

# **HANDWERK INVEST**

Das Magazin der Kreishandwerkerschaft Recklinghausen und ihrer Innungen

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

Warum das Handwerk sich für Building Information Modelling öffnen sollte // **Seite 8**

Ab in die Cloud: Völlig neue IT-Struktur bei der Kreishandwerkerschaft // **Seite 30**





# Der Multivan 6.1 als Jahreswagen

Jetzt bei TradePort Top-Raten für Ihr Gewerbe sichern



Ohne  
Sonderzahlung

## Die Ikone, neuester Stand – Jetzt bei Tiemeyer günstig leasen

### Zum Beispiel

**T6.1 Multivan 2.0 TDI DSG**

**110 kW (150 PS)**

9.910 km, EZ: 03/20, Navigationssystem Discover Media, Licht-Sicht Paket, Anhängerrangierassistent – Trailer Assist, Ausparkassistent – Rear Traffic Alert, Spurhalteassistent Lane Assist, Spurwechselassistent Side Assist, Einparkhilfe vorn und hinten mit Parklenkassistent und aktivem Flankenschutz, Fernlichtassistent Light Assist, Rückfahrkamera Rear View, Seitenwind Assistent, Telefon Vorbereitung, Multifunktionsanzeige Premium mit mehrfarbigem Display, Sprachsteuerung, App-Connect, Digitaler Radioempfang DAB+, Elektrische Zuziehhilfe für Schiebetür rechts, Sitzheizung, Geschwindigkeitsregelanlage, Anhängerkupplung abnehmbar und abschließbar u. v. m.

Sonderzahlung:	0,00 €
Vertragslaufzeit:	48 Monate
Jährliche Fahrleistung:	10.000 km
<b>Monatliche Leasingrate:</b>	<b>345,00 €<sup>1</sup></b>



Nutzfahrzeuge

**TradePort**

**Tiemeyer**  
Gruppe  
Wir machen NRW mobil.

**Tiemeyer Automobile RE GmbH & Co. KG**

Rheinstraße 7–9, 45663 Recklinghausen, Tel. 02361 4042-0

[www.tiemeyer.de](http://www.tiemeyer.de)

<sup>1</sup>Ein Angebot der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorner Straße 57, 38112 Braunschweig, für gewerbliche Einzelkunden (ohne Sonderabnehmer). Bonität vorausgesetzt.

Irrtum, Änderungen und Zwischenverkauf vorbehalten. Abb. ähnlich. Alle Angaben zzgl. 19 % Mehrwertsteuer.

# Eine Perspektive

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

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

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

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



  
Ihr Heinrich Kinzler  
Kreishandwerksmeister



  
Ihr Ludger Blickmann  
Geschäftsführer

## Inhalt



### 04 //Neues aus der KH

- 04 Kreishandwerkerschaft Recklinghausen gibt sich neue Satzung und neue Organisationsstruktur
- 05 Ludger Blickmann ist neuer Sprecher des Beirates „LokalesHandwerk.de“// Neue Innung in der KH

### 06 //Aktuell

- 06 „Das Handwerk ist das zentrale Nervensystem der Region“
- 08 Bigger, better, BIM?
- 09 Sparkasse Vest mit Rekordeinlagen
- 11 Von der bunten Welt des Zirkus in die bunte Welt des Handwerks

### 12 //Schwerpunkt

- 12 Gesundes Wachstum im Blick

### 18 //Neue Märkte

- 18 Online, virtuell und hocheffektiv
- 19 Ausbildung: Kostenlose Web-Seminare

### 20 //Innungen

- 20 Auf zwei Rädern in die Zukunft
- 21 Mitarbeiterführung auf Augenhöhe

### 22 //Special

- 22 E-Mobilität liegt im Trend
- 23 Elektrotransporter im cleveren Format
- 24 15.000 Euro Abwrackprämie für Lkw
- 25 Neue Bundesförderung nutzen
- 26 Umwelt schonen und Steuern sparen
- 27 Starkes Wachstum bei Wärmepumpen
- 28 Immer mehr „Smart Homes“

### 29 //Marktplatz

- 29 Krankenkassen: neues Wahlrecht seit Januar 2021//Versicherungsschutz auf den Betrieb zugeschnitten

### 30 //Unter uns

- 30 Ab in die Cloud
- 31 Goldener Meisterbrief für Werner Hülsmann

### 32 //Recht

- 32 Kündigung beim Werkvertrag – was ist, wenn der Kunde kündigt?

