

KH AKTUELL >

Das Magazin der Kreishandwerkerschaft Ruhr
Nr. 136/4/2018/// K 4217

Das Marketing macht's!
Die passenden Instrumente für den Betrieb // Seite 16

„Profis leisten was“: ein Goldenes Buch und zwei Bochumerinnen // Seite 10
Interview mit der neuen Leiterin der Arbeitsagentur Hagen Maren Lewerenz // Seite 14





**JETZT BIN ICH NICHT NUR
ARBEITGEBER, SONDERN
AUCH FACHKRÄFTE-MACHER.**

DAS BRINGT MICH WEITER!

Die Weiterbildungs- und Qualifizierungsprogramme der Bundesagentur für Arbeit. Nutzen Sie den Arbeitgeber-Service und erfahren Sie mehr darüber, wie Sie Ihre Beschäftigten und Ihr Unternehmen weiterbringen können. Informieren Sie sich jetzt unter www.dasbringtmichweiter.de



Bundesagentur für Arbeit
Agentur für Arbeit Bochum

Zwei heiße Themen: Klimawandel und Dieselfahrverbot



Was war das für ein Sommer! Bei den tropischen Temperaturen mag sich manch einer die Frage gestellt haben, welche Auswirkungen der Klimawandel zukünftig noch haben wird – oder ob die Sache mit der Erderwärmung tatsächlich eher „fake news“ sind, wie es der Welt oberste Wahr-Sager Donald Trump glaubt?

Gute Neuigkeiten sind da, dass sich beim G20-Gipfel in Argentinien vor einigen Tagen zumindest 19 von 20 Staaten zu den Pariser Klimaschutzziele bekannt haben und damit der Erderwärmung entgegenwirken,

weiteres wird in Katowice besprochen. Der Klimagipfel kommt zur rechten Zeit: Der Forschungsverbund Global Carbon Project kommt zu dem Ergebnis, dass in diesem Jahr die CO₂-Emissionen um über zwei Prozent ansteigen werden – ein herber Rückschlag. Zumal es bereits 2017 ein Plus von 1,6 Prozent gab, während die Emissionen zuvor drei Jahre auf demselben – hohen – Niveau verharrten. Laut Global Carbon Project gehört Deutschland übrigens zu den zehn Nationen, die am meisten Treibhausgase produzieren.

Das Handwerk als Klimaschützer

Für das Handwerk ist das Klima durchaus als Chance zu sehen. Ob es um die Dämmung von alten Häusern geht, um selbst umweltfreundlich erzeugten Strom aus Photovoltaik-Anlagen oder den Bau von Plus- und Nullenergiehäusern: Am Handwerk führt dabei kein Weg vorbei – zumindest, wenn man als Bauherr keine bösen Überraschungen erleben möchte und einem professionelle Arbeit am Herzen liegt. In diesem Sinne präsentiert sich der starke Wirtschaftszweig nicht nur am Puls der Zeit, sondern sogar als Klimaschützer.

Die Zeichen stehen auf Veränderung

Weniger freundlich präsentieren sich zurzeit die Aussichten für den Diesel: Was die Bundespolitik hier tut, ist nicht mehr nachvollziehbar. Das Dieselfahrverbot traf zuerst Bochum, jetzt wurde Gelsenkirchens Hauptverkehrsader lahmgelegt – und in Essen bleibt nach der erfolgreichen Klage der Deutsche Umwelthilfe kaum ein Stadtteil unbetroffen. Erstaunlich daran: Hinter den Fahrverboten steckt ein einziger Verein, der die Städte in Sachen Diesel vor sich hertreibt – ohne dass Hersteller, Land und Bund in die Pflicht genommen werden.

Kein Schaden ohne Nutzen

Zumindest langfristig birgt das Diesel-Drama eine Chance: In der Mobilität stehen die Zeichen auf Veränderung. Das ist klarer denn je. Endlich haben auch deutsche Automobilhersteller bei der Entwicklung alternativer Antriebe den Turbo eingelegt. Es ist an der Zeit, auch hierzulande stärker auf elektrische Fahrzeuge mit Batterie oder Brennstoffzelle zu setzen: Auf emissionsarme Technologien, die in Zukunft mehr nachgefragt werden – bevor andere Player Deutschland den Rang als führende Automobilnation streitig machen. Der Mittelstand und besonders das Handwerk brauchen eine zukunftssichere Technologie und Sicherheit für ihre Investitionen, weil sie auf Mobilität angewiesen sind und Fahrzeuge oft viele Jahre im Einsatz bleiben. Wenn diese Investitionssicherheit gewährleistet ist, dann kann von der deutschen Wirtschaft ein wertvoller Beitrag zum globalen Klimaschutz ausgehen.

Stefan Prott

Inhalt



04 //Splitter

- 04 Weihnachtsgruß
- 05 Ein Kreuz für Europa // Dialog zwischen Wirtschaft und Politik
- 06 Dickerhoff-Raum auf Zeche Zollverein// Die Erfolgsgeschichte geht weiter / Handwerksbotschafter im Einsatz
- 07 Neues Allzeithoch

08 //Aktuell

- 08 Solar-Ausbau-Initiative
- 09 Mehr Inklusion
- 10 Zwei Landessiegerinnen und ein Goldenes Buch

12 //Neue Märkte

- 13 Berufsfelderkundungen als Chance für junge Menschen und Betriebe

14 //Ausbildung

- 14 Interview mit Maren Lewerenz
- 15 Zehn Jahre Ausbildungsmesse in Ennepetal // Berufsinformationsmesse

16 //Schwerpunkt

- 16 Das Marketing macht's! Die passenden Instrumente für den eigenen Betrieb

22 //Innungen

- 22 Von Betriebsrente profitieren Geringverdiener und Arbeitgeber

23 //Marktplatz

- 23 Anmeldung zum Kita-Wettbewerb des Handwerks // Die Meisterleister
- 24 Kleinflottenmodell // Studie

25 //Special

- 25 Digitaler Finanzbericht unterstützt Handwerksunternehmer
- 26 Giropay
- 27 Den Kopf frei fürs Geschäft
- 28 Schneller ans Geld
- 29 Digitale Plattform fürs Kaufmännische

30 //Unter uns

- 30 Innungsausflug // SHK-Innungsfahrt // Brandschutz und Erste Hilfe
- 31 Kfz-Innung Bochum ehrt die Meisterjubilare // Zwei Jubiläums-Meisterbriefe
- 32 Runder Geburtstag für Schreinerei und für Ralf Kowallik
- 33 Private Handynummer ist für den Arbeitgeber tabu // BAG erleichtert Videoüberwachung von Mitarbeitern

34 //Zuletzt

- 34 21 Fragen an Maren Lewerenz
- 34 Impressum

Fröhliche Weihnachten und ein erfolgreiches Jahr 2019!

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

Für das engagierte und kritische, dabei aber immer faire Miteinander möchten wir Ihnen am Ende eines ereignisreichen Jahres herzlich Dank sagen. Zugleich versichern wir, auch im Jahr 2019 wiederum Ihr Partner zu sein, wenn es konkret um Beratung, berufliche Bildung, politische Interessenvertretung und die positive Darstellung in der Öffentlichkeit geht. Wir laden Sie ein, daran und an Kommendem mitzuarbeiten und in einen regen Dialog mit uns zu treten. Ihre Meinung ist uns wichtig! Fordern Sie uns!

Entsinnen Sie sich aber vor allem Ihrer Familie und Ihren Mitarbeitern. Denn diese haben dabei tatkräftig mitgeholfen, dass Sie Ihr Handwerk wirklich „wertvoll“ – also auf eine professionelle und zuverlässige Weise – ausüben konnten.

Nehmen Sie diese guten Gedanken mit in die Feiern im Betrieb und im Familienkreis.

Wir wünschen Ihnen familiäre und fröhliche Weihnachten – und kommen Sie gut ins neue Jahr. Möge 2019 für uns alle eine friedliche, schöne und erfolgreiche Zeit bereithalten. Wir wünschen Ihnen familiäres Glück und unternehmerisches Geschick – und natürlich Gesundheit. Denn ohne die ist bekanntlich alles nichts.



Johannes Motz
Geschäftsführer



Michael Mauer
Kreishandwerksmeister

Ihre Kreishandwerkerschaft Ruhr & Ihre Innungen

Werner Aßmann

Obermeister Fachinnung Metall Ruhr

Maik Beckmann

Obermeister Buchbinder-Innung für den
Hwk-Bezirk Dortmund

Guido Behrens

Obermeister Konditoren-Innung Ruhr

Klaus Bielfeld

Obermeister Bildhauer- und Steinmetz-Innung
Bochum

Jens Breer

Obermeister Gebäudereiniger-Innung Ruhr-
Wupper-Südwestfalen

Heiner Büscher

Obermeister Elektro-Innung Bochum

Jörg Dehne

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

Ralf Düllmann

Obermeister Karosserie- und Fahrzeugbauer-
Innung Bochum

Markus Dürscheidt

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

Olaf Gotthal

Obermeister Textilreinigerinnung für die
Hwk-Bezirke Dortmund und Arnsberg

Wolfgang Hoffmann

Obermeister Tischler-Innung Ruhr

Harry Kaiser

Obermeister Bäckerinnung Ennepe-Ruhr

Heribert Kamm

Obermeister Bäcker-Innung Ruhr

Andreas Köppel

Obermeister Fein- und Zweiradmechaniker-
Innung Bochum

Bernd Kruse

Obermeister Fleischer-Innung Ruhr

Albert Landsberger

Obermeister Innung für Sanitär-, Heizungs-
und Klimatechnik Bochum

Stefan Littmeier

Stv. Obermeister Stukkateur-Innung Ruhr-Lenne

Michael Mauer

Obermeister Uhrmacher-Innung Bochum

Edgar Pferner

Obermeister Friseur-Innung Bochum

Helmut Röper

Obermeister Innung für Orthopädiertechnik für
den Reg.-Bezirk Arnsberg

Andreas Rüggeberg

Obermeister Friseurinnung Ennepe-Ruhr

Carsten Sammrei

Obermeister Innung des Kraftfahrzeuggewerbes
Bochum

Carsten Schaldach

Obermeister Fachinnung für Elektrotechnik
Ennepe-Ruhr

Markus Schmidt

Obermeister Baugewerbe-Innung Ruhr

Dirk Ständeke

Obermeister Maler- und Lackiererinnung
Ennepe-Ruhr

Bernhard Stewen

Obermeister Raumausstatter-Innung Bochum

Raimund Weinand

Obermeister Dachdecker-Innung Bochum

Dirk Wölpert

Stv. Obermeister Augenoptikerinnung Westfalen

Stefan Zimmermann

Obermeister Zimmerer-Innung Bochum

Wolfgang Zimmermann

Obermeister Maler- und Lackierer-Innung
Bochum

Johannes Motz

Geschäftsführer

Unsere Öffnungszeiten zum Jahresende

Vom 24. Dezember 2018 bis
zum 01. Januar 2019 bleibt
unsere Geschäftsstelle in
diesem Jahr geschlossen.

Wir sind ab dem 2. Januar
2019 gerne wieder für Sie da!

Ihre Kreishandwerkerschaft
Ruhr

Hallenkonstruktionen mit Holzleimbinder F-30B



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-30B
Timmermann GmbH – Hallenbau & Holzleimbau
59174 Kamen | Tel. 02307-941940 | Fax 02307-40308
www.hallenbau-timmermann.de | E-Mail: info@hallenbau-timmermann.de

Typ Lombard



In traditionellen Trachten kam die Delegation aus dem Ruhrgebiet und überreichte das Kreuz: (v.l.) Die Europaabgeordneten Daniel Caspary, Angelika Niebler, Alojz Peterle und Manfred Weber, Hans Joseph Dördelmann, Georg Heinrich Deilmann, Edgar Pferner, Lutz Hannuschka sowie Dennis Radtke.

Ein Kreuz für Europa

Der 3. Oktober 2018 war in Straßburg ein ganz normaler Arbeitstag. Dort kam das Europäische Parlament zu Plenarsitzungen zusammen. Für drei Tage machte sich eine Gruppe von Handwerkern aus Bochum und dem Ennepe-Ruhr-Kreis auf den Weg in die Europastadt Straßburg. Im Gepäck hatten Sie ein geschichtsträchtiges Kreuz.

Zum Hintergrund: Zum 25. Jahrestag der Deutschen Einheit initiierte der Friseur-Obermeister Edgar Pferner 2015 mit Unterstützung der Kreishandwerkerschaft Ruhr eine Handwerker-Wallfahrt in Bochum mit Teilnehmern aus Ost- und Westdeutschland. Er selbst war 1966 aus der DDR geflohen und pflegt seit der Wende den Kontakt mit der alten Heimat. Im Zuge dieser Veranstaltung schufen verschiedene Gewerke große Kreuze aus Grenzzaun der ehemaligen innerdeutschen Grenze. Eines der Kreuze erhielt Papst Franziskus. Nun hatte der Friseur-Obermeister den hartnäckigen Wunsch, auch eines dieser Kreuze im Europäischen Parlament zu platzieren. „Die Deutsche Wiedervereinigung wäre ohne die europäische Einigung niemals möglich gewesen“, so Edgar Pferner. Der heimische CDU-Europaabgeordnete Dennis Radtke vermittelte die Begegnung im

Europäischen Parlament. Zur kleinen Delegation gehörten auch Hans Joseph Dördelmann (Metall-Handwerk, Bochum) und Ehrenobermeister Lutz Hannuschka (Friseur-Innung, Ennepe-Ruhr).

Am „Tag der Deutschen Einheit“ nahmen die Handwerker in ihren traditionellen Trachten an einem Empfang der CDU/CSU-Gruppe im Europäischen Parlament in Straßburg teil. Daniel Caspary (CDU, Vorsitzender), Prof. Dr. Angelika (CSU, Co-Vorsitzende) und Manfred Weber (CSU), Fraktionsvorsitzender der Europäischen Volkspartei (EVP), nahmen das Geschenk entgegen. Eindrucksvolle Worte fand Pferner, der den Abgeordneten aus seinem persönlichen Leben berichtete und auf die Bedeutung des Kreuzes aus Grenzzaun einging.



Raimund Weinand, Obermeister der Dachdecker-Innung Bochum im Gespräch mit der Europaabgeordneten Renate Sommer.

Dialog zwischen Wirtschaft und Politik

Unternehmer treffen politische Akteure – so lässt sich kurz die Idee zum ersten „Parlamentarischen Frühstück Mittleres Ruhrgebiet“ zusammenfassen. Dazu hatten die Kreishandwerkerschaft Ruhr, die Kreishandwerkerschaft Herne, die Arbeitgeberverbände Ruhr/Westfalen und die Industrie- und Handelskammer Mittleres Ruhrgebiet gemeinsam am 29. Oktober in die KH Ruhr an der Springorumallee eingeladen. Gemeinsam und damit effizienter, so Kreishandwerksmeister Michael Mauer, sollte die Politik informiert werden. Und auch untereinander könnten so die vier Beteiligten ihre Ressourcen untereinander absprechen, um zukünftig eine bessere, schnellere und zuverlässigere Arbeit mit der Politik und den Herausforderungen des zukünftigen Marktes, insbesondere die Digitalisierung, wahrnehmen zu können. Im Dialog, so die Überzeugung der vier Organisationen, kann die Region vorangebracht werden.



Die Kunsthandwerkerin Christel Humpert ist einer der Menschen, die Alfred Renger-Patzsch porträtiert hat. In der Ausstellung konnte die Bochumer Töpferin, inzwischen 82 Jahre alt, ihr Foto und das ihrer Keramik sehen.



Das Motiv „Schlafzimmer einer Dame“ gaben die Werkstätten Dickerhoff in den 1950er-Jahren in Auftrag.

Dickerhoff-Raum auf Zeche Zollverein

Albert Renger-Patzsch, einer der wichtigsten Fotografen der Neuen Sachlichkeit, der stilbildend für die Fotografie des Ruhrgebiets war, und Josef Dickerhoff verband eine jahrzehntelange Kooperation und Freundschaft. Davon erzählt eine Ausstellung.

