann, Präsident des VGL NRW, hob hervor, dass Betriebe des Handwerks und des Garten- und Landschaftsbaus im Alltag oft eng zusammenarbeiten: „Maßnahmen für mehr Klimaschutz und für bessere Klimafolgenanpassung lassen sich nur mit den Kapazitäten und dem Know-how unserer Betriebe wirklich umsetzen.“

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

Typ Lombard

GEBAG-Häuser mit MSV-Beleuchtung

Modernisierung abgeschlossen



Die GEBAG Duisburger Baugesellschaft mbH hat eine große Modernisierungsmaßnahme in Wanheimerort beinahe abgeschlossen: Seit Mitte 2021 hatte die kommunale Wohnungsbaugesellschaft zwei Mehrfamilienhäuser aus den 1950er-Jahren umfassend saniert. Bis zum Frühjahr des kommenden Jahres werden noch die Außenanlagen fertiggestellt. Die Arbeiten an den beiden achtstöckigen Mehrfamilienhäusern beinhalteten unter anderem eine energetische Sanierung der Fassade und des Flachdachs sowie eine Erneuerung der Heizungsanlage. Die beiden Mehrfamilienhäuser Am Bahndamm 16-18 stehen in Sichtweite zur Schauinslandreisen-Arena, der Heimat des MSV Duisburg. Die „Zebras“, die traditionell in blau-weiß spielen, waren auch Inspiration für das neue Lichtkonzept der beiden Häuser: Bei jedem Heimspiel des MSV werden die Dächer und Teile der Fassade in den Vereinsfarben Blau und Weiß illuminiert – mittels stromsparender LED-Technik.

Neuer Metalltarifvertrag

Nach „äußerst herausfordernden“ Tarifverhandlungen haben sich IG Metall und Fachverband Metall NW auf einen Tarifabschluss mit 24-monatiger Laufzeit geeinigt. Zum 01.11.2023 stiegen die Entgelte um 5,3 % und um weitere 3,9 % zum 01.11.2024. Der Ecklohn steigt von 18,06 Euro stufenweise auf 19,76 Euro. Die Beschäftigten erhalten eine Inflationsausgleichsprämie von 1.500 Euro. Für die Auszubildenden wurde eine Anpassung der Ausbildungsvergütungen von 70 Euro im ersten und weitere 60 Euro im zweiten Schritt vereinbart. Auszubildende erhalten zudem eine Inflationsausgleichsprämie von 750 Euro.



Foto: Daniel Ernst, Schneider

Neuer Präsident bei den Bäckern

Aufbruchstimmung beim Zentralverband: Auf der Jahrestagung wurde der sächsische Bäckermeister Roland Ermera (l.) zum neuen Präsidenten des Zentralverbandes des Deutschen Bäckerhandwerks gewählt. Neuer Hauptgeschäftsführer des Verbandes ist Dr. Friedemann Berg, der die Berliner Geschäftsstelle bereits interimsmäßig leitete. Gemeinsam mit dem neu gewählten Präsidium soll künftig vor allem die politische Interessenvertretung weiter ausgebaut werden.

KEIN PASSENDES PERSONAL FÜR DEN JOB?

SIE QUALIFIZIEREN - WIR ZAHLEN!

Jetzt Eingliederungszuschuss sichern und neue Mitarbeiter*innen für sich gewinnen!

Bundesagentur für Arbeit
Agentur für Arbeit Duisburg

jobcenter
Duisburg



Konditoren-Innung

Die Beste an Rhein und Ruhr

🌐 Mit großer Freude konnte Hubert Cordes, Obermeister der Konditoren-Innung Rhein-Ruhr, Madlin Brock die Ehrenurkunde der Handwerkskammer Düsseldorf überreichen (Foto: Innung). Die junge Frau war im Kö-Cafe Dobbelsstein in Duisburg erfolgreich zur Konditorin ausgebildet worden und hatte die Gesellenprüfung der Konditoren-Innung Rhein-Ruhr als Jahresbeste abgeschlossen. Dobbelsstein gehört seit Jahren zu den besten Ausbildungsbetrieben der Konditoren-Innung Rhein-Ruhr.

Auszeichnungen für Duisburger Steinbildhauerei

Erfolg bei BUGA und LAGA

🌐 Anfang Oktober ist die Bundesgartenschau in Mannheim zu Ende gegangen. Für die Steinbildhauerei Udo Wintgens aus Duisburg war es eine sehr erfolgreiche BUGA. Denn: Das Steinmetzhandwerk konnte im Ausstellungsteil „Grabgestaltung und Denkmal“ besondere Grabmale und weitere Ausstellungsstücke präsentieren. Herzstück war ein Wettbewerb, bei dem sich die Gestalter mit ihrem Entwurf den kritischen Augen einer Fachjury gestellt haben. Aus der Vielzahl der Entwürfe war zuvor eine Auswahl von 60 Mustergrabmalen getroffen worden. Schließlich gab es elfmal Gold, 24-mal Silber und 15-mal Bronze. Der Duisburger Betrieb erhielt unter anderem die höchste Auszeichnung für seine Stele aus Anröchter Stein mit spezieller Kalligraphie. Auch auf der diesjährigen Landesgartenschau in Höxter war der Betrieb mit mehreren Medaillen erfolgreich vertreten.



Foto: BIV Steinmetze/R. Krämer

Herbstgutachten der Handwerkskammer

Die Baukrise spitzt sich weiter zu

Das Handwerk im Kammerbezirk Düsseldorf steht im Herbst 2023 unter dem Eindruck der allgemeinen Konjunkturflaute und einer sich weiter zuspitzenden Baukrise. Nach den Ergebnissen einer aktuellen, repräsentativen Konjunkturumfrage im größten HWK-Bezirk des Landes ist das Geschäftsklima im Wirtschaftssektor gegenüber der letzten Umfrage um 16 Punkte auf 104 Punkte gesunken, so die HWK Anfang November. In regionaler Betrachtung ragt die relative Stärkeposition des Handwerks im Großraum Düsseldorf positiv heraus (Geschäftsklima: 108 Punkte). Dagegen zeigt der Teilraum Ruhr-West (103) einen leicht unterdurchschnittlichen Konjunkturverlauf.

Die Unternehmen schätzen ihre derzeitige Nachfragesituation im Großen und Ganzen noch als auskömmlich ein: Der Saldo der Betriebe mit einem Umsatz-Plus und einem -Minus ist ausgeglichen; die Kapazitäten sind noch zu 80 Prozent ausgelastet. Nur 17 Prozent der befragten Inhaber bestätigen aktuell bereits eine Lage-Verschlechterung gegenüber dem Frühjahr; die Auftragsreichweite beträgt branchenübergreifend 9,1 Wochen (Frühjahrsumfrage: 9,8).

„Die deutliche Konjunkturabkühlung ist vor allem auf ausgesprochen skeptische Zukunftserwartungen der Unternehmen in allen Bereichen unseres Wirtschaftssektors zurückzuführen. Der verhaltene Optimismus aus dem Frühjahr ist weg“, bringt HWK-Präsident Andreas Ehlert das gesplante Datenbild auf den Punkt. Fast jeder dritte Betrieb (30 %) geht von einer Verschlechterung der Lage und seiner Umsatzentwicklung in den kommenden Monaten aus.

Pessimistischer Blick nach vorn

Insbesondere im Bauhauptgewerbe (Geschäftsklima: 98 Punkte) und im Ausbaugewerbe sind die Erwartungen angesichts des drohenden Neubaustillstands von Pessimismus geprägt; jeweils nur elf Prozent der Unternehmen sehen eine Nachfragebelebung voraus. „Das Zusammenspiel aus hohen Energiepreisen, Fachkräftemangel, inflationsbedingtem Nachfragerückgang, Personalkostensteigerungen und massiv gestiegenen Zinsen macht dem Handwerk insgesamt zu schaffen“, ordnete Ehlert den Stimmungseinbruch ein. „Speziell jedoch der handwerklichen Bauwirtschaft, zu der etwa die Hälfte aller Betriebe im Kammerbezirk gehört. Im Neubau droht sogar der Stillstand.“ Zwar zehrten auch hier noch viele Betriebe von älteren Aufträgen, doch werde der „dramatische Einbruch bei den Baugenehmigungen mit Verzögerung unweigerlich bei den Betrieben ankommen.“, prognostizierte Ehlert.

Die HWK hat ein „5-Punkte-Programm“ zur Stabilisierung der Bauwirtschaft und des Wohnungsbaus vorgestellt. Hauptpunkte: Eine Absenkung des Energiestandards EH 40 auf EH 55 in den KfW-Förderprogrammen im Neubau und eine Angleichung der Zuschusshöhe für die energetische Optimierung der Gebäudehülle an jene für die Wärmeversorgung in der Bundesförderung für effiziente Gebäude (BEG); das Land NRW wird aufgefordert, auf eine Rohstoffabgabe zu verzichten und die Grunderwerbsteuer auf 5 % zu reduzieren.

Belastung von Bäckereien und Fleischereien

Ebenfalls stark eingetrübt hat sich die Stimmung im Lebensmittelgewerbe (Klimaindex: 79 Punkte/ Frühjahr:102); Bäckereien und Fleischereien haben aufgrund eines hohen Energieanteils an ihren Produktionskosten besonders unter den stark gestiegenen Energiepreisen und zudem unter inflationsbedingter Kaufzurückhaltung zu leiden.

ProKilo®

Stahlmarkt



Träger

Formstahl

HEA-, HEB-, IPE- & U-Träger

Ideal für DIY'ler, Handwerker und Verarbeiter!

- ✔ **Riesen Sortiment**
- ✔ **Keine Mindestabnahme**
- ✔ **Individueller Zuschnitt**
- ✔ **Lieferservice**
- ✔ **24h Onlineshop**

📍

PROKILO MÜLHEIM/RUHR

Kassenberg 8

45479 Mülheim a.d. Ruhr

☎ **+49 (0) 208 / 37 76 386**

✉ **muelheim@prokilo.de**

Öffnungszeiten

Mo.-Fr.: 7:00-17:00 Uhr

Sa.: 9:00-13:00 Uhr

Bleche

Rohre

Profile

Träger

und mehr findest du auch online auf

prokilo.com

Viel Handarbeit und Kreativität

Seit der Spielzeit 2014/15 ist Alexandra Stampler-Brown Geschäftsführende Direktorin an der Deutschen Oper am Rhein. Damit ist sie unter anderem für Verwaltung und Organisation sowie Infrastruktur und bauliche Belange zuständig.



Alexandra Stampler-Brown hat einen schönen Arbeitsplatz mit wechselnden Kulissen: Sie ist Geschäftsführende Direktorin an der Deutschen Oper am Rhein.



Fotos: Oliver Müller

Frau Stampler-Brown, wieviel Handwerk steckt in einer professionellen Oper- bzw. Ballett-Produktion?

Sehr viel! Bei uns gibt es über 50 verschiedene Berufe, der größte Teil davon sind handwerkliche Berufe mit der Spezialisierung auf die spezifischen Belange der Bühnenausstattung. Wir produzieren unsere Kulissen im Produktionszentrum in Duisburg-Wanheimerort, außerdem haben wir im Opernhaus Düsseldorf Werkstätten für Kostüm, Maske und Requisite. Jede unserer Bühnenproduktionen, egal ob Oper oder Ballett, ist einzigartig und es stecken viel Handarbeit und Kreativität darin.

Welche Arbeiten erledigen die hauseigenen Fachleute – und wo greifen Sie auf externe Handwerkerinnen und Handwerker zurück?

Unsere eigenen Fachleute planen und fertigen nach genauen Zeitplänen die Bühnenbilder und Ausstattung in enger Absprache mit den kreativen Teams, die für jede Neuinszenierung engagiert werden. Nach der sogenannten Bauprobe, bei der der Entwurf erstmals vor Ort auf der Bühne mit Markierungen und provisorischen Kulissen auf Realisierbarkeit überprüft wird, erstellen Konstrukteure, Schlosser, Schreiner, Theatermaler, Plastiker und Dekorateur das Bühnenbild der Reihe nach in den einzelnen Werkstätten – bis zur technischen Einrichtung auf

der Bühne. Ein Bühnenbild wiegt oft mehrere Tonnen und muss gut zerlegbar sein. Manchmal unterstützen uns externe Anbieter bei Standardanfertigungen wie Holzrahmen oder spezialbeschichteten Platten. Im Kostümbereich beschäftigen wir zahlreiche Damen- und Herrenschneiderinnen und -schneider, um unter anderem wunderschöne historische Kostüme kreieren zu können. Dazu zählen beispielsweise Reifröcke, Mieder oder Zylinder. Auch seltene Berufe sind vertreten wie Schuhmacher oder Modistinnen, die Kopfbedeckungen und Hüte unterschiedlichster Art handwerklich herstellen. Eine Kostümausstattung kann bis zu 500 Teile pro Produktion umfassen. Diese werden für alle Darsteller maßangefertigt und für Bewegung, Gesang und Tanz adaptiert.