### 34 //Zuletzt

- 34 21 Fragen an Clemens Jepkens// Impressum

# Kreishandwerkerschaft Recklinghausen gibt sich neue Satzung und neue Organisationsstruktur



## Delegiertenversammlung

### Vorstand

Kreishandwerksmeister	Heinrich Kinzler
stv. Kreishandwerksm.	Jochen Griese, Arnd Neubauer, Jürgen Vogt
Beisitzer	Henrik Fasselt, Michael Rawe, Karsten Röhring, Dirk Sternemann, Irene Weigen

### Geschäftsführung

Hauptgeschäftsführer	Ludger Blickmann
Geschäftsführerin	Susanne Ahlgrimm

### Öffentlichkeitsarbeit und Interessensbekundungen Ludger Blickmann / Johanna Jankowski

Fachbereich:	Finanz- und Rechnungswesen	Handwerksordnung	Innungsbetreuung	IWB GmbH GF Ludger Blickmann	Recht + DSGVO	Zentrale Dienste
<b>Aufgaben:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- KH</li> <li>- Innungen</li> <li>- IWB GmbH</li> <li>- Versorgungswerk</li> <li>- Alte-Meister-Stiftung</li> <li>- Beitragswesen</li> <li>- RIAG</li> <li>- Personalbuchhaltung</li> <li>- TCM</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Handwerksrolle</li> <li>- Lehrlingsrolle</li> <li>- Prüfungen</li> <li>- ÜLU</li> <li>- Datentransfer</li> <li>- Handwerkskarten</li> <li>- Ausschuss für Lehrlingsstreit</li> <li>- Schwarzarbeit</li> <li>- Beglaubigungen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vorstandssitzungen</li> <li>- Innungsver-sammlungen</li> <li>- Mitgliederwerbung</li> <li>- Alte-Meister-Stiftung</li> <li>- Key-Account</li> <li>- Fachverbände</li> <li>- LokalesHandwerk.de</li> <li>- innungsinterne Lehrgänge</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Bildungsmaßnahmen</li> <li>- Inkasso</li> <li>- Büroservice</li> <li>- Seminare</li> <li>- Fort- / Weiterbildung</li> <li>- Internat</li> <li>- Meisterschule</li> <li>- QM / Zertifizierungen</li> <li>- Buchstelle</li> <li>- Consulting</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Arbeitsrecht</li> <li>- sonstige rechtliche Fragen</li> <li>- Tarifrecht und Auskünfte</li> <li>- DSGVO</li> <li>- Benennung und Beratung ehrenamtl. Richter</li> <li>- Interne Beratung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Facility Management</li> <li>- Arbeitsschutz und Arbeitssicherheit</li> <li>- Brandschutz</li> <li>- IT</li> <li>- Prozesssteuerung</li> <li>- Stammdatenpflege</li> <li>- Interner Service</li> <li>- Veranstaltungsmanagement</li> </ul>
<b>Ansprechpartner:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Susanne Ahlgrimm</li> <li>- Stefanie Tykwer</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Johanna Jankowski</li> <li>- Peter Kempen</li> <li>- Nils Krzywitzki</li> <li>- Ralf Ullrich</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Marie-Luise Münch</li> <li>- Rolf Schrudde</li> <li>- Oliver Wagner</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Anke Nowak</li> <li>- Stefanie Schwolow</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Frank Breidenbach</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Czeslaw Grzenia</li> </ul>

So sieht die neue Organisationsstruktur der KH aus.

In ihrer letzten Mitgliederversammlung hat sich die Kreishandwerkerschaft Recklinghausen eine neue Satzung gegeben. Die von den Innungen benannten Delegierten der Kreishandwerkerschaft Recklinghausen stimmten mit absoluter Mehrheit für den vorgelegten Entwurf. Die letztmalig im Jahr 2005 geänderte Satzung wurde damit den aktuellen Gegebenheiten und Rechtsnormen angepasst und stellt sicher, dass die positive Entwicklung der Kreishandwerkerschaft Recklinghausen weitergehen kann. Mit der Änderung der Satzung folgt die Kreishandwerkerschaft Recklinghausen einer Empfehlung des Landesverbandes der Kreishandwerkerschaften, die eine entsprechende Mustersatzung erarbeitet hatte. Die neue Satzung kann bei der Kreishandwerkerschaft Recklinghausen unentgeltlich bestellt werden.

