

# **HANDWERK IMVEST**

Das Magazin der Kreishandwerkerschaft Recklinghausen und ihrer Innungen

## **Die Nachfolge im Auge behalten: Tipps für die Betriebsübergabe // Seite 14**

Der neue Landrat Bodo Klimpel im Interview // Seite 6  
Ausbildungsmarkt geht in die Verlängerung // Seite 18



# Das Örtliche

Ohne Ö fehlt Dir was

*„Seit wir in*

*Das Örtliche werben,*

*hat unsere Werkstatt*

*non-*



*zu tun.“*

## Werben Sie jetzt in Das Örtliche.

Profitieren Sie von den besten lokalen Empfehlungen in Deutschlands führendem kostenlosem Telekommunikationsverzeichnis für die lokale Suche – und erreichen Sie Ihre Kunden gleich dreifach: online, mobil und im Buch.

Jetzt werben und profitieren: [www.sutter-local-media.de](http://www.sutter-local-media.de)



# Die ganzheitliche Sicht bleibt Chefsache

**Was für ein Jahr: Die Corona-Pandemie bestimmt nun schon fast ein ganzes Jahr lang Freizeit und Arbeitsalltag. Die Aussicht auf einen Impfstoff weckt Hoffnungen, dass in der nächsten Zeit eine Rückkehr zur Normalität anstehen könnte. Wobei gerade mit Blick auf die Berufswelt diese Normalität eine andere sein dürfte. Ob mit gesetzlichem Anspruch oder ohne, das Thema Homeoffice dürfte auch weiter bei vielen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern Teil eines neuen Alltags bleiben.**

Einer Studie zufolge haben viele Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer die Arbeit durchaus positiv empfunden. Was Arbeitgeberinnen und Arbeitgeber freuen dürfte: Andere Studien nennen einen Zuwachs an Produktivität bei der Arbeit von Zuhause aus. Klar ist: Bei fast jedem Betrieb ist die Bedeutung der neuen Möglichkeiten durch Technologie angekommen, nicht nur beim Homeoffice. Das zeigt auch das Digitalisierungsbarometer für das Bau- und Ausbauhandwerk, an dem auch der Zentralverband des Deutschen Handwerks beteiligt gewesen ist. Das Potenzial für Digitalisierung bleibt jedoch nach wie vor hoch: Der Digitalisierungsgrad liegt bei 37 von 100 möglichen Punkten.

## Zeit für BIM

Dabei steht das Bau- und Ausbauhandwerk vor massiven Veränderungen durch Building Information Modeling (BIM). Ohne das vernetzte Plan- und Umsetzungsverfahren für Bauprojekte dürfte künftig kaum etwas gehen, bei größeren Projekten ist es mittlerweile vielfach Standard. BIM soll sämtliche Bauwerksinformationen abbilden, sodass fast jedes am Bau beteiligte Gewerk betroffen ist. Höchste Zeit also für fast jeden, sich damit zu beschäftigen! Digital geht es auch an anderen Stellen im Berufsalltag zu, etwa bei Smart Home-Technologien, Fernwartung per Tablet, Augmented Reality vor Ort mit Assistenz eines Experten, Schichtenplanung per Handy, automatisierter Lagerhaltung bis hin zur Buchhaltung ohne Belege auf Papier.

## Ganzheitliche Strategie gefragt

Bei diesen Veränderungen auf dem Stand der Technik zu bleiben, ist sicherlich nicht einfach. Insbesondere wenn es darum geht, die vielen unterschiedlichen Aspekte der Digitalisierung im Blick zu behalten. Dem Digitalisierungsbarometer zufolge fehle genauso eine ganzheitliche Digitalisierungsstrategie in vielen Betrieben. Hier gut aufgestellt zu sein, kann jedoch das Alltagsgeschäft enorm erleichtern und verbessern. Wir wünschen Ihnen eine frohe Vorweihnachtszeit – und bleiben Sie gesund!



Ihr Heinrich Kinzler  
Kreishandwerksmeister



Ihr Ludger Blickmann  
Geschäftsführer

## Inhalt



### 04 //Neues aus der KH

- 4 Ausgezeichnet! Die KH Recklinghausen ist ein gesunder Betrieb
- 5 Volksbank-Fusion kommt nicht zustande
- 5 Neuer „alter“ Vorstand bei den Konditoren
- 5 Vorstandswahlen bei der Metall-Innung Vest Recklinghausen

### 06 //Aktuell

- 6 „Ohne Handwerk geht es nicht“
- 8 Das ist echtes Engagement
- 10 Zwei Menschen, eine Leidenschaft

### 12 //Schwerpunkt

- 12 Herausforderung Nachfolge

### 18 //Neue Märkte

- 18 Ausbildungsmarkt geht in die Verlängerung
- 20 „Bedarf und finanzielle Möglichkeiten in Einklang bringen.“
- 21 So unterstützt die Baugewerbe-Innung ihre Mitglieder

### 22 //Special

- 22 Flickenteppich E-Rechnung
- 24 Nachfolge: So klappt die Finanzierung
- 26 „Fragen Sie nach Förderprogrammen“

### 28 //Marktplatz

- 28 Online-Druckereien – eine echte Alternative?
- 28 Signal Iduna kooperiert mit Compeon
- 29 Jetzt aktiv für die eigene Gesundheit werden
- 29 Perfekte Akku-Maschinen für Werkstatt und Baustelle

### 30 //Unter uns

- 30 Goldener Meisterbrief für Christel Kniehöfer

### 32 //Recht

- 32 Darum ist eine Bankvollmacht sinnvoll

### 34 //Zuletzt

- 34 15 Fragen an Anke Nowak
- 34 Impressum



Ludger Blickmann (2.v.l.), Geschäftsführer der Kreishandwerkerschaft Recklinghausen, und Kreishandwerksmeister Heinrich Kinzler (r.) sind zufrieden mit dem BGM in „ihrer“ KH.



## Ausgezeichnet! Die KH Recklinghausen ist ein gesunder Betrieb

Gemeinsam mit der IKK classic hat die Kreishandwerkerschaft in den letzten Jahren viel Arbeit in ihr betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM) investiert. Ein Engagement, das sich lohnt: Ende September bekam sie von der Berufsgenossenschaft VBG die Auszeichnung als „Gesunder Betrieb“ verliehen. KH-Geschäftsführer Ludger Blickmann sieht das als eine tolle Bestätigung der Maßnahmen.

Auch Dennis Buschek, zuständig für den Bereich Prävention bei der IKK classic, ist begeistert davon, was Ludger Blickmann und die Kreishandwerkerschaft in Sachen BGM alles umgesetzt haben. „Wir begleiten die KH bereits seit 2018 und haben gemeinsam schon etliche Maßnahmen für einen gesünderen Arbeitsplatz umgesetzt. Dabei waren wir vor allem im Bereich Verhältnisprävention sowie für

das Erreichen individueller Trainingsziele der Mitarbeiter aktiv,“ sagt er. Von Ergonomietrainings zum Schutz vor körperlicher Überlastung, Ernährungsberatung, Stressmanagement und psychosozialer Beratung über Kompetenzverhaltenstrainings bis hin zu konkreten Verbesserungen der Arbeitsorganisation und der Arbeitsumgebung hat die Kreishandwerkerschaft Recklinghausen so etliche Ziele des BGM erreicht.

„Die Strukturen der Kreishandwerkerschaft im BGM sind mittlerweile sehr gut aufgebaut. Ludger Blickmann war von Anfang an sehr offen für unsere Vorschläge und hat sich sehr für deren Umsetzung engagiert. Das hat so gut geklappt, dass wir das BGM-Konzept der KH bei der VBG vorgestellt haben,“ so Dennis Buschek. Und die war ebenfalls begeistert. Das Ergebnis: Die Berufsgenossenschaft bescheinigte dem Unternehmen die Umsetzung von „GMS – Gesundheit mit System“. Die Kreishandwerkerschaft möchte damit als gutes Beispiel vorangehen und zeigen, dass BGM auch im Handwerk (s)leinen Platz hat – und dass die Umsetzung überhaupt nicht schwer sein muss. Für Ludger Blickmann heißt es jetzt aber nicht zurücklehnen und ausruhen. Im Gegenteil: „Am BGM kann man stetig arbeiten und weitere Verbesserungen vornehmen. Und das wollen wir in Zukunft auch tun.“

**schrauben+dübel**  
BLEICKER / vielfältig und / speziell

45711 Datteln · Gottlieb-Daimler-Str. 5  
☎ 02363 39070 · Fax 35064  
www.schrauben-duebel.de

**Ihr Spezialist für die gesamte  
Schraub- und Dübeltechnik  
Werkzeuge · Maschinen  
Bauchemie**

**Für Handwerk und Industrie**

Millionen Schrauben  
für den richtigen Dreh

# Volksbank-Fusion kommt nicht zustande

Die Volksbanken Ruhr Mitte und Rhein-Ruhr schließen sich nicht wie geplant zu einer großen VerbundVolksbank mit zwei Hauptstellen in Duisburg und Gelsenkirchen zusammen. Mitte Oktober haben Vorstand und Aufsichtsrat der Volksbank Ruhr Mitte beschlossen, die Fusionsgespräche nicht fortzuführen. Im Verlauf der Projektarbeit

sei es den Beteiligten zunehmend deutlich geworden, dass es insbesondere in der Aufsichtsratsarbeit deutliche kulturelle Unterschiede zwischen beiden Häusern gebe, teilen der Vorstandssprecher Dr. Peter Bottermann und der Aufsichtsratsvorsitzende Klaus Brachtendorf von der Volksbank Ruhr Mitte mit. Trotz einer intensiv erfolgten Suche

nach Lösungen werde in der derzeitigen Konstellation keine Perspektive für eine zukunftssträchtige Zusammenarbeit gesehen. Nach der Entscheidung, die Fusionsgespräche zu beenden, werden beide Häuser nun selbständig weiterarbeiten und, so versichern beide Vorstände, weiterhin in guter nachbarschaftlicher Verbindung bleiben.



## Neuer „alter“ Vorstand bei den Konditoren

Auch die Konditoren-Innung Recklinghausen hatte Anfang Oktober ihre Vorstandswahlen. Dabei wurde Dirk Sternemann von der Konditorei Sternemann in Recklinghausen ein weiteres Mal zum Obermeister gewählt. Der weitere Vorstand setzt sich zusammen aus Gerd Sternemann (Gelsenkirchen), Klaus Graskamp (Marl) und Michael Hohoff (Waltrop).

Im Rahmen der Versammlung zur Wahl wurden zudem zwei Innungsmitglieder geehrt: Manfred Fischer aus Datteln wurde zum Ehrenmitglied ernannt, Karl-Heinz Zweiböhmer aus Recklinghausen bekam eine Ehrung für seine langjährige ehrenamtliche Mitarbeit in diversen Ämtern der Innung.

Bild oben: Manfred Fischer (l.) mit Obermeister Dirk Sternemann.  
Bild unten: Karl-Heinz Zweiböhmer (l.) mit Obermeister Dirk Sternemann.



## Vorstandswahlen bei der Metall-Innung Vest Recklinghausen

Am 08. Oktober 2020 fanden die Vorstandswahlen der Metall-Innung Vest Recklinghausen statt. Neben dem neuen Obermeister Karsten Röhring wurden Clemens Jepkens und Monika Lamprecht zum stellvertretenden Obermeister bzw. zur stellvertretenden Obermeisterin gewählt. Hans-Georg Stallmann besetzt nach den Wahlen das Amt des Lehrlingswartes. Beisitzer sind Bernd Osterholt, Martin Schroer und Dominik Disse.

**FIAT DUCATO**  
TRANSPORTER EINER NEUEN GENERATION

**JETZT SCHON AB 15.990 € ZZGL. MWST.<sup>1</sup>**

4 JAHRE GARANTIE<sup>3</sup>  
EURO-NORM TEMP 6d

ANGEBOT NUR FÜR GEWERBLICHE KUNDEN.

Mit dem Fiat Ducato sind Profis auf jeden Job bestens vorbereitet. Nicht nur mit seiner hohen Nutzlast von bis zu 2.140 kg und dem Ladevolumen von bis zu 17 m<sup>3</sup> beweist er wahre Größe.

Ausstattungs Highlights<sup>2</sup>: • vier Radstände • drei Dachhöhen • Touchscreen-Radio mit Navigation und Bluetooth® • Rückfahrkamera • Tabletholder • Luftfederung an der Hinterachse mit Up/Down-Funktion

Steigen Sie ein und lernen Sie einen Profi kennen, für den keine Herausforderung zu groß ist: den Fiat Ducato.



<sup>1</sup> Für den Fiat Ducato (Version L1H1). <sup>2</sup> Aufpreispflichtige Sonderausstattung.

<sup>3</sup> 2 Jahre Fahrzeuggarantie und 2 Jahre Funktionsgarantie „Maximum Care Flex 100“ der FCA Germany AG bis maximal 100.000 km gemäß deren Bedingungen.