In welchen Berufen bildet die Oper am Rhein selbst aus?

Wir haben aktuell 17 Auszubildende am Haus – junge Frauen und Männer, die zu Maskenbildnern, Dekorateurs, Bühnenmalern, Bühnenplastikern, Veranstaltungstechnikern, Elektronikern für Gebäudetechnik, Damenschneidern, Herrenschneidern und Modisten ausgebildet werden. Möglich sind auch Ausbildungen in der Schlosserei und Schreinerei.

Mit zwei Stamm Bühnen ist Ihr Haus eine Beson-

derheit in Deutschland. Wie unterscheidet sich das Duisburger Publikum von den Opern- und Ballettfans in Düsseldorf?

Wir zeigen die Neuproduktionen immer versetzt in beiden Häusern und ergänzen das Programm mit unseren Repertoireproduktionen. Somit kann man in Duisburg pro Saison rund 20, und in Düsseldorf rund 30 verschiedene Opern- und Ballettabende unterschiedlichster Stilrichtungen erleben. Jedes Haus hat seine eigene Atmosphäre. Ich finde, das Theater Duisburg hat den Charakter eines echten „Stadttheaters“ im besten Sinne des Wortes, weil in diesem prominenten Kulturgebäude mitten im Zentrum sowohl Oper und Ballett als auch Schauspiel und Konzerte auf internationalem Niveau geboten werden.

Nach der historischen Herausforderung durch Corona steckt das Land jetzt in einer wirtschaftlich schwierigen Situation. Wie geht eine Kulturinstitution damit um?

Wir merken, dass unser Publikum nach der Corona-Krise wieder viel Lust auf Live-Erlebnisse in Gemeinschaft und frei von Beschränkungen verspürt. Wir freuen uns über einen positiven Aufwärtstrend, der dafür sorgt, dass unsere Besucherzahlen fast wieder auf dem Vor-Corona-Niveau sind. Gleichzeitig aber merken wir, dass viele Menschen unter der hohen Inflation leiden. Und weil für uns die kulturelle Teilhabe unabhängig von gesellschaftlicher Schicht und Geldbeutel das oberste Gebot ist, haben wir besondere Angebote

Kulturelle Teilhabe ist oberstes Gebot.

Alexandra Stampler-Brown
Geschäftsführende Direktorin
an der Deutschen Oper am Rhein

entwickelt. Etwa ausgewählte Familienvorstellungen, wobei Familienkarteninhaber für jedes eingetragene Familienmitglied Opern- und Ballettkarten für jeweils zehn Euro erhalten. Oder die Aktion „Zahl so viel du willst“. Wir wollen, dass ein Besuch von Oper und Ballett für alle leistbar ist.

Haben Sie einen Tipp aus dem aktuellen Spielplan – sowohl für „Opern-Profis“ als auch für Neulinge?

Im Theater Duisburg sind diese Saison viele tolle Produktionen zu erleben. In den letzten Wochen des Jahres zeigen wir den Ballettabend „I am a problem“ mit den wunderbaren Stücken „Carmen“ und „Baal“, dann gibt es den Opernklassiker „Turandot“ mit der bekannten Arie Nessun Dorma, und natürlich wieder „Hänsel und Gretel“ für die ganze Familie. Im Dezember ist die Premiere von „Il barbiere di Siviglia“, von Rossini in einer sehr bunten und unterhaltsamen Inszenierung unbestritten einer der Höhepunkte des Spielplans. Der jazzige Konzertabend „Swinging Christmas“ wird uns alle am 9. Dezember schwungvoll auf Weihnachten einstimmen.

Das Interview 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



www.hanzen.de



- Dächer
- Fassaden
- Bauklempnerei
- Abdichtung



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

Erfolg über viele Generationen

Im Handwerk gibt es viele Familienunternehmen, die mit Leidenschaft, Qualität und Ausdauer schon lange am Markt erfolgreich sind. Doch die Herausforderungen werden auch für Traditionsbetriebe nicht kleiner.

Das scheidende Jahr ist ein besonderes für die Bäckerei Adl: Seit genau 450 Jahren ist sie für ihre Kundinnen und Kunden da. Damit ist sie die nachweislich älteste Bäckerei Deutschlands in Familienbesitz. Das Stammhaus ist sogar seit Ende des 14. Jahrhunderts Heimat der Familie. Inzwischen wird im beschaulichen Kemnath in der Oberpfalz in der 14. Generation gebacken. Mit einem Jörg fing seinerzeit alles an. Benannt ist der Betrieb allerdings nach Bäckermeister Johann Adam Krauß, der im 18. Jahrhundert lebte und wirkte. „Adl“ ist die bayerische Kurzform seines zweiten Vornamens. Heute betreibt sein Nachfahr Stefan Krauß das Geschäft. Er ist in diese Tradition hineingewachsen. „Ich war schon als Kind sehr oft in der Backstube“, berichtet er. Zum Jubiläum der Bäckerei haben er und sein Team – natürlich – ein spezielles Produkt herausgegeben. Das mit einer großen „450“ verzierte

Brot mit 80 Prozent Roggenanteil erhält seinen markanten Geschmack unter anderem durch Bier und Röstzwiebeln. Die Krauß' sind Rekordhalter in einem Handwerk, das noch von vielen Familien mit reichlich Tradition betrieben wird. Wie kommt es, dass offenbar gerade die Bäcker oft so erfolgreiche Dynastien hervorbringen? „Viele Bäcker beschreiben ihre Kindheitserinnerungen an die Backstube mit fast romantischen Bildern: Sie sprechen vom Glück, frühmorgens gutes Brot und Brötchen zu backen, von dem Duft, der in der Backstube liegt, und dass sie voller Stolz dem Großvater, dem Vater oder auch der Mutter geholfen haben“, sagt Dr. Friedemann Berg, Hauptgeschäftsführer des Zentralverbandes des Deutschen Bäckerhandwerks. „Das prägt und legt für viele den Grundstein für die spätere Zukunft.“

Überragende Stellung

Familienunternehmen nehmen im deutschen Wirtschaftssystem eine überragende Stellung ein. Laut des Wittener Instituts für Familienunternehmen (WIFU) sind 91 Prozent aller privatwirtschaftlichen Unternehmen Familienunternehmen. Sie stellen 57 Prozent der Arbeitsplätze und generieren 55 Prozent des Umsatzes. Ob Weltkonzern oder Zwei-Personen-Firma – der Wesenskern ist bei allen traditionsreichen Familienunternehmen der gleiche: Im Zentrum steht der Wille, das Erreichte zu erhalten, weiteren Erfolg zu erzielen und der nächsten Generation eine möglichst gute Ausgangs-



Im Bäckerhandwerk gibt es besonders viele Familiendynastien.



Von der Oma gelernt

Die Fleischerei Sievebeck ist ein traditionsreicher Familienbetrieb wie aus dem Bilderbuch: 1911 gegründet, übernehmen Anfang der 50er-Jahre Wilhelm und Therese Sievebeck die Metzgerei in Duisburg. Heute teilt sich Ulrich Sievebeck mit Sohn Christoph die Geschäftsführung. Mutter Ursula kümmert sich um den Partyservice. Außerdem sind Brüder bzw. Onkel väterlich im Einsatz. Auch der Umgang mit Nicht-Verwandten ist familiär: „Mitarbeiter sind im Familienunternehmen Kollegen und keine Personalnummern“, betont Christoph Sievebeck. Qualität aus Tradition bedeutet für ihn, nicht nur Altbewährtes fortzuführen, sondern auch Neuem gegenüber offen zu sein. Jedoch immer unter der Prämisse: „Was mir nicht schmeckt, wird nicht verkauft.“ Als Nachfolger seines Vaters wird Christoph Sievebeck die Metzgerei in die Zukunft führen. Er weiß sehr gut, wie wertvoll das Wissen der Vorgänger ist: „Meine Oma hat mir mit über 90 noch die Kassenbuchführung beigebracht.“



Faire Kompetenzverteilung ist entscheidend

„Wir sind stolz darauf, dass wir über Generationen hinweg arbeiten und so unser Fachwissen und unsere Erfahrung in unserer Branche ständig ausbauen können. Da auch die ältere Generation noch aktiv im Unternehmen mitarbeitet, können wir in vielen Situationen sehr flexibel reagieren.“ Das sagt Heike Dobbelstein-Uebelgünn aus der Duisburger Konditoren-Familie Dobbelstein, die zwei Cafés mit langer Tradition in der Stadt betreibt. Auf dem Foto ist sie zu sehen mit ihrer Schwester Anja (r.). Wichtig ist es aus Sicht von Heike Dobbelstein-Uebelgünn, „das Unternehmen zeitgemäß zu halten, um den Anforderungen des Marktes gerecht zu werden“. Die Identifikation der jungen Generation mit dem Unternehmen und seinen Werten sei eine weitere Herausforderung, die eine umsichtige Führung erfordere. „Darüber hinaus ist eine faire Kompetenzverteilung innerhalb der Familie entscheidend für eine effiziente und harmonische Zusammenarbeit.“ Von den vier Kindern der sechsten Unternehmergeneration haben inzwischen drei einen branchenfremden Beruf gewählt. „Da der Jüngste noch zur Schule geht, ist noch nicht absehbar, ob er in unsere Fußstapfen treten wird. Auch wenn wir uns freuen würden, steht doch im Vordergrund, dass er seinen persönlichen Interessen und Wünschen nachgehen kann.“

position zu verschaffen. Eine Besonderheit bei Familienunternehmen im Handwerk ist nach Meinung von Prof. Dr. Tom A. Rösen eben „die Handwerkskunst“. Es sei nämlich in der Regel so, erklärt der geschäftsführende WIFU-Direktor, dass bei den Verantwortlichen im Unternehmen auch die fachliche Kompetenz für die angebotene Tätigkeit vorausgesetzt wird. Sprich: „Der Chef eines Dachdeckerbetriebs ist in den allermeisten Fällen ebenso ein Meister seines Fachs, wie es schon sein Vater war und seine Tochter es vielleicht bald werden möchte.“ In anderen Wirtschaftsbereichen, etwa im Handel oder bei Produktionsunternehmen, gibt es eine fachliche Verknüpfung in dieser ausgeprägten Form nicht. Wer zum Beispiel ein Autohaus übernehmen möchte, kann dafür unter anderem eine kaufmännische Ausbildung absolvieren, BWL oder Jura studieren – oder irgendeinen anderen Hintergrund mitbringen. „In die konkrete Materie einarbeiten muss man sich dann so oder so“, meint Prof. Dr. Tom A. Rösen. „Das gilt für alle Branchen und Geschäftsmodelle.“ Bei kleinen Handwerksbetrieben gibt es noch einen weiteren Grund für den Exotenstatus von fachlichen Quereinsteigern an der Spitze: Sie müssen in aller Regel mit anpacken, sei es auf der Baustelle, in der Werkstatt oder in der Backstube. Der Berufswunsch ist also nahezu untrennbar mit einer bestimmten Ausbildung verbunden. „Das ist im Übrigen einer der Gründe, warum die Nachwuchsprobleme im Handwerk besonders groß sind.“

Von klein auf integriert

Nicht zuletzt deswegen wird in Handwerksdynastien das Berufsbild schon sehr früh vermittelt. Und das auf praktische Art und Weise: Eltern, Geschwister und Ehepartner helfen mit. Kinder lernen früh die Arbeitsabläufe, werden schon von klein auf in den Betrieb integriert und kennen das Unternehmen wie kaum ein anderer. „So lernen sie das Handwerk zu schätzen, mit all seinen Vorzügen, aber auch Herausforderungen“, sagt Dr. Friedemann Berg. Auch im beruflichen Umfeld gelte:



Die Kinder lernen von der älteren Generation.

Dr. Friedemann Berg
Hauptgeschäftsführer
des Zentralverbandes des
Deutschen Bäckerhandwerks

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

Nicht selten gehen die Jungen aber einen etwas anderen Weg, haben eigene Vorstellungen und Konzepte eines modernen Handwerksbetriebes. Manche können dies behutsam im Familienbetrieb umsetzen. Andere gründen eigene Betriebe, um sich abzuheben. Die Vorteile von Familienunternehmen, in denen die Kinder in den Betrieb hineinwachsen, liegen nach Ansicht des Verbandsvertreters ganz klar darin, dass der Nachwuchs den jeweiligen Betrieb „wie die Westentasche kennt“ – und dass er mit Herzblut und Leidenschaft am Unternehmen hängt. „So sind die Kinder imstande, selbst in schwierigen Zeiten einen langen Atem zu haben. Auch dann profitieren sie von den Erfahrungen der älteren Generation.“ Eine heikle Phase kann die Weitergabe an die nächste Generation sein. Wie bei jeder Betriebsübernahme, ist dies mitunter ein langwieriger Prozess, der behutsam angegangen werden muss und oft mit vielen Emotionen verbunden ist. „Der Senior-Chef muss loslassen, der Junior-Chef muss seinen eigenen Weg finden – entweder das erfolgreiche Konzept übernehmen oder eigene Vorstellungen einfließen lassen“, so Dr. Friedemann Berg. „Der Austausch zwischen den Generationen ist dabei ungemein wichtig, um alle Sichtweisen zu verstehen und zu akzeptieren.“

Hohe Identifikation

Für Stefan Zock, Vize-Präsident des Bundesinnungsverbands Tischler Schreiner Deutschland, liegt der größte Vorteil in der Identifikation. „Diese ist in einem klassischen Familienunternehmen besonders hoch.“ Ein weiterer Aspekt, der insbesondere bei engen Familienbanden Pluspunkte bietet, sei das gegenseitige Vertrauen. „Enge Beziehungen können aber auch zur Herausforderung werden, wenn es keine klaren Vereinbarungen über Zuständigkeiten gibt.“ In seinem konkreten Fall, der Brand AG aus Longuich an der Mosel, ist es beispielsweise so, dass er und seine drei Brüder den Betrieb



Wenn beide zusammen an einem Strang ziehen, werden sie immer besser sein als jeder für sich allein.