Fotografien, die aus dieser Zusammenarbeit erwachsen sind, sind jetzt in einem Dickerhoff-Raum zu sehen. Er ist Bestandteil der Ausstellung „Albert Renger-Patzsch. Die Ruhrgebietsfotografien“, die das Ruhr Museum in seinem Sonderausstellungsraum in der ehemaligen Kohlenwäsche auf dem Unesco-Welterbe Zollverein in Essen zeigt. Der Fotograf Albert Renger-Patzsch (1897–1966) zog 1929 ins Ruhrgebiet. In den ein- einhalb Jahrzehnten in Essen profilierte er sich als erfolgreicher Auftragsfotograf inner- und außerhalb der Region. Renger-Patzsch ist aber nicht nur ‚Fotograf der Dinge‘, er hat auch Menschen porträtiert,

dokumentarisch im Stadtraum gearbeitet und zahlreiche Aufträge stilistisch unterschiedlich realisiert. Grundlage ist eine Ausstellung der Pinakothek der Moderne, München, mit rund 100 Bildern. Entstanden ist die Serie von Stadtrand- und Haldenlandschaften, Landstraßen, Hinterhöfen, Schrebergärten und Zechenanlagen im Ruhrgebiet zwischen 1927 und 1935 als eine der wenigen nicht auftragsgebundenen Arbeiten von Renger-Patzsch. Ergänzt werden die Ruhrgebietslandschaften um 200 Fotografien, die Albert Renger-Patzsch bis in die 1960er-Jahre im Ruhrgebiet aufgenommen hat. Dazu zählen auch die Möbelfoto-

grafien, die der Fotograf im Auftrag von Josef Dickerhoff gemacht hat, sowie Porträts von Josef Dickerhoff und dessen Familie. Enkel Bernward Dickerhoff hatte etliche Fotografien im vergangenen Jahr in seinen Werkstätten in Bochum gezeigt und steuerte auch jetzt Leihgaben bei. „Es ist die Würdigung der Arbeit meiner Vorfahren“, sagt Bernward Dickerhoff. Auch für ihn ist der Blick auf die Fotografien spannend: „Ich mache genau das gleiche, trotzdem hat sich die Arbeit total verändert.“

i Die Ausstellung läuft bis 3. Februar 2019 auf Zeche Zollverein in Essen.



Die Erfolgsgeschichte geht weiter

Seit 2011 engagiert sich Zimmerermeister Stefan Zimmermann in einem Township in Mpumalanga in der Nähe von Witbank (wir berichteten in der letzten Ausgabe darüber). Im Oktober flog er gemeinsam mit seinem Sohn, Auszubildenden und einem Zimmererkollegen wieder nach Südafrika. Erbaut wurde diesmal eine Holztribüne für die fußballbegeisterten Kinder, die Platz für 250 Mädchen und Jungen bietet. In die Rückseite der Tribüne wurden zudem Toiletten integriert.

Handwerksbotschafter im Einsatz

Die Datenschutzgrundverordnung hat auch „Haus und Grund Gevelsberg“ beschäftigt. Weil der Leiter der Rechtsabteilung des Haus- und Grundbesitzervereins Düsseldorf, Ulf Mecke, verhindert war, sprang kurzfristig der Ennepetaler Udo Vaupel ein. Vaupel, einer der beiden Handwerksbotschafter der Kreishandwerkerschaft Ruhr im EN-Kreis, referierte bei der Mitgliederversammlung zum „Datenschutz im Mietrecht“. Der Sachverständige stellte die Änderungen vor und zeigte auf, was von Vermietern bei der Erhebung, Verarbeitung und Weitergabe von personenbezogenen Daten beachtet werden muss.

Neues Allzeithoch

Nie war die Stimmung im Handwerk besser als jetzt. 94 Prozent der befragten Betriebe im Handwerkskammerbezirk Dortmund bewerten ihre aktuelle Geschäftslage gut bis zufriedenstellend (Herbst 2017: 92 Prozent). 95 Prozent rechnen für die kommenden Monate mit einer guten Entwicklung (Herbst 2017: 94 Prozent). Im Bereich der Kreishandwerkerschaft Ruhr sind es 91 Prozent und bei den Erwartungen 96 Prozent.

Besonders erfreulich: Bei den Konjunkturindikatoren wie Umsatz, Nachfrage oder Beschäftigtenzahl, gab es grundsätzlich für mehr Betriebe Verbesserungen als Verschlechterungen. Die Auftragsreichweite liegt – über alle Gewerke hinweg – bei durchschnittlich neun Wochen.

Im Bauhauptgewerbe arbeiten die Betriebe an der Auslastungsgrenze. Auch im Ausbaugewerbe ist die Lageeinschätzung herausragend. Einziges Problem: Immer mehr Unternehmen finden nicht genügend gute neue Mitarbeiter. Ähnlich positiv sieht es bei den Nahrungsmittelhandwerken aus. 97 Prozent glauben, dass es gut oder zufriedenstellend weitergeht. Auch bei den Personenbezogenen Dienstleistungen ist die Stimmung so gut wie nie. Etwas besser sieht es wieder im KFZ-Handwerk aus. 93 Prozent sind zufrieden mit ihrer Situation – das ist ein Allzeithoch. Die Geschäftslage bei den Handwerken für den Gewerblichen Bedarf ist dagegen rückläufig: Sie liegt bei derzeit 93 Prozent (Herbst 2017: 97 Prozent). Auffällig ist, dass in dieser Gewerbe­gruppe nur 16 Prozent der befragten Betriebe ihre Preise erhöhen konnten (Gesamthandwerk: 33 Prozent).



Die angehenden Dachdecker wurden von den drei Obermeistern begrüßt

Dachdecker-Nachwuchs begrüßt

Drei Dachdecker-Innungen haben auch in diesem Herbst ihre neuen Nachwuchskräfte beim Tag der Ausbildung offiziell begrüßt. Die Obermeister Reimund Weinand (Bochum), Markus Dürscheidt (Ennepe-Ruhr) und Hans-Joachim Drath (Herne, Castrop-Rauxel und Wanne-Eickel) luden dazu zur DEG Dach-Fassade-Holz eG an der Bochumer Josef-Baumann-Straße ein und freuten sich, dass mehr als im vergangenen Jahr kamen.

Als Moderator war wie gewohnt Kreis­lehrlingswart Edgar Pferner im Einsatz. Er hatte dazu eigens eine Dachdecker-Kluft angezogen. Dabei wurden die Auszubildenden mit vielen Informationen über den Verlauf der praktischen und theoretischen Ausbildung in den kommenden drei Jahren versorgt. Intensiv wurde auch die neue Prüfungsverordnung besprochen.

WIR TREFFEN DEN



AUF DEN KOPF!



DIE MEISTERLEISTER
Einfach gute Handwerker

**JETZT UNTERSTÜTZUNG ANFORDERN:
(02361) 89 07 48 0**



Ergreifen gemeinsam Initiative: Die Kreishandwerksmeister des Ruhrhandwerks, die Präsidenten der drei Handwerkskammern und die Direktorin des RVR.

RVR beschließt mit Handwerk Solar-Ausbau-Initiative

Der Regionalverband Ruhr (RVR) hat auf seiner Verbandsversammlung am 5. Oktober die Ausbau-Initiative 2019/2020 zur Solarmetropole Ruhr verabschiedet. Beteiligt ist auch das Ruhrhandwerk mit den lokalen Kreishandwerkerschaften – darunter auch die Kreishandwerkerschaft Ruhr – und den drei Handwerkskammern. Sie haben einen Kooperationsvertrag mit dem RVR unterzeichnet.

Nur vier Prozent von einer Millionen geeigneter Dächer im Ruhrgebiet sind mit Fotovoltaikzellen bestückt.

Dieses Ergebnis des vom RVR entwickelten „Regionalen Klimaschutzkonzeptes zur Erschließung der Erneuerbaren-Energien-Potenziale“ gab den Anlass für das Projekt „Solarmetropole Ruhr – Ausbau-Initiative 2019/2020“. Das flächendeckende Solardachkataster des Verbandes zeigt per Mausclick, welche Dächer in der Metropole Ruhr für die umweltfreundliche Stromproduktion infrage kommen (www.solardachkataster.rvr.ruhr). Wenn alle betreffenden Flächen in Zukunft genutzt würden, könnte umgerechnet der Strombedarf von mehr als sieben Millionen Einwohnern gedeckt werden, heißt es. Mehr als fünf Millionen Tonnen CO₂ würden eingespart. „Wenn wir dieses bislang weitgehend brachliegende Potenzial aktivieren, leisten wir nicht nur einen Beitrag zum Klimaschutz, wir schaffen gleichzeitig ein Beschäftigungsprogramm für örtliche Handwerksunternehmen“, sagte Martin Tönnies, Beigeordneter für Planung beim Regionalverband Ruhr bereits bei der Vorstellung des Solarkatasters im Juli.

Durch ein umfangreiches Maßnahmen-, Kampagnen- und Beratungsprogramm soll ab Frühjahr 2019 binnen zunächst zwei Jahren die Bereitschaft der Haus- und Flächenbesitzer

erhöht werden, Solaranlagen zu installieren. Dabei soll auch das Handwerk maßgeblich beteiligt sein: „Die effektive Umsetzung von Klimaschutzmaßnahmen wie der Ausbau erneuerbarer Energien, Gebäudesanierungen und -modernisierungen sind ohne die Handwerksunternehmen nicht machbar“, heißt es in einer gemeinsamen Pressemitteilung von RVR und Handwerkskammern Anfang September.

➤ Zunächst werden die 15 Pilotkommunen besonders geeignete Quartiere für die Maßnahmen identifizieren <

Christina Bockemüller

So sollen die lokalen Handwerksbetriebe zum einen an Aktionen der Öffentlichkeitsarbeit, wie gezielten Eigentümeransprachen, beteiligt sein, zum anderen im Idealfall die Maßnahmen später konkret umsetzen. Dafür sind wiederum Informationsveranstaltungen und/oder kurze Schulungen durch Kommunen, Kreishandwerkerschaft und ggf. weitere Akteure wie Verbraucherzentralen geplant. Zudem soll eine Agentur eine zentrale Internetseite sowie Informations- und Werbematerial erstellen. „Bei der Suche nach geeigneten Betrieben für die Umsetzung könnte auch unser Internetportal Lokales-Handwerk.de eine zentrale Rolle spielen“, sagt Portalgeschäftsführer Dr. Fabian Schnabel.

„Zunächst werden die 15 Pilotkommunen besonders geeignete Quartiere für die Maßnahmen identifizieren“, erklärt Christina Bockemüller vom RVR den nächsten Schritt.

Teil des Masterplans Klimaschutz

Die Ausbau-Initiative Solarmetropole Ruhr ist das erste gemeinsame Projekt von RVR und Handwerk im Rahmen des Masterplans Klimaschutz, den die Partner bereits am 4. September 2018 auf Zollverein unterzeichneten. Die Kammerpräsidenten Andreas Ehlert (Düsseldorf), Berthold Schröder (Dortmund) und Hans Hund (Münster) würdigten die vertragliche Zusammenarbeit von Handwerk und RVR als „Meilenstein, um der Energieeffizienz in der Metropolregion Ruhr bei allen entscheidenden Parametern zum Durchbruch zu verhelfen: einer qualitätsvollen energetischen Gebäudesanierung, beim Ausbau der Solarenergie und der betrieblichen Energieeinsparung und vor allem auch bei der notwendigen Mobilitätswende im Revier.“

Der Masterplan umfasst zudem verschiedene Bereiche der Kooperation. Dazu gehören die Erstellung einer Treibhausgas-Bilanz für die gesamte Region, betriebliche Optimierung der Energie- und Ressourcenverbräuche, Gebäude- sanierung, Solarenergie, Aktivitäten im Rahmen der KlimaExpo.NRW und Mobilität.

Jörn-Jakob Surkemper

Mehr Inklusion für mehr Fachkräftesicherung

Zur Woche der Behinderung hat die Agentur für Arbeit Bochum verstärkt für das Einstellen von Menschen mit einer Behinderung geworben. Ein gutes Beispiel liefert die Kfz-Werkstatt Dittmar und Stachowiak GmbH.

Menschen mit einer Behinderung sind Menschen mit Potenzial“, bringt es Dr. Regine Schmalhorst, Leiterin der Agentur für Arbeit Bochum, auf den Punkt. Dennoch ist der Einstieg in den regulären Arbeitsmarkt für viele von ihnen oft schwieriger. Zur Woche der Behinderung vom 3. bis 7. Dezember, wünscht sich die Arbeitsmarktexpertin mehr Offenheit von den Unternehmen und betont erneut: „Menschen mit einem Handicap bringen genauso Kompetenzen und Qualifikationen mit wie Menschen ohne Behinderung. Darüber hinaus sind sie häufig hoch motiviert.“

Die Kfz-Werkstatt aus Bochum-Weitmar „Dittmar und Stachowiak GmbH“ hat ihre Chance genutzt und einen jungen, hörbehinderten Mann eingestellt. Dafür erhält sie von der Agentur für Arbeit einen Ausbildungszuschuss. Darüber hinaus wird der junge Mann, Pascal W. (23), dank der assistierten Ausbildung während der Ausbildung intensiv begleitet. Rundum zufrieden seien sie, sagt Kfz-Meister Michael Dittmar. Für ihn war es keine Frage, Pascal eine Chance in seinem Betrieb zu geben. „Behinderung muss kein Hindernis sein. Behinderte Menschen gehören zu unserer Gesellschaft dazu, also gehören Sie auch in den Arbeitsmarkt integriert.“

Pascal ist seit seiner Kindheit gehörsgeschädigt und besuchte aufgrund dessen eine Förderschule mit dem Schwerpunkt Kommunikation und Hören. Er schloss sie mit der Fachoberschulreife ab. Eine erste Ausbildung brach er ab. Dank der „Assistierte Ausbildung“ konnte er einen neuen Ausbildungsplatz finden. Mittlerweile besucht er die normale Berufsschule, für die er eine Anlage erhält, die ihm das Hören im Unterricht erleichtert. Er gilt im Betrieb als volle, gleichwertige Einsatzkraft in der Ausbildung. Jetzt stimmt alles für ihn.

Bei der Vermittlung von Kfz Betrieb Dittmar und Azubi Pascal spielte das Netzwerk „Arbeit & Inklusion Mittleres Ruhrgebiet“ eine wichtige Rolle. Das Netzwerk, zu dem auch die Agentur für Arbeit gehört, wurde bereits 2013 von der Bochumer Agentur für Arbeit ins Leben gerufen wurde. Ziel des Netzwerks ist, Menschen mit Behinderung stärker in den Fokus zu rücken und sie gleichzeitig besser in der Arbeitswelt zu integrieren.



Setzen sich für Inklusion ein: (v.l.) Agenturleiterin Dr. Regine Schmalhorst, Kfz-Meister Michael Dittmar, Auszubildender Pascal W., Arbeitsvermittlerin Stephanie Graul, Inklusionsberater Andreas Pauls.

Darüber hinaus unterstützt die Agentur für Arbeit die Inklusion mit vielen Dienstleistungen und Programmen: Berufsorientierung für Jugendliche, Beratung von Unternehmen und passgenaue finanzielle Hilfen für Arbeitnehmer und Arbeitgeber. Dafür hat sie wie jede Arbeitsagentur ein eigenes Team. Darüber hinaus können die Arbeitgeber mit einem umfangreichen Dienstleistungsangebot individuell unterstützt werden.

i Unternehmen erhalten Informationen bei ihrem persönlichen Ansprechpartner im Arbeitgeber-Service oder unter der gebührenfreien Service-Rufnummer des Arbeitgeber-Service 0800 4 5555 20
Die Netzwerkpartner „Arbeit und Inklusion Mittleres Ruhrgebiet“
 und Infos zum Netzwerk: www.arbeit-inklusion-ruhr.de
Mehr zur Dittmar und Stachowiak GmbH
 unter: www.autodienst-bochum.de



VORTEILSWOCHEN IM AUTOHAUS FEIX!



Jetzt Probe fahren!