Angebot nur für gewerbliche Kunden und nur für sofort verfügbare und nicht bereits zugelassene Neufahrzeuge bei Kauf und Zulassung bis zum 1.6.2021. Nur solange der Vorrat reicht. Nicht kombinierbar mit anderen Aktionen. **Beispielfoto zeigt Fahrzeug der Baureihe, die Ausstattungsmerkmale des abgebildeten Fahrzeugs sind nicht Bestandteil des Angebots.**



**KROPPEIN**  
IN SACHEN AUTO.

AUTOMOBILE KROPPEIN GMBH | WESTERHOLTER STRASSE 782 | 45701 HERTEN | TEL.: 0 23 66 / 99 99 0 | WWW.KROPPEIN.DE

# „Ohne Handwerk geht es nicht“



**Im Interview mit HANDWERK IM VEST spricht der neue Landrat des Kreises Recklinghausen, Bodo Klimpel, über die Chancen der Handwerksbranche, über seine Pläne zur Unterstützung kleiner und mittlerer Betriebe in Sachen Nachwuchsgewinnung und darüber, warum das Handwerk auch dem Coronavirus trotzen kann.**

## **Welche Rolle spielt in Ihren Augen das Handwerk für Wirtschaft und Gesellschaft?**

Das Handwerk ist der Motor unserer Wirtschaft und sorgt damit für Wohlstand und Wachstum. Wenn man einmal überlegt, welche Sachen es vor und nach der Schwerindustrie immer gegeben hat, dann ist es das Handwerk. Es ist nostalgische Vergangenheit und Zukunft zugleich.

Im Kreis Recklinghausen kommt dem Handwerk eine besondere Rolle zu. Nach dem Ende des Bergbaus sorgte es für eine Stärkung der mittelständischen Strukturen und der beruflichen Bildung. Es ist eine wichtige Stütze der heimischen Wirtschaft und ein bedeutender Arbeitgeber sowie Ausbilder.

Zudem sorgt das Handwerk durch seine flexiblen und innovativen Betriebe für neue Impulse in der Wirtschaft, z.B. bei der Umsetzung von Digitalisierung und Umweltschutz – beides wichtige Zukunftsthemen für unseren Kreis.

## **Warum sollten mehr junge Menschen eine (duale) Ausbildung im Handwerk anstreben?**

Die Berufsausbildung im dualen System ist attraktiv und die Grundlage für erfolgreiche Berufskarrieren. Das Handwerk bietet dabei sichere Perspektiven, vielfältige Karrieremöglichkeiten, Weiterbildungsangebote und gute Verdienstmöglichkeiten. Wer davon träumt, irgendwann sein eigener Chef zu sein, der kann sich in der Selbständigkeit verwirklichen.

## **Wieso ist es gerade jetzt, in Coronazeiten, eine gute Idee, eine handwerkliche Ausbildung zu machen?**

Das Handwerk ist der Grundstock für ein gutes Auskommen. Das hat sich auch durch Corona nicht geändert. Im Gegenteil – ich hab eher den Eindruck, dass Handwerksbetriebe gerade besonders viel zu tun haben. Bereits vor der Pandemie erlebten wir einen regelrechten Handwerks-Boom. Dringend benötigte Stellen blieben unbesetzt.

Und auch jetzt in der Krise erleben wir, wie stark das Handwerk gefragt ist. Mit Erholung der Wirtschaft wird die Konjunktur wieder anziehen, werden viele Investitionen anstehen. Ich kann mir vorstellen, dass es gerade im Bereich der Öffentlichen Hand viele Programme zur Ankurbelung der Wirtschaft geben wird. Davon wird ein Großteil der Aufträge dem Handwerk zu Gute kommen.

### Was planen Sie, um kleine und mittlere Unternehmen aus dem Handwerk noch mehr in Sachen „Nachwuchs“ zu unterstützen?

Ich könnte mir vorstellen, dass wir als Kreis mehr Werbung an Berufskollegs machen und das Handwerk so stärker in den Fokus bringen. So könnten wir die Chance junger Menschen im Handwerk deutlicher machen und die Attraktivität der Branche in den Vordergrund stellen. Gleichzeitig ließe sich so zeigen, dass handwerkliche Berufe solide und vernünftig sind und das Einkommen sichern. Studieren oder Meisterschule sind kein Muss.

Zudem möchten wir als Kreis eine handwerklich orientierte sowie sehr gut ausgestattete und räumlich attraktive Bildungseinrichtung als Pendant zu Hochschule schaffen. Das kann das Bildungsprofil der Emscher-Lippe-Region abrunden und dem Fachkräftemangel entgegenwirken. Mit Angeboten zur standortnahen Fort- und Weiterbildung nach der Berufsausbildung wird sie sich zusätzlich profilieren können. Parallel auszubauende berufliche Bildungsmodelle wären zudem ein lebendiger Beweis für die Innovationskraft der Region.

Das Gespräch führte Dr. Felicitas Bonk

Seit dem 1. November ist Bodo Klimpel im Amt als neuer Landrat für den Kreis Recklinghausen. Die Attraktivität des Handwerks zu stärken, gehört in den nächsten Jahren auf jeden Fall zu seinen Zielen.

# Kontaktlos bezahlen: Näher am Kunden

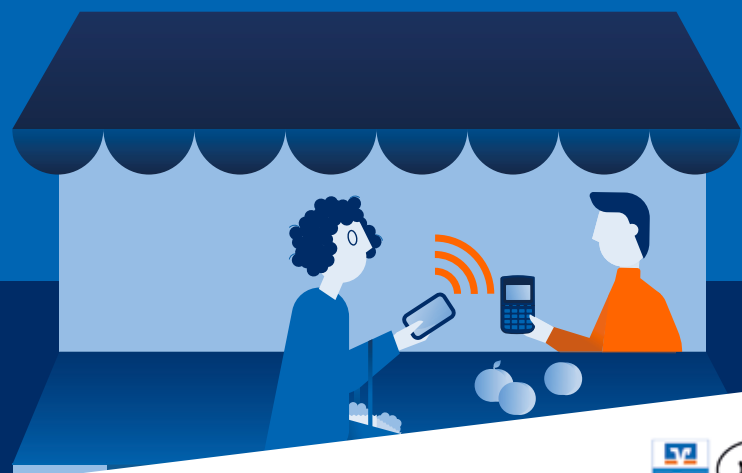
Bargeldlos. Kontaktlos. Mobil.  
Lassen Sie Ihre Kunden bezahlen,  
wie sie wollen.

## #kontaktlos.

Morgen  
kann kommen.  
Wir machen den Weg frei.

In Zusammenarbeit mit

 VR Payment



Kontakt vermeiden, auch beim Bezahlen - mit der Kontaktlosfunktion Ihrer VR-BankCard/girocard und Ihres Smartphones.

Volksbank  
Marl-Recklinghausen eG 

☎ 02365 418-0 | [vb-marl-recklinghausen.de](http://vb-marl-recklinghausen.de)

Volksbank  
Ruhr Mitte 

☎ 0209 385-0 | [vb-ruhrmitte.de](http://vb-ruhrmitte.de)

## Ehrenamt im Handwerk

# Das ist echtes Engagement



In kaum einem anderen Berufszweig gibt es so viele Ehrenamtler wie im Handwerk. Was im ersten Moment vielleicht erstaunlich klingt, hat jedoch eine sehr lange Tradition. Denn ohne ehrenamtlich aktive Menschen würden etliche Dinge im Handwerk sicher nicht so gut funktionieren, wie sie es tatsächlich tun. Zwei dieser Menschen sind die Brüder Bernd und Thomas Osterholt. Gemeinsam leiten Sie die Osterholt Stahlbau GmbH in Castrop-Rauxel und engagieren sich seit vielen Jahren für die Metall-Innung Vest Recklinghausen. Damit leisten sie einen wertvollen Beitrag, um den Fortbestand ihres Berufs zu sichern.

## Altbewährtes erhalten und Innovatives vorantreiben

„Das Ehrenamt ist deswegen so wichtig für das Handwerk, weil es seinen Fortbestand sichert. Wir setzen uns für qualifizierten Nachwuchs ein, unterstützen die Betriebe in ihren Interessen und arbeiten an einer positiven Wahrnehmung in der Öffentlichkeit,“ sagt Bernd Osterholt. Seit 2009 sitzt er im Innungsvorstand und setzt sich hier für die Belange der Metallbaubetriebe aus dem Kreis Recklinghausen ein. Besonders schätzt er an seiner ehrenamtlichen Arbeit den Kontakt zu beruflich Gleichgesinnten. Nirgendwo sonst, so findet er, habe man die Gelegenheit,

sich fachlich so intensiv auszutauschen, sich gegenseitig zu helfen und gemeinsam Dinge zu bewegen.

## Ehrenamt ist (auch) Bildungssache

„Außerdem denke ich, dass es eine Aufgabe des Ehrenamts ist, das Handwerk vor allem für junge Menschen und ihre Eltern attraktiver zu machen. In die Schulen gehen, die tollen Berufe vorstellen, die es gibt, über das Handwerk und seine Möglichkeiten sprechen – das alles sind Dinge, die wir Ehrenamtler tun können und auch sollten,“ so Bernd Osterholt. Ähnlich sieht es sein Bruder Thomas. Dieser ist seit vielen Jahren im Gesellen-

prüfungsausschuss der Metall-Innung Vest Recklinghausen aktiv und hat in dieser Zeit schon einige Talente kennenlernen dürfen. „Gerade, wenn ich bei den Gesellenprüfungen sehe, dass zum Beispiel ein richtiger Überflieger dabei ist, macht mir meine ehrenamtliche Arbeit noch mehr Spaß. Ich finde es toll, unseren Nachwuchs begleiten zu können und zu sehen, wer in Zukunft den Beruf ausübt,“ sagt er. Dass die beiden Brüder dafür ihre Freizeit „opfern“, ist für sie kein Problem. Allein die tollen Menschen, die sie bei ihrer ehrenamtlichen Arbeit treffen, seien eine echte Motivation. Zudem würden sich die Termine aufs





Thomas (l.) und Bernd (r.) Osterholt engagieren sich auch über ihre normale Arbeit hinaus für ihr Gewerk.

Jahr gerechnet in Grenzen halten. Da kann man schon mal den einen oder anderen Abend für hergeben.

**Sinnvoll, wertvoll und extrem wichtig für die Zukunft den Handwerks**

Talente fördern, sich für Betriebe einsetzen, den Beruf erhalten – alles wichtige Ziele für das Handwerk. Und dass es dabei nicht nur bei der bloßen Idee bleibt, sondern auch zur Umsetzung kommt, dafür sorgen ehrenamtlich Engagierte wie Bernd und Thomas Osterholt.



**NISSAN e-NV200**  
Kastenwagen  
80 kW (109 PS)

**ab € 24.990,-** (netto)



**AUFLADEN. EINLADEN. ABLADEN. DER NEUE NISSAN e-NV200.**

**NISSAN FIRMENKUNDEN**

100% elektrisch.

**zero Emission**



Abb. zeigt Sonderausstattung. <sup>1</sup>5 Jahre Garantie bis 160.000 km für alle NISSAN Nutzfahrzeug-Modelle sowie für den NISSAN EVALIA. Ausgenommen ist der NISSAN e-NV200, für den 5 Jahre/100.000 km gelten, wobei sich die 5 Jahre Garantie aus 3 Jahren/100.000 km Herstellergarantie und kostenfreien 2 Jahren NISSAN 5★ Anschlussgarantie des teilnehmenden NISSAN Partners zusammensetzen. Der komplette Umfang und Inhalt der Anschlussgarantie kann den NISSAN 5★ Anschlussgarantiebedingungen entnommen werden, die der teilnehmende NISSAN Partner für Sie bereithält.



**Automobile J. Heddier GmbH · 45721 Haltern am See**  
Recklinghäuser Straße 122 · Tel.: 0 23 64/10 54 60 (Hauptbetrieb)  
**ATH Autohaus Heddier GmbH · 46282 Dorsten**  
Plaggenbahn 2 · Tel.: 0 23 62/99 20-0  
**Automobile J. Heddier GmbH · 45770 Marl**  
Kreuzstraße 1 · Tel.: 0 23 65/92 49 50  
**Auto Center Heddier GmbH · 45663 Recklinghausen**  
Rheinstraße 11 · Tel.: 0 23 61/9 60 87-0  
**FB Bohn, Verkaufsstelle J. Heddier GmbH**  
Gungstraße 12-18 · 46240 Bottrop · Tel.: 0 20 41/4 12 07  
www.heddiergroup.de

# Zwei Menschen, eine

Anke Nowak und Marc Gramsch haben im Handwerk ihr berufliches Zuhause gefunden.

Die Wege, auf denen Menschen zu einem Beruf im Handwerk gelangen, können extrem unterschiedlich sein. Mal ist es die elterliche Prägung, mal ein tolles Praktikum, mal ein Zufall. Und so treffen hier die unterschiedlichsten Menschen aufeinander. So wie Anke Nowak und Marc Gramsch. Die erfahrene Verwaltungsfachangestellte und der Auszubildende zum Verwaltungsfachangestellten sind die beiden neuen Gesichter der Kreishandwerkerschaft Recklinghausen und des Institut für Weiterbildung und Beratung (IWB), einer einhundertprozentigen Tochtergesellschaft der KH. Seit Sommer diesen Jahres arbeiten sie hier und sind sich schon jetzt einig: Wir haben einen ganz tollen Arbeitsplatz!



Anke Nowak

## Abwechslungsreich und vielseitig – so ist das Handwerk bei KH und IWB

„Das Tolle ist, dass meine Arbeit nie eintönig ist. Dadurch, dass ich fast jeden Monat die Abteilung wechsele, gibt es immer neue Aufgaben und ich muss immer wieder etwas Neues lernen,“ findet Marc Gramsch. Am ersten August diesen Jahres hat er seine Ausbildung bei der KH begonnen und fühlt sich von Beginn an wertgeschätzt. Denn, so sagt er, auch als Auszubildender dürfe er bereits einen hohen Grad an Verantwortung tragen. Dass er dementsprechend sorgfältig arbeiten muss, ist für ihn kein Problem. Im Gegenteil – er mag die Herausforderungen. Ganz ähnlich sieht es bei Anke Nowak aus. Sie hat ihre Arbeitsstelle beim IWB zwei Monate vor Marc Gramsch angetreten und steht sämtlichen Herausforderungen offen gegenüber. „Auch nach meiner Einarbeitung wird im neuen Jahr weiterhin viel Neues auf mich und meine Kolleginnen und Kollegen zukommen: neue Software, neue Aufgabebereiche. Denn KH und IWB werden umstrukturiert. Das finde ich super spannend,“ erzählt sie.