Stefan Zock

Vize-Präsident des Bundesinnungsverbands
Tischler Schreiner Deutschland

1982 in vierter Generation übernommen haben. „Seit 2019 wird er mit mittlerweile 60 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern von meinen beiden Kindern als Geschäftsführerduo weitergeführt“, so Stefan Zock. Die Tochter ist dabei als Architektin für die Bereiche Design und Personal verantwortlich, während sich der Sohn, der Holztechnik studiert hat, um alles andere kümmert. „Ein nicht zu

unterschätzender Trumpf ist hierbei die Planbarkeit“, meint Stefan Zock. „Denn im Idealfall kann, wenn eine Übernahme des Familienunternehmens im Raum steht, bereits im Vorfeld einiges dafür getan werden, damit die nächste Unternehmergeneration frühzeitig in ihre Aufgaben hineinwächst. Für uns Ältere war es beispielsweise sehr wichtig, dass unsere Nachfolger fundierte, aber unterschiedliche Ausbildungen durchlaufen haben. Sie sollten über unternehmerische und soziale Kompetenz verfügen, die gleiche, nachhaltige Weltanschauung teilen und Biss zeigen.“ Am Ende des Tages, so Zocks Erfahrung, profitieren immer die Beschäftigten, Kunden, Lieferanten und Banken von der Verlässlichkeit, Kompetenz und der Nachhaltigkeit eines etablierten Familienunternehmens. „Vertrauen ist schließlich einer der wichtigsten Grundsteine für exzellente Geschäftsbeziehungen.“

Gemeinsame Grundüberzeugung

Es braucht familienintern eine gemeinsame Grundüberzeugung, um sehr lange erfolgreich zu sein. Die WIFU-Forscher beschreiben es so: „Spätestens, wenn Erwartungen und Vorstellungen innerhalb einer Familie bei einem Generationsübergang oder zwischen Familienteilen nicht mehr gleichgerichtet sind oder die Vorstellungen hinzukommender Verantwortungsträger aus der Familie sich damit nicht mehr als kompatibel erweisen, wird die Differenz zwischen impliziter Familienstrategie und gelebter Praxis im Unternehmerfamilienalltag deutlich.“ Und dann kann es, drastisch formuliert, ganz schön rappeln im Karton und der Haussegen im Familienbetrieb gerät in Schiefelage. Das kann im schlimmsten Fall zum Bruch und Ende der Tradition führen. Das WIFU empfiehlt, auch für kleine Betriebe, eine gemeinsam entwickelte „Leitlinie der Unternehmerfamilie“. Es soll eine Art moralisch bindendes Regelwerk für die Mitglieder darstellen, indem sich der „Familienwille“ jederzeit nachlesen lässt. Das Organisieren von Betriebsnachfolgen gehört wohl in allen Handwerksbranchen zu einer der größten Herausforderung der kommenden Jahre. „Dass der Schritt in die Selbstständigkeit und die damit verbundene Verantwortung auf junge Menschen auch abschreckend sein kann, verschärft die Effekte des demografischen Wandels zusätzlich“, sagt Stefan Zock. „Deshalb ist es ganz entscheidend, sich langfristig und frühzeitig mit der Nachfolgeregelung zu befassen.“ Fünf bis sieben Jahre vor der Übergabe sollte man mindestens mit den Planungen beginnen. „Außerdem spielt das richtige Netzwerk eine entscheidende Rolle. Die Fachberater der Innungsorganisation und der Kammern sowie Bank- und vor allem Steuerberater sollten frühzeitig hinzugezogen werden.“ Wenn keine eigenen Nachkommen infrage kommen, sind natürlich auch langjährige Mitglieder der Belegschaft eine interessante Option. „Doch aus unserer Erfahrung kann ich sagen: Es war für uns ein großartiges Gefühl, dass die Kinder das Lebenswerk unserer Vorväter fortführen“, so Stefan Zock.

Daniel Boss

„Richtig“ streiten können

Tom A. Rösen vom Witterner Institut für Familienunternehmen (WIFU) über Chancen und Risiken in eben solchen Betrieben.

Es gibt Handwerksbetriebe, die auf Jahrhunderte zurückblicken. Wie schafft man es, so viele Generationen zu begeistern?

Eine sichere Erfolgsformel dafür gibt es natürlich nicht. Ich glaube aber, dass ein wesentlicher Aspekt die Rolle des Unternehmens im Familienleben ist. In diesem Zusammenhang kann man durchaus den Begriff der frühkindlichen Prägung verwenden. Erlebe ich beim Aufwachsen mehrheitlich positive, motivierende Gespräche über den Betrieb? Dann ist die Wahrscheinlichkeit hoch, dass ich mir später eine Übernahme des Betriebs vorstellen kann. Vermittelt mir mein nächstes Umfeld hingegen über Jahre, dass ein Engagement in dem Unternehmen vor allem mit Stress und Ärger verbunden ist, suche ich mir lieber was anderes.

Gibt es auch externe, gesellschaftliche Ursachen dafür, dass heutzutage nicht wenige Dynastien enden?

Die gibt es natürlich auch. An erster Stelle wäre eine

durchaus positive Ursache zu nennen, nämlich die Freiheit, sich seinen Beruf aus einer Vielzahl an Optionen selbst auszusuchen. In früheren Zeiten war es ja oft so, dass zumindest der Erstgeborene mehr oder weniger automatisch die Tätigkeit des Vaters, Großvaters und Urgroßvaters übernommen hat. Ein negativer Grund ist der vergleichsweise schlechte Ruf, den die handwerkliche Ausbildung inzwischen hat. Mir persönlich ist das schleierhaft: Jeder dürfte zig Beispiele dafür kennen, dass Erfolg – und damit letztlich auch hohes Einkommen – nicht mit einem akademischen Abschluss verbunden sein muss.

Streit kommt in den besten Familien vor, sagt man. Auch in den besten Familienunternehmen?

Aber selbstverständlich. Und nur diejenigen Familienunternehmen bleiben bestehen, die ein gutes Konfliktbewältigungsmanagement betreiben. Streit an sich ist völlig normal, mitunter sogar wichtig für die Entwicklung des Betriebs. Aber man muss „richtig streiten“ können, also konstruktiv und ohne persönlich zu werden. Ein entscheidender Punkt dabei ist der Generationswechsel. Vor allem müssen die Abgebenden auch wirklich bereit sein, loszulassen. Das Thema ist so zentral, dass wir im WIFU einen eigenen Arbeitskreis mit dem Titel „Loslassen lernen“ gebildet haben.

INTERVIEW

Das nächste Special in der März-Ausgabe:

Mobilität und Nutzfahrzeuge

- PKW und Nutzfahrzeuge
- Aktuelle Modelle und Entwicklungen
- Fahrzeugvorstellungen

SCHON JETZT
VORMERKEN!

Foto: Gunnar Asamy - AdobeStock

Erscheinungstermin: 07. März 2024
Anzeigenschluss: 24. Februar 2024
Druckunterlagenchluss: 26. Februar 2024

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

sk
Schürmann + Klages
Druckerei · Verlag · Agentur

Wärmepumpen-Boom: Projekt WESPE gestartet

Die Bundesregierung hält am Ziel von jährlich 500.000 neu zu installierenden Wärmepumpen fest. Die SHK-Verbandsorganisation treibt vor diesem Hintergrund die Qualifizierung von Fachkräften weiter voran und initiiert Projekte zur Prozessoptimierung, insbesondere zum Einbau von Wärmeerzeugern. Dazu hat der Zentralverband Sanitär Heizung Klima (ZVSHK) Anfang Oktober mit weiteren Partnern „Wärmepumpen-Einbau schneller, produktiver und effizienter – handwerkliche Umrüstprozesse optimieren“ gestartet. Das Verbundprojekt, kurz WESPE, ist auf drei Jahre angelegt. Das Augenmerk gilt den physischen und digitalen Prozessen der gesamten Wertschöpfungskette des Wärmepumpen-Umrüstprozesses, getragen von

Herstellern, Fachgroßhandel und Handwerk: Angefangen bei der Kundenberatung über die Bestellung und den Einbau der Wärmeerzeuger bis hin zum anschließenden Kundendienst mit Service und Wartung. „WESPE“ zielt auf eine deutliche Erhöhung der Produktivität bei der Wärmeerzeuger-Umrüstung und damit höheren Stückzahlen beim Wärmepumpeneinbau. Konkretes Projektziel ist die deutliche Verkürzung der Installationszeiten von Wärmepumpen. Mit einer signifikanten Zeiteinsparung bzw. Steigerung der Installationseinheiten könnte das Handwerk das Ausbauziel von insgesamt sechs Millionen installierten Wärmepumpen bis ins Jahr 2030 mit den verfügbaren Fachkräften erreichen, heißt es vom ZVSHK.



Foto: Alex White/stock.adobe.com

Hilfe bei Ausbildung und Wartung

Leitfaden zur Einführung von VR und AR



Ob fürs Training an der neuen Maschine oder in Form einer Schritt-für-Schritt-Anleitung zur Wartung – an den unterschiedlichsten Stellen kann heute schon Augmented oder Virtual Reality genutzt werden. Auch und gerade für das Handwerk können diese Möglichkeiten interessant sein. Zwei Drittel (67 Prozent) der Unternehmen ab 20 Beschäftigten in Deutschland glauben, dass AR und VR eine große Bedeutung für die Wirtschaft haben – aber nur rund jedes vierte (24 Prozent) nutzt die Technologie bereits. Ein Grund dafür ist laut Branchenverband Bitkom fehlendes Know-how. Der neue Leitfaden „Augmented und Virtual Reality im Unternehmen einführen – Impulse und Best Practices aus der Praxis“ will deshalb Antworten auf die drängendsten Fragen geben. Auf 60 Seiten geht es von der Identifizierung von Use Cases über die Implementierung der Technologie und Fragen des Datenschutzes bis hin zur Erfolgsmessung der Projekte. „Noch haben sich Augmented und Virtual Reality nicht in der Breite durchgesetzt, aber es gibt schon seit etlichen Jahren eine Vielzahl spezialisierter Anwendungen, die in Unternehmen einen konkreten Mehrwert schaffen“, sagt Dr. Sebastian Klöß, AR/VR-Experte beim Bitkom. „Inzwischen ist neben der Software auch die notwendige Hardware verfügbar, so dass Unternehmen eigentlich sofort loslegen können.“



Der Leitfaden lässt sich über die Verbandswebsite (Mediathek / Publikationen) downloaden:
www.bitkom.org

Foto: PR Image Factory/stock.adobe.com



Foto: ArGe Medien im ZVEH

IT-Nachrüstung: Schutzkonzept berücksichtigen!

Der ZVEH verweist auf das Thema Sicherheit bei Modernisierung

Die voranschreitende Digitalisierung prägt Wirtschaft und Gesellschaft wie kaum eine andere Entwicklung: Arbeitsabläufe, Produktionsprozesse, Serviceanforderungen und Kundenerwartungen verändern sich rasant. „Um wettbewerbsfähig zu bleiben und den Anforderungen des Marktes gerecht zu werden, sollten Betriebe jeglicher Art und Größe über eine gut funktionierende IT-Infrastruktur verfügen“, stellt Paul Seifert vom Zentralverband der Deutschen Elektro- und Informationstechnischen Handwerke (ZVEH) fest und rät: „Hierfür ist eine regelmäßige Nachrüstung der elektronischen Infrastruktur unverzichtbar.“

Dabei sei ein durchdachtes Schutzkonzept zu berücksichtigen. Nicht mehr wegzudenken sind Fehlerstromschutzeinrichtungen, die sogenannten FI-Schutzschalter. „FI-Schutzschalter werden nicht umsonst auch Personen-

schutzschalter genannt“, so Andreas Habermehl. „Sie bewahren die Personen vor den Auswirkungen eines elektrischen Schlags und eventuellen Fehlerströmen.“ Die elektrischen Geräte und die zugehörigen Leitungen sind durch Leitungsschutzschalter sicher vor Überlast und Kurzschluss geschützt. Zusätzlich kommt der Einsatz einer Fehlerlichtbogenschutzzeineinrichtung. Diese Einrichtung schließt eine Sicherheitslücke in der elektrischen Anlage. Beispielsweise bei losen Klemmen, angebohrten Kabeln oder defekten Geräten kann es zu einem Lichtbogen kommen, der von den üblichen Schutzzeineinrichtungen nicht erkannt wird. Dieser sogenannte Fehlerlichtbogen kann einen Brand verursachen. Die Fehlerlichtbogen-schutzzeineinrichtung erkennt dies und schaltet die Leitung und damit auch den Lichtbogen sicher ab, so dass die Gefahr eines Brandes gebannt ist. Damit Überspannungen in Folge von direkten nahen und fernen

Blitzeinschlägen sowie Schalthandlungen empfindliche Geräte nicht beschädigen, ist ein dreistufiger Überspannungsschutz wichtig.