UNSER LEASINGANGEBOT FÜR GEWERBEKUNDEN

für den Opel Grandland X, Edition, 1.2 Direct Injection Turbo, 96 kW (130 PS) Start/Stop
 Manuelles 6-Gang-Getriebe, Klimaanlage, Radio BT u.v.m.

Monatsrate (exkl. MwSt.) **199,- €**
 (inkl. MwSt. 236,81 €)

Leasingonderzahlung (exkl. MwSt.): 0,- €, Laufzeit: 36 Monate, Laufleistung: 10.000 km/Jahr.
 Angebot zzgl. 556,- € Überführungskosten (exkl. MwSt.). Vorführungszulassung aus 06.2018
 Ein Angebot der Opel Leasing GmbH, Mainzer Straße 190, 65428 Rüsselsheim, für die Autohaus Feix GmbH als ungebundener Vermittler
 tätig ist. Alle Preise verstehen sich zzgl. MwSt. und Überführungskosten. Angebot freibleibend und nur gültig bei Vertragsbeginn beim
 Leasinggeber bis 26.12.2018. Das Angebot gilt ausschließlich für Gewerbekunden.

Kraftstoffverbrauch in l/100 km, innerorts: 6,4-6,0; außerorts: 4,9-4,5; kombiniert: 5,4-5,1; CO₂-Emission, Kombiniert:
 124-117 g/km (gemäß VO (EG) Nr. 715/2007, VO (EU) Nr. 2017/1153 und VO (EU) Nr. 2017/1151). Effizienzklasse B
 *Optional bzw. in höheren Ausstattungslinien verfügbar.

Feix
 Autohaus

Bochum-Zentrum
 Oskar-Hoffmann-Str. 63-69, Tel. 0234 / 307080

Bochum-Stadium
 Castroper Str. 180-188, Tel. 0234 / 3070883

Witten
 Dortmunder Str. 56, Tel. 02302 / 202020

Autohaus Feix GmbH, info@auto-feix.de
www.opelfeix.de



Chiara Monteton ist Landessiegerin der Bürokauffleute.



Neele Kaarsemaker hat sich als Buchbinderin beim Landeswettbewerb durchgesetzt.

Zwei Landessiegerinnen und ein Goldenes Buch

Mit Chiara Monteton und Neele Kaarsemaker haben gleich zwei Bochumerinnen beim Leistungswettbewerb „Profis leisten was“ gewonnen. Die Landessiegerinnen erhielten ihre Auszeichnungen bei der Siegerehrung in Aachen. Für Neele Kaarsemaker wurde es ein besonderes Erlebnis.

Die 22-jährige Chiara Monteton hat ihre Prüfung als Bürokauffrau hervorragend abgeschlossen. Gelernt hat sie im Dachdeckerbetrieb ihre Vaters Ingo Monteton an der Gewerbestraße. Und dort lernt sie jetzt weiter. Im Sommer hat die Wattenscheiderin eine Dachdeckerausbildung begonnen und ist hier allein unter vielen Männern. Chiara Monteton ist ein gutes Beispiel dafür, dass viele erst mit Umwegen zum Handwerk kommen. Nach dem Abitur hat sie ein Management-Studium an der Ruhr-Universität begonnen. „Im Märkischen Gymnasium war alles nur auf das Studium ausgerichtet“, erzählt sie, „Handwerk war verpönt, deshalb habe ich

auch gar keinen Gedanken daran verschwendet.“ Schnell hat sie dann aber beschlossen, ihr Studium abzubrechen und eine Ausbildung zur Bürokauffrau zu machen. „Fast alle waren viel älter als ich, manche hatten schon eine Ausbildung abgeschlossen“, erinnert sie sich an ihre Entscheidung.

Erst hat sie überlegt, wieder ins Studium einzusteigen, doch „die Vollzeit-Uni, das war so fern ab von dem, was ich bis dahin gemacht habe.“ Also hat sie sich für die nebenberufliche Ausbildung zur Fachwirtin entschieden und lernt jetzt das Dachdeckerhandwerk.

➤ **Ich war immer am glücklichsten, wenn ich mit meinem Vater die Baustelle abgefahren bin.** <

Chiara Monteton


„Ich war immer am glücklichsten, wenn ich mit meinem Vater die Baustelle abgefahren bin“, erzählt sie über ihre Entscheidung. Es gab Warnungen. Unter Dachdeckern herrsche ein rauer Ton. Kein Problem, sagt die 22-Jährige. „Klar gibt es mal einen blöden Spruch, aber wenn man drüber lacht, klappt es eigentlich gut.“ Sie begeistert sich vor allem für die filigraneren Arbeiten. Aber natürlich, so sagt sie, schleppt sie auch die 50 Kilogramm

Suchen Sie Qualität, Service und ein umfangreiches Lieferprogramm?

Schnittholz • Hobelware
Platten • Türen • Paneele
Böden • u.v.m.

Besuchen Sie uns im Internet:
www.holz-sprungmann.de

HOLZHANDEL -
IMPORT

Eine gute Idee - 
Holz von


HOLZ
VOM FACH


HÖLZ
Und Deine Welt
hat wieder ein Gesicht.

Robert Sprungmann GmbH & Co. KG

Gelsenkirchen-Schalke · Am Stadthafen 49 – 51 · Telefon 0209/94782-0 · Telefax 0209/9478220
www.holz-sprungmann.de · info@holz-sprungmann.de



Armin Laschet trug sich in das Goldene Buch ein, Neele Kaarsemaker schaute zu.

schweren Schweißbahnen notfalls bis in den vierten Stock.

Der Wettbewerb, erst auf Kammer-, dann auf Landesebene hat ihr viel Spaß gemacht. Jedes Mal gab es einen Teil, der sich an den Tätigkeiten der Bürokauffrau orientiert, wie sie es auch schon in der Ausbildung gemacht hat – also Rechnungen schreiben oder ein Angebot kalkulieren. Im zweiten Teil dann war auch Kreativität gefragt, wenn sie beispielsweise eine

Kampagne für einen Bürostuhl entwickeln sollte. Vor allem die Landesprüfung war sehr herausfordernd. „Das war wie eine zweite Abschlussprüfung“, sagt Chiara Monteton. Schade war, so sagt sie, dass sie erst spät von diesem Wettbewerb erfahren hat. „Das wäre vorher ein Anreiz gewesen“, sagt sie und spricht dafür auch für Mitschüler an der Berufsschule. Für „Profis leisten was“ qualifiziert sich jeder Absolvent einer handwerklichen Ausbildung unter 28 Jahren mit mindestens der Note 2 in seiner Abschlussprüfung. Beim Bundeswettbewerb in Saarbrücken ist Chiara Monteton am Ende sechste geworden. Dabei soll es nicht bleiben. „Vielleicht schaffe ich es ja in zweieinhalb Jahren bei den Dachdeckern wieder in den Wettbewerb.“

Buchbinderin Neele Kaarsemaker

Für Buchbinderin Neele Kaarsemaker waren die Wettbewerbe entspannter. Es gab keine extra Prüfung. Die 27-Jährige musste nur ihr Gesellenstück einreichen. Aufregender wurde es für die Landessiegerin bei der Verleihung des Preises in Aachen. Sie erhielt ihre Urkunde aus den Händen des Ministerpräsidenten Armin Laschet. Der Grund dafür liegt auch in einem Goldenen Buch. Doch dazu später mehr.

Alles begann für Neele Kaarsemaker mit einem Praktikum nach dem Abitur in der Buchbinderei Beckmann in Bochum.



Chiara Monteton ist Bürokauffrau und lernt das Dachdeckerhandwerk.



ZDH
ZENTRALVERBAND DES
DEUTSCHEN HANDWERKS



**ZDH-Zertifizierte Fachberatung für
Handwerk, Handel und Gewerbe**

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

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

Das Team der Bezirksdirektion Meding freut sich auf Sie.



**Ihr Team der
Bezirksdirektion Meding**

Josephinenstr. 143

44807 Bochum

Tel.: (0234) 50 40 17

Fax: (0234) 50 40 19

E-Mail:

torsten.meding@signal-iduna.net

Homepage: www.si-meding.de



MEDIING
VERSICHERUNGEN UND FINANZEN
Partner der SIGNAL IDUNA

Das Praktikum sollte eigentlich nur vier Wochen dauern, daraus wurden dann acht Monate

Neele Kaarsemaker

„Es sollte eigentlich nur vier Wochen dauern, daraus wurden dann acht Monate“, erzählt sie. Die Arbeit machte Spaß. „Ich habe immer schon gerne gebastelt und war handwerklich interessiert.“ Erst einmal hat sie aber anschließend eine Ausbildung zur Gestaltungstechnischen Assistentin gemacht. „Da fehlte mir aber das Handwerk“, sagt sie, „ich bin ein haptischer Mensch. Ich möchte Dinge anfassen.“ Die Konsequenz: Sie machte ihre Ausbildung zur Buchbinderin für Einzel- und Sonderanfertigungen bei Maik Beckmann.

Und das mit großem Erfolg. Bei der Sommer-Freisprechungsfeier wurde sie von der Kreishandwerkerschaft Ruhr für das beste Prüfungsergebnis handwerksübergreifend ausgezeichnet. „Ich bin ein ehrgeiziger Mensch. Ich habe viel gelernt und geübt“, sagt sie. Volle Punktzahl gab es für ihr Gesellenstück: ein fadengeheftetes Buch mit flexiblem Gewebereinband und geritztem Schuber.

Buchbinderin für Einzel- und Sonderanfertigungen – was bedeutet das? Neele Kaarsemaker schätzt die individuellen Aufgaben, dass Kreativität gefragt ist und man viel Zeit dem Buch entgegenbringen kann. Reparaturen von kaputten Büchern und Bindungen von Kleinstauflagen gehören zu ihren Aufgaben. Gerne berät sie auch Kunden. Dazu gehören

Mit anderen Auszubildenden hat Neele Kaarsemaker an dem Goldenen Buch gearbeitet.



Brautpaare, die für ihre Hochzeit eigene Gästebücher haben wollen. Spaß macht es ihr auch, alte Bücher zu reparieren. Gerade liegt eine alte Ausgabe von „Heidi“ auf ihrem Tisch. So viel zu erhalten wie möglich, das ist ihr Ziel. Auf dem Weg dahin lernt sie auch heute immer noch dazu. Ein paar Jahre will sie Berufserfahrung sammeln. Danach will die 27-Jährige ihren Meister machen.

Nicht nur das Gesellenstück hat Neele Kaarsemaker während ihrer Ausbildung herausgefordert. Sie war eine von vier Auszubildenden, die das Goldene Landesbuch für den nordrhein-westfälischen Ministerpräsidenten hergestellt haben. Der Westdeutsche Handwerkskammertag (WHKT) überreichte das Buch an Ministerpräsident Armin Laschet anlässlich der Schlussfeier des Leistungswettbewerbs des Deutschen Handwerks in Aachen.

„Das war spannend. So etwas Großes macht man nur sehr selten“, erzählt Neele Kaarsemaker. Gemeinsam mit drei weiteren Auszubildenden hat sie unter der Anleitung der für die Überbetriebliche Lehrlingsunterweisung zuständigen Ausbilderin Simone Püttmann in den Werkstätten des Adolph-Kolping-Berufskollegs in Münster an dem Buch gearbeitet. Die Ausbildungsbetriebe hatten ihre Auszubildenden dafür freigestellt. Maik Beckmann hat das Projekt gerne unterstützt und die Übergabe in Aachen verfolgt.

Die Idee kam auf, als im Frühjahr erkennbar wurde, dass sich die Seiten des Gästebuchs des Landes Nordrhein-Westfalen dem Ende neigen. Ein neues Gästebuch für Staatsgäste, internationale Besucher, hochrangige Politiker, Künstler und andere, die den Ministerpräsidenten in der Staatskanzlei besuchen, sollte durch Lehrlinge des Buchbinderhandwerks erstellt werden.

Getoppt wurde die gute Idee dann noch einmal von Ministerpräsident Armin Laschet, der feststellte, dass in Goldenen Büchern von Städten nicht nur Besucher, sondern auch besondere Ereignisse stattfinden, dies aber in einem Gästebuch nicht möglich ist. Und so entstand die Idee, zusätzlich ein Goldenes Landesbuch von NRW zu schaffen, so erzählte er bei der Übergabe. In ihm können besondere Ereignisse, wie zum Beispiel Ende des Jahres der Kohleausstieg in Nordrhein-Westfalen nach 100 Jahren, dokumentiert werden. Als erste haben sich neben Armin Laschet WHKT-Präsident Hans Hund und WHKT-Hauptgeschäftsführer Reiner Nolten eingetragen.

Ronny von Wangenheim



Ministerpräsident Armin Laschet überreichte Neele Kaarsemaker die Auszeichnung als Landessiegerin.

Berufsfelderkundungen als Chance für junge Menschen und Betriebe

„Berufsfelder erkunden“ ist ein Baustein der beruflichen Orientierung und für alle Schülerinnen und Schüler an allen weiterführenden Schulen in Nordrhein-Westfalen verbindlich. Dies ist Teil der Landesinitiative „Kein Abschluss ohne Anschluss – Übergang Schule-Beruf in NRW“. Alle Schülerinnen und Schüler der 8. Jahrgangsstufen sollen dabei insgesamt drei Berufsfelder – jeweils für die Dauer eines Schultages – kennen lernen. Das hilft den Schülern, bringt aber auch Betrieben Vorteile, so die Kommunale Koordinierungsstelle Bochum.

Die Berufsfelderkundungen (BFE) sollen erste Einblicke in die Berufswelt und die betriebliche Praxis gewähren. Nur so können realistische Vorstellungen von einzelnen Berufsfeldern gewonnen und individuelle Interessen entdeckt, beziehungsweise verstärkt werden. Dies bietet die Chance, das individuelle Berufswahlspektrum zu erweitern und auch unbekannte oder vermeintlich unattraktive Bereiche näher kennen zu lernen.

Das alles setzt ein breites Angebot an Plätzen für die BFE voraus. Diese Vielfalt ist wichtig, um das Auswahlpektrum der Jugendlichen zu erweitern. Gleichzeitig bietet dies aber auch eine Chance für die Unternehmen, denn so ergibt sich die Möglichkeit, für sich selbst zu werben und letztendlich besser orientierte Bewerber für Ausbildungsstellen zu erhalten. Junge Menschen können so frühzeitig auf eine Branche und deren Berufe, Tätigkeitsfelder und Ausbildungswege sowie einen Betrieb aufmerksam gemacht werden. Insoweit sind die BFEs auch mit Blick auf Gewinnung von Fachkräftenachwuchs wichtig.

Für die Dauer eines Schultages lernen die Jugendlichen allein oder in Kleingruppen durch praktische Übungen, Gespräche mit Führungskräften oder Auszubildenden und kleine Arbeitsproben den Alltag in einem Betrieb kennen. Die Betreuung der Schüler kann zum Beispiel über Auszubildende erfolgen (Huckepack- oder Patenmodell). Ebenso kann die Vorbereitung des Tages von den Auszubildenden in Abstimmung mit den Ausbildern übernommen werden. Falls schon Schülerbetriebspraktika angeboten werden und es zeitlich passt, können diese mit der Berufsfelderkundung kombiniert werden. Ein Muster für den Ablauf eines Berufsfelderkundungstages stellt die Kommunale Koordinierungsstelle Bochum bei Bedarf zur Verfügung.