## Herausforderungen gehören zum Berufsalltag dazu und machen ihn spannend

Angst vor dem, was sie erwartet? Hat Anke Nowak nicht: „Ich bin von Natur aus neugierig auf neue Sachen und

› **Wir sind der erste Kontakt. Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance.** ‹

Anke Nowak

zusammen schaffen wir das. Gemeinsamkeit ist unsere Stärke. Ich suche in meiner eigenen Organisation nach Verbesserungen. Ich bin teamfähig und kann mich gut einfügen in ein Gebinde.“ Eine Einstellung, die für eine gute Teamarbeit unerlässlich

ist – vor allem vor dem Hintergrund, dass kollegiales Zusammenarbeiten bei KH und IWB ganz weit oben steht.

Das hat auch Marc Gramsch schnell gemerkt. „Bevor ich bei der Kreishandwerkerschaft angefangen habe, war ich auch als Praktikant bei einer Bank und in der Großindustrie. Da habe ich gemerkt, dass ich mich in diesen Arbeitsumfeldern nicht so wohl fühle. Bei meinem Praktikum in der Kreishandwerkerschaft hingegen gefiel mir das Umfeld sofort und ich fühlte mich zügig gut untergebracht. Außerdem finde ich den Umgang mit Handwerkern sehr angenehm,“ so der Azubi.

# Leidenschaft

Dass ihn der erste Eindruck direkt überzeugt hat, liegt auch an Menschen wie Anke Nowak. In der Zentrale des IWB ist sie der erste Kontakt zu Externen und maßgeblich für den Eindruck in der Öffentlichkeit verantwortlich. Keine Frage, dass Offenheit und ein

## ➤ Nach der Ausbildung bei der KH bleiben zu können, das wäre toll. ◀

Marc Gramsch

freundliches Auftreten für sie ein Muss sind – was eine weitere Gemeinsamkeit von ihr und Marc Gramsch beschreibt. „Unabhängig davon, in welcher Abteilung der KH ich gerade eingesetzt bin, sitze ich durchgehend am Zentraltelefon.

Das heißt, dass ich die erste Anlaufstelle für Fragen von Betrieben oder Azubis bin, diese beantworte oder gegebenenfalls an die zuständige Abteilung vermittele,“ erklärt er.

Dass Marc Gramsch und Anke Nowak ihren Arbeitsplatz nicht nur mögen, sondern diesen auch sehr zu schätzen wissen, ist nicht zu übersehen. Im Handwerk fühlen sie sich einfach wohl. Und dann macht das Arbeiten erst richtig Spaß.



Marc Gramsch

Das nächste Special in der März-Ausgabe:

## Trends aus den Gewerken

- Sanitär | Heizung | Klima
- Elektro-Handwerk

SCHON JETZT VORMERKEN!

Bei Fragen wenden Sie sich an unseren Medienberater Bernd Stegemann:	Erscheinungstermin:	10. KW
Tel. 02361 9061145   b.stegemann@rdn-online.de	Anzeigenschluss:	22. Februar 2021
	Druckunterlagenchluss:	24. Februar 2021

# Herausforderung Nachfolge

**Mindestens 100.000 Handwerksunternehmen in Deutschland suchen in den nächsten Jahren nach einer Zukunftslösung für ihren Betrieb. Manche Inhaber haben allerdings, trotz fortgeschrittenen Alters, noch nicht einmal ernsthaft mit der Suche begonnen – ein hohes Risiko. Auf der anderen Seite gibt es viele Beispiele, wie ein Nachfolge-Prozess zu einem guten Ende geführt werden kann.**

**B**ranche: Handwerk. Standort: Nordrhein-Westfalen. Die allgemein gehaltene Suche spuckt rund 560 aktuelle Treffer aus: „Etablierter Fahrradprofi bietet Übernahmemöglichkeit“, „Erfolgreiche Bäckerei im Westmünsterland sucht Nachfolger/-in“, „Kfz.-Werkstatt in Bielefeld abzugeben“, „Tischlereibetrieb im Bergischen Städtedreieck sucht Nachfolger“ und „Kleiner Sanitär- und Heizungsinstallationsbetrieb kurzfristig abzugeben“. Das sind nur einige wenige Beispiele von der Internetplattform nexxt-change.org. Die Suche lässt sich noch weitaus detaillierter gestalten, etwa durch Eingabe der gewünschten Branche und der Postleitzahl mit Umkreis. Auch Kaufinteressenten können inserieren: „Nördl. Ruhrgebiet: SHK-Betrieb gesucht“, „Suche Fahrzeuglackiererei zur Übernahme oder als Teilhaber“ oder einfach „Herausforderung gesucht“. Das Chiffre-Verfahren sorgt für Diskretion.

Seit fast 15 Jahren bringt die kostenfreie Unternehmensnachfolgebörse zur Übergabe anstehende Betriebe und potenzielle Nachfolgerinnen und Nachfolger zusammen. Die Plattform wird durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) und die KfW-Bankengruppe finanziert und vom Deutschen Industrie- und Handelskammertag, dem Zentralverband des deutschen Handwerks (ZDH), dem Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken sowie dem Deutschen Sparkassen- und Girover-

band unterstützt. Bundesweit betreuen rund 730 Regionalpartner, darunter die Handwerkskammern, die Interessenten vor Ort. Laut BMWi wurden via nexxt-change schon mehr als 18.000 erfolgreiche Unternehmensübergaben vermittelt. Durchschnittlich hat die Plattform rund 100.000 Besuche im Monat. Die Erfolgsquote der Inserate liegt zwischen zehn und 15 Prozent. Coronabedingt ist die Zahl der Vermittlungen und Inserate allerdings zuletzt gesunken. Stand Mitte Oktober waren mehr als 4.900 Verkaufsangebote und rund 1.600 Kaufgesuche veröffentlicht.

## Hochgerechnet 30.000 Beratungen

Zusätzlich bringen die regionalen Betriebsdatenbanken der Handwerkskammern, etwa in Dortmund, Düsseldorf und Münster, zahlreiche Übergeber mit potenziellen Übernehmern zusammen. Außerdem kann die Handwerksorganisation auf ein Netzwerk mit rund 900 Betriebsberatern zurückgreifen, die im vergangenen Jahr, so ZDH-Generalsekretär Holger Schwannecke, hochgerechnet rund 30.000 Beratungen zur Betriebsnachfolge durchgeführt haben. „Sie begleiten die Betriebe bei allen wichtigen Fragen: Das reicht von der Unterstützung bei der Unternehmensbewertung über die Ermittlung eines fairen Kaufpreises, von der Finanzierungsplanung bis hin zur Erarbeitung und Umsetzung des Unternehmenskonzeptes nach der Übernahme. Auf solche Faktoren kommt es an, wenn eine Übergabe





## Keinen Druck ausüben

Theo Sanders ist fest davon überzeugt: „Man darf keinen Druck auf die nächste Generation ausüben, sie muss selbst ihren Weg finden.“ Das hat die inzwischen fünfte Generation der Bäckerei Sanders (mit vier Filialen in Haltern und Dorsten) offenbar getan: Sohn Jan macht derzeit sein Gesellenjahr im Münsterland, Tochter Nele lernt, ebenfalls im Münsterland, Bäckereifachverkäuferin. Sie wissen genau, worauf sie sich einlassen. „Meine Frau und ich haben ihnen stets eher die mit dieser Branche verbundenen Schwierigkeiten als die Vorzüge vor Augen geführt“, betont Theo Sanders. Gleichwohl freut sich das Unternehmerpaar natürlich über den jungen Input aus der eigenen Familie. Er kenne leider Negativbeispiele, bei denen Inhaber mit Mitte 80 die nächste Generation nicht ans Ruder ließen, so der Bäckermeister. „Das kann nicht gutgehen“, findet er. Das Foto zeigt Theo Sanders und seine Frau Sandra.



## Einzelunternehmen wird GmbH

In Haltern am See ist die Firma Fimpeler zuhause, sowohl Maler- und Lackierbetrieb als auch Glaserei. Anfang Januar übernimmt nun die dritte Generation die Geschäfte. Genauer gesagt: Thorsten Fimpeler gründet eine neue GmbH. Sein Vater Hermann war und ist Chef eines Einzelunternehmens, das wiederum sein Vater in den 30er-Jahren aus der Taufe gehoben hatte. Für Kunden und Lieferanten ändert sich 2021 nichts: „Ich miete die bisherigen Räumlichkeiten von meinem Vater an und übernehme die Warenbestände und auch das Personal“, erklärt Thorsten Fimpeler. Das Team besteht aus insgesamt zehn Leuten. Hermann Fimpeler bleibt mit an Bord und unterstützt seinen Sohn weiterhin. Der künftige Geschäftsführer, sowohl Maler- als auch Glasermeister, möchte unter anderem die Digitalisierung weiter vorantreiben.

erfolgreich sein soll“, sagt Schwanncke. Dennoch bleibt, so der ZDH, die größte Hürde für einen erfolgreichen Übergabeprozess das Finden eines geeigneten Nachfolgers. Die Zahl der potenziellen Übernehmer werde infolge der demografischen Entwicklung, aber auch aufgrund der attraktiven Beschäftigungssituation für qualifizierte Handwerkerinnen und Handwerker seit langem geringer. Die ganze Dramatik des Themas zeigt eine ZDH-Umfrage aus dem Jahr 2015 (eine Aktualisierung läuft derzeit). Demnach plante beinahe jeder vierte Inhaber seinen Betrieb innerhalb der nächsten fünf Jahre – also bis Ende dieses Jahres – an einen Nachfolger zu übergeben (gut 18 Prozent) oder zu schließen (rund 7 Prozent). Dabei ist bei den kleineren Handwerksbetrieben mit bis zu vier Beschäftigten der Anteil der Inhaber, die ihren Betrieb schließen wollen, deutlich höher als bei den größeren Handwerksbetrieben.

### Bäckereien sind besonders betroffen

Zudem sind die Branchen unterschiedlich stark betroffen. Über dem Durchschnitt bei den anstehenden Übergaben liegen laut Umfrage unter anderem das Lebensmittelhandwerk (mit Schwerpunkt Bäckereien), die Handwerker für den gewerblichen Bedarf sowie der Kfz-Bereich. Klar ist: Jedes Firmen-Aus durch verhinderte Nachfolge bedeutet den Verlust von wertvollem Know-how sowie von Arbeits- und Ausbildungsplätzen. Dass die neue Umfrage wesentlich beruhigendere, sprich niedrigere Zahlen hervorbringt, bleibt zwar abzuwarten, gilt allerdings als sehr unwahrscheinlich. In Summe rechnet der ZDH jedenfalls nach wie vor mit deutschlandweit mindestens 100.000 Handwerksunternehmen auf der Suche nach Nachfolgern in den nächsten fünf Jahren – sei es innerhalb der Inhaber-Familie, aus den Reihen der Belegschaft oder von extern.

Wer sucht, hat zumindest den ersten und wichtigsten Schritt getan. Leider berichten Branchenkenner immer wieder davon, dass Inhaber trotz fortgeschrittenen Alters keine erkennbaren Anstalten machen, die Zukunft langfristig zu sichern. Nach dem Motto: „Darum kann ich mich immer noch kümmern, zuerst kommt das Alltagsgeschäft.“ Der auf die Bauwirtschaft spezialisierte Unternehmensberater Werner Broeckmann berichtet von einem gemischten Bild. „Es gibt durchaus zahlreiche Unternehmen, die sich rechtzeitig auf das Thema Nachfolge vorbereiten. Allerdings gibt es auch eine Reihe von Betrieben, die zwar grundsätzlich verkaufen wollen – es aber nicht schaffen werden.“ Broeckmann nennt das Beispiel eines potenziellen Nachfolgers, der sich für einen kleinen Heizungs- und Sanitärbetrieb interessiere. Doch die Verhandlungen scheitern bereits an den erforderlichen Unterlagen. „Als wir

### Vermittlungsservice für Arbeitgeber

Sie suchen neue Mitarbeiter für Ihr Unternehmen?  
Das Jobcenter Kreis Recklinghausen vermittelt Ihnen passgenaue Bewerberinnen und Bewerber und informiert Sie über Fördermöglichkeiten.  
**Sprechen Sie uns an!**

### Unsere Ansprechpartner

- Jörg Bensberg für das Team **Dorsten** und **Gladbeck**: Tel. 02362 99875-44
- Bettina Witzke für das Team **Recklinghausen** und **Oer-Erkenschwick**: Tel. 02361 9384-2347
- Julia Wenig für das Team **Haltern am See**, **Herten** und **Marl**: Tel. 02366 1810-215
- Thorsten Lercher für das Team **Castrop-Rauxel**, **Datteln** und **Waltrop**: Tel. 02305 580-230

VESTISCHE ARBEIT

**jobcenter**  
Kreis Recklinghausen

[www.jobcenter-kreis-recklinghausen.de](http://www.jobcenter-kreis-recklinghausen.de)

### Vermittlungsservice

E-Mail: [kreis-vs@vestische-arbeit.de](mailto:kreis-vs@vestische-arbeit.de)

### Ausbildung

Susanne Nowak, Tel. 02361 3067-216

E-Mail: [susanne.nowak@vestische-arbeit.de](mailto:susanne.nowak@vestische-arbeit.de)



Es gibt viele Wege, eine Nachfolgerin oder einen Nachfolger für den eigenen Betrieb zu finden.

dem Unternehmer eine entsprechende Liste zuschickten, teilte er uns mit, dass er gerade erst die Bilanz für 2018 fertiggestellt habe. Seither sind wieder Wochen ins Land gegangen.“ Der Berater geht nicht davon aus, dass es in diesem Fall zu einer erfolgreichen Nachfolge kommt.