Ebenfalls wichtig: die Datensicherheit. „Je mehr digital passiert, desto mehr Angriffsfläche bieten Unternehmen für Cyberkriminelle“, warnt Seifert und weist darauf hin: „Wichtig ist deshalb, nicht nur auf die Sicherheit der einzelnen Programme und Tools zu achten, sondern als Unternehmen auch regelmäßig den E-CHECK IT durchführen zu lassen. Beim E-CHECK-IT wird die IT-Infrastruktur auf Tauglichkeit und Belastbarkeit kontrolliert. So wird das reibungslose Funktionieren von Servern und die Sicherheit von Dokumenten sichergestellt. Das Prüfprotokoll und die Prüfplakette dienen im Schadensfall gegenüber der Versicherung als wichtiger Nachweis. Der E-CHECK IT wird von den Innungsfachbetrieben der Elektrohandwerke durchgeführt.“



Die Gewinnerinnen und Gewinner des Fassadenwettbewerbs „Make Up Duisburg“ bei der Siegerehrung im Duisburger Rathaus.

Foto: Duisburg Kontor GmbH

„Make up Duisburg“ zeichnet zum 50. Mal Fassaden aus

In feierlicher Atmosphäre wurden beim Jubiläum des Wettbewerbs zehn Gebäude für handwerkliche und architektonische Gestaltung prämiert.

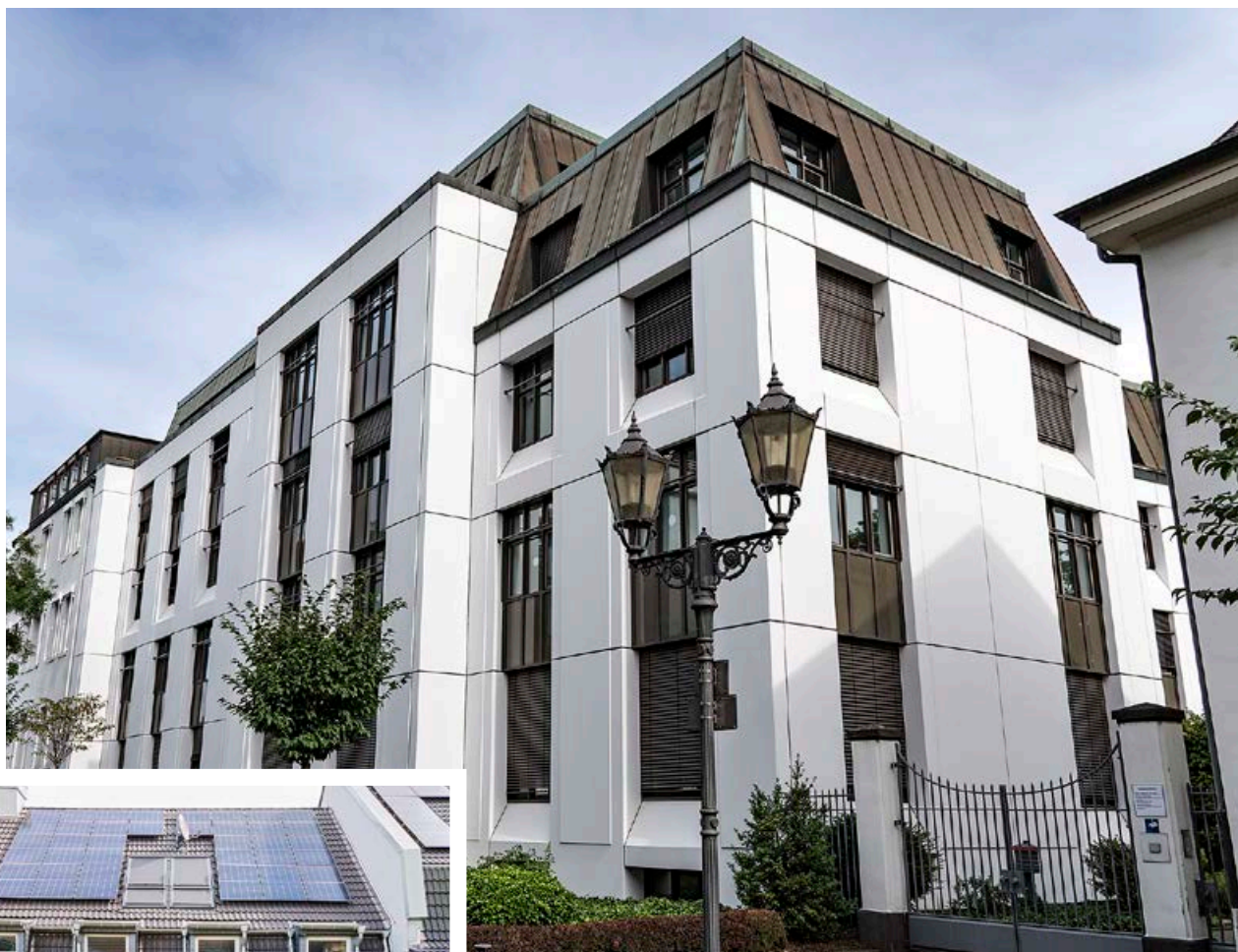
Die bauliche Attraktivität der Stadt zu erhöhen und hochwertige Gestaltungsideen zu fördern, ist bereits seit der Gründung des Wettbewerbs „Make up Duisburg“ das Ziel. Die Jury, bestehend Experten und den Sponsoren des Wettbewerbs in Zusammenarbeit mit Duisburg Kontor, hatte in diesem Jahr erneut anspruchsvolle Projekte zur Wahl. Insgesamt wurden 50 sanierte Fassaden durch Eigentümer oder Malerbetriebe als Vorschläge angemeldet. Im ersten Schritt hatte die Jury 20 Objekte in die engere Auswahl genommen, die von den Juroren im Juni persönlich begutachtet wurden. Zehn der Vorschläge in den Kategorien Gebäude „mit Stuck“, „ohne Stuck“, „Hinterfronten und Hinterhöfe“ und erstmalig aus der Sonderkategorie „öffentliche und Verwaltungsgebäude“ wurden in einer Feierstunde zum 50. Jubiläum des Wettbewerbs ausgezeichnet.

Vor Preisträgern, Veranstaltern und den Sponsoren Sparkasse Duisburg, dem Verein der Haus- und Grundeigentümer Groß-Duisburg e.V., der Maler- und Lackiererinnung Duisburg, der Firma Caparol Farben Lacke Bautenschutz, der IKK classic und der Akzo Nobel Deco

GmbH betonte der Duisburger Architekt und Stadtplaner Heinrich Hendrix die Bedeutung von Fassaden für das Stadtbild und regte an, künftig auch ganze Straßenzüge als neue Kategorie in den Wettbewerb aufzunehmen. Im Anschluss übergab Oberbürgermeister Sören Link die Auszeichnungen an die Preisträgerinnen und Preisträger. Dabei stach ein Gebäude besonders heraus, denn es gewann in gleich zwei Kategorien: Das Stadthaus an der Franz-Julius-Straße in Marxloh wurde vom Eigentümer Franz-Josef May und dem ausführenden Malerbetrieb Gerhard Schmidt aus Hamborn für den Wettbewerb eingereicht und konnte die Jury in den Kategorien „Häuser mit Stuck“ und „Hinterfronten und Hinterhöfe“ überzeugen. Die erstmals verliehene Auszeichnung in der Kategorie „öffentliche und Verwaltungsgebäude“ ging an das Ruhrorter Unternehmen Haniel für die Gestaltung des Bürogebäudes am Franz-Haniel-Platz 6 bis 8.



www.make-up-duisburg.de



Fotos: Duisburg Kontor GmbH

Fassadenwettbewerb „Make up Duisburg“

Seit 1973 wurden gut 6.800 Gebäude zum Wettbewerb angemeldet. Den Teilnehmern des Wettbewerbes winkt ein Gewinn mit bis zu 5.000 Euro Preisgeld. Der traditionsreiche Fassadenwettbewerb soll auch im kommenden Jahr die besten Gestaltungsideen in der Stadt prämiieren. Dafür legen die Veranstalter und Sponsoren um Duisburg Kontor ab sofort Teilnahmebrochüren aus. Erhältlich sind die Unterlagen unter anderen in der Tourist Information an der Königstraße, in den Filialen der Sparkasse Duisburg, bei der Maler- und Lackiererinnung sowie in vielen Bürerbüros der Bezirksämter und im Rat- und Stadthaus.



Bis zum 31.03.2024 kann man seine Anmeldung für das kommende Jahr auf diesen Wegen einreichen:

online auf www.duisburgkontor.de/make-up

via E-Mail an marketing@duisburgkontor.de

mittels einer Anmeldekarte inklusive der Einsendung von zwei Fotos an: Duisburg Kontor GmbH, Landfermannstr. 6, 47051 Duisburg

Bei der Premiere der Kategorie „öffentliche und Verwaltungsgebäude“ wurde das Unternehmen Haniel prämiert (oben).

Dieses Stadthaus an der Franz-Julius-Straße (Marxloh) wurde gleich zweifach ausgezeichnet (unten).

„Wir sind als Werkstätten stärker gefordert.“

Im Innungs-Interview spricht Thomas Dosoudil, stellvertretender Obermeister der Kfz-Innung, über die Folgen des E-Trends, die Digitalisierung und die gestiegenen Kunden-Ansprüche.

Herr Dosoudil, man sieht immer mehr Autos mit E-Kennzeichen – was bedeutet die Mobilitätswende für die Werkstätten?

Für uns Werkstätten bedeutet die Mobilitätswende in erster Linie ein Umdenken beim Ablauf in der Werkstatt: Es werden Arbeiten wegfallen und weniger werden. Dafür kommen neue auf uns zu.

Auch wenn irgendwann nur noch „Elektrische“ verkauft werden, werden Vergaser-Modelle noch viele Jahre auf den Straßen unterwegs sein. Wie kann die Branche diesen Übergang meistern?

Ganz wichtig für uns Betriebe wird die Weiterbildung der Mitarbeiter sein. Ein Teil davon ist ja ohnehin Pflicht, damit wir überhaupt an E-Fahrzeugen arbeiten dürfen. Die übrige Weiterbildung ist aber ebenfalls wichtig für die Betriebe. Über eins müssen wir uns alle im Klaren sein: Das typische „Teile-Tauschen“ könnte demnächst teuer werden.

Der Fachkräftemangel macht sich überall bemerkbar. Wie ist es in der Region um den Kfz-Nachwuchs bestellt?

Der Fachkräftemangel macht sich natürlich auch bei uns bemerkbar. Wir haben für das kommende Jahr knapp 60 Anmeldungen für Azubis. Ob wir diese Ausbildungsplätze alle besetzt bekommen, ist fraglich. Aber wer weiß – vielleicht hat die Wende für unsere Branche ja auch diesbezüglich etwas Gutes. Wenn die Anforderungen steigen, könnte das auch den Beruf interessanter machen.



Thomas Dosoudil würde es sich nach eigener Aussage heute gut überlegen, eine Werkstatt zu eröffnen.

Sie selbst betreiben eine freie Werkstatt, vertreten in der Innung aber auch die Vertragswerkstätten. Wo liegen Ihrer Erfahrung nach die größten Unterschiede bei der täglichen Arbeit?

Die eigentlichen Arbeiten sind im Prinzip die selben. Kleinere Betriebe wie wir sind – finde ich zumindest – oft noch etwas näher am Kunden. Zu uns kommen die Leute schneller mal eben mit ihren kleinen Problemen. Nach einem kurzen persönlichen Gespräch, das für viele Kunden offenbar sehr wichtig ist, kann in vielen Fällen schnell weitergeholfen werden. Das Ganze basiert auf gegenseitigem Vertrauen. Die persönliche Dienstleistung sollte immer im Vordergrund stehen.