Unter dem Buchungsportal bochum.bfe-nrw.de können ab sofort die Angebote von Handwerksbetrieben und Unternehmen für junge Menschen eingestellt werden. Berufsfelderkundungen in Bochum sind 2019: 4. bis 7. Februar, 25. bis 29. März und 8. bis 11. Juli. Dabei gelten übrigens die gleichen rechtlichen und versicherungstechnischen Bestimmungen wie für die Schülerbetriebspraktika.

i Kommunale Koordinierungsstelle
Andreas Bürgel
Tel. 0234 910-3938
E-Mail: ABuergel@bochum.de



elektro brisch

Fachgroßhandel für
elektrotechnische Erzeugnisse
GmbH & Co. KG

Industriestraße 36 a
44894 Bochum

Telefon 02 34/9 27 90-0
Telefax 02 34/9 27 90-22

E-Mail gerhold@elektro-brisch.de
Internet www.elektro-brisch.de

elektrowelt
schwerte
waltrop

Das Ladenlokal für das Elektrohandwerk

Grünstraße 89
58239 Schwerte

Internet www.elektro-brisch.de

Member of
fegime
DEUTSCHLAND

Maren Lewerenz will eine Jugendberufsagentur für den Kreis

Maren Lewerenz leitet seit Juni die Arbeitsagentur Hagen. Damit steht erstmals eine Frau an der Spitze der Behörde. Die 51-jährige Diplom-Verwaltungswirtin leitete nach Stationen in Hamburg und München 2012/2013 als stellvertretende Geschäftsführerin das Jobcenter Stadt München. Bis 2017 war sie dann für den Fachbereich „Beteiligungsmanagement“ der Zentrale in Nürnberg verantwortlich. Zuletzt leitete sie den Fachbereich „Berufliche Rehabilitation“. Im Interview spricht sie über erste Erfahrungen und Pläne für eine Jugendberufsagentur.

Was werden die Schwerpunkte Ihrer Arbeit sein?

Der Schlüssel zum Fachkräftebedarf ist Qualifizierung. Wir müssen noch viel mehr in Menschen investieren. Was schon unter erheblichem Einsatz von finanziellen Mitteln für Fort- und Weiterbildung unserer Kunden getan wird, werden wir weiter intensivieren. Und zwar gezielt in den Bereichen, in denen hier eine große Nachfrage besteht. Das sind die Bereiche, die niemanden überraschen, wie Alten- und Krankenpflege, Metallverarbeitung oder Lager und Logistik, aber auch Teile des Handwerks.

Gibt es konkrete Pläne?

Speziell im EN-Kreis sollten Betriebe mehr Gebrauch von Programmen machen, bei denen Mitarbeiter im Betrieb qualifiziert und zu Fachkräften gemacht werden. Die Agentur für Arbeit bietet hierfür verschiedene Finanzierungsmöglichkeiten an.

Besonders einsetzen werde ich mich für die Einrichtung einer Jugendberufsagentur im Kreis, wie es sie in Hagen und vielen anderen Städten bereits gibt. Damit können Jugendliche aus einer Hand beraten, gefördert und vermittelt werden. Bei der Jugendberufsagentur gibt es alles – von der Berufsberatung über die unterschiedlichen Hilfs- und Förderangebote bis hin zu einer Begleitung während der Ausbildung. Außerdem wird hier sehr eng mit den Schulen zusammengearbeitet.

Was sind Ihre Erfahrungen nach den ersten Monaten?

Ich habe eine gut aufgestellte Agentur und eine motivierte Mannschaft übernommen. Auch die Zusammenarbeit mit den Partnern und Institutionen ist gut und vertrauensvoll. Außerdem erleben wir gerade im Kreis eine gute Phase auf dem Arbeitsmarkt mit fast schon historisch niedrigen Zahlen. Das alles sind gute Voraussetzungen, die selbst gesteckten Ziele zu erreichen.

Fachkräfte- und Nachwuchsmangel ist im Handwerk großes Thema.

Das Mittel gegen den Fachkräftemangel ist Qualifizierung. Man muss mit Betroffenen darüber sprechen, dass es Sinn macht, sich zu qualifizieren. Dies bedeutet viel Beratung. Die Anforderungen an uns hinsichtlich einer zukunftsweisenden strategischen Beratung, insbesondere auch für die Betriebe, werden deutlich steigen. Jugendliche müssen einen „Plan B“ haben bei der Berufswahl, Erwachsene den Willen, sich weiter zu qualifizieren, und Betriebe die Bereitschaft, zu akzeptieren, dass die Zeiten der Bestenauslese vorbei sind. Immer mehr Unternehmen lassen sich unkonventionelle „Extras“ einfallen, um Bewerber zu finden.

Hamburg, Nürnberg, München, Hagen – wie gefällt es Ihnen hier?

Es ist auch hier relativ großstädtisch. Und die geographische Lage hat Vorteile: Von Hagen aus ist es nicht so weit zur Nordsee. Außerdem hat man das Sauerland vor der Tür.

Die Arbeitsagentur

Die Arbeitsagentur hat rund 300 Mitarbeiter. Sie ist zuständig für die Stadt Hagen (Arbeitslosenversicherung und Träger der Grundsicherung, zusammen mit der Stadt) und die neun Städte des Ennepe-Ruhr-Kreises (hier nur Arbeitslosenversicherung). Das Jobcenter im Kreis und damit die Grundsicherung wird in alleiniger Trägerschaft des Ennepe-Ruhr-Kreises geführt.



Zehn Jahre Ausbildungsmesse in Ennepetal

Es ist die größte Ausbildungsmesse Deutschlands. In Ennepetal gibt es seit zehn Jahren die Ausbildungsmesse Ennepe-Ruhr.

Wieder kamen Ende September rund 5000 Jugendliche in die Fahrzeughalle der Verkehrsgesellschaft Ennepe-Ruhr (VER). 139 Betriebe sowie fünf Hochschulen stellten 200 Berufe und 100 duale Studiengänge vor. Gemeinsam mit der Elektro-, Dachdecker- und SHK-Innung Ennepe-Ruhr warb die Kreishandwerkerschaft Ruhr mit pfiffigen Aktionen um Nachwuchskräfte. Die vertretenden Innungen brachten ihre Auszubildenden mit, die den



Landrat Olaf Schade (l.) ehrte alle Aussteller und Organisationen der ersten Stunde, darunter auch KH-Ruhr- Geschäftsführer Johannes Motz mit einem „Dankesschild“.

Schülern die Berufe aus ihrer Sicht nahebrachten. Einen Ehrengast wie in der Vergangenheit gab es diesmal nicht. Dafür gab es eine Talkrunde zur Zukunft der Ausbildung. In den zehn Jahren haben mehr als 60.000 junge Menschen die Messe besucht. „2009 – 2018 – 10 Jahre Ausbildungsmesse“ – unter

diesem Motto wurden alle Aussteller und Organisationen der ersten Stunde mit einem „Dankesschild“ geehrt, die Landrat Olaf Schade überreichte.

Berufsinformationsmesse BIM erwartet mehr als 100 Aussteller

Die dritte Berufsinformationsmesse Ruhr (BIM) – „Was geht?“ findet am 3. und 4. Mai 2019 (wieder ein Freitag und Samstag) in der Jahrhunderthalle Bochum statt.

Das Angebot der BIM richtet sich an die Jahrgangsstufen 9 – 13 aller Schulformen und dient als wichtige Orientierungshilfe in der Berufswahlphase. Die Messe bietet eine Plattform, um Unternehmen und Hochschulen mit den Talenten von morgen zusammenzubringen und ihnen eine Basis der direkten Kommunikation zu geben. Wieder werden über 100 Aussteller aus Handwerk, Wirtschaft, Verwaltung und Bildung erwartet, die ihre (Aus-)Bildungsangebote auf der Messe vorstellen und über Bewerbungsmöglichkeiten informieren. Neben dieser klassischen Informations- und Kommunikationsplatt-

form bietet die BIM den Schülern einen riesigen Berufsparcours, in dem sie ihre Talente in Arbeitsproben austesten können. Hier sind das Handwerk und seine Innungen immer sehr stark vertreten. Wer Interesse hat, sich bei der BIM zu präsentieren, kann sich per E-Mail (bim@bochum-veranstaltungen.de) melden und erhält die Ausstellerunterlagen zugeschickt (Frühbucherrabatt bis 15. Januar). Sie

liegen auch auf der Messewebsite zum Download bereit.

 www.bim-was-geht.de

Ihr Berater Team

Ganzheitliche Beratung für Innungsmitglieder.



Ralf Kobus

Frank Staffel

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


DEUTSCHE
MANAGER VERSORGUNG
AKKREDITIERTER BERATER

 **staffel group**
MAKLER & CONSULTS

IMMOBILIEN
ASSEKURANZ
INVESTMENT

Springorumallee 10
44795 Bochum
Telefon 0234 3 24 01 12

Kooperationspartner der Kreishandwerkerschaft Ruhr

*Die passenden Instrumente
für den eigenen Betrieb*

Das Marketing macht's!

Die Auftragsbücher sind bei vielen Handwerksbetrieben bis zum Rand gefüllt, manche Firmen haben gar Schwierigkeiten, allen Anfragen nachzukommen. Das Thema Marketing scheint sich da erst gar nicht zu stellen. Für Harald Vergossen ist es aber gerade jetzt an der Zeit, über PR, Werbung und Außendarstellung zu sprechen – und der Wissenschaftler kennt gute Gründe.

Das Verbraucherverhalten habe sich in den vergangenen Jahren grundlegend geändert, sagt der Professor an der Hochschule Niederrhein, die als einziger öffentlicher Campus in NRW den trialen Studiengang Betriebswirtschaftslehre und Handwerksmanagement anbietet. Durch Internet und mobile Endgeräte können und wollen sich Kunden zu jeder Zeit und von überall her schnell und umfassend informieren. Darauf sollten Handwerksfirmen eingestellt sein, betont der Experte. Für jeden Betrieb gehöre zum Mindeststandard eine Webseite, die aktuelle Angaben zu Produkten und Leistungen sowie Kontaktdaten und die Namen von Ansprechpartnern enthalte. Es sollten zudem die technischen Voraussetzungen bestehen, dass sowohl ein PC die Homepage in vollem Umfang darstellen kann wie auch ein Smartphone oder ein Tablet. Ein solches „responsives Design“ sei angesichts der unterschiedlichen Zugangsgeräte dringend notwendig. Der Online-Auftritt als solches mit ansprechender Gestaltung und übersichtlichem Aufbau dient nach Worten des Wissenschaftlers nicht nur der Kundenpflege und -gewinnung, er ist auch bedeutsam, um Auszubildende und Fachkräfte anzusprechen und zu erreichen, sagt Vergossen. Wer gute und junge Leute rekrutieren wolle, der „muss am Markt gesehen werden und erkennbar sein“. Bei Firmenchefs wie Heinz Hasenkamp aus Bochum, Geschäftsführer des gleichnamigen SHK-Betriebes, stößt er damit offene Türen auf: Marketing bedeute Kommunikation mit dem Kunden, in die es sich zu investieren lohne, um den Bestand zu sichern und auch weiter wachsen zu können.





Ein Newsletter und der Witzel Spitzel

Marketing betreibt Auto Witzel mit seinen Autohäusern in Bochum, Herne und Witten umfassend und vielseitig. Flyer, Broschüren, klassische Postwurfsendungen und Zeitungsbeilagen, um den Kunden gezielt auf Modelle aufmerksam zu machen, gehören ebenso zum Repertoire wie die gesamte Bandbreite im Onlinebereich, hebt Geschäftsführer Frank Ossenbach hervor.

Die Homepage zeige das breit gefächerte Leistungsspektrum des Unternehmens mit seiner über 100-jährigen Tradition auf und biete vor allem einen klar strukturierten Überblick über das aktuelle und vielseitige Fahrzeugangebot. Bei einer geplanten Überarbeitung der Seite werde man insbesondere darauf achten, dass diese auch auf mobilen Endgeräten optimal dargestellt werden könne. Vier Mal im Jahr verschickt das Autohaus, das knapp 150 Mitarbeiter beschäftigt, einen aktuellen Newsletter an rund 12.000 Empfänger. Darüber hinaus sei das Unternehmen auf allen wichtigen Autobörsen im Internet präsent, betont Ossenbach. Die Werbeclips im Lokalradio sind inzwischen als feste Größe in der Werbestrategie etabliert und mit dem Maskottchen „Witzel Spitzel“ habe man eine Figur geschaffen, die auf Neuheiten, spezielle Angebote oder besonders preiswerte Fahrzeuge aufmerksam macht.



Mehr als Wort, Bild und Video

Für Marketing hat Heinz Hasenkamp, Geschäftsführer des gleichnamigen Bochumer SHK-Betriebes (hier zusammen mit Lisa Pötter, Geschäftsleitung Bad & Wellness), im Etat eine feste Größe eingeplant und ist ebenso fester Überzeugung, dass alle Betriebe, auch die kleineren, entsprechend kalkulieren sollten. Webseite und soziale Netzwerke gehören, wie er betont, zu einer technischen Entwicklung, mit der sich neue Möglichkeiten der Kommunikation ergeben, die ein Handwerker auch nutzen sollte. Ein Unternehmen könne nicht nur seine Leistungsvielfalt in Wort, Bild und Videos vorstellen, sondern auch mit weiteren Pluspunkten aufwarten. Auf der Internet-Startseite der Firma mit rund 100 Beschäftigten findet der Besucher Online-Anfrage-Formulare zu Sanierung, Reparatur und neuer Heizung. Zehn Mal pro Woche melden sich Kunden auf diesem Weg. Die Bedeutung des Online-Auftritts für die Mitarbeitergewinnung hat sich, wie der Firmenchef hervorhebt, bei den neuen Auszubildenden gezeigt. Alle zehn haben sich beworben, nachdem sie sich auf der Homepage über das 1929 gegründete Unternehmen informiert hatten. Dass klassische Wege aber auch Erfolg haben, belegt ein Brief, in Handschrift von Heinz Hasenkamp an seine Kunden geschrieben, um auf besondere Angebote hinzuweisen. Ein äußerst positives Echo habe die Aktion gefunden, sagt der Geschäftsführer. Die Rückmeldungen erfolgten per Telefon.



Individuelles herausstellen

Um Webseiten einzurichten und zu pflegen, greifen viele heimische Handwerker auf lokale PR- oder Werbeagenturen zurück. Meistens liegt der Geldbetrag, den sie für Konzeption und Gestaltung ausgeben, im vierstelligen Bereich. Marc Staubach und Marcus Gerbener, geschäftsführende Gesellschafter des Tischlerbetriebs Gerbener & Staubach, berichten, dass gleich am Anfang der Planung die Frage gestanden habe, welche Zielgruppe man erreichen wolle. Dass das Unternehmen mit seinen hochwertigen Möbeln eine entsprechende Kundenklientel erreichen möchte, habe man bei Form und Inhalt der Webseite bedacht. Ein Profifotograf habe über 70 Objekte abgelichtet. Der Besucher der Seite könne sich nun selbst im eigentlichen Wortsinn ein Bild von den Möbeln machen. Mit den prägnant formulierten Texten werde herausgestellt, dass der Betrieb auf individuelle Lösungen setze und der Kunde Qualitätsarbeit erhalte. Bei den Rubriken und Unterpunkten gelte das Motto „weniger ist mehr“. Das Prinzip hat auch Malermeister Marc-Alexander Kecker bei seiner Homepage bedacht, ebenso eine klare Gliederung gewählt und bringt gleich auf der Startseite zum Ausdruck, dass ökologische und kreative Raumgestaltung das Selbstverständnis von Beruf und Betrieb ausmachen. Beide Essener Firmen weisen zudem auf weitere Leistungen und Qualifikationen hin, Gerbener und Staubach beispielsweise hebt hervor, dass der Kunde nicht nur Möbel anfertigen lassen, sondern er auch den Service des betriebseigenen Planungsbüros nutzen kann. Kecker geht unter anderem auf ein

Alleinstellungsmerkmal ein. Er gehört zu den wenigen seiner Branche, die auf Wunsch Kalk und Lehm als Baustoffe verwenden.

Mit ihren Seiten verdeutlichen die Handwerker zudem, dass sie Marketing umfassend verstehen: Zu den Bausteinen gehören neben einer individuellen Beratung, Fachvorträge, Ausstellungen und Workshops. Die beiden Essener Firmen sind darüber hinaus – wie viele weitere Betriebe - dem Tipp von Experten gefolgt, dass ein Kunde auch Gesichter mit einem Unternehmen verbinden will und haben Portraits der Firmenchefs auf ihre Seiten.