### Welcher Preis ist realistisch?

Ein „Klassiker“ unter den Nachfolge-Hürden sind die unterschiedlichen Preisvorstellungen. „Man braucht als Veräußerer eine realistische Einschätzung des Unternehmenswerts“, sagt Werner Broeckmann. So gingen beispielsweise nicht wenige Inhaber davon aus, dass Maschine X bezahlt sei – allerdings zu Lasten des Kontokorrentkredits. „So werden mitunter beträchtliche Verbindlichkeiten übersehen.“ Weiterhin sei zu bedenken,

dass speziell bei den Einzelunternehmen der Unternehmerlohn noch nicht verbucht ist: „Stellen wir uns eine fleißige Unternehmerin vor, die am Ende des Jahres 80.000 Euro als Ergebnis vor Steuern ausweist. Nehmen wir an, dass ein angemessener Unternehmerlohn bei 70.000 Euro liegt, die auch ein leitender Angestellter in entsprechender Position erhalten würde. Wie hoch ist dann wirklich der Gewinn?“ Übernahme oder Neugründung? Diese Frage ist sicher nicht immer leicht zu beantworten. Die Attraktivität der Variante 1 liegt aus Sicht des Unternehmensberaters vor allem in folgenden Faktoren: ein eingespieltes Team und ein Kundenstamm, der einen Marktzugang gewähre, den sich der klassische Neugründer erst aufbauen müsse. „Mitarbeiter und Kunden sind meist das eigentliche Vermögen einer Firma.“

### Corona-Krise verleitet wohl zum Zögern

Durch die Corona-Krise ist aber, sowohl für Verkäufer als auch Käufer, eine andere Frage in den Vordergrund gerückt: Lieber warten oder gerade jetzt handeln? Für Birgit Felden gibt es da kein langes Nachdenken: „Ganz klar: Jetzt handeln!“ So lautet die Antwort der Diplom-Kauffrau und promovierten Juristin mit Professur für Mittelstand und Unternehmensnachfolge an der Hochschule für Wirtschaft und Recht Berlin. Sie und ihr Team sind maßgeblich am Aufbau und der Pflege der Plattform [www.nachfolge-in-deutschland.de](http://www.nachfolge-in-deutschland.de) beteiligt, auf der unter anderem verschiedene Tools wie der „Nachfolg-O-Mat“ zu finden sind. „Das Thema Nachfolge ist komplex und Corona macht es nicht einfacher. Aber ein ausgefülltes Tagesgeschäft wird es auch ohne Corona



immer geben. Und damit auch immer einen Grund, sich dem Thema zu verweigern. Außerdem dauert eine Nachfolge bis zu fünf Jahre – und bis dahin haben wir hoffentlich Lösungen für die Pandemie gefunden.“ Dennoch steht zu befürchten, dass manche Inhaber das Thema auf die noch längere Bank schieben, weil sie schlechtere Verkaufspreise aufgrund der Krise vermuten. „Leider ist das so, und in Einzelfällen würde ich auch dazu raten, die Zeit zunächst zu nutzen, um das Unternehmen zukunftsfähig aufzustellen“, meint Birgit Felden. Demographische Entwicklungen sowie ein verändertes ökologisches Bewusstsein werden ihrer Meinung nach dazu führen, dass ortsnahe Produktionen wieder boomen und Netzwerke wieder lokaler werden. „Erfolgreich werden aber nur diejenigen Handwerker sein, die sich selbst und ihr Unternehmen ganz ehrlich auf den Prüfstand stellen.“ Ein „Weiter so

wie bisher‘ funktioniere nämlich auch nicht. „Innovative Lösungen zu Fragen wie: bin ich schnell und effizient genug und habe ich auch noch in Zukunft eine Marktberechtigung, sind überlebenswichtig.“ Gefragt seien Effizienz, unter anderem durch Digitalisierung, und eine tragfähige strategische Ausrichtung. Die Wissenschaftlerin, die auch beratend tätig ist, spricht aber immer wieder mit Unternehmern, „die das nicht mehr wollen“. In diesen Fällen mache es Sinn, über einen gestaffelten Übergang nachzudenken. „Bei dem der Junior erst einmal mit einsteigt und man gemeinsam den Karren aus dem Dreck zieht – eigentlich ein ganz klassisches Modell im Handwerk.“

### Viele Hindernisse sind vermeidbar

Nachfolge ist ein heikles Thema und wird es auch in Zukunft bleiben – das liegt in der Natur der Sache. Doch nicht wenige Herausforderungen, ja, Hinder-

nisse, sind vermeidbar. Birgit Felden führt, bewusst provokant formuliert, drei Fallstricke auf, über die Betriebe immer wieder stolpern: „Das ist, erstens, der oft sehr späte Zeitpunkt, zu dem man sich ernsthaft mit der Frage der Übergabe oder Übernahme beschäftigt. Zweitens sind emotionale, psychologische Faktoren zu nennen – mehr als die Hälfte aller Unternehmen werden innerhalb der Familie übergeben.“ Und auch Verkäufe an Außenstehende scheiterten oft an emotionalen Faktoren. „Und schließlich, drittens, halten sich einige Unternehmerinnen und Unternehmer scheinbar für unsterblich.“ Dabei sollte schon jeder Gründer eine Notfallplanung in der Tasche haben. „Wenn ich nicht mehr handlungsfähig oder schwer erkrankt bin, ist es zu spät, die entscheidenden Weichen zu stellen.“

Daniel Boss



## KLAPPERN GEHÖRT ZUM HANDWERK.

Ihre Anzeige im KREISHANDWERKERSCHAFT RECKLINGHAUSEN UND IHRER INNUNGEN

Ihr Ansprechpartner:

**BERND STEGEMANN**

Medienberater

Tel. 02361 9061145 | Fax 02361 5824190

b.stegemann@rdn-online.de



**Bildungszentrum  
des Handels e.V.**

# Wir verbinden. Miteinander.

Seminare zur beruflichen Bildung · Deutsch  
für Migrant\*innen · Scheckberatung  
Ausbildung der Ausbilder\*innen · Beratung  
zur beruflichen Entwicklung · Prüfungs-  
vorbereitung für Auszubildende  
Bildungsprämienberatung

**Bildungszentrum des Handels e.V.**  
Wickingplatz 2-4 · 45657 Recklinghausen  
Fon: 02361 4806-0 · Fax: 02361 4806-999 · info@bzdhd.de · www.bzdhd.de  
Zertifiziert nach DIN EN ISO 9001:2015 - Trägerzulassung nach AZAV



V.l.n.r.: Carsten Tascher, Carsten Taudt, Frank Benölken, Dominik Schad, Dirk Hellmann, Ludger Blickmann und Mark Rosendahl.

# Ausbildungsmarkt geht in die Verlängerung

Im gemeinsamen Pressegespräch zogen Frank Benölken (Leiter der Agentur für Arbeit Recklinghausen), Dirk Hellmann (Geschäftsführer operativ der Agentur für Arbeit Recklinghausen), Dominik Schad (Leiter des Jobcenters Kreis Recklinghausen) und Carsten Taschner (Fachdienstleiter Markt und Integration des Jobcenters Kreis Recklinghausen) zusammen mit Carsten Taudt (Geschäftsbereichsleiter Bildung der IHK Nord Westfalen), Ludger Blickmann (Geschäftsführer Kreishandwerkerschaft Recklinghausen) und Mark Rosendahl (DGB-Regionalschäftsführer Emscher-Lippe) die Bilanz zum Berufsberatungsjahr 2019/2020.

## Bisher negative Bilanz zum Vorjahr lässt sich noch ausgleichen

Die zuletzt positiven Tendenzen auf dem Ausbildungsmarkt lassen sich pandemiebedingt in diesem Jahr nicht nahtlos fortschreiben, heißt es dazu in einer Pressemitteilung. Ein leichter Anstieg an gemeldeten Bewerbern bei gleichzeitig deutlichem Rückgang an betrieblichen Ausbildungsstellen führt stattdessen zu einer schwierigeren Ausgangslage. Dennoch sind gute Entwicklungen bereits jetzt ablesbar: Während das Ausbildungsgeschäft von April bis Juni nahezu vollständig auf Eis lag, kann seit Juli ein deutlicher Anstieg an ausbildungsorientierten Aktivitäten sowohl auf Seiten der Betriebe als auch der Bewerber festgestellt werden.

## 2020 ist vieles anders, aber nicht schlechter

Fakt ist der Mitteilung zufolge: Trotz der wirtschaftlichen Unsicherheit, die insbesondere im Frühjahr den Großteil der Betriebe zumindest temporär lähmte, ist



dennoch kein großflächiger Rückzug aus der Ausbildungsverantwortung erkennbar. Nichts desto trotz ist die Verzögerung, die durch den Shutdown maßgeblich zustande gekommen ist, nicht im regulären Jahresverlauf aufzuholen. Deswegen haben sich alle Partner darauf verständigt, das Ausbildungsjahr noch bis Ende Januar 2021 zu verlängern und so Betrieben und Jugendlichen die Chance zu geben, die verlorenen Monate nachzuholen. Denn der Nachwuchs, der jetzt nicht ausgebildet wird, fehlt der Region in wenigen Jahren.

### Betriebe sollen finanzielle Unterstützungsmöglichkeiten unbedingt nutzen

Diese Krise hat alle unvorbereitet und unverschuldet getroffen. Jedes Mittel, das dazu beiträgt, ein Stück Normalität aufrechtzuerhalten und dafür zu sorgen, dass jungen Menschen der Weg in eine berufliche Zukunft nicht aus finanziellen Schwierigkeiten heraus verstellt wird, ist lobenswert und ohne jede falsche Bescheidenheit zu nutzen, heißt es weiter. Deswegen sollten Unternehmen unbedingt die Ausbildungsprämie anfragen.

An die Betriebe im Vest richten die Ausbildungsmarktpartner einen eindringlichen Appell: Wo Corona hoffentlich in nur sehr wenigen Fällen dazu führen wird, dass Betriebe dauerhaft schließen werden, wird ein Rückzug aus der Ausbildung in jedem Fall eine vernichtende Wirkung haben. Stattdessen ist es heute wichtiger denn je, frühzeitig jungen Nachwuchs ins Unternehmen zu holen, um Schritt für Schritt langjähriges Wissen und Fachkompetenzen von einer Generation zur nächsten zu übertragen. Je überlegter und langfristiger dies geschieht, desto widerstandsfähiger und robuster kann ein Unternehmen durch

Bedingt durch die Corona-Pandemie gibt es aktuell Veränderungen am Arbeitsmarkt.

eine Krise gehen. Wer sich für die Einstellung eines oder mehrerer Azubis entscheidet, kann sich der Hilfe aller Partner sicher sein.

Jugendliche, die sich beruflich orientieren möchten, können sich jederzeit bei der Berufsberatung unter der Recklinghäuser Hotline 02361 40-2021 oder der zentralen Hotline 0800 4555500 melden. Arbeitgeber können jederzeit freie Arbeits- und Ausbildungsplätze melden unter: 0800 4555520.

**i** Berufsberatung Hotline: 02361 40-2021 oder 0800 4555500  
Arbeitgeber Hotline: 0800 4555520.



Foto: Markus Mucha, Daniel Erns/stock.adobe.com

**uni per**

**Immer. Einfach. Heimisch.**

**„Dank der Fernwärme von Uniper freuen wir uns auf unser neues warmes Zuhause.“**

Familie Schmidt kann es kaum erwarten endlich in ihr neues warmes Zuhause einzuziehen. Mit Uniper Wärme hat sie einen sicheren und zuverlässigen Partner aus der Region gefunden.

**Prüfen Sie noch heute ob wir Sie mit unseren zuverlässigen Wärmeprodukten versorgen können!**

So erreichen Sie uns

Uniper Wärme GmbH  
Bergmannsglückstr. 40  
45896 Gelsenkirchen

T +49 209 601 - 50 71  
info-waerme@uniper.energy

Fernwärme steht für Behaglichkeit, Umweltverantwortung und Komfort. Keine Lagerung von Brennstoffen im Haus, keine Verbrennung vor Ort – eine kleine Drehung am Thermostatventil genügt!

# „Bedarf und finanzielle Möglichkeiten in Einklang bringen.“



Das Produktkonzept SI WorkLife der SIGNAL IDUNA bietet allen Berufsgruppen Schutz gegen Einkommensverlust aufgrund von Krankheit und Unfall.

Mit dem Konzept aus Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) und Grundfähigkeitsversicherung lassen sich der Bedarf und die finanziellen Möglichkeiten der Menschen in Einklang bringen“, sagt Thomas Forell, Versicherungsexperte der SIGNAL IDUNA in Recklinghausen. SI WorkLife gibt es jeweils in einer Standard- und in einer PLUS-Variante.

Bei der BU-Variante seien die Kalkulationsgrundlagen verbessert worden, die

Bedingungen aktualisiert und die Leistungen ausgeweitet. Durch die neue Tarifikalkulation würden die Einstiegschancen in den Einkommenschutz für zahlreiche Berufsgruppen deutlich gesenkt. Mit wenigen Zusatzfragen wird die Tätigkeit des Antragsstellers genauer erfasst. „Bei jedem Antrag wird geprüft, ob eine Einstufung in eine günstigere Berufsgruppe möglich ist, etwa bei Meisterberufen“, sagt Thomas Forell, dessen Generalagentur bereits seit vielen Jahren Partnerin der Kreishandwerkerschaft Recklinghausen ist.