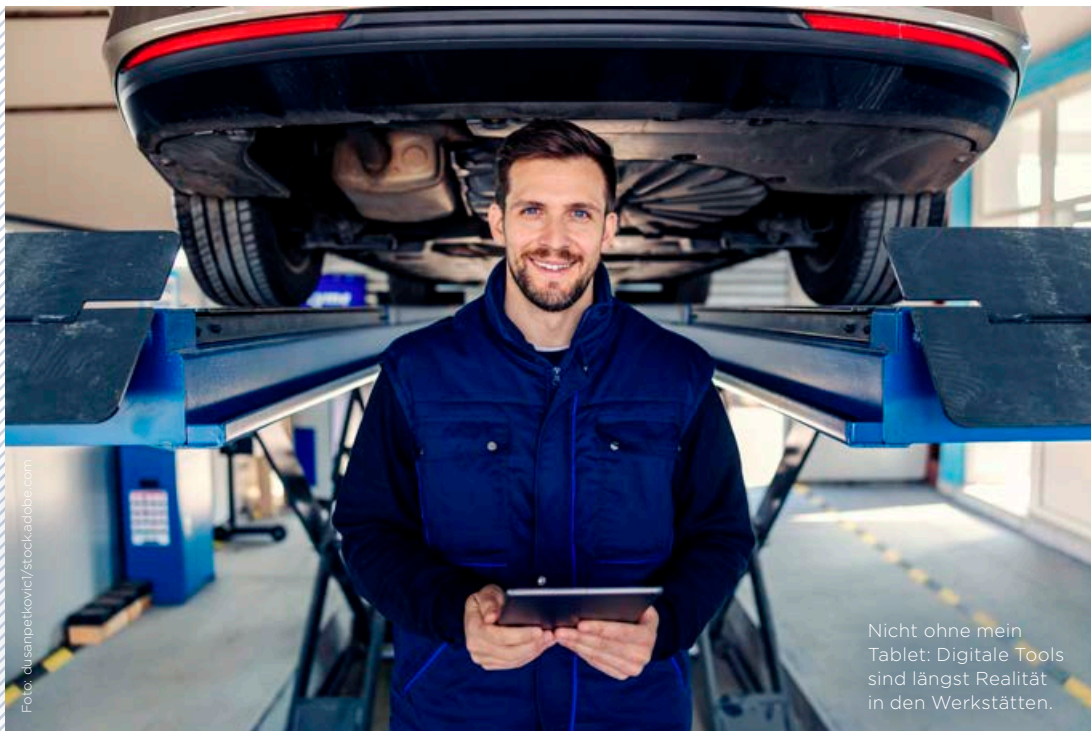
Wie haben sich die Anforderungen und Ansprüche auf Kundenseite in den vergangenen Jahren geändert?

Die Kunden haben heutzutage sehr hohe Ansprüche. Darum ist es wichtig, immer auf dem Stand der Dinge zu sein. Das gilt insbesondere für Wartungen: Hier wird immer mehr Wert darauf gelegt, dass diese digital begleitet werden. So ist es für den Kunden durch verschiedene Apps möglich zu sehen, was an seinem Auto gemacht wird oder wurde. Bedeutet unterm Strich: Wir sind als Werkstatt stärker gefordert.

Was würden Sie heute einem jungen Menschen raten, der davon träumt eine eigene Werkstatt zu eröffnen?

Ich würde mir das gut überlegen, heute noch eine eigene Werkstatt aufzumachen. Es wird vor allem innerhalb einer Ortschaft gar nicht mehr so einfach sein. Denn die Auflagen werden immer mehr und ihre Erfüllung immer kostenintensiver.

Das Interview führte Daniel Boss



Nicht ohne mein
Tablet: Digitale Tools
sind längst Realität
in den Werkstätten.

Info: Neuzulassungen

Rund 219.000 Pkw wurden laut dem Kraftfahrt-Bundesamt im Oktober 2023 neu zugelassen. Das waren 4,9 % mehr Einheiten als im Vorjahresmonat. Bei den rein batterieelektrisch betriebenen Pkw gab es eine Steigerung der Neuzulassungen von 4,3 % auf rund 37.300 Neuwagen im Vergleich zum Vorjahresmonat. Die Anzahl der neu zugelassenen Plug-in-Hybride ging hingegen um minus 49 % auf 16.361 Einheiten gegenüber Oktober 2022 zurück. Die Anzahl der gewerblichen Neuzulassungen stieg im Oktober um 3,9 %, die privaten Neuzulassungen verzeichneten einen Anstieg um 6,7 %, jeweils gegenüber dem Vorjahresmonat. „Der leichte Anstieg bei den batterieelektrischen Pkw ist dem beginnenden Endspurt um die Umweltprämie zuzuschreiben, die ja ab dem 1. Januar 2024 reduziert wird. Die Kaufbereitschaft ist jedoch nicht sprunghaft angestiegen, die Zurückhaltung der Kunden ist nach wie vor groß“, so Thomas Peckruhn, Vizepräsident des Zentralverbands Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (ZDK). Im bisherigen Jahresverlauf (10 Monate) kamen rund 2,357 Millionen neue Pkw auf die Straßen, das waren 13,5 % mehr als im vergleichbaren Vorjahreszeitraum.



KLAPPERN GEHÖRT ZUM HANDWERK.

Ihre Anzeige im Magazin DUISBURGER HANDWERK

Bei Fragen wenden Sie sich an unsere

Medienberaterin Monika Droege

Tel. 0234 - 9214111

monika.droege@skala.de



Neues SV-Meldeportal ab Januar Pflicht



Das neue SV-Meldeportal löst die bekannte Anwendung sv.net ab. Ab 1. Januar 2024 erfolgen Rückmeldungen nur noch über das neue SV-Meldeportal. Und ab 1. März wird sv.net abgeschaltet.

Höchste Zeit also, sich mit dem neuen Meldeportal zu beschäftigen. Das neue SV-Meldeportal ist eine reine Webanwendung. Vorteil des neuen Portals: Es bietet einen sicheren und zentralen Ort für die Online-Datenspeicherung. Es ermöglicht auch kleineren Handwerksunternehmen, vollelektronisch im Dialog erreichbar zu sein und alle Daten aus Sozialversicherungsmeldungen einschließlich der Entgeltdaten elektronisch vorzuhalten sowie für einen Abruf bereitzustellen. Außerdem können die Daten später auch für die elektronische Betriebsprüfung genutzt werden.

Der Online-Datenspeicher wird auf dem Server-System in den Rechenzentren der ITSG verwaltet und hält den jeweiligen Datenbestand der Benutzer für maximal fünf Jahre vor. Ganz wichtig dabei: Spätestens ab 1. März 2024 wird sv.net abgeschaltet, eine Datenmigration von sv.net in das SV-Meldeportal wird es nicht geben. Darum sollten Betriebe rechtzeitig auf das neue SV-Meldeportal umsteigen, rät die IKK classic. Die Registrierung erfordert ein Unternehmenszertifikat von ELSTER (oder bei Registrierung ab 2024 ein BundID-Konto). Besteht bereits ein ELSTER-Unternehmenszertifikat, sollte dessen Nutzung organisatorisch geklärt werden. Außerdem eröffnet das neue Meldeportal durch eine strukturierte Mandantenverwaltung die Möglichkeit, mehrere Betriebsnummern zu bedienen.

Registrierte Nutzer mit nur einer Betriebsnummer zahlen für 36 Monate Laufzeit 36 Euro und für mehrere Betriebsnummern 99 Euro (jeweils zzgl. MwSt.). Die Gebühr wird im Voraus erhoben. Bei Registrierung im Jahr 2023 bzw. bis zum 31. März 2024 ist die Nutzung für die Jahre 2023/2024 kostenfrei.

i Weitere Informationen, Tutorials und Anleitungen unter: www.sv-meldeportal.de

Signal Iduna: Eine bKV bindet Fachkräfte



Insbesondere dem Mittelstand fällt es schwer, Fachkräfte zu finden. Die Signal Iduna empfiehlt daher, sich als Arbeitgeber auf dem Bewerbermarkt mit einer betrieblichen Krankenversicherung (bKV) zu profilieren.

Bei der arbeitgeberfinanzierten, betrieblichen Krankenversicherung (bKV) handelt es sich um eine Krankenzusatzversicherung, die Betriebe über einen Kollektivvertrag für ihre Beschäftigten abschließen. Dies ist bei Signal Iduna ab einer Betriebsgröße von drei Mitarbeitenden möglich. Von der umfangreichen Gesundheitsvorsorge profitieren auch die Betriebe: Weniger Fehltage aufgrund von Krankheiten reduzieren die Kosten für Lohnfortzahlung, Produktionsausfälle und Störungen der Betriebsabläufe.

Die bKV-Verträge lassen sich einfach und sicher über das Arbeitgeberportal der Signal Iduna verwalten. Den Betrieben entstehen weder höherer Aufwand noch zusätzliche Belastungen, wenn die Versicherten ihre bKV in Anspruch nehmen: Die Abrechnung erfolgt direkt und datensicher zwischen dem Versicherungsunternehmen und den Beschäftigten. Mit drei neuen Budget-Varianten und optimierten Bausteintarifen hat Signal Iduna ihr bKV-Angebot weiter abgerundet. Die Produktlinie „+“ zeichnet sich durch optimierte Tarifbausteine und erweiterte Steuerungsmöglichkeiten für Unternehmen aus: Bei den Budget-Varianten GesundAKTIV+, GesundAGIL+ und GesundVITAL+ können Betriebe Budgethöhen zwischen 300 und 1.500 Euro festlegen – gestaffelt in 300 Euro-Schritten. Die Versicherten können dieses Budget frei für verschiedene Leistungen nutzen. Der Grundbaustein GesundAKTIV+ unter anderem für Sehhilfen, Vorsorgeuntersuchungen und beim Zahnarzt. Mit den Varianten AGIL+ und VITAL+ lassen sich die Leistungen für Zahnersatz über das gewählte Budget hinaus aufstocken – und zwar bis auf 70 bzw. 90 Prozent.



www.signal-iduna.de/bKV+

i **Ralf Adolfs**
Tel. 02841 6072 120 • Mobil: 01735250854 • ralf.adolfs@signal-iduna.de

Wärmepumpen: Schulung wird gefördert



Das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) fördert die Teilnahme an Schulungen zum Thema „Wärmepumpen im Gebäudebestand“.

Es handelt sich um das Seminar „Wärmepumpen – Sachkunde nach VDI 4645“, das die Deutsche Gesellschaft für wirtschaftliche Zusammenarbeit (DGWZ) anbietet. Teilnahmeausgaben für das DGWZ-Seminar können vom Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle gefördert werden. Dieses Förderprogramm ist speziell darauf ausgerichtet, Unternehmen dabei zu unterstützen, ihre Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen im Bereich Heizungswärmepumpen zu schulen. Es wird nur die Schulung gefördert – es handelt sich also nicht um die Förderung der Geräte.

Pro Schultag und pro Teilnehmer liegt der maximale Förderbetrag bei 250 Euro. Die Gesamtförderung ist auf 5.000 Euro pro Antragstellerin und Antragsteller begrenzt. Seminare der DGWZ sind firmen- und produktneutral, kompakt, fachkompetent und vermitteln den neuesten Stand von Normen, Richtlinien und Vorschriften.

Wichtig: Erst wenn der Zuwendungsbescheid des BAFA vorliegt, darf mit der Qualifizierung begonnen werden.

i Weitere Informationen und Antragsformular unter:
www.fms.bafa.de/BafaFrame/awp
www.dg wz.de/themen/bau-gebaeudetechnik/bundesfoerderung-aufbauprogramm-waermepumpe-baw

Auszubildene können UBS online beantragen



Jugendliche müssen vor dem Berufsstart einen Nachweis über die gesundheitliche Eignung vorlegen, den sogenannten Untersuchungsberechtigungsschein. Seit dem 01.10.2023 geht das in Nordrhein-Westfalen ganz einfach digital.

Das Jugendarbeitsschutzgesetz sieht verschiedene ärztliche Untersuchungen für Jugendliche beim Eintritt in das Berufsleben vor. Diese sollen verhindern, dass Jugendliche mit Arbeiten beschäftigt werden, die ihre Gesundheit oder ihre Entwicklung gefährden. Arbeitgeberinnen und Arbeitgeber dürfen Jugendliche daher erst beschäftigen bzw. ausbilden, wenn ihnen zuvor eine ausgefüllte ärztliche Bescheinigung über die erfolgte Untersuchung zur gesundheitlichen Eignung des Jugendlichen vorliegt.

Seit Oktober 2023 können Jugendliche ab 16 Jahren den Untersuchungsberechtigungsschein (UBS) digital beantragen. Bei jüngeren Auszubildenden müssen die Erziehungsberechtigten dies übernehmen. Für die Anmeldung braucht man einen Personalausweis und ein kompatibles Smartphone mit der „AusweisApp 2“. Wenn die online Beantragung abgeschlossen ist, erhalten die Jugendlichen ihren UBS und eine individuelle UBS-ID direkt aufs Smartphone. Diese müssen dann nur noch beim Termin der Ärztin oder dem Arzt vorgelegt werden. Die Ärztin oder der Arzt für die Untersuchung kann frei gewählt werden.