Die Entscheidung, ob ein Betrieb auch einen Onlineshop auf der Seite integrieren soll, ist bei Marc-Alexander Kecker bereits getroffen. In Kürze will er mit „nachhaltigen, natürliche und wohngesunde Farben und Putzen“ ein spezielles Marktsegment bedienen.

Newsletter soll Interessenten ansprechen

Um den Kunden über neue Produkte oder Dienstleistungen zu informieren und ihm aktuelle Nachrichten aus dem Unternehmen zukommen zu lassen, bieten viele Betriebe einen Newsletter-Service an. Die Lueg AG verschickt solche Informationen zielgruppenspezifisch, um den Fahrzeug- und Servicewünschen der Interessenten zu entsprechen.

Um mit der Webseite auch gleich im Netz gefunden zu werden, empfehlen Fachleute der Handwerkskammern eine Suchmaschinenoptimierung und legen den Betrieben nahe,

Gezielt werben mit AdWords

„Es muss nicht immer gleich der kommunikative Rundumschlag sein. Schon mit kleinen, gezielten Werbemaßnahmen können Handwerksbetriebe viel bewirken – beispielsweise mit der Schaltung von Google AdWords. Die Online-Anzeigen erscheinen genau da, wo die meisten Kunden nach handwerklichen Leistungen suchen: bei Google. Schon ein monatliches Budget von 100 Euro reicht aus, um potentielle Kunden zu erreichen. Für das regionale Handwerk besonders smart: Der Empfängerkreis der Anzeige kann genau ausgewählt und der Erfolg direkt gemessen werden.“



Tatjana Hetfeld,
Geschäftsführerin
RDN Agentur für
Public Relations

das kostenlose Tool „My business“ zu nutzen. Firmen können Informationen über den Betrieb, die bei Google hinterlegt sind, selbst verwalten, und haben den Vorteil, dass bei einer lokalen Abfrage ihr Betrieb auf der Ergebnisliste weit oben erscheint. Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie hat dazu einen Leitfaden herausgegeben, mit dem Firmen Schritt für Schritt zu Einträgen und zur Pflege ihrer Angaben angeleitet werden.

Innungen unterstützen

Zahlreiche Innungsverbände sind längst dazu übergegangen, Werbemittel und Tools für das Online-Marketing bereitzustellen. Der Fachverband Sanitär Heizung Klima NRW hat beispielsweise eine Verbraucherkampagne unter dem Slogan „Besser gleich geplant, gekauft und installiert vom Innungsfachbetrieb“ aufgelegt, deren Materialien Innungen und Betriebe je nach ihren eigenen Belangen einsetzen können. Videospots, Motive und Textbausteine lassen sich für die jeweiligen Anlässe anpassen. Passwortgeschützt bekommen ebenso Elektrobetriebe bei ihrem Fachverband umfangreiches Material, um es auf ihre Bedarfe hin anzupassen. Der Fachverband der Tischler in NRW hat nach Worten von Presseferent Jens Südmeier einen Webshop eingerichtet, aus dem Firmen für ihre eigene Imagewerbung Werbemittel erhalten und auf ihre Bedürfnisse zuschneiden können. Zudem bietet die Verbandsseite Verbrauchern die Chance, nach einem Fachbetrieb in ihrer Umgebung suchen. Das Bäckerhandwerk hat mit „Bäckerfinder“ bereits bundesweit ein solches Werkzeug geschaffen, das dem Kunden anzeigt, wo er frisches Brot und Brötchen gleich um die Ecke bekommt – und mit wenigen Klicks ist er auch schon auf der Seite des Betriebs. „Das Tool zeigt natürlich ausschließlich Innungsmitglieder an und ist folglich für den Wettbewerb mit den Discontnern von großer Bedeutung“, erklärt Michael Bartilla, Geschäftsführer des Bäckerinnungs-Verbands Westfalen-Lippe.

Beispiel soll Schule machen

Innungsübergreifend ist die Kreishandwerkerschaft Essen mit dem Vermittlungsportal www.lokaleshandwerk.de an den Start gegangen. „Ein Pionierprojekt“, sagt Geschäftsführer Dr. Fabian Schnabel und lädt alle Kreishandwerkerschaften landauf, landab ein, sich zu beteiligen.



Gemeinsam mit Lars Steinborn hat der Diplom-Ingenieur das Serviceangebot entwickelt. Ein Nutzer gibt in der Suchmaske Stichworte zu dem Auftrag ein, den er vergeben will. Soll beispielsweise ein Dach ausgebaut werden, findet der Nutzer nicht nur die Gewerke, die damit zu tun haben, sondern ihm werden auch mehrere Betriebe vorgeschlagen, derzeit allerdings beschränkt sich die zur Verfügung stehende Auswahl auf die Städte Essen, Duisburg, Mettmann und Oberhausen. Die Beispiele sollen Schule machen, wünscht sich Fabian Schnabel, denn Betriebe brauchen nach seinen Worten in der Zukunft digitale Handelsplattformen. Mit „lokaleshandwerk.de“ sei auch die Chance verbunden, die Qualität der Innungsfirmen zu betonen.

Soziale Medien nutzen

Wollen die Unternehmen Kunden direkt ansprechen und möchten sie sich als attraktiver Arbeitgeber präsentieren, bieten sich nach Auffassung von Marketingexperten vor allem auch die sozialen Netzwerke an. „Ein kurzes Video auf Facebook, in dem Mitarbeiter berichten, warum sie sich für genau diesen Betrieb entschieden haben, kann heutzutage zielführend für die Nachwuchssuche eingesetzt werden.“, sagt Marc Ringel, Geschäftsführer des Friseur- und Kosmetikverbandes Nordrhein-Westfalen. Kurze, knappe Berichte über das Team, die Teilnahme an Schulungen seien schnell und inzwischen auch einfach produziert und „haben eine entsprechende Außenwirkung, wird doch damit die Kompetenz und die Qualität des Betriebs unterstrichen“.



Ein kleines Foto kann große Wirkung haben: Viele Handwerksbetriebe nutzen beispielsweise Facebook als virtuelles Schaufenster und machen damit auf die eigenen Leistungen aufmerksam.

Friseurmeister Robert Schott, der in Hertenden „Schnipp Schnapp Barbershop“ betreibt, informiert seine 5.300 Follower auf Facebook nicht nur über Produkte und Frisuren, sondern stellt auch Infos über neue Mitarbeiter, Kurse und Zertifikate ins Netz. Mit einem Spot auf Youtube, in dem Mitarbeiter sich selbst und das Geschäft vorstellen, lasse sich die Botschaft vermitteln: „Wir sind ein Laden mit Herz“, erläutert Michael Bartilla. „Bei jungen Leuten, das zeigt die Erfahrung, kommt ein solcher Clip an“, unterstützt Wissenschaftler Vergossen eine solche Strategie. Zum Employer Branding, also der Gewinnung von Arbeitskräften, gehöre im Wesentlichen, ein Unternehmen als sympathisch und kompetent darzustellen, das seine Beschäftigten nicht nur gut bezahlt, sondern mit Teamgeist, beruflichen Entwicklungsmöglichkeiten, Gesundheitsmanagement und weiteren sozialen Leistungen aufwartet.

Das Unternehmen Gerbener & Staubach nutzt das Netzwerk Facebook aber auch, um von den eigenen Aktivitäten zu erzählen: Besuch auf einer Fachmesse, Teilnahme am Charity Lauf in Essen, Beteiligung an einem Bauvorhaben. Mit kurzem Text und einem oder auch mehreren Fotos erhält der Nutzer Informationen zum Engagement des Unternehmens. Bei fast allen Posts ist zudem das Logo von Gerbener & Staubach zu sehen, womit deutlich wird, dass der Betrieb auf Corporate Identity besonderen Wert legt.

Einheitliches Bild gefragt

Eine einheitliche Erscheinungsweise sollte auch die Homepage prägen, denn neben den Kunden nutzen vor allem potenzielle Bewerber den Auftritt, um sich ein Bild von der Firma

zu verschaffen. Die Fahrzeug-Werke Lueg gehören wiederum zu den Unternehmen, die auf ihrer Seite unter dem Menüpunkt „Karriere“ Stellenangebote veröffentlichen, alles Wissenswerte über Ausbildungsberufe bereitstellen und auf Betriebspraktika hinweisen.

Angesichts der fortschreitenden Digitalisierung im Marketing, könnte der Eindruck entstehen, als seien die traditionellen Wege nur noch eine Randerscheinung. Doch Flyer, Handzettel, Broschüren oder Werbebanner für öffentliche Veranstaltungen sind ebenso wenig aus der Mode gekommen wie die Anzeige in der örtlichen Zeitung, einem Fach- oder Publikumsmagazin, heißt es von Seiten der Handwerksbetriebe. Die Verteilung des Werbekuchens ist allerdings von Betrieb zu Betrieb unterschiedlich. Kecker sowie Gerbener & Staubach konzentrieren sich beispielsweise hauptsächlich auf den Online-Auftritt, bei Unternehmen wie Hasenkamp machen die klassischen Werbemittel noch bis zu 70 Prozent aus. Nach Ansicht des Geschäftsführers sollte aber digital und analog nicht als Gegensätze verstanden werden, sondern als sich ergänzende Strategien. Ganz plastisch lasse sich das am QR-Code verdeutlichen, der auf Papier gedruckt dem Nutzer die Chance biete, weiterführende Angaben über das Netz abzurufen.

Digital und analog ergänzen sich

Digitale und analoge Wege beschreiten die Firmen ohnehin, um Mitarbeiter zu gewinnen. Vielseitige Imagebroschüren lassen sie drucken und setzen sie unter anderem gezielt auf Jobbörsen ein. Einige Handwerker haben es aber auch erlebt, dass junge Leute sich bei ihrem Unternehmen beworben haben, weil sie die Homepage äußerst ansprechend fanden. In puncto Nachwuchswerbung hat das Unternehmen Philipps aus Bochum einen ungewohnten Weg eingeschlagen und Spots im Privatrado geschaltet – mit Erfolg. „Zwei der vier Auszubildenden, die im Sommer begonnen haben, sind dadurch auf uns aufmerksam geworden“, sagt Geschäftsführerin Christina Philipps.

Ob im Kundengeschäft oder auf dem Arbeitsmarkt: Einig sind sich alle Beteiligten, dass der gute Ruf und Empfehlungen nach wie vor die wirksamsten Werbemittel sind.

Theo Körner

Stichwort: DSGVO

Beim Onlinemarketing sind aufgrund der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) und weiterer rechtliche Bestimmungen einige Vorgaben zu beachten, auf die der Zentralverband des Deutschen Handwerks hinweist. Wenn Firmen per E-Mail werben oder Mitarbeiterfotos veröffentlichen wollen, brauchen sie dafür stets eine Einwilligung. Werden auf einer Unternehmenshomepage Daten der Webseitenbesucher erhoben, muss darüber im Datenschutzhinweis informiert werden. Typische Fälle sind Kontaktaufnahmen oder Registrierungen. Unter www.zdh.de Musterformulierungen sind entsprechende Vorlagen zu finden.

Von Betriebsrente profitieren Geringverdiener und Arbeitgeber

Das Betriebsrentenstärkungsgesetz hat zum 1. Januar auch ein staatlich gefördertes Zuschussmodell gebracht. Dieses soll die betriebliche Altersversorgung (bAV) für gering verdienende Arbeitnehmer stärken. Auch die SIGNAL IDUNA hat darauf mit einem neuen Produkt reagiert: der SI Betriebsrente+.

Um auch gering verdienende Beschäftigte mit einem monatlichen Bruttoverdienst von weniger als 2.200 Euro stärker in die bAV einzubeziehen, hat der Gesetzgeber jetzt eine Geringverdienerförderung eingeführt. Arbeitgeber, die für diese Mitarbeiter einen Mindestbeitrag von jährlich 240 Euro in eine bAV einzahlen, erhalten einen Zuschuss von 30 Prozent. Dieser Zuschuss ist gedeckelt bei 144 Euro jährlich, so dass sich ein maximal förderfähiger Beitrag von 480 Euro ergibt. Gefördert werden können allerdings nur Produkte, die bestimmte Voraussetzungen erfüllen.

Die Betriebsrente+ der SIGNAL IDUNA erfüllt diese Voraussetzungen. Es handelt sich um eine fondgebundene Direktversicherung, die eine Mindestleistung garantiert. Dabei verbindet sie Sicherheit mit den Renditechancen am Aktienmarkt: Der zugrundeliegende Fonds HANSAeuropa investiert in europäische Unternehmen. Zinsüberschüsse erhöhen das Vertragsguthaben in der Ansparphase.

Der Versicherte kann wählen, ob er sich das Guthaben – in der Regel frühestens ab dem 62. Lebensjahr – in Form einer monatlichen Rente auszahlen lässt oder als Kapitalleistung. Hier ist auch eine Teilauszahlung möglich, während das Restkapital als Rente fließt. Stirbt der Versicherte im Verlauf von Anspar- oder Rentenbezugsphase, erhalten seine Angehörigen eine Hinterbliebenenrente oder Kapitalauszahlung aus dem Vertragsguthaben.

Arbeitgeber profitieren mit Hilfe der Betriebsrente+ nicht nur von dem staatlichen Zuschuss. Indem sie eine bAV für ihre Arbeitnehmer einrichten, bringen sie ihre besondere Wertschätzung zum Ausdruck. Dies schlägt sich zum einen nieder in einer höheren Motivation und damit einem guten Betriebsklima sowie einer geringen Fluktuation. Zum anderen erhöhen betriebliche Zusatzleistungen auch für dringend benötigte Fachkräfte die Attraktivität eines potenziellen Arbeitgebers.

Die Finanzzeitschrift Focus Money verlieh der Betriebsrente+ im Mai 2018 das Top-Rating „Produkt des Monats“.

 www.signal-iduna.de



Anmeldung zum Kita-Wettbewerb des Handwerks



Ob Bäcker, Maler oder Augenoptiker: Das Handwerk bietet über 130 spannende Arbeitsfelder, die es zu entdecken gilt.

Die Idee: Kita-Kinder im Alter zwischen 3 und 6 Jahren besuchen mit ihren Erzieherinnen und Erziehern Handwerksbetriebe in ihrer Region und lernen die faszinierende Vielfalt des Handwerks kennen. Anschließend gestalten die Kinder gemeinsam ein Riesenposter, auf dem sie ihre Erlebnisse festhalten – mit allen Materialien, die sie bei „ihrem“ Handwerker kennengelernt haben.

Mitmachen ist noch möglich: Noch bis zum 8. Februar 2019 können die Kita-Gruppen ihr Poster zusammen mit einer kurzen Beschreibung einreichen. Dabei ist es am einfachsten, wenn interessierte Handwerksbetriebe die Initiative ergreifen und Kitas vor Ort auf den Wettbewerb ansprechen. Erzieherinnen und Erzieher sowie Handwerkerinnen und Handwerker können die Wettbewerbspakete telefonisch unter 0241 89493-18 oder online unter www.amh-online.de/wettbewerbspaket kostenlos anfordern.

In der heutigen, zunehmend technisierten und digitalisierten Welt liegen die Bezüge zum Konkreten und Dinglichen oft nicht mehr so offen zutage. Solche Bezüge sind aber gerade für Kinder wichtig, um zu begreifen, wie die Welt um sie herum entsteht. Der Kita-Wettbewerb ermöglicht genau das, indem er Kindern spannende Einblicke in „echtes“ Handwerk gibt und sie anschließend selber kreativ werden lässt – ein Angebot, das seit Jahren Kita-Kinder bundesweit begeistert und zum Mitmachen animiert.

„Wir vermitteln so schon den Kleinsten ein positives Handwerksbild, wecken Interesse für viele Handwerksberufe und Respekt für das, was Handwerker schaffen“, sagt Joachim Wohlfeil, Vorsitzender der Aktion Modernes Handwerk e.V. (AMH). „Wir möchten deshalb auch alle Handwerksbetriebe auffordern: Macht die Kitas in eurer Umgebung auf den Wettbewerb aufmerksam und ladet sie zu euch ein – es lohnt sich!“

Kita-Wettbewerb „Kleine Hände, große Zukunft“
www.amh-online.de/kita-wettbewerb

Die Meisterleister für die Zeiten des Baubooms



Eingespieltes Team: Timo Heinle, Marco Damm und Jan Schmäing von den Meisterleistern.