Die Variante SI WorkLife EXKLUSIV PLUS bietet Selbstständigen eine Umorganisationshilfe in Höhe von sechs Monatsrenten, wenn sie ihren Betrieb aus gesundheitlichen Gründen nicht mehr in gewohnter Weise führen können. Ohne Begründung könne mit der Beitragszahlung für die Dauer von zwei Jahren zinslos pausiert werden. Forell weiß aus seiner täglichen Praxis: „Handwerker würden sich oft gerne gegen das Risiko der Berufsunfähigkeit absichern, empfinden die BU-Prämien aber oft als zu hoch.“ Denn die Gefahr, durch Krankheit oder Unfall seinen Job nicht mehr ausüben zu können, ist real.

## Attraktive Alternative

Eine attraktive Alternative könnte daher die Grundfähigkeitsversicherung sein. Diese spezielle Risikoabsicherung zahlt bei Verlust von Grundfähigkeiten wie Sprechen, Hören, Greifen, Stehen und bei der SIGNAL IDUNA auch bei Pflegebedürftigkeit und Demenz eine monatliche Rente. Dies, so lange die Beeinträchtigung besteht, beziehungsweise bis zum im Versicherungsvertrag vereinbarten Termin. Bei der SIGNAL IDUNA lassen sich im Tarif SI WorkLife KOMFORT-PLUS bis zu 20 Grundfähigkeiten absichern. Wichtig: Die Leistung wird bereits gezahlt, wenn nur eine dieser Fähigkeiten verloren geht. Auch Pflegebedürftigkeit und Demenz lösen eine Leistung der Versicherung aus. Extra-Leistungen bei Krebs, Herzinfarkt oder anderen schweren Krankheiten können bei der SIGNAL IDUNA ebenfalls vereinbart werden. Dann springt die Zusatzversicherung „Worst-Case Kapitalhilfe“ mit einer Einmalzahlung in zwölf-facher Höhe der versicherten Monatsrente ein.

In aktuellen Ratings von „stern“ und Morgen&Morgen habe die SI WorkLife-Produktfamilie Spitzennoten erzielt.



Thomas Forell

# So unterstützt die Baugewerbe-Innung ihre Mitglieder

„Als freiwilliger Zusammenschluss von mehr als 60 Meisterbetrieben im Kreis Recklinghausen verstehen wir uns als Sprachrohr für unsere Innungsmitglieder“, sagt Ralf Müller.

Dabei setzt der Innungsoberrmeister der Baugewerbe-Innung Recklinghausen seit vielen Jahren auf eine klare Kommunikation, eine umfassende Unterstützung der Betriebe und eine hochwertige Ausbildung des Nachwuchses. Denn das ist die Basis dafür, um die Qualität des Handwerks hochzuhalten und gleichzeitig zu sichern.

## Gute Ausbildung für guten Nachwuchs

Eine wichtige Rolle spielt dabei die überbetriebliche Ausbildung. „Als Ergänzung zur Arbeit auf der Baustelle sowie zur Berufsschule, bekommen die Auszubildenden im Rahmen der überbetrieblichen Ausbildung die Möglichkeit, alles Praktische und Theoretische zu lernen, was auf der Baustelle nicht machbar ist,“ erklärt der Obermeister. Zudem kümmert sich die Innung neben der Erstausbildung auch um die Fort- und Weiterbildung von Meistern und Gesellen.


## Eine vielseitige Innung mit vielseitigen Interessen

Darüber hinaus bekommen Innungsmitglieder bei Bedarf Unterstützung in sämtlichen Bereichen des Baugewerbes, wie zum Beispiel bei rechtlichen Fragen oder Steuerfragen sowie zu Regelwerken oder Normen. Die Baugewerbe-Innung Recklinghausen vereint dabei gleich sechs Gewerke unter ihrem Dach: Maurer, Betonstein- und Terrazzohersteller, Fliesen-, Platten- und Mosaikleger, Beton- und Stahlbetonbauer, Wärme-, Kälte- und Schallschutzisolierer sowie Estrichleger.

„Wichtig ist uns auch, dass wir als Innung die Interessen der Gewerke durchsetzen und entscheidende Regelungen für unser Handwerk mitentscheiden können. Einer unserer größten Erfolge war dabei die Wiedereinführung der Meisterpflicht für Fliesenlegerbetriebe in diesem Jahr,“ so Ralf Müller.



Unterwegs im Interesse der Gewerke: Innungsoberrmeister Ralf Müller.



*Wissen in Bewegung*

**Schulungs- und Servicezentrum Vest GmbH**

**Fit für die Zukunft?**

Mit unseren Qualifizierungsangeboten begleiten wir dich auf deinem Weg!  
Anerkannt und zertifiziert nach AZAV und DVS

<p><b><u>Metallbereich</u></b></p> <p><b>Fort- u. Weiterbildungen (m/w/d)</b></p> <p>Schweißerlehrgänge (MIG, MAG, WIG, E, Gas)</p> <p>Rohrvorrichter nach Isometrie</p> <p><b>Schweißfachmann - DVS</b></p> <p><b>Umschulungen (m/w/d)</b></p> <p>Metallbauer – Fachrichtung Konstruktionstechnik</p> <p>Feinwerkmechaniker – Fachrichtung Zerspanungstechnik</p> <p><b>Aufstiegsqualifizierungen (m/w/d)</b></p> <p><b>Metallbaumeisterkurs</b></p>	<p><b><u>Baubereich</u></b></p> <p><b>Umschulungen (m/w/d)</b></p> <p>Fliesen-/Platten-/Mosaikleger</p> <p>Zimmerer</p> <p>Stuckateur</p> <p>Maurer</p> <p>Beton-/Stahlbetonbauer</p> <p>Hochbau und Ausbau-Facharbeiter</p> <p><b>Qualifizierungen</b></p> <p>Bauhelfer (Aus- und Hochbau)</p>	<p><b><u>Lagerlogistik</u></b></p> <p><b>Umschulungen (m/w/d)</b></p> <p>Fachkraft Lagerlogistik</p> <p>Fachlagerist</p> <p><b>Fort- u. Weiterbildungen (m/w/d)</b></p> <p>Ladungssicherung (Allgemein und für Handwerksbetriebe)</p> <p>Lagerhelfer/in</p> <p><b>Qualifizierungen</b></p> <p>Gabelstaplerschein (Stufe 1)</p> <p><b>EDV Schulungen</b></p> <p>Autodesk INVENTOR (CAD) u.w.</p>
---	---	---


**Auch im Webinar!**


Alle Lehrgänge sind förderfähig mit **Bildungsgutschein**, Bildungsscheck oder der Bildungsprämie durch die regionale Agentur für Arbeit, dem Jobcenter. Des Weiteren besteht die Möglichkeit einer Förderung durch den **Rentenversicherungsträger**, der **Berufsgenossenschaft** oder auch dem **Berufsförderungsdienst der Bundeswehr**. Sprechen Sie uns an, wir beraten Sie gerne!

Tel : 02361 582898 – 0

E-Mail : [info@sus-zentrum.de](mailto:info@sus-zentrum.de)

Webseite : [www.sus-zentrum.de](http://www.sus-zentrum.de)





# Flickenteppich E-Rechnung



**S**eit dem 27. November 2020 ist es in Bremen und beim Bund Pflicht: Unternehmer, die mit öffentlichen Auftraggebern zusammenarbeiten, müssen ihre Rechnungen von nun an zwingend elektronisch stellen. Ein simples PDF-Dokument reicht dabei nicht aus.

Was eine E-Rechnung ist, regelt eine europäische Richtlinie. Diese besagt, dass derartige Dokumente in einem strukturierten Datensatz erstellt, übermittelt und empfangen werden müssen. Es handelt sich also um ein Format, das eine automatische und elektronische Verarbeitung ermöglicht. Eine schlichte PDF erfüllt diese Vorgaben nicht. In Deutschland tritt nun die nächste Stufe zur Umsetzung einer EU-Richtlinie von 2014 in Kraft.

Von den neuen Anforderungen an Rechnungen sind mehr Betriebe betroffen, als oft bewusst ist. Denn öffentlichen Auf-

traggeber des Bundes sind zum Beispiel auch die Deutsche Bahn mit all ihren Tochterunternehmen. Mittelfristig werden auch sämtliche kommunalen Einrichtungen, wie etwa städtische Kindergärten, die EU-Richtlinie umsetzen müssen. Zwei EU-konforme E-Rechnungsalternativen bieten der neue Standard der öffentlichen Verwaltung, die sogenannte XRechnung, und das in vielen Branchen bereits bekannte Format ZUGFeRD, das in der neusten Version 2.1.1 auch die Vorgaben der Verwaltung erfüllt. Für Unternehmer, die weiterhin Aufträge von öffentlichen Einrichtungen bezahlt bekommen möchten, ist es nun wichtig zu wissen, welches Format bestenfalls universell einsetzbar ist und welche Software die entsprechenden Daten erzeugt – idealerweise passend für verschiedenste Formate. Zudem sollten sie ihre internen Prozesse entsprechend anpassen.

## Durcheinander an Vorgaben

Sich für einen Lösungsweg im Umgang mit der E-Rechnung zu entscheiden, ist nicht einfach und wird durch ein buntes Potpourri unterschiedlicher Regelungen erschwert. So existieren verschiedene eigene Formatstandards von Seiten größerer Kunden, wie zum Beispiel das Format EDI. Aber auch die staatlichen Stellen gehen uneinheitlich vor. So ist die XRechnung zwar das favorisierte Format der öffentlichen Verwaltung. Mit der Integration der XRechnung in ZUGFeRD 2.1.1 werden Rechnungen im ZUGFeRD-Format nun aber auch zumindest vom Bund akzeptiert.

Hinzu kommt, dass die XRechnung zwar seit dem 27. November Pflicht ist, dies bislang aber nur in Bremen oder bei Rechnungen an öffentliche Auftraggeber des Bundes. Die anderen Bundesländer und kommunale Ebenen werden sukzessive folgen. Überregional tätige Lieferanten der öffentlichen Verwaltung müssen künftig, so sieht es aus, je nach Bundesland unterschiedliche Vorgaben für ihre elektronischen Rechnungen berücksichtigen.



## Einfache Abwicklung dank Dienstleistern

Abhilfe schaffen, kann das branchenübergreifende Netzwerk TRAFFIQX. Es dient Unternehmen und auch der öffentlichen Hand als Dienstleister, der den Versand von Rechnungen übernimmt und diese in das jeweils vom Empfänger gewünschte Format umwandelt. Teil dieses Zusammenschlusses ist unter anderem der IT-Dienstleister DATEV eG, den viele Handwerker insbesondere aus der Zusammenarbeit mit ihrem Steuerberater oder ihrer Steuerberaterin kennen. Die branchenübergreifende Anwendung DATEV SmartTransfer ermöglicht es, Rechnungen im Wunschformat des jeweiligen Empfängers sicher elektronisch via E-Mail oder über Netzwerke wie PEPPOL zuzustellen. Dadurch sind zum Beispiel alle Rechnungsportale der öffentlichen Verwaltung erreichbar – eine Rechnungsabwicklung an Verwaltungen

oder Unternehmen in öffentlicher Hand ist damit bequem, einfach und stets vorgabenkonform. SmartTransfer können Unternehmen aber auch nutzen, um selbst Rechnungen in dem Format zu erhalten, das für ihre internen Prozesse am besten geeignet ist. Nutzen sie ZUGFeRD haben sie die Möglichkeit, die Daten aus den Rechnungen automatisiert weiterzuverarbeiten, zum Beispiel in DATEV Mittelstand Faktura mit Rechnungswesen.

## Universalformat ZUGFeRD 2.1.1

Wer E-Rechnungen favorisiert als E-Mail versenden möchte, kann auf zahlreiche Rechnungserstellungsprogramme wie etwa DATEV Auftragswesen online zurückgreifen. Das Programm lässt bereits die Erstellung von ZUGFeRD-Rechnungen zu und nutzt das PDF/A-3-Format, bei dem sich die E-Rechnung als Datensatz in ein PDF einbetten lässt. Da die neueste Version von ZUGFeRD grundsätzlich auch alle Vorgaben der XRechnung erfüllt, ist es gleichermaßen für Rechnungen an Unternehmen wie auch an öffentliche Auftraggeber einsetzbar. Christina Erhardt, DATEV eG

 Weitere Informationen gibt es unter [www.datev.de/erechnung](http://www.datev.de/erechnung)

Sozietät  
**Hövelmann**  
Wirtschaftsprüfer  
Rechtsanwälte  
Steuerberater

**Dipl. Finanzwirt Bernd Hövelmann**  
Wirtschaftsprüfer | Steuerberater

**Martin Hövelmann**  
Rechtsanwalt | Steuerberater

**Dipl. Kaufmann Ingo Hartmann**  
Steuerberater

**Dr. Andrea Arning-Hövelmann\***  
Rechtsanwältin  
Fachanwältin für Arbeitsrecht  
Fachanwältin für Verwaltungsrecht  
Fachanwältin für Sozialrecht

**Figen Özer\***  
Rechtsanwältin  
Fachanwältin für Steuerrecht

**Heiko van Dahl\***  
Rechtsanwalt

**Dina Pflüger\***  
Steuerberaterin

\* im Angestelltenverhältnis

Theodor-Körner-Straße 20    Tel.: 02361 . 6501-0  
45661 Recklinghausen    Fax: 02361 . 66104

[www.sozietaet-hoelmann.de](http://www.sozietaet-hoelmann.de)

Nachfolge:

# So klappt die Finanzierung

**A**m Wert eines Unternehmens scheiden sich die Geister. Naturgemäß verläuft eine scharfe Trennlinie zwischen Verkäufer und Käufer. Der Noch-Inhaber bringt nicht selten das sprichwörtliche Herzblut ins Spiel, das Jahrzehnte lang in den Betrieb geflossen ist. Das ist menschlich verständlich. Das Gegenüber mit Kaufabsichten hingegen mag mit einem vorgefundenen „Sanierungsstau“ argumentieren, um den Preis zu drücken. Auch das ist völlig nachvollziehbar. Wie aber lässt sich eine möglichst neutrale Verhandlungsbasis finden? Zur goldenen Mitte können viele Wege führen. Zwei Verfahren seien an dieser Stelle beispielhaft genannt.