Die Erstuntersuchung muss innerhalb der letzten 14 Monate vor Aufnahme der Tätigkeit erfolgen. Vor dem Ablauf des 1. Beschäftigungsjahres muss eine Nachuntersuchung durchgeführt werden, sofern die/der Jugendliche dann noch nicht volljährig ist. Die Kosten der Untersuchung werden durch das Land Nordrhein-Westfalen getragen.

i Anleitungen, Erklärvideos und Antragstellung unter:
www.mags.nrw/aerztliche-untersuchung
www.untersuchungsberechtigungsschein.de



Zwei Seiten einer Medaille

Durch die Zinswende lohnt sich die Geldanlage wieder, aber Finanzierungen sind deutlich teurer geworden. Banken und Sparkassen spüren eine geringere Investitionsbereitschaft. Weil das Risiko für Kreditausfälle steigt, prüfen die Institute Kreditanträge wieder sehr genau. Der persönliche Kontakt zur Bank und die individuelle Beratung sind wichtiger denn je.

Nach mehr als zehn Jahren historisch niedriger Zinsen hat die Europäische Zentralbank im Sommer letzten Jahres die Zinswende eingeläutet. Seit Juli 2022 wurde der Leitzins in insgesamt zehn Schritten von Null auf derzeit 4,5 Prozent erhöht. Die Zinswende hat positive und negative Effekte – sowohl für die Finanzinstitute als auch für die Kunden. Sparer profitieren von den deutlich höheren Zinsen. Im Umkehrschluss steigen die Kosten für die Banken, die ihren Kunden entsprechend höhere Zinsen bieten müssen, um Abwanderungen zu anderen Instituten zu verhindern. Beim Kreditgeschäft profitieren die Banken, indem bei neuen bzw. variabel verzinsten Krediten deutlich höhere Zinsen als noch

vor einem Jahr verlangt werden können. Auf der anderen Seite spüren Banken und Sparkassen wegen der hohen Kreditkosten eine sinkende Nachfrage nach Krediten und eine geringere Investitionsbereitschaft. Damit wird es für die Geldinstitute schwieriger, Neugeschäft zu generieren. Bei steigenden Zinsen drohen auch höhere Kreditausfälle, weil manche Kreditnehmer die höheren Kosten nicht mehr bedienen können. Das zwingt die Banken dazu, ihre Kreditvergabestandards zu überprüfen. Auf ein gutes Rating wurde schon immer geachtet, jetzt spielt die Kreditwürdigkeit eine noch größere Rolle. Auf Seite 26 finden Sie ein paar Tipps, welche Faktoren das Rating beeinflussen und worauf die Bankberater besonders achten.

Achten Sie auf die Höhe der Zinsen

Vor lauter Hektik im Tagesgeschäft fehlt oft die Zeit, für ein gewinnbringendes Liquiditätsmanagement. Von Betriebsberatern der Handwerkskammer haben wir gehört, dass wohl einigen Handwerkern und Handwerkerinnen „das Feeling für Zinsen und Liquidität fehlt.“ So soll es Betriebe geben, die über mehrere Konten verfügen, diese aber nicht genau im Blick haben: Das eine ist im Minus, so dass hohe Überziehungszinsen anfallen, auf dem anderen wäre Guthaben zum Ausgleich vorhanden. Wie viel man für seine Kontokorrentlinie zahlt – scheint auch nicht jede/r zu wissen. Und fällt eine Bereitstellungsprovision für die Kreditlinie an? Darauf sollte ebenfalls geachtet werden. In den Jahren der Zinsflaute, war es auch nicht so wichtig, ob man (hohe) Überschüsse auf dem Konto ruhen lässt oder nicht – aber jetzt lohnen sich Anlagen auf Tagesgeldkonten oder Termingelder mit kurzfristigen Laufzeiten. Ein ausreichender Geldpuffer für unerwartete Ausgaben ist natürlich sinnvoll. Sonst zahlt man wieder Überziehungszinsen. Damit Geld ins Haus kommt, sollte man hohe Außenstände vermeiden und frühzeitig Rechnungen stellen. Die Berater der Handwerkskammern empfehlen, auch nicht zu viel Kapital zu binden, etwa durch sehr hohe Warenbestände. Wobei in Zeiten von Lieferengpässen eine gewisse Vorratshaltung wiederum Sinn macht – das Thema Liquiditätsmanagement und Geldanlage ist komplex. Nehmen Sie sich bitte Zeit dafür.



Dr. Joachim Bonn,
Vorstandsvorsitzender der
Sparkasse Duisburg



In Nachhaltigkeitsfragen die Nummer eins

Die Experten der Sparkasse Duisburg sind auch in schwierigen Zeiten für ihre Firmenkunden da. Für 2024 plant das Institut neue Angebote, verrät der Vorstandsvorsitzende Dr. Joachim Bonn im Interview.

Wie wirkt sich die Zinswende auf das Bankgeschäft aus?

Die Zinswende hat gesamtwirtschaftlich durchaus für ein leichtes Sinken der Kreditnachfrage gesorgt. Gegen den Trend hat unser Haus in 2023 dennoch ein weiteres Wachstum des Kreditvolumens erreichen können.

Gestiegene Preise und Zinsen belasten die Unternehmen. Wie kommen Sie ihnen entgegen?

Unsere Kunden können sich auch weiterhin auf ihre Sparkasse Duisburg verlassen. Wir bleiben auch in schwierigen Zeiten ein verlässlicher und fairer Partner in allen Finanzfragen. Das beweisen wir u.a. durch die Bereitstellung von Förderprogrammen mit attraktiven Konditionen.

Gibt es noch attraktive Förderprogramme für Unternehmen?

Die gibt es! Aufgrund der gestiegenen Zinsen sind Fördermittel für unsere Kunden noch interessanter geworden. Gerade für die Themen der Nachhaltigkeit bieten wir attraktive Förderprogramme, wie z.B. für die Elektro-Mobilität. Überhaupt liegt uns das Thema Nachhaltigkeit ganz besonders am Herzen. In 2024 dürfen Sie hierzu ganz neue Initiativen von uns erwarten.

Welche Herausforderungen sehen Sie insbesondere auf Handwerksbetriebe in puncto Nachhaltigkeitskriterien zukommen?

Für immer mehr Kunden der Sparkasse ist die Berücksichtigung von Nachhaltigkeitsaspekten in ihrem Handeln selbstverständliche Maxime. Für andere ist das eher noch Neuland, so dass sie intensive Beratung hierzu benötigen. Demnächst sind neue Berichtspflichten einzuhalten, neue Kennzahlen auszurechnen oder Messungen durchzuführen. Und auch für die Suche nach dem optimalen Förder- bzw. Finanzierungsprogramm braucht man den richtigen Partner. Für all das werden wir ab 2024 ganzheitlich zur Verfügung stehen. Die Sparkasse hat sich ganz klar zum Ziel gesetzt, gerade auch in allen Nachhaltigkeitsfragen zum Nummer-eins-Partner in der Region zu werden. Die dafür notwendigen Investitionen befinden sich gerade in der Abstimmung.

>> Ansprechpartner bei Sparkasse Duisburg ist Christian Luley, Direktor Firmenkundenbetreuung. Tel.: 0203 2815890011, christian.luley@spk-du.de

Vertrauen zahlt sich aus

Die Kriterien bzw. Rating-Faktoren können je nach Bank oder Sparkasse variieren. Im Allgemeinen gilt aber:



- Wichtige Kriterien für die Beurteilung der Kreditwürdigkeit sind die Bonität, die Eigenkapitalquote, die Liquiditätssituation, die Gewinn- und Verlustrechnung sowie die Sicherheiten, die Kreditnehmer stellen.
- Wer sich gut auf ein Gespräch mit seiner Bank vorbereitet, hat wesentlich bessere Karten. Denken Sie daran, aktuelle Unterlagen wie Businesspläne, Finanzplanungen, Bilanzen und BWA mitzubringen oder reichen Sie diese schon im Vorfeld des Gesprächs ein, damit sich der Firmenkundenbetreuer vorbereiten kann.
- Auch wenn sich im Digitalzeitalter die Geschäftsmodelle und die Wettbewerbssituation schnell ändern können: Banken schätzen nach wie vor eine gewisse Planbarkeit. Wer eine Fünf-Jahres-Planung vorlegen kann und diese regelmäßig mit dem Ist-Zustand abgleicht, kann seiner Bank aktuelle und übersichtliche Informationen zur Verfügung stellen.
- Hört man sich bei Banken und Sparkassen um, so raten alle Institute, frühzeitig den Kontakt zum Kreditgeber zu suchen und auch den Kontakt zu pflegen. Man sollte seinen Berater immer auf dem Laufenden halten und nicht erst hingehen, wenn man dringend eine Finanzierung braucht.
- Egal, auf welches Ratingverfahren ein jeweiliges Kreditinstitut setzt, das „Kontonutzungsverhalten“ hat die Bank jederzeit im Blick. Ist das Konto ständig überzogen, kostet das nicht nur viel Überziehungszins, sondern fällt auch beim Rating ins Gewicht. Ganz schlecht ist es, wenn die abgesprochene Kontokorrentkreditlinie ebenfalls ständig überzogen wird. Das wirkt wenig vertrauensvoll und wird als Verstoß gegen die getroffenen Absprachen gewertet.
- Sichern Sie sich in guten Zeiten, also wenn Ihr Geschäft gut läuft, eine Kontokorrentlinie. In schlechten Zeiten, also bei Liquiditätsengpässen sollte der Kundenberater möglichst frühzeitig über die Gründe informiert werden. Sind sie plausibel und ist eine generelle Zahlungsfähigkeit gegeben, kann über eine Erweiterung der Kontokorrentkreditlinie nachgedacht werden.
- Je mehr Eigenkapital in der Bilanz ausgewiesen ist, desto solider gilt ein Unternehmen. Und solide Unternehmen bekommen meist schnell Kredite bewilligt und dies zu guten Konditionen. Wer ins eigene Unternehmen investiert, sprich wer Privatvermögen in den Betrieb einbringt, kann seine Eigenkapitalquote erhöhen und sein Rating positiv beeinflussen.

Das steckt hinter der Ratingnote

Von der Ratingnote und der Ausfallwahrscheinlichkeit hängt maßgeblich ab, ob das Geldinstitut einem Unternehmen einen Kredit gewährt. Die Ergebnisse des Ratings haben auch Einfluss auf die Höhe des Zinssatzes und die Laufzeit des Kredites. Schneidet ein Unternehmen im Rating gut ab, muss es niedrigere Zinsen zahlen und kann sich mit der Rückzahlung mehr Zeit lassen. Auch wenn es darum geht, einen Kredit zu verlängern oder zu erhöhen, wirkt sich eine gute Ratingnote meist positiv auf die Bewilligung aus. Banken sind nicht gesetzlich verpflichtet, ihren Kunden die Ratingnoten mitzuteilen. Seit 2010 gilt aber eine freiwillige Selbstverpflichtung der deutschen Kreditwirtschaft. Falls Ihr Bankberater Sie nicht automatisch informiert, fragen Sie beim nächsten Bankgespräch mal nach Ihrer Note.

Ökologische Transformation

Förderprogramme der NRW.Bank finanzieren den Wandel

Knapper werdende Ressourcen, die Herausforderungen des Klimawandels und ein steigendes gesellschaftliches Bewusstsein für ökologische und soziale Zusammenhänge erfordern zukunftsweisende Strategien auf Seiten der Unternehmen. Um nicht den Anschluss zu verpassen und auch in Zukunft erfolgreich am Markt agieren zu können, sind Investitionen in Nachhaltigkeit unabdingbar. Effizientere Produktionsanlagen und die Verwendung nachwachsender sowie recycelter Rohstoffe sind eine gute Möglichkeit, um Kosten zu senken, Ressourcen zu schonen und Umweltschäden zu minimieren. Gleichzeitig generiert die steigende Nachfrage nach klimafreundlichen Produkten und Dienstleistungen neuen Umsatz.