Neue Projekte stapeln sich, die Kunden sitzen einem im Nacken, der aktuelle Auftrag muss fertiggestellt werden. In vielen Handwerksbetrieben sieht es aktuell so aus.

Die gute Wirtschaftslage erzeugt einen regelrechten Bau- und Renovierungsboom. Und davon profitiert natürlich auch das Handwerk. Doch an vielen Stellen fehlt einfach die notwendige „Manpower“ um die offenen Aufträge auch abzuarbeiten. Um genau diese Auftragsspitzen abzufangen und um temporäre Unterstützung zu erhalten, setzen die Meisterleister mit ihrem einzigartigen Konzept genau dort an. Benötigt ein Handwerksbetrieb kurzfristige personelle Unterstützung, sind die Meisterleister zur Stelle.

Dabei ist das Meisterleister Konzept ganz einfach erklärt: Internes Fachpersonal liefert qualifizierte Handwerker zur sofortigen Unterstützung der Projekte. Die Dienstleistungsberater im Büro sind alles selbst gelernte Handwerker: Metallbauer, Maler, Tischler oder Elektroniker. „Somit gewähren wir eine Dienstleistung und Betreuung auf Augenhöhe. Der Vorteil gegenüber klassischen Kaufleuten ist unsere Fachkenntnis“, beschreibt Marco Damm vom Standort Recklinghausen, den Unterschied zu anderen Dienstleistern.

Das Personal der Meisterleister überzeugt in allen Bereichen durch die fachliche Kompetenz. „Unsere Mitarbeiter sind alle Fachleute in ihrem Gewerk. Sie haben alle eine abgeschlossene Ausbildung und werden vorab gründlich bewertet. Somit können wir sicherstellen, dass unsere Mitarbeiter auch die fachliche Erfahrung mitbringen um bei den Projekten direkt zu unterstützen“, erläutert Jan Schmäing aus der Oberhausener Niederlassung die Vorgehensweise der Meisterleister.

Die Meisterleister
Tel. 02361 8907480, www.meisterleister.de

Ein Kleinflottenmodell für Handwerk und Handel



Die Flotte in sicheren Händen: Mit einem neuen Kraftfahrt-Tarif lassen sich auch Kleinflotten absichern.

Bestandteil des neuen Kraftfahrt-Tarifs der SIGNAL IDUNA ist das Kleinflottenmodell. Hiermit können kleine und mittlere Unternehmen des Handwerks und Handels jetzt auch ihren Fuhrpark absichern.

Das Kleinflottenmodell richtet sich an Betriebe, deren Fuhrpark drei bis neun Fahrzeuge umfasst. Der Versicherungsschutz gilt unter anderem für Pkw, Lieferwagen, Lkw, Verkaufsfahrzeuge, aber auch für Arbeitsmaschinen. Neben besonderen Schadenfreiheitsrabatten bietet die SIGNAL IDUNA eine vereinfachte Beitragsberechnung und Sonderkonditionen.

Der Versicherungsschutz greift beim Kleinflottenmodell bei Eigenschäden – sogar auf dem eigenen Grundstück – und zusätzlich bei sogenannten BBB-Schäden. Beide Leistungen sind in der Regel ausgeschlossen oder nur gegen einen hohen Aufpreis versicherbar. „BBB-Schäden“ steht dabei für Brems-, Betriebs- und Bruchschäden. Versichert sind damit zum Beispiel Schäden an Bremsen oder durch verrutschte Ladung. Ebenfalls enthalten ist für alle Fahrzeuge eine zwölfmonatige Neu- oder Kaufwertentschädigung. Damit ist der Betrieb geschützt gegen finanzielle Verluste nach einem Totalschaden des Firmenfahrzeugs infolge eines Unfalls oder Diebstahls.

Darüber hinaus lassen sich leistungsstarke Bausteine optional in den Versicherungsschutz integrieren wie beispielsweise umfangreiche Schutzbriefleistungen. Hierzu gehört aber auch die so wichtige GAP-Deckung. Diese schließt die finanzielle Lücke, die entsteht, wenn etwa ein finanzieller oder geleaster Lkw beispielsweise nach einem Unfall ein Totalschaden ist.

i Signal Iduna
Verkaufsleiter Serkan Kabuk
Tel 0179 9754108, 0231 1357335
serkan.kabuk@signal-iduna.net, www.signal-iduna.de/serkan.kabuk

Studie: Digitalthemen in Betrieben immer wichtiger



Die Digitalisierung ist für Unternehmen wichtig: Fast zwei Drittel bilden ihre Mitarbeiter dazu fort, so das Ergebnis einer Studie.

Fast zwei Drittel aller Unternehmen (63 Prozent) bilden ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu Digitalthemen weiter. Das hat eine gemeinsame Studie des TÜV-Verbands und des Digitalverbands Bitkom ergeben, für die 504 Unternehmen ab 10 Mitarbeitern in Deutschland befragt wurden.

Zum Vergleich: Vor zwei Jahren haben erst 36 Prozent der Unternehmen ihren Mitarbeitern Fortbildungen angeboten, damit sie digitale Kompetenzen erwerben und vertiefen können. „Den digitalen Wandel in den Unternehmen müssen die Beschäftigten gestalten“, sagte Dr. Michael Fübi, Präsident des TÜV-Verbands (VdTÜV), bei Vorstellung der Studienergebnisse in Berlin. „Die Mitarbeiter brauchen die richtigen Kompetenzen, um die digitale Transformation voranzutreiben.“

Vier von fünf Befragten (78 Prozent) sind der Meinung, dass digitale Kompetenzen genauso wichtig werden wie fachliche oder soziale Kompetenzen. Weitere 18 Prozent halten digitale Kompetenzen in Zukunft sogar für die wichtigste Fähigkeit von Arbeitnehmern. „Digitale Weiterbildung boomt. Eine gute Qualifikation und die Bereitschaft zu einer stetigen Weiterqualifizierung sichern langfristig Chancen auf dem Arbeitsmarkt und ermöglichen Teilhabe in der digitalen Welt“, sagte Bitkom-Präsident Achim Berg. „Weiterbildung und lebenslanges Lernen müssen deshalb raus aus dem Podiumssprech und rein in die unternehmerische Praxis. Digitalkompetenz gehört dabei in den Mittelpunkt.“ Nahezu alle Befragten sind sich einig, dass lebenslanges Lernen im Zusammenhang mit der Digitalisierung immer wichtiger wird (99 Prozent). Schule, Ausbildung und Studium reichen heute nicht mehr für das gesamte Berufsleben aus und müssen durch regelmäßige Fortbildungen im Arbeitsalltag ergänzt werden. Dieser Aussage stimmen 95 Prozent der Unternehmen zu.

i Weitere Informationen zur Studie:
www.vdtuev.de/news/weiterbildung-zu-digitalthemen-boom

Digitaler Finanzbericht unterstützt Handwerksunternehmer



Jahresabschlüsse und Einnahmeüberschussrechnungen sind wesentliche Grundlagen für eine Bonitätsprüfung, zu denen finanzierende Banken und Sparkassen gesetzlich verpflichtet sind. So fordern auch die Sparkassen Bochum und Witten im jährlichen Rhythmus Kunden mit großen Kreditvolumen zur Vorlage ihrer Bilanzen auf.

Bisher reichen die meisten Betriebe bzw. deren Steuerberater die Unterlagen in Papierform oder als PDF ein, obwohl sie mittels einer Buchhaltungssoftware digital erstellt wurden. Banken und Sparkassen müssen diese Unterlagen dann wieder manuell erfassen, um sie anschließend digital zu analysieren. Diese überflüssige Arbeit lässt sich dank der digitalen Technik vermeiden: Die deutsche Kreditwirtschaft bietet mit dem Digitalen Finanzbericht die Möglichkeit, Jahresabschlüsse und Einnahmeüberschussrechnungen medienbruchfrei elektronisch zu übermitteln. Der Berichtsumfang bleibt derselbe, nur der Übertragungsweg beschleunigt sich. „Die Analysten sind dann weniger mit der Eingabe von Daten beschäftigt und haben mehr Zeit für die Bilanzanalyse“, erläutert Andreas Aschemeier, Abteilungsleiter Firmenkundenbetreuung bei der Sparkasse Witten. „Das bedeutet für den Kunden letztendlich schnellere Entscheidungswege.“

Die Daten werden – selbstverständlich sicher verschlüsselt und ohne Umwege - vom Steuerberater des Kunden auf elektronischem Weg an die Sparkasse oder Bank gesendet. Dritte haben keinen Zugriff auf die Daten. Denn: Bankgeheimnis und Datenschutz gelten auch beim Digitalen Finanzbericht uneingeschränkt. „Auch wenn sich der Kommunikationsweg ändert, bleibt der Datenschutz genauso gewahrt wie zuvor“, so Andreas Aschemeier.

Vorteile liegen auf der Hand

Seit Anfang des Jahres empfiehlt die Sparkasse Bochum ihren Kunden mit Offenlegungspflicht den Digitalen Finanzbericht. Doch noch ist die Umsetzung etwas schleppend. Dabei liegen die Vorteile auf der Hand: „Die

Übersendung der digital erfassten Daten direkt durch den Steuerberater ist eine enorme Erleichterung und spart viel Zeit und Papier“, betont Andrea Lyding, Sparkasse Bochum. Sobald der Kunde seine Unterlagen dem Steuerberater übergeben hat, ist für ihn alles erledigt. „Er muss nicht den vom Steuerberater ausgedruckten oder manchmal sogar gebundenen Finanzbericht zur Bank bringen, damit sie ihn wieder erfasst“, erklärt die Kreditanalystin. „Er muss nur einmalig eine Teilnahme- und Verbindlichkeitserklärung bei uns und seinem Steuerberater unterschreiben.“ Sollte er dann im Laufe des Jahres eine schnelle Kreditentscheidung benötigen, entfällt der Postweg für die Übersendung des Finanzberichtes vom Steuerberater zur Bank. Andrea Lyding: „Die Bilanzdaten werden direkt digital übertragen.“

Die Sparkasse Witten wird Anfang des kommenden Jahres gezielt ihre Kunden auf den Digitalen Finanzbericht ansprechen: „Bereits vor einigen Jahren haben wir all unsere bisherigen Kreditakten gescannt. Seitdem arbeiten wir im Kreditbereich komplett ohne papiergebundene Unterlagen: sozusagen ‚aktenlos‘. Daher können meine Kollegen/innen und ich unsere Firmenkunden auch problemlos in deren Betrieben beraten. Mit unseren Notebooks können wir unseren Arbeitsplatz – samt aller digitalen Unterlagen - schließlich überall mit hinnehmen. Viele unserer Kunden finden das ‚prima‘“, so Andreas Aschemeier. „Der Digitale Finanzbericht ist nur der folgerichtige nächste Schritt auf dem Weg zur Digitalisierung. Das Ziel muss aber immer bleiben, die Bedürfnisse unserer Kunden noch schneller bedienen zu können. Daran arbeiten wir täglich. Früher mit Bleistift und Papier – heute mit moderner Technik.“



Giropay: Sichere und direkte Überweisung im Online-Handel

Wer weder seine Kontodaten an eine Vielzahl von Online-Händlern weitergeben will, noch ein sogenanntes E-Wallet bei einem Finanzdienstleister wie Paypal anlegen möchte, für den ist das Online-Bezahlverfahren Giropay das Richtige. Sparkassen und Volksbanken bieten diese sichere Zahlungsmethode an. Als Kunde zahlt man seine Einkäufe im Internet bequem per Online-Banking – mit PIN und TAN. Benötigt wird lediglich ein Girokonto bei Sparkassen oder Volksbanken, das fürs Online-Banking freigeschaltet ist. Wenn man in Online-Shops einkauft, werden beim Bezahlvorgang die Zugangsdaten nur über die gesicherte Verbindung zwischen dem Kontoinhaber der Bank ausgetauscht. Mit der Ausführung der Überweisung erhält der Händler eine Zahlungsbestätigung und damit eine Zahlungsgarantie des Finanzinstituts. Dank Giropay muss der Händler nicht auf sein Geld warten und kann die Bestellung sofort rauschicken. Dieser Service wird vor allem von Privatkunden genutzt, ist aber auch interessant für Betriebe, die einen Online-Shop betreiben. Sie können Giropay in ihrem Shop integrieren oder ihre Kunden auf dieses sichere Bezahlssystem aufmerksam machen.

Konkurrent Sofortüberweisung

Die Bezahlmethode Sofortüberweisung wurde durch den gleichnamigen Münchener Zahlungsdienstleister bekannt. Wer dieses Verfahren nutzt, muss seine PIN und TAN in den Formularen der Sofort GmbH eingeben, die die Transaktion im Namen des Kunden ausführt. Das heißt, der Online-Shopper loggt sich mit seinen Daten nicht bei der Bank, sondern bei der Sofort GmbH ein und legitimiert diese damit, die Transaktion in seinem Namen durchzuführen. Mit der Herausgabe der Daten an den Zahlungsdienstleister könnte dieser einen Einblick in die Kontodetails der Online-Shopper bekommen (Kontostand, Daueraufträge etc.). Missbrauchsfälle wurden zwar bisher nicht bekannt, aber Banken und Sparkassen warnen vor der Herausgabe von PIN und TAN an Dritte. Nach den Allgemeinen Geschäftsbedingungen ist bei den meisten Banken die Weitergabe von PIN und TAN aus Gründen der Sicherheit und Haftung an Dritte grundsätzlich nicht erlaubt. Die Bundesregierung hat die sogenannten „Zahlungsauslösedienste“ 2018 aber zugelassen.

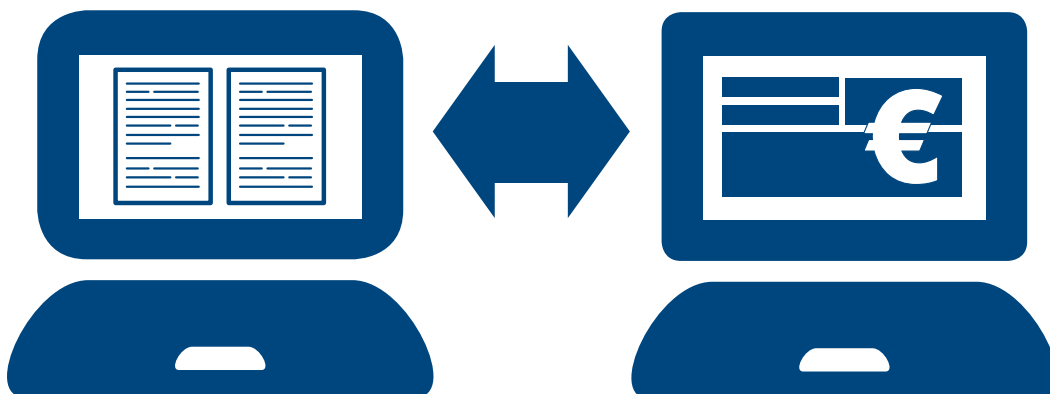
 Weitere Informationen:
www.giropay.de

Kontodaten fließen automatisch ein Schnittstellen zwischen Bank, Betrieb und Beratung

Wurde die Rechnung XY schon bezahlt? Wie sieht es mit anderen wichtigen Zahlungseingängen aus? Die Digitalisierung ermöglicht einen Kontocheck in Echtzeit. Auch die Steuerberatung kann die Kontobewegungen jederzeit einsehen – vorausgesetzt, der

Mandant hat ihr die Zustimmung erteilt. Unternehmen, die die Vorteile des Banking 4.0 nutzen wollen, müssen einen entsprechenden online-Banking-Vertrag mit ihrem zuständigen Finanzinstitut schließen und auch mit ihrem Steuerberater. Banken und Sparkassen bereiten die

Kontodaten für alle gängigen Banking- und Buchhaltungssysteme auf, sodass sie automatisch eingelesen werden können. Auch für den Steuerberater entfällt somit das lästige Eintippen der Kontodaten seiner Mandanten. Betriebe, die ihre Buchhaltung komplett selbst erledigen, können ihre Umsätze über das normale online-Banking-Verfahren in ihr Zahlungsverkehrsprogramm exportieren lassen. Die Schnittstellen bei Banken und Sparkassen sind voreingestellt. Bei Fragen können die Experten der Online-Banking-Hotlines weiterhelfen.