## Nicht Äpfel mit Birnen vergleichen

Bei der Ertragswertmethode richtet sich der Blick in die Zukunft, in der Regel geht es um die nächsten fünf Jahre. Nach bestimmten Verfahren wird die voraussichtliche Ertragskraft ermittelt. Als „Goldstandard“, insbesondere für kleine und mittelgroße Betriebe, können die „Grundsätze zur

Durchführung von Unternehmensbewertungen“ angesehen werden, entwickelt vom Institut der Wirtschaftsprüfer. Beim Vergleichswert-Verfahren, dem zweiten Beispiel, sagt der Name eigentlich schon alles: Man sucht nach bereits vollzogenen Transaktionen in derselben Branche. Um nicht Äpfel mit Birnen zu vergleichen, sollten die Kennziffern natürlich möglichst ähnlich sein: Ein Zwei-Mann-Betrieb lässt sich preislich kaum an einem Unternehmen messen, das einige Dutzend Mitarbeiter hat. Auch die Kundenstruktur und die Region, in der die Firma ansässig ist, können wesentliche Faktoren sein.



**„Planen Sie mit einem Zeitraum von fünf Jahren für den Prozess. Wer rechtzeitig beginnt, kann die Übergabe so gestalten, dass sie den eigenen Vorstellungen entspricht. Um das beste Ergebnis für Unternehmer und Nachfolger zu erzielen, arbeiten wir mit Spezialisten der DZ BANK Gruppe zusammen, die je nach Themenstellung das gesamte Spektrum der Unternehmensnachfolge abdecken.“**

Gordon Bullerkotte, Bereichsleiter Firmenkunden, Volksbank Marl-Recklinghausen

## Ganz wichtig: Eigenkapital

Jeder Häuslebauer weiß: Je mehr Eigenkapital, desto besser, sprich: günstiger. Das gilt auch für die Finanzierung einer Nachfolge durch Banken und Sparkassen, wenn diese in Form eines Unternehmenskaufs vollzogen werden soll. 20 Prozent Eigenkapital sollten möglichst zusammenkommen, etwa aus eigenen Beständen, durch Stille Gesellschafter oder – möglichst in geringem Umfang – durch Familie und Freunde. Stichworte in diesem Zusammenhang sind die Schenkung und die vorweggenommene Erbfolge. Das Eigenkapital ist eine wichtige Säule der Sicherheiten gegenüber den Kreditgebern. Mindestens genauso wich-





**„Regelmäßig finden Handwerker keinen geeigneten Nachfolger aus der Familie oder der eigenen Mannschaft. Die Sparkasse Vest Recklinghausen bietet mit der regionalen Unternehmensbörse eine verlässliche Lösung. Wir beraten bei Unternehmensnachfolgen unter anderem zu Förderungen und öffentlichen Mitteln, über die KfW oder die NRW.Bank etwa. Diese Finanzierungen bieten günstige Konditionen. Eine erfolgreiche Betriebsnachfolge ist für alle Beteiligten eine Win-Win-Situation: Der Inhaber oder die Inhaberin weiß, dass seine Firma in gute Hände kommt, der Käufer übernimmt in der Regel Kundinnen und Kunden und ein eingespieltes Team. Damit bleiben Arbeitsplätze im Unternehmen und der Region erhalten.“**

Raffael Wildner, Abteilungsleiter Spezialfinanzierung,  
Sparkasse Vest Recklinghausen

tig ist die sogenannte „Kapitaldienstfähigkeit“ – schließlich muss der Betrieb in den kommenden Jahren sowohl die Zinsen als auch die Tilgungsraten aufbringen und verkraften können. Ein detailliertes und zahlenbasiertes Unternehmenskonzept macht die erfolgsversprechende Unternehmung deutlich und nachvollziehbar. Weitere Sicherheiten können beispielsweise in Form von Immobilien in Eigentum eingebracht werden. Auch Werkzeuge oder der Fuhrpark, die mit dem angefragten Kredit angeschafft werden sollen, können als Sicherheiten dienen. Die Liste ließe sich noch weiter verlängern, etwa um die Ausfallbürgschaften. So übernimmt die Bürgschaftsbank NRW unter bestimmten Voraussetzungen solche Ausfallbürgschaften für Kredite an mittelständische Unternehmer und freiberuflich Tätige, sollten ausreichende Sicherheiten fehlen.

### Welche Förderung passt?

Es ist im Sinne des Staates, dass erfolgreiche Betriebe weitergeführt werden. Aus diesem Grund gibt es eine ganze Reihe von öffentlichen Förderungen im Rahmen der Geschäftsübernahme. Neben einer Unterstützung beim Darlehen (Bürgschaftsbank, KfW-Bank, NRW.Bank) zur Reduzierung des Haftungsrisikos besteht die Möglichkeit, sich eine fachliche Beratung von außen zu holen, die zu einem hohen Prozentsatz finanziert wird. Solche Berater, die über eine bestimmte Zertifizierung verfügen müssen, helfen unter anderem beim Businessplan für die Banken und Sparkassen und bei der Beantragung von Gründerkrediten. Zudem schauen sie nüchtern auf

**„Das Thema Beratung hat eine hohe Priorität. Ich bin davon überzeugt, dass vom Gelingen des Wechsels viel abhängt. Immerhin beschäftigen die etwa 227.000 mittelständischen Unternehmen, die bis Ende 2020 einen Nachfolger suchen, fast zwei Millionen Erwerbstätige. Unsere Kunden sprechen wir im Rahmen der Jahresgespräche frühzeitig auf das Thema an und begleiten sie aktiv.“**

Jürgen Schulze Wierling, Bereichsleiter Firmenkunden, Volksbank Ruhr Mitte.



**Beantragen Sie schnell und einfach Ihre NRW.BANK.Förderung.**  
Alle Infos und FAQ:  
[www.nrwbank.de/corona](http://www.nrwbank.de/corona)



**„Ich liebe es, Metall und meiner Firma eine besondere Form zu geben.“**

**Fördern, was NRW bewegt.**

**Melanie Baum, Geschäftsführerin Baum Zerspanungstechnik, fertigt anspruchsvolle Dreh- und Frästeile nach Kundenwunsch – mit zufriedenen Mitarbeitern und modernen Maschinen. Die nötige Finanzierung ermöglichte ihr die NRW.BANK.**

Die ganze Geschichte unter:  
[nrwbank.de/baum](http://nrwbank.de/baum)



**NRW.BANK**  
Wir fördern Ideen

das Vorhaben und können so etwaige Risiken und „Baustellen“ aufzeigen. Der Weg zur Nachfolge-Finanzierung erscheint anfangs wie ein undurchdringlicher Dschungel. Auch die hier aufgeführten Punkte können nur beispielhaft Schlaglichter auf das komplexe Thema werfen. Umso wichtiger ist eine kompetente Begleitung. Erste Ansprechpartner sollten die jeweiligen Berater bei der eigenen Bank oder Sparkasse sein (die ja vielleicht ohnehin das Unternehmen mitfinanzieren soll). Die dort sitzenden Fachleute kennen die gefährlichsten Fallstricke und die besten Hilfen.  
Daniel Boss



**„Der Wert eines Betriebes leitet sich aus den hieraus zukünftig erzielbaren nachhaltigen Erträgen ab. Für eine Prognose können die in der Vergangenheit erwirtschafteten Erträge eine hilfreiche Grundlage bieten. Bei der Preisfindung sollten potenzielle Käufer ihr Augenmerk aber auch auf weitere Punkte wie Aktualität des Betriebsvermögens, Stand der Digitalisierung, Mitarbeiterstruktur etc. richten. Vielfach ist bei der Unternehmensbewertung und Gestaltung der Übernahme neben dem Bankgespräch auch die Einbindung von Unternehmens- oder Steuerberatern wie auch der Handwerkskammer empfehlenswert.“**

Jana Enge, Firmenkundenberaterin, Deutsche Bank



Michael Stölting

## „Fragen Sie nach Förderprogrammen“

**Michael Stölting, Mitglied des Vorstands der NRW.BANK, über die Förderung bei Betriebsübergaben**

### 1 Welche Produkte der NRW.BANK sind speziell auf den Bereich Nachfolge ausgerichtet?


Als Förderbank bietet die NRW.BANK vielfältige Lösungen zur Nachfolgefiananzierung an. Das Spektrum reicht von zinsgünstigen Förderdarlehen über Eigenkapitalprodukte bis hin zu kostenfreier Beratung. Dabei prüfen unsere Experten auf Wunsch die Unternehmensunterlagen und beraten in puncto öffentliche Fördermittel.

### 2 Worauf sollten Unternehmer achten, wenn es um Nachfolgepläne im Handwerk geht?

Dass sie den Übergabeprozess gut planen. Vor dem Verkauf sollte zum Beispiel kein Investitionsstau vorherrschen, denn der könnte den erwarteten Kaufpreis drücken. Um notwendige Investitionen stemmen zu können, lohnt es sich, die Hausbank möglichst früh ins Boot zu holen und auch nach Förderprogrammen zu fragen.

### 3 Was raten Sie Handwerkern, die einen Betrieb übernehmen wollen?

Auch Nachfolger sollten sich frühzeitig mit der Finanzierungsfrage auseinandersetzen. Denn oft geht es um höhere Summen als den ausgehandelten Kaufpreis. In der Regel fallen zusätzlich Transaktionskosten an. Außerdem sollte der zukünftige Unternehmer schon vor dem Kauf im Blick haben, dass das Unternehmen über ausreichend Betriebsmittel sowie Finanzmittel für Ersatz- und Neuinvestitionen verfügt.




Die neue Maschine kostet Geld.  
Keine neue Maschine kostet mich Aufträge.

Niedrigzinsen jetzt sichern.

Wir unterstützen Sie bei Ihrem nächsten Schritt. Mit einer Finanzierungsberatung, die mehr möglich macht.

#Hausbank  
#PositiverBeitrag

deutsche-bank.de/naechsterschritt

Filiale Recklinghausen  
Holzmakt 5 – 9  
45657 Recklinghausen  
Telefon (02361) 203139  
jana.enge@db.com



# Ein sicheres Fundament

## Creditreform bietet Handwerkerfactoring

Sie kennen das: Verzögerte Zahlungseingänge, strenge Terminverpflichtungen, dazu unliebsamer Papierkram im Büro. Der Stresspegel steigt! Das Handwerkerfactoring verschafft Ihnen eine gute und sichere Basis für Liquidität und Zeit!

### Liquidität planbar machen

Durch den Verkauf der Rechnungen an einen Factor steht Ihrem Unternehmen bereits 80% des Bruttorechnungswertes innerhalb von 24 Stunden nach Rechnungseinreichung als Liquidität zur Verfügung. Diese Liquidität ermöglicht eine fristgerechte Begleichung Ihrer Verbindlichkeiten, die restlichen 20% des Bruttorechnungswertes erhalten Sie nach Zahlungseingang des Debitoren, spätestens jedoch nach 150 Tagen.

### 100% Forderungsausfallschutz

Der Factoring-Dienstleister prüft Ihre Kunden vorab auf ein Kreditlimit, das sich an den von

Ihnen erwarteten Saldenständen orientiert. Im Rahmen dieser Limite erhalten Sie einen 100%-igen Delkredereschutz auf den Nettobetrag. Wertberichtigungen entfallen.

### Entlastung im Forderungsmanagement

Die Rechnungsstellung erfolgt mit dem Hinweis auf einen professionellen Factoring-Dienstleister, der nach Rechnungsübermittlung für Sie das komplette Forderungsmanagement inkl. Mahnwesen und Inkasso übernimmt. Eine Online-Einsicht, versehen mit zusätzlichen Bonitätsinformationen, verschafft Ihnen als Unternehmer einen anderen Blick auf Ihre Kunden und gemeinsame Perspektiven. Notwendige Vertragserfüllungs- und Gewährleistungsbürgschaften können ins Factoring eingebunden werden und sind sogar zur Optimierung des Liquiditätsflusses aus dem Factoring angeraten. „Unser Handwerkerfactoring bietet Handwerksbetrieben

einen planbaren und sicheren Liquiditätsfluss trotz der branchenindividuellen Facetten“, so Thomas Klinge, Geschäftsführer der Crefo Factoring Westfalen GmbH aus Münster.