Die NRW.Bank will die ökologische Transformation der Wirtschaft fördern und hat ihren aktuellen Fokus unter anderem auf Maßnahmen in den Bereichen Nachhaltigkeit und Digitalisierung gelegt. Die Förderbank des Landes Nordrhein-Westfalen bietet – über die Hausbanken – verschiedene vergünstigte Darlehen für Investitionsvorhaben, die auch für das Handwerk interessant sind, beispielsweise:

„Weg vom Gas“ – eine Fördervariante des NRW.BANK.Universalkredits

- zinsgünstige Darlehen bis max. 2 Mio. € mit Tilgungsnachlass von 30 % der Darlehenssumme (max. 200.000 €)
- für Unternehmen sowie Handwerksbetriebe des produzierenden Gewerbes
- f+*inanziert Maßnahmen zur Umstellung der Energieversorgung auf erneuerbare Energien

„NRW.BANK.Effizienz kredit“

- zinsgünstige Darlehen bis 10 Mio. € mit einem Finanzierungsanteil von bis zu 100 % – optional mit 50% Haftungsfreistellung für die Hausbank
- für Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft und Angehörige der freien Berufe
- finanziert die Steigerung der Energie- und Ressourceneffizienz, Lärmschutz und Luftreinhaltung, Grüne Technologien sowie Neubau und Sanierung gewerblicher Nichtwohngebäude
- bei Neubau oder Sanierung zum Effizienzgebäude feste Zinsen für die gesamte Laufzeit von bis zu 25 Jahren

„NRW.BANK.Elektromobilität“

- zinsgünstige Darlehen bis 10 Mio. € mit einem Finanzierungsanteil von bis zu 100 %
- für Gründer, gewerbliche und kommunale Unternehmen, gemeinnützige Unternehmen und Angehörige der freien Berufe
- fördert Investitionen in einen klima- und umweltverträglichen Verkehrssektor in NRW z.B. Investitionen sowie Forschung und Entwicklung im Bereich der Elektromobilität
- optional mit 50% Haftungsentlastung für die Hausbank

» Für eine individuelle Beratung steht das Team des Service-Centers der NRW.Bank zur Verfügung: 0211-91741-4800, beratung@nrwbank.de



Ein sicheres Fundament

Creditreform bietet Forderungsausfallversicherung und Bürgschaftsversicherungen

Unternehmen tragen nicht nur Risiken, die mit ihrem Geschäftsmodell zusammenhängen. Marktwirtschaftliche Veränderungen und massive Kostensteigerungen bei Material und Energie bedeuten für viele Unternehmen gerade den Kampf ums Überleben. Zahlungsverzug und Insolvenzen sind aktuell die Folge.

Vermeiden Sie Zahlungsausfälle mit der Crefo WKV^{Bau} und sichern somit die Liquidität Ihres Unternehmens.

Nicht jede erbrachte Leistung wird wie vereinbart von Ihrem Auftraggeber auch abgenommen und gezahlt. Diese Außenstände wirken sich negativ auf die wirtschaftliche Lage aus und belasten in starkem Maße die Liquidität Ihres Unternehmens. Durch ein professionelles Forderungsmanagement wird die Liquidität verbessert und gesichert, damit das Unternehmen leistungsfähiger auf

dem Markt agieren kann. Die Forderungsausfallversicherung für die Baubranche (**Crefo WKV^{Bau} für Bauhaupt- und Nebengewerbe**) ist eine Risikoabsicherung mit starken Partnern. Die intelligente Kombination aus Bonitätsprüfung und Inkasso von Creditreform sowie der Forderungsausfallabsicherung ermöglicht Creditreform Mitgliedern eine einfache Risikoabsicherung:

Mit Crefo Bürgschafts- und Kautionsversicherungen doppelt sparen

Immer mehr Auftraggeber verlangen für ihren Auftrag Sicherheiten. Die häufigste geforderte Sicherheit im Bau- und Handwerksbereich ist die **Gewährleistungsbürgschaft**. Außerdem werden vielfach auch **Vertragserfüllungsbürgschaften, Anzahlungsbürgschaften, etc.** von immer mehr Auftraggebern gefordert.

Die klassische Bankbürgschaft ist aufgrund der immer strengeren Kreditvergaberichtlinien unattraktiv. Sie ist teuer und belasten immer auch Ihrer Kreditlinie bei Ihrer Hausbank.

Durch die **Bürgschafts- bzw. Kautionsversicherung von Creditreform** lösen Sie gleich drei Probleme. Als Creditreform Mitglied erhöhen Sie mit der Kautionsversicherung Ihre Liquidität, verringern Ihre hinterlegten Sicherheiten und sparen an Beitrag.



Mahnungen und drohende Forderungsausfälle sind ärgerlich und kosten unnötig viel Zeit. Creditreform setzt Ihre Forderungen bequem und professionell durch.

Photo: tions.zerwinn - stock.adobe

Jetzt Kontakt aufnehmen!

Creditreform Duisburg

Telefon: 0203 92887-10

vertrieb@duisburg.creditreform.de

MEINE.CREDITREFORM.DE

**SO EINFACH
KOMME ICH AN
MEIN GELD**



meine
Creditreform 

Meine Creditreform ist die einfache Online-Lösung für Bonitätsauskunft und Inkasso.

Creditreform Duisburg/Krefeld
Wolfram GmbH & Co. KG
vertrieb@duisburg.creditreform.de
Tel. 0203/92887-10
www.creditreform.de/duisburg

Wachstumschancen-gesetz soll Entlastungen bringen

Die Bundesregierung will Unternehmen um jährlich sieben Milliarden Euro steuerlich entlasten. Das geht aus ihrem Entwurf für das Wachstumschancengesetz (20/8628) hervor. Das Paket setzt sich aus verschiedenen Einzelmaßnahmen zusammen. Das Gesetz soll das Steuersystem an zentralen Stellen vereinfachen und auch Steuerschlupflöcher aufdecken und beseitigen. Es kann sein, dass der Gesetzentwurf noch an einigen Stellen verändert wird. Die Zustimmung durch den Bundesrat ist für den 15. Dezember geplant. Für Unternehmen sind z. B. diese geplanten Änderungen interessant, die ab dem Wirtschaftsjahr 2024 relevant wären:

- Die Grenze für geringwertige Wirtschaftsgüter soll auf 1.000 Euro angehoben werden.
- Bessere Sonderabschreibungen nach § 7g des Einkommensteuergesetzes (EStG) für mehr Liquidität bei kleinen und mittleren Unternehmen
- Geschenke an Nichtarbeitnehmer im Wert von bis 50 Euro pro Person werden als gewinnmindernd anerkannt.
- Zwischen inländischen Unternehmen sollen – ab 2025 – elektronische Rechnungen verpflichtend werden.
- Das neue Klimaschutz-Investitionsprämien-gesetz bietet Unternehmen, die bestimmte Voraussetzungen erfüllen, eine Prämie von 15 Prozent für Investitionen, die die Energieeffizienz verbessern. Voraussetzung: Das einzelne Wirtschaftsgut kostet mehr als 10.000 Euro und die Gesamtsumme der Investitionen beträgt mindestens 50.000 Euro. Die Prämie ist für sechs Jahre (2024 bis 2030) geplant und gilt nur für Investitionen, die in diesem Zeitraum begonnen und abgeschlossen werden.
- Der Freibetrag für Zuwendungen des Arbeitgebers an seine Arbeitnehmer für Betriebsveranstaltungen soll auf 150 Euro (bisher 110 Euro) steigen.
- Alle Personengesellschaften sollen die Möglichkeit erhalten, zur Körperschaftsbesteuerung zu wechseln.



- Erhöhung des Schwellenwertes zur Befreiung von der Abgabe von vierteljährlichen Umsatzsteuer-Voranmeldungen von 1.000 Euro auf 2.000 Euro
- Sonderabschreibungen bei Betrieben mit einer Gewinn-grenze von 200.000 Euro / Jahr im Vorjahr der Investition (bisher 100.000 Euro). Zukünftig sollen nun 50 Prozent (aktuell 20 %) der Investitionskosten abgeschrieben werden können.
- Die Buchführungspflicht für gewerbliche Unternehmen soll zukünftig erst ab einem Gesamtumsatz von 800.000 Euro (bisher 600.000 Euro) oder einem Gewinn von 80.000 Euro (bisher 60.000 Euro) bestehen.
- Die als Werbungskosten abzugsfähige inländische Verpflegungspauschale wird für jeden Kalendertag, an dem der Arbeitnehmer 24 Stunden von seiner Wohnung und ersten Tätigkeitsstätte abwesend ist, von 28 Euro auf 30 Euro angehoben.

» Details stehen im Entwurf des Wachstumschancengesetzes: <https://bit.ly/KH-Wachstum>



Erfolgreich dank Spezialisierung

Der Raumausstatter-Betrieb EFFDECO legt seit 2009 den Schwerpunkt auf sogenannte Spanndecken. Der Grund: „Die Nachfrage nach klassischen Produkten wie Tapeten oder Gardinen ist stark rückläufig“, so Thorsten Effenberger.

Thorsten und Susan Effenberger haben den Betrieb 2007 gegründet.



Fotos: EFFDECO

Viele Unternehmen besetzen erfolgreich eine Nische. Im Fall der EFF-DECO GmbH in Mülheim an der Ruhr müsste man genau genommen sagen: Sie besetzt die Decke. Denn das sechsköpfige Raumausstatter-Team rund um Thorsten und Susan Effenberger hat sich auf Spanndecken spezialisiert. „Die Nachfrage nach den früheren Schwerpunkten Polstern und textile Bodenbeläge ist in den vergangenen zehn Jahren stetig zurückgegangen. Ähnliches gilt für Innendekorationen“, schildert Thorsten Effenberger seine Erfahrungen. „Deswegen haben wir uns

aus heutiger Sicht richtig entschieden, in dem wir das Produkt Spanndecke seit einigen Jahren mit anbieten.“

Nach der Gründung 2007 habe man ziemlich schnell gemerkt, dass der Umsatz mit den „typischen Produkten der Raumausstatter“, also Gardinen, Sonnenschutz, Tapeten, Teppichböden etc., nicht ausreichen würde, um langfristig am Markt bestehen zu können. Die große Hoffnung: zusätzlicher Umsatz durch Spanndecken. „2009 haben wir uns auf dieses Produkt schulen lassen und mit den ersten Projekten begonnen.“ Der Erfolg ließ nicht lange auf sich warten. Die Nachfrage in

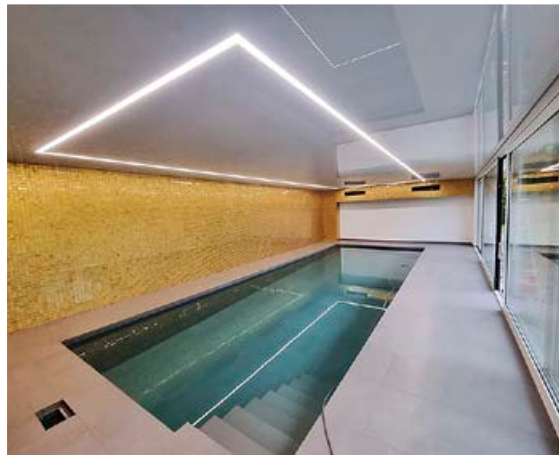
Ausbildung ist für uns sehr wichtig, um auch unseren Beitrag in Sachen Nachwuchs und Fachkräfte zu leisten.

Thorsten Effenberger

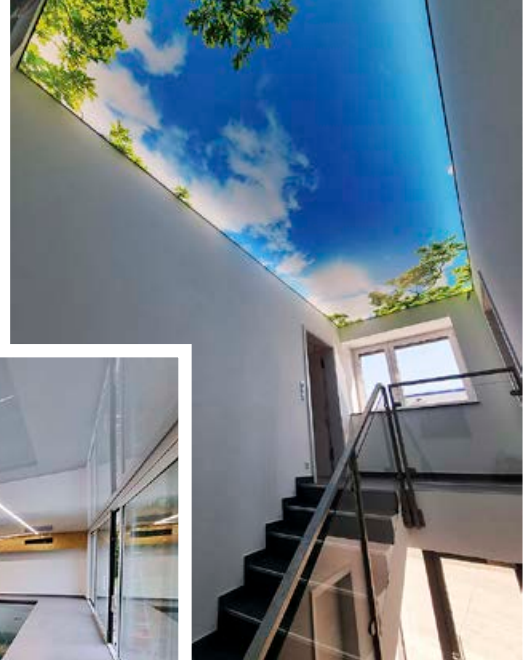
diesem Bereich, unterstützt durch gezielte Werbung, sei von Anfang an enorm gewesen. Innerhalb der vier Jahre brachten die Decken-Lösungen rund 80 Prozent des Umsatzes. Natürlich ist EFFDECO nicht der einzige Anbieter. „Doch es gibt nicht allzu viele Betriebe in der Region, die sich intensiv damit befassen“, meint der Unternehmer.

Noch vor zehn Jahren sei es so gewesen, „dass wir eine einwöchige Schulung speziell für die Montage von Spanndecken absolvieren mussten.“ Im Anschluss gab es ein Zertifikat als Fachverleger. „Die Hersteller waren sich damals einig, dass auch nur solche zertifizierten Betriebe überhaupt mit Material beliefert werden.“ Das habe sich geändert: „Verkauft wird quasi an alle Gewerbetreibenden.“ Allerdings sei für die Montage von Beleuchtung an der Decke eine Elektroschulung mit anschließender Prüfung beim TÜV vorgeschrieben. Diese sogenannte „Elektrofachkraft für festgelegte Tätigkeiten (EFKffT)“ haben die EFFDECO-Mitarbeiter absolviert.