Creditreform bietet automatisiertes Mahnwesen

Den Kopf frei fürs Geschäft – Außenstände minimieren

In den meisten Betrieben sind die Auftragsbücher voll. Chef und Mitarbeiter wissen kaum, wie sie das Tagespensum schaffen sollen. Die Büroarbeit wird gerne aufgeschoben. So kommt es, dass nicht jeder Chef seine offenen Posten im Blick hat. Creditreform Bochum bietet seit Herbst einen neuen webbasierten Service an, der die Betriebe entlastet und zusätzlich eine effizientere Rechnungsverwaltung ermöglicht: Ein automatisiertes Mahnwesen, das den kompletten Prozess mit oder nach der Rechnungserstellung abdeckt. Der Mahnservice erfolgt durch den Betrieb selber.

Creditreform tritt dabei nicht in Erscheinung. „Mit dem Creditreform Mahnwesen schützen wir die Betriebe vor einem Großteil der Insolvenzgründe wie z. B. verspätete Zahlungen der Kunden, Forderungsausfälle oder hohe betrieblichen Kosten“, so Philipp Böhme, Geschäftsführer der Creditreform Bochum.

„Darüber hinaus verbessern die Betriebe die eigene Liquidität!“ Sämtlicher Schriftverkehr – Rechnungen, Zahlungserinnerungen und Mahnungen – werden auf den Briefbögen des jeweiligen Betriebes gedruckt. Auch Post- oder -Mail-Versand erfolgen nur mit dem Absender des Handwerksbetriebes.

„Wenn uns ein lesender Einblick aufs Konto erlaubt wird, können wir automatisch Zahlungseingänge auslesen und direkt der offenen Rechnung oder Mahnung zuordnen“, erklärt Philipp Böhme. Zahlt der Kunde nicht, kann ebenfalls automatisch das Inkassoverfahren eingeleitet werden.

„Jeder Betrieb hat aber immer die Möglichkeit, im Einzelfall zu entscheiden, ob dem Kunden noch Aufschub gewährt wird. Vielleicht möchte der Handwerksmeister auch erst mit seinem säumigen Kunden reden, bevor das Inkasso eingeleitet wird.“ Creditreform Mahnwesen bietet eine schnelle, tagesaktuelle Offene-Posten-„LIVE“ Übersicht und einen detaillierten Überblick des gesamten Rechnungsbestandes.

i Weitere Informationen und Konditionen unter www.creditreform-mahnwesen.de/wl/bochum
 vertrieb@bochum.creditreform.de
 Tel. 0234 9333200, Fax 0234 9333292
www.creditreform-bochum.de

Möchten Sie mehr wissen?

Die Creditreform veranstaltet im kommenden Jahr zwei Informationsveranstaltungen zum Thema „Creditreform Mahnwesen“.

Donnerstag, den 7. Februar 2019 von 16-18 Uhr

Donnerstag, den 28. Februar 2019 von 11-13 Uhr


Creditreform

ICH BIN EIN REFORMER

Meinen Betrieb habe ich fest im Griff
 und meine Rechnungen werden bezahlt.

www.creditreform-bochum.de

Schneller ans Geld

Tipps für ein effizientes Forderungsmanagement

Verspätete Zahlungseingänge verschlechtern die Liquidität des Betriebes, wirken sich negativ aufs Rating aus und können im schlimmsten Fall zur Insolvenz führen. Wer schneller an sein Geld kommen will, sollte sein Forderungsmanagement professionalisieren. Das fängt schon vor der Auftragserteilung an: Falls es Zweifel an der Zahlungsmoral und -fähigkeit der Kunden geben sollte, macht es Sinn, Bonität und Zahlungsverhalten genauer prüfen zu lassen. Namhafte Auskunftfeien geben kurzfristig ihre Einschätzung zum Zahlungsverhalten



potenzieller Kunden. Bei Privatkunden ist das schon schwieriger. Aber vielleicht kennt einer Ihrer Geschäftspartner oder Kollegen den Kunden. Nicht immer ist der Kunde schuld daran, dass nicht sofort Geld aufs Firmenkonto fließt: Manche Unternehmen lassen sich sehr viel Zeit mit der Rechnungserstellung und vergessen, eine konkrete Frist zu setzen. Neben der zügigen Rechnungserstellung ist eine gute Buchhaltung die halbe Miete. Nachdem die Rechnung gestellt wurde, muss die Forderung verbucht werden. Das Fälligkeitsdatum ist besonders wichtig. Natürlich



sollten die Zahlungseingänge auch regelmäßig nachgehalten werden. Macht der Kunde Mängel geltend und setzt deswegen die Zahlung aus, sollte der Sache schnell auf den Grund gegangen werden. Ist das nur ein Vorwand? Oder ist die Sache berechtigt? Liegt der Fehler bei Ihnen, muss der Mangel umgehend beseitigt werden. Andernfalls müssen Sie der Mängelrüge schriftlich widersprechen.

RICHTIG MAHNEN

Unternehmen, die ihr Forderungsmanagement in Eigenregie betreiben, können 14 Tage nach Fälligkeit eine Zahlungserinnerung oder gleich eine 1. Mahnung versenden. Fügen Sie in beiden Fällen eine Rechnungskopie bei, weisen Sie auf den Verzug hin und geben Sie unbedingt ein neues Zahlungsziel an. Reagiert der Kunde nicht und wurde die Rechnung nach weiteren 14 Tagen nicht beglichen, wird in der 2. Mahnung nachdrücklich auf die Fälligkeit, den Betrag und die Folgen der Nichtzahlung hingewiesen (Vorbehalt rechtlicher Schritte, Abgabe der Forderung / Inkassoverfahren). Die 3. und letzte Mahnung erfolgt nach 8 Tagen und enthält einen letzten Zahlungstermin und die Androhung eines Mahnbescheides. Je nach Höhe der Forderung oder bei vielen kleinen Außenständen sollte überlegt werden, ein Inkassobüro einzuschalten. Die Kosten muss der Schuldner tragen. Liegen bereits ein Vollstreckungsbescheid oder Urteil vor, kann gepfändet werden. Zahlt der Schuldner nicht oder ist durch den Gerichtsvollzieher keine Pfändung möglich, muss zunächst der Gläubiger für die Kosten aufkommen. Überlegen Sie sich vor jedem weiteren Schritt, ob sich der Aufwand lohnt. Im schlimmsten Fall, wenn beim Schuldner nichts zu holen ist, muss die Forderung abgeschrieben werden. *Claudia Schneider*



Ganzheitliche steuerliche Beratung für Innungsmitglieder:

- Digitale Finanzbuchhaltung
- Abrechnungen von Baulöhnen
- Erstellung von Jahresabschlüssen und Steuererklärungen
- Betriebswirtschaftliche Beratung

Wittener Str. 204
44803 Bochum
Telefon 0234 9361010

E-Mail: info@bosg-gmbh.de
www.bosg-gmbh.de

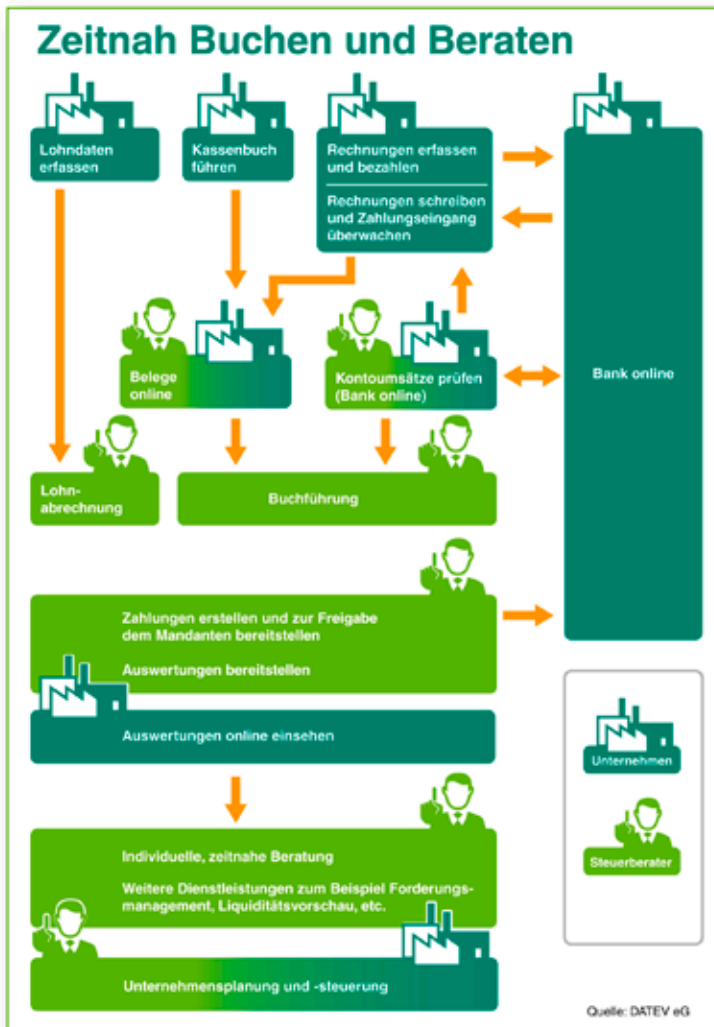
Digitale Plattform fürs Kaufmännische

Die Cloud-Anwendung DATEV Unternehmen online sorgt für Effizienz

Ganz ohne Papier funktioniert es in den meisten Büros noch nicht. Aber viele Mittelständler sind auf dem Weg dorthin. Die digitale Technik erleichtert die Buchhaltung und das gesamte digitale Belegwesen. Die Zusammenarbeit zwischen Unternehmen, Banken und Steuerberatern wird immer schneller und effizienter. Die DATEV hat ihre Cloud-Anwendung Unternehmen online 2018 schlanker und moderner gemacht, indem Ab-

läufe und Benutzeroberflächen optimiert wurden. Die Bandbreite der Funktionen, die die Online-Anwendungen abdecken, reicht von Kassenbuch, Rechnungseingang und -ausgang über Lohndaten, Bankkontenverwaltung und Zahlungsverkehr bis hin zu Buchführungs- und Lohnauswertungen oder den sicheren Umgang mit elektronischen Rechnungen. Im Rechenzentrum der DATEV sind die Belege dann rechtssicher archiviert und stehen

gleichzeitig in der Cloud bereit. Somit kann auch die Steuerberatungskanzlei darauf zugreifen und zeitnah die Buchführung erstellen und Auswertungen generieren. Diese helfen dem Unternehmer bei der betriebswirtschaftlichen Steuerung. Der Vorteil einer solchen medienbruchfreien elektronischen Prozesskette: Vom Einlesen des digitalisierten Belegs an arbeitet das System durchgängig mit einheitlichen Daten. Diese können auch an Finanzverwaltungen, Sozialversicherungsträger, Krankenkassen, Banken, Berufsgenossenschaften oder statistische Ämter weitergegeben werden. Die digitale Abwicklung spart Zeit und Geld, da das Einlesen der Daten automatisch erfolgt. Manche Steuerberater geben diese Ersparnis an ihre Mandanten weiter und haben die Gebühren schon gesenkt.



Schlaue Köpfe sind selten allein erfolgreich

Ohne Lise Meitner hätte Otto Hahn vielleicht nie die Kernspaltung entdeckt.

www.zeptrum-adamsen.de

zeptrum
DR. ADAMSEN

Wirtschaftsprüfung
Steuerberatung
Unternehmensberatung

IMMER AN IHRER SEITE

Innungsausflug mit Fortbildung und Unterhaltung

Nach Stuttgart und Bad Mergentheim führte vom 11. bis 14. Oktober der Innungsausflug der Bochumer Dachdecker-Innung. Auftakt war am Donnerstag der Besuch des Volksfestes Cannstatter Wasen.

Das Familienunternehmen Bauder, das auch in Bochum eine Niederlassung hat, war am Freitag das Ziel der Dachdecker. Seit mehr als 160 Jahren, inzwischen in der dritten und vierten Generation, dreht sich bei Bauder in Stuttgart alles um das Dach. Neben dem Geschäftsfeld Flachdach mit den Bereichen Gründach und Photovoltaik sind das auch die Geschäftsfelder Steildach und Serviceleistungen. Für industrielle Anwendungen werden technische Dämmstoffe aus Polyurethan-Hartschaum angeboten. Die Dachdecker interessierten sich vor allem für Abdichtungssysteme für Flachdächer.

Während nach dem Mittagessen in Ludwigsburg das Damenprogramm mit einer Schlossführung begann, hörten die Dachdecker die Vorträge „Windsogsicherung“ (sichere Aufbauten mit verschiedenen Techniken) und „Liquitec“. Es schloss sich eine Werks- und Laborführung an. Der Abend war wieder der Unterhaltung vorbehalten. Dazu wurde ein Varieté besucht.

Nach Bad Mergentheim und zur Firma Roto ging es am Samstag. Bei einem Werksrundgang stellte sich das Unternehmen vor, das in Bad Mergentheim an der Tauber mehr als

700 Mitarbeiter beschäftigt. „Wir haben auch selbst gehandwerkelt“, berichtet Obermeister Raimund Weinand. Die Dachdeckermeister konnten selbst Fenster und Außenrolläden einbauen.

Abends durften die Dachdecker andere Talente beweisen. Bei einer Live-Kochshow im Edelfinger Hof machten sie Pizzas, braten perfekte Steaks oder Gambas. Weinands Fazit: „Dachdecker können auch kochen.“



SHK-Innungsfahrt führte nach London

Die Innung für Sanitär-, Heizung- und Klimatechnik Bochum hat in diesem Jahr für ihre Innungsfahrt London als Ziel gewählt. Am 27. und 28. September führte das Programm die Bochumer Reisegruppe an die schönsten Orte der englischen Metropole. Die Stadtführung mit Carole war eine gute Empfehlung, sie hat den Bochumer Handwerkern unter anderem auch die Kronjuwelen nähergebracht. Die U-Bahn war für London ein Muss, schließlich war die nächste Station in unmittelbarer Nähe des Hotels. Die Reise war ein voller Erfolg und für alle Mitfahrer eine schöne Erfahrung.

Brandschutz und Erste Hilfe

Die Friseur-Innung Bochum hat ihre Mitglieder im November wie gewohnt zur Fortbildung eingeladen. Am 11. November ging es in der Kreishandwerkerschaft an der Springorumallee um den Brandschutz. Der zertifizierte Brandschutzbeauftragte und Feuerwehrmann Uwe Lomb aus Dortmund zeigte den 24 Friseurmeistern den Umgang mit den Feuerlöschern. Er betonte die Wichtigkeit einer regelmäßigen Überprüfung aller Geräte wie Feuerlöscher aber auch Hauben oder Föhne. Am 18. November folgten 27 Kollegen der Einladung zur Auffrischung ihrer Kenntnisse als Ersthelfer durch die Malteser. Pferner: „Es ist

wichtig, dass in jedem Salon ein Ersthelfer anwesend ist.“



Der Brandschutzbeauftragte zeigte den Friseuren den Umgang mit Feuerlöschern.



Einen silbernen Meisterbrief gab es für Joachim Bettenhausen.



Die Prüfungsbesten wurden von Carsten Sammrei geehrt.



Uwe Nöfer (M.) erhielt einen silbernen Meisterbrief und Gratulationen von Carsten Sammrei und Gabor Leisten von der Handwerkskammer Dortmund.