„Dank unserer persönlichen Betreuung mit festen Ansprechpartnern können wir uns auf die Erfordernisse Ihres Gewerkes einstellen.“

[handwerkerfactoring-westfalen.de](http://www.handwerkerfactoring-westfalen.de)

### Weitere Informationen

#### Jetzt Kontakt aufnehmen!

Creditreform Bochum Böhme KG  
Tel: 0234 / 9333-200  
Vertrieb@bochum.creditreform.de  
[www.creditreform.de/bochum](http://www.creditreform.de/bochum)

## WIR MÜSSEN JETZT

## ÜBER FACTORING SPRECHEN!

Creditreform Bochum Böhme KG  
Telefon: 0234 9333-200  
vertrieb@bochum.creditreform.de  
[www.handwerkerfactoring-westfalen.de](http://www.handwerkerfactoring-westfalen.de)

**CrefoFactoring** 

**Thomas Klinge von Crefo Factoring**  
Westfale mit Herz und Leidenschaft




## Online-Druckereien – eine echte Alternative?



Bei Druckaufträgen ist für viele Unternehmerinnen und Unternehmer eine unkomplizierte Abwicklung zentral.

Insbesondere das Druckgewerbe gehörte zu den ersten Wirtschaftszweigen, die unter der digitalen Transformation litten. Skeptiker ließen schon früh verlauten, dass bald niemand mehr Drucksachen bräuchte und die Branche vom Aussterben bedroht sei. Doch die Totgesagten überlebten, schufen Alternativen in Form von Online-Druckereien, die insbesondere durch bequeme, selbstständig durchführbare Bestellprozesse mehr Flexibilität bieten sollten. Für Unternehmer, die regelmäßig professionelle Briefbögen, Visitenkarten, Flyer, Broschüren oder sogar ausgefallener, personalisierte Werbemittel benötigen, ist eine unkomplizierte Abwicklung zentral.

„Online-Druckereien sind heute Standard. Oft können Drucksachen dort sehr günstig erworben werden, es gibt ein breites Produktsortiment und viele Optionen, um die Druckunterlagen individuell zu veredeln. Ein Manko ist aber oft das doch nicht ganz so simple Handling, denn an der Erstellung von digitalen Druckdaten mittels komplexer Programme scheitern Nutzer ohne spezifische Vorkenntnisse häufig“, erklärt Stephan Eilenbrock, Print-Experte bei Druck-Agentur.de. Das Konzept von Druck-Agentur.de soll die üblichen Vorteile von stationären Dienstleistern und Online-Angeboten kombinieren – damit Wechsler ganz leicht starten können. Bereits bestehende Drucksachen in Papierform übersetzt das Team in digitale Datensätze, die dem Kunden anschließend im persönlichen Account bereitgestellt werden, sodass er mit wenigen Klicks Bestellungen durchführen kann. Stephan Eilenbrock ergänzt: „Unsere Druck-Agentur versteht sich als Spezialist für analoge und digitale Drucksachen. Mit dem Unterschied, dass wir die Daten unserer Kunden kostenlos auf Basis von bereits bestehenden Dokumenten entwickeln – das gehört zu unserem ganzheitlichen Servicepaket. Mit diesem Angebot räumen wir technische Hürden aus dem Weg, ohne Zusatzkosten, was uns zu einem zuverlässigen Partner für Drucksachen macht.“

 Weitere Informationen im Internet unter [www.druck-agentur.de](http://www.druck-agentur.de)

## Signal Iduna kooperiert mit Compeon



Compeon beschreibt sich als Full-Service-Dienstleister für die Mittelstandsfinanzierung.

Durch die Kooperation mit Compeon erweitert die Signal Iduna das Finanzierungsangebot für gewerbliche Kunden. Dabei handelt es sich um den nach eigenen Aussagen führenden produkt- und anbieterunabhängigen Full-Service-Dienstleister für Mittelstandsfinanzierung in Deutschland.

Die Kooperation ermöglicht es Unternehmen zukünftig, die gesamte Bandbreite an gewerblichen Finanzierungsmitteln wie beispielsweise Darlehen, Kontokorrentkredit, Leasing, Factoring oder andere alternative Produkte abzuschließen. Dafür stehe Deutschlands größtes Netzwerk zur Verfügung, bestehend aus mehr als 250 Finanzdienstleistern, die mit Compeon zusammenarbeiten.

Der besondere Vorteil: Fachberater der Signal Iduna bieten den Kunden damit den Mehrwert, Versicherungs- und Finanzdienstleistungen für alle Finanzierungsanlässe umfassend aus einer Hand zu beziehen. So ließen sich zusätzlich zur Versicherung von unterschiedlichen Objekten wie Gebäuden oder Maschinen direkt die passenden Finanzierungsmittel sichern.

Torsten Uhlig, Vorstandsmitglied der Signal Iduna: „Die Kooperation mit Compeon ist für uns nicht nur ein Schritt, unseren Kunden über digitale Wege Dienstleistungen nahe zu bringen. Sie ist darüber hinaus ein entscheidender vertriebsstrategischer Aspekt, der den Schulterschluss unseres Vertriebes mit den Kunden noch enger fasst.“

Die Signal Iduna Gruppe geht zurück auf kleine Krankenunterstützungskassen, die Handwerker und Gewerbetreibende vor über 100 Jahren in Dortmund und Hamburg gegründet hatten. Heute hält die Signal Iduna das gesamte Spektrum an Versicherungs- und Finanzdienstleistungen für alle Zielgruppen bereit.

 Weitere Informationen zur Signal Iduna Gruppe unter [www.signal-iduna.de](http://www.signal-iduna.de)

## Jetzt aktiv für die eigene Gesundheit werden



Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter vieler Gewerke und auch viele Betriebsinhaberinnen und -inhaber sitzen viel. Gezieltes Rückentraining kann dann förderlich sein.

Eigentlich besuchen die Gesundheitsmanager der IKK classic Betriebe persönlich, um ihnen zu helfen, die Kräfte ihrer Beschäftigten zu stärken und Belastungen zu reduzieren. Zusätzlich dazu hat die IKK classic jetzt ein digitales Trainingsprogramm auf ihrem Youtube-Kanal veröffentlicht. In vier Trainingsvideos zeigt Sportwissenschaftler Michael Fraenkel effektive Übungen für Körperregionen, die häufig Probleme bereiten. Sie sollen die Muskulatur stärken und den Bewegungsapparat stützen. Die Videos haben eine Dauer von 12 bis 16 Minuten. Die einzelnen Übungen lassen sich leicht als Bewegungspausen in den Alltag integrieren.

„Ob Zahntechniker, Schuhmacher oder Optiker – auch im Handwerk gibt es viele Berufe, in denen Mitarbeiter überwiegend sitzen. Und auch viele Betriebsinhaber verbringen häufig mehr Zeit sitzend am Schreibtisch, als in Bewegung im Betrieb oder auf der Baustelle“, sagt Uwe Hauptreif, Regionalgeschäftsführer der IKK classic in Recklinghausen. Die IKK classic verweist auf eine Studie, der zufolge jeder zweite Arbeitnehmer in Deutschland – quer durch alle Branchen – den Arbeitstag an einem Computerarbeitsplatz verbringt. Bereits in den 1950er-Jahren habe eine Londoner Studie gezeigt, dass Busfahrer ein doppelt so großes Risiko für einen Herzinfarkt hatten als ihre stehenden Schaffner-Kollegen.

Der Zusammenhang zwischen Herz-Kreislauf-Erkrankungen und häufigem, langem Sitzen sei seitdem in verschiedenen Untersuchungen nachgewiesen worden. Eine andere Studie der Universität von São Paulo zeige auf, dass 3,8 Prozent aller Todesfälle weltweit auf Sitzen zurückgeht. Schon ab drei Stunden pro Tag wirke sich das Sitzen demnach ungünstig auf die Gesundheit aus. „Teilweise wird Sitzen gar als ‚das neue Rauchen‘ bezeichnet“, sagt Uwe Hauptreif.

**i** Die Trainingsvideos finden Interessierte unter: [www.youtube.com/ikkclassic](https://www.youtube.com/ikkclassic).  
Weitere Informationen unter [www.ikk-classic.de/ergonomie-am-arbeitsplatz](https://www.ikk-classic.de/ergonomie-am-arbeitsplatz).

## Perfekte Akku-Maschinen für Werkstatt und Baustelle



Der Werkzeughersteller Dewalt hat eine Reihe von neuen Akku-Geräten auf den Markt gebracht.

Dewalt erweitert stetig sein Sortiment an 54 Volt XR Flexvolt Akku-Geräten für den professionellen Anwender. Neu auf den Markt gekommen sind ein Akku-Winkelschleifer, eine Akku-Säbelsäge sowie eine Akku-Handkreissäge (190mm) für Dewalt Führungsschienen. Die neuen Maschinen mit bürstenloser Motor-Technologie ermöglichen eine höhere Leistung, kompaktere Abmessungen, längere Laufzeit pro Akkuladung sowie eine höhere Lebensdauer der Geräte.

Bei dem bürstenlosen 54 Volt Akku-Winkelschleifer handelt es sich um die neueste Generation mit ergonomisch-kompakten Abmessungen. Der neu entwickelte Hochleistungsmotor mit einem höheren Kupferanteil sowie einem stärkeren Permanentmagneten und leistungsfähigeren elektronischen Modulen ermöglicht eine Abgabeleistung von bis zu 2.300 Watt. Das schrägverzahnte Getriebe führt, neben einer langen Haltbarkeit, zu geringeren Vibrationen, wodurch ein sicheres und ermüdungsarmes Arbeiten kombiniert mit einer präzisen Handhabung ermöglicht wird.

Auch die bürstenlose 54 Volt Akku-Säbelsäge zeichnet sich durch den neuen Hochleistungsmotor aus. Das neue Antriebskonzept für noch härtere Anwendungen, bei gleichzeitig minimalen Vibrationen, gewährleistet ein sicheres und präzises Arbeiten. Eine leistungsstarke LED-Leuchte mit optimal ausgerichtetem Lichtkegel sorgt für eine gezielte Ausleuchtung des Arbeitsbereichs. Mit der bürstenlosen 54 Volt Handkreissäge bringt Dewalt die neueste Generation extrem durchzugsstarker Akku-Handkreissägen auf den Markt. Bis zu 2.450 Watt können erreicht werden. Die Akku-Handkreissäge bietet zudem eine einfache und präzise Schnitttiefen- und Schnittwinkeleinstellung bis 57°. Alle neuen 54 Volt Akku-Geräte von Dewalt sind seit September 2020 im Handel erhältlich.

**i** Weitere Informationen im Internet unter [www.dewalt.de](https://www.dewalt.de)

## Goldener Meisterbrief für Christel Kniehöfer

Für 50 Jahre im Handwerk überreichte Innungsobmeisterin Irene Weigen der Frisörin Christel Kniehöfer einen Goldenen Meisterbrief. Im August 1970 hatte die Frisörmeisterin ihre Meisterprüfung erfolgreich bestanden und war seitdem im Handwerk tätig. Bis 2013 betrieb sie ihren eigenen Salon in Recklinghausen-Suderwich. Für die erfolgreiche Berufstätigkeit und die jahrzehntelange Treue der Frisörmeisterin zum Berufsstand drückte die Handwerkskammer Münster mit der Urkunde ihren Dank aus.



## Diamantener Meisterbrief für 60 Jahre im Frisörhandwerk

Am 26. September 1960 startet Renate Schult ihre Karriere als Frisörin. Heute, sechzig Jahre später, steht sie noch immer in ihrem Salon und hilft fleißig dabei, die Köpfe der Menschen zu verschönern – mit viel Leidenschaft und Begeisterung für ihren Beruf. Gut gelaunt nahm sie Ende September in Dorsten ihren Diamantenen Meisterbrief entgegen. HANDWERK IM VEST gratuliert zu diesem wirklich beeindruckenden 60-jährigen Jubiläum!



## Silberner Meisterbrief für Andre Stachowitz

Für 25 Jahre im Dachdeckerhandwerk bekam Andre Stachowitz am 1. Oktober 2020 von Obermeister Arnd Neubauer den Silbernen Meisterbrief überreicht. Damit gratuliert die Handwerkskammer Münster zum Jubiläum und bedankt sich für ein Vierteljahrhundert Treue zum Handwerk.





## Heinrich Kötting feiert 50 Jahre in der Baubranche

**B**ereits fünf Jahre vor Ablegung der Meisterprüfung beendete Heinrich Kötting die Technikerschule in Stadt- hagen mit gutem Abschlussergebnis zum Bautechniker. Um aber selbständiger Bauunternehmer zu werden und Lehrlinge ausbilden zu können, musste er einen Meistertitel haben. Diesen erwarb er am 26.08.1970 an der Handwerkskammer in Münster. Im Herbst 2020, genau 50 Jahre später, überreichte der Obermeister der Baugewerke- Innung Dorsten, Hendrik Hütter, den Goldenen Meisterbrief an Heinrich Kötting. Sein Bauunternehmen Kötting Bauunternehmung GmbH hatte dieser bereits vor 17 Jahren an seinen Sohn Jürgen Kötting übergeben.

Das nächste Special in der März-Ausgabe:

## Mobilität & Nutzfahrzeuge

- PKW und Nutzfahrzeuge
- Aktuelle Modelle und Entwicklungen
- Fahrzeugvorstellungen

Foto: BMW Group - AdMedia/stock

SCHON JETZT  
VORMERKEN!

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

Erscheinungstermin:  
Anzeigenschluss:  
Druckunterlagenchluss:

10. KW  
22. Februar 2021  
24. Februar 2021

Auf Nummer sicher gehen –

# Darum ist eine Bankvollmacht sinnvoll

**Im Leben sind leider zahlreiche Ereignisse vorstellbar, die eine Bankvollmacht notwendig machen. Insbesondere ein Unfall oder eine schwere Krankheit können plötzliche Umstände sein, die dazu führen, dass man sich nicht mehr selbst um seine Bankgeschäfte kümmern kann. Dies kann vor allem bei Unternehmern zu erheblichen negativen Folgen führen. Während für laufende Zahlungsverpflichtungen wie Versicherungen, Mieten, regelmäßigen Beiträgen o.ä. meistens noch Daueraufträge oder Einzugsmächtigungen bestehen, ist das für die Begleichung von Rechnungen oder anderen Zahlungsverpflichtungen häufig anders.**

Um den eigenen Zahlungsverkehr weiterhin aufrechtzuerhalten, ist es daher ratsam, eine nahestehende Person mit einer Bankvollmacht auszustatten. Dies sollte so frühzeitig wie möglich geschehen, um für alle Fälle vorzusorgen.