Aber was genau sind eigentlich Spanndecken? „Mit diesem Element lassen sich Decken innerhalb von nur einem Tag völlig neugestalten“, so Thorsten Effenberger. „Die Deckenkonstruktion besteht aus einer gespannten Polymerfolie, die völlig reißfest und zugleich flexibel ist. Eine Rissbildung wie in vielen Abhangdecken ist hier ausgeschlossen.“ Durch die freitragende Konstruktion kann die Spanndecke auch unter bereits abgehangenen Decke, etwa aus Holz oder Gipskarton montiert werden. „Und zwar ohne großes Schmutzaufkommen“, nennt der Fachmann einen Vorteil vor allem aus Kundensicht. „Die Räume können während unserer Arbeit meist möbliert bleiben.“ Die Lösung findet auch dort Anwendung, wo der Laie sie zunächst nicht vermuten würde: „In den letzten Jahren haben wir einige private, aber auch gewerbliche Schwimmbäder mit Spanndecken ausgestattet. Als Foliendecke ist sie für Räume mit hoher Luftfeuchtigkeit bestens geeignet.“



Ob Speiseraum oder Schwimmbad – die Lösung sei vielseitig einsetzbar, so Thorsten Effenberger. Auch der freie Blick in den „Himmel“ ist möglich.



Weiterhin kümmern sie sich auch um die klassischen Raumausstatter-Themen. „Unsere privaten Kunden haben oft gezielte Vorstellungen, etwa was Beleuchtung oder Markisen betrifft. Gewerbliche Kunden treten oftmals an das Team heran, um größere Projekte umsetzen. Dabei geht es beispielsweise um Blendschutz für Büros oder Vorhänge für Krankenhäuser und Behörden. „Die Bundeswehr war auch schon dabei“, sagt der Raumausstatter.

Für die Zukunft planen die Effenbergers, weitere Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen speziell für den Bereich Spanndecke einzustellen. Außerdem bildet der Betrieb seit 2016 regelmäßig aus. Aktuell beschäftigt er zwei Raumausstatter-Azubis. „Ausbildung ist für uns sehr wichtig, um auch unseren Beitrag in Sachen Nachwuchs und Fachkräfte zu leisten.“

Daniel Boss

Ärger rund um den Anstrich

Die Wandfarbe trägt viel zum Erscheinungsbild einer Immobilie bei. Das dürfte ein Grund dafür sein, warum Mieter und Eigentümer so häufig darüber ins Streiten kommen. Der Infodienst Recht und Steuern der LBS hat einige Urteile dazu gesammelt.



Wegen Hellblau Rot sehen

Wenn der Eigentümer die Wände einer Mietwohnung im Zuge einer Schönheitsreparatur eigenmächtig in Hellblau statt wie vom Mieter gewünscht in Weiß streichen lassen möchte, dann kann das zu Problemen führen. Das Landgericht Berlin (Aktenzeichen 67 S 372/13) bezeichnete diesen Farbton als problematisch. Er schränke die Einrichtung der Wohnung farblich zu sehr ein.

Farbe bekennen

Mieter dürfen sich, wenn sie die Wände streichen, auf die Produktangaben des Farbenherstellers und auf die fachkundige Beratung im Baumarkt verlassen. Dies bestätigte das Amtsgericht München (Aktenzeichen 432 C 7911/15). Der Eigentümer hatte nach dem Auszug eines Paares 4.000 Euro Schadenersatz gefordert, weil die Farbe nicht geeignet sei. Doch der Firmenbeschreibung nach war sie durchaus für Innenräume vorgesehen und dies war für das Gericht maßgeblich.

Alles glitzert

Die Geschmäcker sind bekanntermaßen unterschiedlich. Wenn aber Mieter für die Wände Glitzerfarbe verwenden, dann geht das zu weit und sie müssen diese beim Auszug wieder entfernen. Das Amtsgericht Paderborn (Aktenzeichen 57 C 44/20) bezeichnete das Glitzerdekor als ungewöhnlich und nicht so neutral, wie es bei der Rückgabe einer (bei der ursprünglichen Übergabe weiß gestrichenen) Wohnung erforderlich sei.

Was zuviel ist...

Wenn in einer Klausel zu Schönheitsreparaturen festgelegt ist, dass die Innentüren gestrichen werden müssen, dann kann der Vermieter nicht stattdessen ein Abbeizen und Ölen der Türen verlangen. Dazu ist der Mieter nach Meinung des Landgerichts Berlin (Aktenzeichen 65 S 292/20) nicht verpflichtet, denn es war eindeutig in den Vereinbarungen nicht so vorgesehen.

Innen hui, Fenster pfui

Ein verwitterter Anstrich des Außenfensters begründet keinen Minderungsanspruch des Mieters. Denn dadurch ist der vertragsgemäße Gebrauch der Wohnung nicht eingeschränkt und es liegt im Regelfall auch kein optischer Mangel vor. Der vom Mieter geforderten Minderung um fünf Prozent konnte das Amtsgericht Berlin-Wedding (Aktenzeichen 7 C 159/14) deswegen nicht entsprechen.

Löchrige Angelegenheit

Manche Mieter beanspruchen die Wände sehr stark, indem sie alle paar Zentimeter einen Dübel setzen (hier: 50 bis 60 in einem Raum). Selbst wenn ihnen das nicht verboten werden kann, müssen sie doch beim Auszug die Löcher wieder füllen und überstreichen. Ist ein Eigentümer gezwungen, das zu erledigen, so kann er nach Ansicht des Amtsgerichts Mönchengladbach (Aktenzeichen 11 C 329/11) Schadenersatz fordern, der sich ganz wesentlich an den Kosten für die Farbe orientiert.



Foto: KH Duisburg

Innung Metall Urkunde zum 25-jährigen Betriebsjubiläum

Der Obermeister der Innung Metall, Sebastian Christ (r.), hat seinem Kollegen Hans Differt die Urkunde zum 25-jährigen Bestehen des Betriebs überreicht. Anschließend feierte der Meister mit seinen Angestellten und den übrigen Anwesenden das Jubiläum an der Bahnhofstraße.



Öffnungszeiten an den Feiertagen

Die KH-Geschäftsstelle schließt am Freitag, 22. Dezember 2023 um 14.00 Uhr. Am Dienstag, 2. Januar 2024, öffnen wir wieder um 08.00 Uhr.

Gebührensatzung der Kreishandwerkerschaft Duisburg

Gemäß Beschluß der Kreishandwerkerschaft Duisburg in ihrer Versammlung vom 08. August 2023 wurden nachstehende Gebührensätze beschlossen.

Die Gebührensatzung tritt zum 08.08.2023 in Kraft.

1. ÜBL - Schulung für Auszubildende Kaufleute für Büromanagement im Handwerk (Die Gebühr ist auch zahlbar, wenn der Ausbildungsbetrieb den Auszubildenden nicht für die Maßnahme freistellt oder der freigestellte Auszubildende nicht oder nur zeitweise an der Maßnahme teilnimmt.)	295 €
2. Einziehungsgebühr (Kosten für die Vollstreckung von nicht bezahlten Beiträgen und Gebühren)	40 €
3. Gebühr für die Erstellung einer Zweitschrift des Prüfungszeugnis	30 €
4. Gebühr für die Erstellung einer Ausbildungsbescheinigung	20 €

22 Fragen an Alexandra Stampler-Brown

Geschäftsführende Direktorin an der Deutschen Oper am Rhein

Meinen Beruf liebe ich, weil...

die Opernwelt sehr anspruchsvoll ist, und die Bewältigung von Herausforderungen in Bezug auf Inszenierung, Finanzierung und künstlerische Vision äußerst lohnend sein kann.

Mein Traumberuf war ... Floristin

Als Geschäftsführende Direktorin an der Deutschen Oper am Rhein zu arbeiten ist besonders spannend,

weil... diese Institution von einer einzigartigen Mischung aus Kunst, Kultur und Leidenschaft geprägt ist.

Meine Mitarbeiter schätzen an mir...

(hoffentlich) meine positive Einstellung zum Leben und meine Entschlossenheit.

Ich schätze an meinen Mitarbeitern ...

ihr Talent, ihr Engagement und ihre Integrität.

Am Handwerk schätze ich...

dass es vielfältigen Herausforderungen durch Kreativität und Fertigkeit begegnet und am Ende handfeste Ergebnisse präsentiert.

Ich gerate in Rage, wenn...

Menschen intolerant sind.

Ich lebe gern im Ruhrgebiet...

Ich lebe zwar in Düsseldorf, aber bin sehr oft im Ruhrgebiet und schätze die Offenheit der Menschen und die Vielfalt des kulturellen Angebots sehr.

Ich tanke auf, wenn ich... eine Vorstellung sehe, die das Publikum begeistert, inspiriert und berührt.

In meiner Freizeit...

gehe ich gerne im Wald spazieren.

Wenn nicht hier, würde ich am liebsten...

in Wien leben.

Urlaub mache ich am liebsten...

in den Bergen.

Auf eine einsame Insel muss...

meine Geige mit.

Mein größtes Laster ist...

meine Leidenschaft für Süßspeisen.

Drei Dinge, die ich am meisten hasse, sind... Vorurteile, Pessimismus und Verschwendung.

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

dass alle Kinder ein Musikinstrument oder singen lernen, dass die Gletscher zurückkehren, und dass Frauen endlich gleichberechtigt sind.

Mein Lieblingsbuch ist... von Stefan Zweig: ‚Die Welt von Gestern‘

Für einen Tag möchte ich in die Haut von...

Louise Pommery, die im 19. Jahrhundert die Champagnerproduktion revolutionierte und als erste Frau an der Spitze einer Kellerei eine Gesundheits- und Pensionsvorsorge für Ihre Mitarbeiter und Betriebschulen für deren Kinder eingeführt hat.



Alexandra Stampler-Brown

Alter: 49

Beruf: Kulturmanagerin
Hochschulabschluss: Jurastudium an der Universität Wien, MBA Kulturmanagement-Studium an der Queen Margaret University in Edinburgh
Familienstand/Kinder: verheiratet
Sternzeichen: Zwilling
Hobbys: Skifahren, Langlaufen, Wandern, Kammermusik

Foto: Oliver Müller

Im TV sehe ich mir am liebsten an... SOKO Kitzbühl und SOKO Wien

Mein Vorbild ist...

Annie Lennox (Eurythmics)

Mein Lebensmotto ist...

authentisch zu leben und frohen Mutes zu sein.

Als Henkersmahlzeit lasse ich mir aufpassen... Apfelstrudel mit Schlag und eine Melange.

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
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:
Michael Dicke (verantw. für den Inhalt),
Daniel Boss, Claudia Schneider,



Anzeigen: Monika Droege
Tel.: 0234 9214111

E-Mail: monika.droege@skala.de

Titelbild: istockphoto.com/Kzenon

Layout: K.H. Hildebrandt (Typoliner Media), Marisa Fonseca

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

Druck und Vertrieb: Silber Druck, Lohfelden

Bezugsbedingungen: Für die Innungsmittglieder ist der Bezugspreis im Mitgliedsbeitrag enthalten. Einzelbezug über die Kreishandwerkerschaft Duisburg 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.

Das nächste Special in der März-Ausgabe:

**SCHON JETZT
VORMERKEN!**



Trends aus den Gewerken

- Sanitär | Heizung | Klima
- Elektro-Handwerk

Erscheinungstermin: 07. März 2024
Anzeigenschluss: 24. Februar 2024
Druckunterlagenchluss: 26. Februar 2024

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



Unser Business-Center: Einfach, schnell, professionell.

Der direkte Draht für Firmenkunden zur Sparkasse: Unser Business-Center

Manche Dinge müssen nicht nur gut gemacht sein, sondern auch schnell gehen – vor allem, wenn sie Ihre Firma betreffen. Deswegen machen wir es unseren Firmenkunden mit unserem Business-Center besonders einfach, ihre finanziellen Angelegenheiten schnellstmöglich zu erledigen.

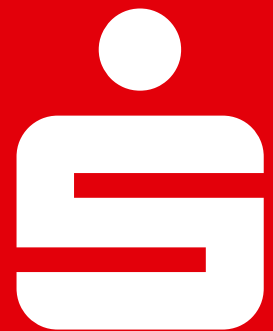
Denn beim Business-Center haben Firmenkunden nicht nur einen Ansprechpartner für ihre Finanzen, sondern gleich ein ganzes Team an ausgebildeten Geschäftskundenberatern.

Alles, wofür bisher ein Termin in der Geschäftsstelle notwendig war, erledigen wir sofort – am Telefon, per E-Mail oder per Video-Beratung.

Sie genießen dabei u. a. folgende Vorteile:

- Hohe Erreichbarkeit, montags bis donnerstags von 8 bis 17 Uhr, freitags von 8 bis 14 Uhr.
- Schnelle und einfache Lösungen für Ihre finanziellen Anliegen.
- Beratung zu Finanzierungen, Versicherungen, Kreditkarten und vieles mehr.

Sie erreichen uns per Telefon **0203 2815-9400**
oder per Mail: **business-center@spk-du.de**



[sparkasse-duisburg.de/
business-center](https://sparkasse-duisburg.de/business-center)