Kfz-Innung Bochum ehrt die Meisterjubilare

Es ist eine schöne Tradition und Wertschätzung zugleich, dass die Kfz-Innung Bochum in jedem Jahr ihre drei Prüfungsbesten bei der Innungsversammlung besonders auszeichnet. Im Beisein zahlreicher Mitgliedsbetriebe erhielten Jerome Dieckmann, Moritz Wüstefeld und Tim Wollert jeweils einen Gutschein für den Besuch des „AU-Kombi-Lehrgangs“ der Kfz-Innung Bochum im Wert von 390 Euro. Zudem wurden sie von Obermeister Carsten Sammrei mit Ehrenurkunden geehrt. Weitere Ehrungen wurden Joachim Bettenhausen und Uwe Nöfer zuteil. Sie wurden für ihre 25-jährigen Meisterjubiläen mit den silbernen Meisterbriefen ausgezeichnet. Abschließend dankte Obermeister Sammrei Heinrich Klostermann mit einem Weinpräsent für seinen hohen Einsatz bei der Erstellung der PSP-Datenbank.

Messgerät für die Ausbildung am Berufskolleg Witten

Zur Begrüßung der neuen Auszubildenden hatten Carsten Schaldach, Obermeister der Fachinnung für Elektrotechnik Ennepe-Ruhr, und sein Vorstandskollege Oleg Ferber ein Geschenk mitgebracht. Im Berufskolleg Witten überreichten sie an Lehrer Andreas Aumann und Kerstin Nagel, Leiterin der ET- und IT- Abteilung am Berufskolleg, ein Benning Messgerät zur VDE Prüfung 701 und 702. Es wurde von der Firma Benning gesponsert. Damit lässt sich die Sicherheit elektrischer Geräte überprüfen. „Es ist wichtig, dass sich die Auszubildenden damit gut auskennen“, so Schaldach. Die beiden Innungsvertreter informierten die rund 20 Auszubildenden über die kommende Ausbildungszeit und stellten sich als Ansprechpartner vor.



Carsten Schaldach (l.) und Oleg Ferber (M.) überreichten das Messgerät an Andreas Aumann, bevor es die Auszubildenden erstmals erkundeten.

Zwei Jubiläums-Meisterbriefe

Auf der Innungsversammlung der Maler- und Lackiererinnung Ennepe-Ruhr am 14. November wurden zwei Ehrungen vorgenommen. Obermeister Dirk Ständeke zeichnete Malermeister Klaus Dieter Christ mit dem Goldenen Meisterbrief aus. Aber auch Dirk Ständeke selbst wurde bei der Herbstversammlung im Restaurant „Fritz am Brunnen“ in Schwelm geehrt. Er erhielt den silbernen Meisterbrief. Diese Ehrenurkunde wurde ihm von seiner Stellvertreterin, Anke Klein, überreicht.



Welche Krankenkasse steht Betrieben auch online mit Rat und Tat zur Seite?



Die IKK classic bietet Webinare, Online-Rechner, Newsletter, Ratgeber und eMagazin. Unter www.ikk-classic.de/firmenkunden

Rund um die Uhr für Sie da: kostenlose IKK-Firmenkundenhotline: 0800 0455 400.





Zum Tag der offenen Tür anlässlich des runden Geburtstages konnten die Besucher das neue CNC-Bearbeitungszentrum mit 5-Achs-Technologie bewundern.

Runder Geburtstag für Schreinerei und für Ralf Kowallik

Vor 60 Jahren begann alles in einem Hinterhof an der Alleestraße. Heute zeigt sich die Bochumer Schreinerei Kowallik für die Zukunft bestens aufgestellt. Zum runden Geburtstag öffnete Ralf Kowallik am 15. September die Türen zu seinem Betrieb an der Hanielstraße für Kunden, Lieferanten, Architekten, Nachbarn und Freunde. Wer wollte, konnte Ralf Kowallik auch persönlich gratulieren. 1958, das Jahr in dem Günter Kowallik den Familienbetrieb startete, kam auch Sohn Ralf auf die Welt.

Im Zentrum der Aufmerksamkeit standen nicht nur die Kowalliks – inzwischen ist auch Sohn Tim in das Familienunternehmen eingestiegen – sondern auch die neueste Investition: ein CNC-Bearbeitungszentrum mit 5-Achs-Technologie.

Doch erst einmal zurück. 1958 startet Günter Kowallik und übernimmt die Schreinerei Karl Erhard im Hinterhof an der Alleestraße 129 mitsamt zwei Gesellen. Es geht über zwei Etagen und schnell wird es zu eng. Die Aufträge werden größer. Als Anfang der 1970er-Jahre feststeht, dass die nächste Generation bereitsteht, baut Günter Kowallik neu an der Hanielstraße. Über Jahre entwickelt sich das Unternehmen in drei Bauabschnitten. Viel Eigenleistung steckt im ersten Bauabschnitt, und der Spänebunker, so erzählt Ralf Kowallik bei seiner Rede, wurde wegen der Ölkrise so groß gebaut, dass heute noch die Schreinerei lediglich mit Holz und Spänen Co2-neut-

ral heizt. In die Anfänge, so erinnert sich Ralf Kowallik, fällt auch der Großauftrag für 1000 Zimmertüren, die nach Saudi-Arabien geliefert wurden – und das alles noch ohne Gabelstapler. Kowallik selbst studiert parallel zur Arbeit Architektur und schließt als Dipl. Ingenieur ab.

➤ **Mein Motto war immer: Qualität setzt sich durch.** ◀

Ralf Kowallik

Die Firma wächst

Möbelbau, Innenausbau, Objektbau sind die Schwerpunkte. 1980 kommt die Produktion von Kunststoffenstern mit dem Systemgeber Gealan dazu. Gearbeitet wird für Privatkunden, Kirche, Kindergärten, Krankenhäuser, Universität oder auch die Stadt Bochum.

„Mein Motto war immer: Qualität setzt sich durch“, sagt Ralf Kowallik. 2002 wird ihm der Betrieb offiziell übergeben. Inzwischen ist 2017 Sohn Tim (33) eingestiegen, nachdem er die Meisterschule in Ebern/Bayern besucht hat. Als junger Tischlermeister sorgt er dafür, dass in die Zukunft der Schreinerei investiert wird. Die Vorführung des CNC-Bearbeitungszentrums übernahm dann auch der 33-Jährige. Insgesamt werden zehn Mitarbeiter, darunter zwei Auszubildende beschäftigt.

Ralf Kowallik engagiert sich außerdem ehrenamtlich in verschiedenen handwerkliche Gremien, unter anderem als Vorstandsmitglied der Tischler-Innung Ruhr. 35 Jahre war er außerdem als Bezirksvertreter in der Bezirksvertretung Süd aktiv und wurde zum Abschluss von Oberbürgermeisterin Ottilie Scholz mit dem Ehrenring der Stadt Bochum ausgezeichnet.

Private Handynummer ist für den Arbeitgeber tabu

Nach einer Entscheidung des LAG Thüringen (Az.: 6 Sa 442/17; 6 Sa 444/17) sind Arbeitnehmer grundsätzlich nicht verpflichtet, ihre private Mobilfunknummer beim Arbeitgeber anzugeben. Dieser könne auch auf anderem Weg sicherstellen, dass Beschäftigte im Notfall erreicht werden können, begründete das Gericht seine Entscheidung.

Das LAG bestätigte mit seiner Entscheidung ein Urteil der ersten Instanz und machte damit deutlich, welches Gewicht der Datenschutz auch im Arbeitsleben hat. Im Streitfall verlangte der Kläger, dass eine Abmahnung aus der Personalakte entfernt wird, weil lediglich die private Festnetz-, nicht aber die Handynummer angegeben wurde.

Das LAG gab dem Kläger Recht und führte in seiner Begründung an, dass eine jederzeitige Erreichbarkeit ein Eingriff in das allgemeine Persönlichkeitsrecht von Arbeitnehmern darstelle.

Wenn ein Arbeitgeber die Handynummer eines Beschäftigten habe, sei es für ihn möglich, den Mitarbeiter fast immer und überall zu erreichen. Der Arbeitnehmer könne dann nicht mehr wirklich zur Ruhe kommen. Das sei ein erheblicher Eingriff in Persönlichkeitsrechte, der nur unter ganz besonderen Umständen gegen seinen Willen hinnehmbar sei. Das gelte beispielsweise dann, wenn sich die Arbeitspflichten des Mitarbeiters nicht anders sinnvoll organisieren ließen.



BAG erleichtert Videoüberwachung von Mitarbeitern

Die Speicherung von Bildsequenzen aus einer rechtmäßig offenen Videoüberwachung, die vorsätzliche Handlungen eines Arbeitnehmers zulasten des Eigentums des Arbeitgebers zeigen, wird nicht durch den bloßen Zeitablauf unverhältnismäßig, solange die Abmung der Pflichtverletzung durch den Arbeitgeber arbeitsrechtlich möglich ist.

Das Bundesarbeitsgericht hatte am 23.08.2018 über das Verwertungsverbot von Videoaufzeichnungen zu entscheiden. Der Arbeitgeber hat offene Videoüberwachung installiert. Mit den Aufzeichnungen wollte der beklagte Arbeitgeber sein Eigentum vor Straftaten sowohl von Kunden als auch von eigenen Arbeitnehmern schützen. Im 3. Quartal 2016 wurde Warenfehlbestand festgestellt.

Bei einer im August 2016 vorgenommenen Auswertung der Videoaufzeichnungen hatte sich gezeigt, dass die Klägerin an zwei Tagen im Februar 2016 vereinnahmte Gelder nicht in die Registrierkasse gelegt hatte.

Der Beklagte kündigte daraufhin das Arbeitsverhältnis außerordentlich fristlos. Die Vorinstanzen haben der dagegen gerichteten Kündigungsschutzklage stattgegeben. Das Landesarbeitsgericht hat gemeint, die Erkenntnisse aus den Videoaufzeichnungen unterlägen einem Verwertungsverbot. Der Beklagte hätte die Bildsequenzen unverzüglich, jedenfalls deutlich vor dem 01.08.2016, löschen müssen.

Auf die Revision des Beklagten hat der Zweite Senat des Bundesarbeitsgerichts das Berufungsurteil hinsichtlich des Kündigungsschutzantrags aufgehoben! Sollte es sich – was der Senat nach den bisherigen Feststellungen nicht beurteilen kann – um eine rechtmäßige offene Videoüberwachung gehandelt haben, wäre die

Verarbeitung und Nutzung der einschlägigen Bildsequenzen nach § 32 Abs. 1 Satz 1 BDSG a.F. zulässig gewesen.

Dementsprechend wäre nicht das durch Art. 2 Abs. 1 i.V.m. Art. 1 Abs. 1 GG geschützte allgemeine Persönlichkeitsrecht der Klägerin verletzt. Der Beklagte musste das Bildmaterial nicht sofort auswerten. Er durfte hiermit so lange warten, bis er dafür einen berechtigten Anlass sah. Sollte die Videoüberwachung rechtmäßig erfolgt sein, stünden auch die Vorschriften der seit dem 25.05.2018 geltenden Datenschutz-Grundverordnung einer gerichtlichen Verwertung der erhobenen personenbezogenen Daten der Klägerin im weiteren Verfahren nicht entgegen.



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



Annika Farazandeh

Tel. 0234 3240-107

E-Mail: a.farazandeh@handwerk-ruhr.de



21 Fragen an Maren Lewerenz

Leiterin der Agentur für Arbeit Hagen

Alter: 51
Beruf: Dipl.-Verwaltungswirtin
Familienstand: verheiratet
Sternzeichen: Widder
Hobbys: Mountainbiken, Wandern, Lesen, Kochen

Am Handwerk schätze ich...
die Karriere- und Entwicklungschancen.

Meinen Beruf liebe ich, weil...
er abwechslungsreich, herausfordernd und nah am Menschen ist.

Mein Traumberuf als Kind war...
Erzieherin.

Meine Mitarbeiter schätzen an mir...
Kompetenz und Fairness und immer ein offenes Ohr.

Ich schätze an meinen Mitarbeitern...
das Engagement und die Leidenschaft, sich für Menschen einzusetzen.

Ich gerate in Rage, wenn...
man nicht an einem Strang zieht.

Ich tanke auf, wenn ich ...
Städtereisen unternehme.

In meiner Freizeit...
wandere ich gerne in den Bergen.

Ich lebe gerne in Hamburg und im Ruhrgebiet, weil...
mir die offene Art der Menschen sehr entgegenkommt.

Wenn nicht hier, würde ich am liebsten leben...
in Hamburg, München oder Berlin.

Urlaub mache ich am liebsten...
am Tegernsee.

Auf eine einsame Insel muss mit...
mein Mann.

Mein größtes Laster ist...
naschen.

Drei Dinge, dich ich überhaupt nicht mag, sind...
Unzuverlässigkeit, Ignoranz und Intoleranz.

Drei Wünsche, die mir die Fee erfüllen soll, sind...
Gesundheit, Gelassenheit und Glück.

Mein Lieblingsbuch ist...
die Autobiographie von Helmut Schmidt.

Im TV sehe ich mir am liebsten an...
alte Filme mit Audrey Hepburn.

Für einen Tag möchte ich...
in die Haut einer Hebamme schlüpfen und helfen, Kinder zur Welt zu bringen und mit der Familie das Glück zu genießen.

Mein Vorbild ist...
mein Bruder, weil er der Fels in der Brandung ist.

Mein Lebensmotto ist...
Für das eigene Glück ist man selbst verantwortlich.

Mein Lieblingsgericht ist...
Thymian-Wermut-Sahnehähnchen, zubereitet von meinem Mann und dazu trinke ich am liebsten einen schönen Merlot.

Impressum

KH Aktuell – Offizielles Magazin der Kreishandwerkerschaft Ruhr



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

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

Chefredaktion: Stefan Prott

Redaktion: Johannes Motz und Britta Klein,
KH Ruhr (verantwort. für den Inhalt),
Ronny von Wangenheim, Jennifer von Glahn,
Jonas Alder, Jörn Jakob Surkemper, Theo Körner,
Claudia Schneider

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

Titelfoto: NK SUTTLE / istockphoto.com

Layout: Lars Morawe

Satz und Lithografie: Lars Morawe, Typoliner Media

Druck und Vertrieb: Silber Druck, Niestetal

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

Erscheinungstermin:
Vierteljährlich – März, Juni, September, Dezember

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

BRUNO BITTKOWSKI GmbH
MEISTERBETRIEB



BAUSCHLOSSEREI UND STAHLBAU
SCHWEISSFACHBETRIEB DIN 18800-7

Rombacher Hütte 2 · 44795 Bochum

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

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

Unser Lieferprogramm

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

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



Irgendwas mit Medien...

... passiert in diesem Haus immer.

Corporate Publishing: Kunden- & Mitarbeitermagazine

PR: Kampagnen, Events, Presse- & Öffentlichkeitsarbeit

Online: Websites, Newsletter, Social Media

Print: Bücher, Zeitschriften, Broschüren

Produktion: Grafik, Layout, Satz & Litho

rsc
VERLAG

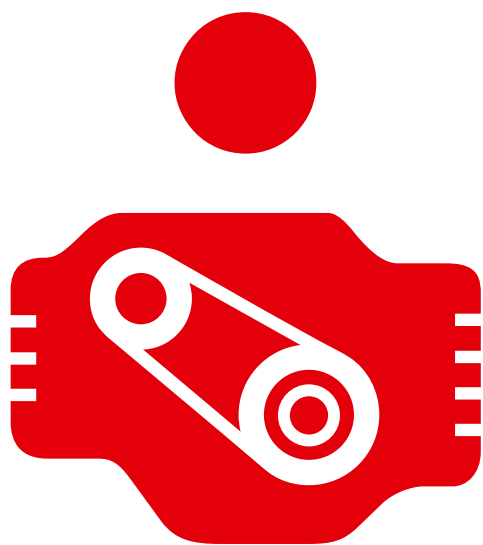
rsc
AGENTUR FÜR PR

Typoliner media
druckvorstufe grafik print neue medien

spohr & prott
VERLAG



Brummen ist einfach.



sparkasse.de

Weil die Sparkassen den
Motor unserer Wirtschaft
am Laufen halten.

Mittelstandsfinanzierer Nr. 1*

*bezogen auf die Sparkassen-Finanzgruppe

 Ihre Sparkassen im
Ennepe-Ruhr-Kreis