## Erteilung der Vollmacht

Bei der Erteilung einer Bankvollmacht sollten einige Dinge beachtet werden:

Wer mehrere Konten bei verschiedenen Banken besitzt und möchte, dass der Bevollmächtigte über alle Konten verfügen kann, muss für jedes Konto eine gesonderte Vollmacht erteilen. Es ist darüber hinaus ratsam, dass man sich zusammen mit dem Bevollmächtigten an die jeweilige/n Bank/en wendet und diese auch gemeinsam aufsucht. Hierbei können Detailfragen geklärt und etwaige Zweifel hinsichtlich der Vollmacht beseitigt werden. Hinzu kommt, dass für die Bank eine gesetzliche Pflicht besteht, die Identität des Bevollmächtigten zu prüfen. Dazu muss der Bank auch immer der Personalausweis oder Reisepass vorgelegt werden. Bei Direktbanken geschieht die Bevollmächtigung grundsätzlich im Wege eines Formulars, das die Bank online zur Verfügung stellt und das ausgefüllt und unterschrieben an die Bank zurückgesandt werden muss. Wie die Identitätsprüfung für diesen Fall aussieht, gibt die jeweilige Bank ebenfalls vor.

**Wichtig:** Eine Vollmacht gilt erst ab dem Zeitpunkt der Unterschrift und nicht erst, wenn der Kontoinhaber beispielsweise krankheitsbedingt nicht mehr seine Bankgeschäfte erledigen kann.

## Umfang der Vollmacht

Wie der Name schon sagt, berechtigt die Bankvollmacht ausschließlich zur Führung von Bankgeschäften, die im Rahmen der Konto- und ggf. auch der Depotführung erledigt werden sollen. Sie ist gerade keine Generalvollmacht. Der Umfang einer Bankvollmacht ist somit wesentlich geringer. Eine Bankvollmacht berechtigt den Bevollmächtigten nur in dem Umfang, in dem sie erteilt wird. Der Umfang kann

durch den Vollmachtgeber sowohl inhaltlich (welche Rechte hat der Bevollmächtigte?) als auch zeitlich (wann soll die Vollmacht gelten? Vor dem Tod, nach dem Tod oder sowohl als auch?) bestimmt werden.

Damit eine Bankvollmacht Sinn ergibt, sollte sie grundsätzlich den folgenden Inhalt haben:

- **Bargeld abheben,**
- **Überweisungen tätigen,**
- **Kundenkarte für sich beantragen,**
- **Kredite in Anspruch nehmen, die dem Vollmachtgeber als Kontoinhaber gewährt wurden und ggf. den Kauf oder Verkauf von Wertpapieren des Vollmachtgebers tätigen.**

Mit dem oben beschriebenen Umfang sollte der Bevollmächtigte in der Lage sein, die täglich anfallenden Bankgeschäfte zu führen. Soll der Bevollmächtigte weitere Bankgeschäfte führen, – wie z. B. den Abschluss neuer Kreditverträge für den Kontoinhaber, Termingeschäfte vornehmen (Börsen- und Devisentermingeschäfte) oder Untervollmachten an Dritte zu erteilen – müssen ihm hierzu ausdrücklich weitere Rechte eingeräumt werden.

## Möglichkeit zum Widerruf der Vollmacht

Ist die Bankvollmacht einmal erteilt, heißt das nicht, dass dies nicht wieder rückgängig gemacht werden kann. Wer insbesondere das Vertrauen in seinen Bevollmächtigten verliert, kann die Vollmacht jederzeit bei seiner Bank widerrufen. Hierzu bedarf es weder der Einwilligung des Bevollmächtigten noch der Angabe von Gründen.

Das Risiko eines Vollmachtmissbrauchs trägt grundsätzlich der Kontoinhaber. Daher ist es von großer Bedeutung, eine Person mit den eigenen Bankgeschäften zu betrauen, zu der man besonderes Vertrauen hat.





Frank Breidenbach, Syndikusrechtsanwalt bei der Kreishandwerkerschaft Recklinghausen.

## Recht

### Ende der Vollmacht

Neben dem Widerruf gibt es auch Ereignisse, durch die eine Bankvollmacht automatisch erlischt.

Bei der Bankvollmacht, die ausschließlich vor dem Tod des Kontoinhabers gelten soll (prämortale Bankvollmacht), ist dies das Versterben des Vollmachtgebers. Darüber hinaus führen der Tod des Bevollmächtigten oder seine plötzliche Geschäftsunfähigkeit, beispielsweise infolge einer Erkrankung, zum Erlöschen der Vollmacht. Das Gleiche tritt ein, wenn ein Insolvenzverfahren über das Vermögen des Kontoinhabers eröffnet wird; auch dies bewirkt eine automatische Beendigung aller Bankvollmachten, die er erteilt hat.

**Fazit:** Um auf Nummer sicher zu gehen und um die eigene Zahlungsmöglichkeit aufrecht zu erhalten, sollten sich Unternehmer frühzeitig darüber Gedanken machen, ob, wem und in welchem Umfang sie eine Bankvollmacht erteilen. Der Unternehmer kann so für den Fall der Fälle erhebliche Nachteile finanzieller und rechtlicher Art vermeiden.

Frank Breidenbach  
Rechtsanwalt (Syndikusrechtsanwalt)



**Was auch kommt: Ich bleibe in Balance.**  
Mit meinem Einkommensschutz.

Mit **SI WorkLife** können Sie Ihr Einkommen jetzt ganz individuell schützen und drohende Einkommensverluste abfedern. Sprechen Sie uns an.

**Generalagentur Thomas Forell**  
Dortmunder Str. 14, 45665 Recklinghausen  
Telefon 02361 485357

**SIGNAL IDUNA**   
gut zu wissen

**FÜR MEHR HALLO UND DANKE, MEHR ZUHÖREN UND WIRKLICH HINSCHAUEN. MEHR GUTE VORSÄTZE UND NOCH BESSERE TATEN.**

**Nichts ist gesünder als Zusammenhalt.**

Wenn das vergangene Jahr eines gezeigt hat, dann, wie wichtig uns unsere Beziehungen sind. Lasst sie uns pflegen und hochhalten. Und noch viel bewusster füreinander da sein.

 **IKK classic**

# 15 Fragen an Anke Nowak

Verwaltungsfachangestellte beim Institut für Weiterbildung und Beratung des Vestischen Mittelstandes (IWB)

## Am Handwerk schätze ich, dass ...

man am Ende des Tages sieht, was man geleistet hat.

## Meine Arbeit liebe ich, weil ...

sie sehr abwechslungsreich ist und man immer in Kontakt und verbalem Austausch mit Menschen ist.

## Mein Traumberuf als Kind war ...

Als Kind habe ich gern mit meinem Vater unter unserem Ford 12 M gelegen und wir haben den kompletten Motorblock zerlegt und zu meiner Überraschung auch zusammengebaut bekommen. Leider war es in dieser Zeit nicht „üblich“ Frauen in diesem Handwerk auszubilden.

## Meine Kollegen schätzen an mir ...

Das kann ich nicht beantworten und die Kollegen wahrscheinlich auch nicht. Dafür bin ich noch nicht lange genug hier tätig.

## Ich gerate in Rage, bei ...

ungerechter Behandlung von Minderheiten aller Art. Da kann ich auch schon mal unbequem werden, da kommt das Pottkind aus mir hervor.

## Mit Geld umzugehen lernt man ...

während der eigenen Erziehung. Ich denke, da werden die Grundlagen gelegt. Allerdings: Umgang formt auch den Menschen.



**Anke Nowak**

Familienstand: verheiratet  
Alter: 54  
Beruf: Verwaltungsfachangestellte  
Berufsabschluss: Justizbeschäftigte  
Sternzeichen: Zwilling  
Hobbies: Fußball, etwas Sport, etwas Lesen, etwas Stricken

## Ich tanke auf, wenn...

ich im Urlaub auf das Meer schauen kann (am liebsten mit Mann und Maus). Dann bin ich nach kurzer Zeit geerdet.

## In meiner Freizeit ...

bin ich vor Corona gern zu Heimspielen in die VeltinsArena gegangen. Mein Mann und ich haben Jahreskarten für Nordkurve/Oberrang Block 42. Und ja, auch wenn es mal nicht so gut für den Verein in der Bundesliga läuft.

## Ich lebe gern im Ruhrgebiet, weil ...

hier jeder das Herz auf der Zunge trägt und klare Kante zeigt.

## Urlaub mache ich am liebsten ...

ich bin ein Familientier, da geht es mir weniger um den Ort. Ich kann auch heimatnah entspannen. Ich habe das große Glück, dass mein Mann und meine zwei erwachsenen Kinder ähnlich ticken.

## Auf eine einsame Insel ...

würde ich nicht gehen wollen. Ich brauche Menschen um mich herum.

## Mein größtes Laster ist ...

ich kann schlecht erklären und komme nicht immer ganz zügig auf den Punkt, sagt man mir nach.

## Dinge, die ich gar nicht mag:

Überheblichkeit, Vorurteile

## Drei Dinge, die mir eine Fee erfüllen sollte:

Da mach ich mir keine Gedanken drüber. Ich lebe im Hier und Jetzt. Ich wünsche mir noch etwas Zeit mit einer schwer erkrankten Freundin und früheren Kollegin. Ich bewundere sie sehr für ihre positive Lebenseinstellung trotz schlechter Perspektive.

## Meine Lieblingsschriftsteller:

Ich bin ein Thrillerjunkie, Jussi Adler Olsen, Sebastian Fitzek, Tess Gerritsen.

## Impressum

### HANDWERK IM VEST – Offizielles Magazin der Kreishandwerkerschaft Recklinghausen

#### Herausgeber:

Kreishandwerkerschaft Recklinghausen  
Dortmunder Straße 18  
45665 Recklinghausen  
Tel. 02361 4 80 30  
www.khre.de

#### Verlag:

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

**Chefredaktion:** Stefan Prott

#### Redaktion:

Ludger Blickmann (verantwort. für den Inhalt),  
Dr. Felicitas Bonk, Daniel Boss, Sandrine Seth,  
Jennifer von Glahn, Jonas Alder

#### Anzeigen:

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

**Titelbild:** Volodymyr/stock.adobe.com

#### Gestaltungskonzept und Layout:

Lars Morawe, Jens Valtwies

**Satz und Lithografie:** Typoliner Media GmbH

**Druck und Vertrieb:** Silber Druck, Lohfelden

#### Bezugsbedingungen:

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

#### Erscheinungstermin:

Vierteljährlich – März, Juni, September, Dezember

#### Anzeigenschluss:

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



**Leasingrate mtl. ab 199,00 €**  
inkl. Wartung und Verschleiß

## Der Crafter EcoProfi Jetzt neu mit Alles-Drin-Paket

Als Kastenwagen oder Pritsche meistert der Crafter EcoProfi auch die härtesten Jobs. Und liefert mit dem Alles-Drin-Paket jetzt noch mehr ab. Leasen Sie ihn schon ab 199 €<sup>1</sup> im Monat - und die Wartung & Verschleiß-Aktion<sup>2</sup> ist direkt mit drin. Mehr Informationen erhalten Sie bei uns.

<sup>1</sup> Ein CarePort Angebot der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorner Straße 57, 38112 Braunschweig, für gewerbliche Einzelkunden (ohne Sonderabnehmer). Bonität vorausgesetzt. Mtl. Leasingrate zzgl. gesetzlicher MwSt., zzgl. Überführungs- und Zulassungskosten, inklusive monatlicher Rate für Wartung und Verschleiß. Gilt für den Crafter 30 Kastenwagen EcoProfi, mittlerer Radstand, 2,0-l-TDI-Motor mit 75 kW und 6-Gang-Schaltgetriebe, bei einer Laufzeit von 48 Monaten und 10.000 km Laufleistung pro Jahr. Stand 09/2020. <sup>2</sup> Das Alles-Drin-Paket beinhaltet die Dienstleistung Wartung und Verschleiß. Ein Angebot der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorner Straße 57, 38112 Braunschweig, für gewerbliche Einzelabnehmer (ohne Sonderabnehmer), nur in Verbindung mit Geschäftsfahrzeug-Leasing der Volkswagen Leasing erhältlich. Abbildung zeigt Sonderausstattungen gegen Mehrpreis.



**Nutzfahrzeuge**

Ihr Volkswagen Nutzfahrzeuge Partner

**Autowelt**  
**SCHMIDT**

**67 JAHRE**  
Autohaus | Schmidt  
1953 - 2020

Autohaus Schmidt GmbH & Co. KG  
Hubertusstr. 56-58, 45657 Recklinghausen, Tel. 02361/90429-0  
Cappenberger Str. 25, 44534 Lünen, Tel. 02306/705-100  
[www.autowelt-schmidt.de](http://www.autowelt-schmidt.de)



# Gemeinsam da durch.



[sparkasse-re.de](https://sparkasse-re.de)

**Mit Ihrem Sparkassen-Team  
und der Hilfe, die Sie jetzt  
brauchen. Wir sorgen dafür,  
dass Sie den Überblick über  
Ihre Finanzen behalten.**

Wenn's um Geld geht