## Susanne Ahlgrimm zur Geschäftsführerin bestellt / Ludger Blickmann zum Hauptgeschäftsführer ernannt

Einergehend mit der Veränderung der Satzung haben die Delegierten zur Mitgliederversammlung der Kreishandwerkerschaft Reck-



Die Kreishandwerkerschaft Recklinghausen ist somit gut auf die Herausforderungen der Zukunft vorbereitet <

Heinrich Kinzler  
Kreishandwerksmeister

linghausen auch Veränderungen in der Geschäftsführung beschlossen. So wurde Frau Susanne Ahlgrimm mit absoluter Mehrheit zur Geschäftsführerin der Kreishandwerkerschaft Recklinghausen bestellt. Der bisherige Geschäftsführer Herr Ludger Blickmann wurde ebenfalls mit absoluter Mehrheit zum Hauptgeschäftsführer ernannt. Neben den bereits eingeleiteten organisatorischen Veränderungen, die im abgebildeten Organigramm dargestellt werden, der Satzungsänderung und der neu angeschafften IT (inkl. Software) ist die Kreishandwerkerschaft Recklinghausen somit gut auf die Herausforderungen der Zukunft vorbereitet, sagt Kreishandwerksmeister Heinrich Kinzler.

### Hallenkonstruktionen mit Holzleimbinder F-30B



Typ Donald Rex

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



Ludger Blickmann

## Ludger Blickmann ist neuer Sprecher des Beirates „LokalesHandwerk.de“

Mit dem neuen Jahr hat der Hauptgeschäftsführer der Kreishandwerkerschaft, Ludger Blickmann, im Beirat „LokalesHandwerk.de“ den Posten des Sprechers übernommen. Als Zusammenschluss verschiedenster Kreishandwerkerschaften ist es das Ziel dieses Beirates, die Kommunikation zwischen Geschäftsführerebenen und Kreishandwerkerschaften zu fördern, zu verbessern und zu vereinfachen. Über die Wahl zeigt Ludger Blickmann sich erfreut: „Man hat mich für den Posten vorgeschlagen und zur Wahl aufgestellt. Dass ich dann die meisten Stimmen bekommen habe, freut mich natürlich sehr und ich habe den Posten gerne angenommen.“ Gemeinsam mit seinen Stellvertretern Wolfgang Dapprich, Hauptgeschäftsführer der Kreishandwerkerschaft Essen und Johannes Motz, Geschäftsführer der Kreishandwerkerschaft Ruhr, sowie mit dem gesamten Beirat „LokalesHandwerk.de“ wird er sich zukünftig noch mehr für die Belange des Handwerks einsetzen.

## Neue Innung in der KH

Die Fleischer-Innung Gelsenkirchen-Buer-Dorsten verlegt ihren Sitz nach Recklinghausen

Seit Anfang des Jahres gibt es in der Kreishandwerkerschaft Recklinghausen eine neue Innung. Denn die Fleischer-Innung Gelsenkirchen-Buer-Dorsten verlegt ihren Sitz von Gelsenkirchen nach Recklinghausen. „Die Fleischerinnungen stehen fast alle vor der gleichen Herausforderung: immer älter werdende Mitglieder, zunehmend weniger Nachwuchs und damit einhergehend sinkende Mitgliederzahlen,“ sagt Andreas Schroer, Obermeister der Fleischer-Innung Gelsenkirchen-Buer-Dorsten.

### Effektiveres Arbeiten dank mehr „Man-Power“

„Darum ist eine enge Zusammenarbeit mit der Fleischerinnung Recklinghausen ein logischer Schritt.“ Denn, so Andreas Schroer, durch die Zusammenlegung könne man wieder auf mehr verfügbare Kräfte zurückgreifen und damit auch effektiver arbeiten. Er sieht die Zusammenarbeit als richtige Entscheidung, um die Interessen des Fleischereigewerks auf in Zukunft angemessen vertreten und gemeinsam mehr erreichen zu können.

Zusammen mehr schaffen – die Fleischer-Innung Gelsenkirchen-Buer-Dorsten ist nach Recklinghausen gezogen.



**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.**



**KROPPEN**  
IN SACHEN AUTO.

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



# „Das Handwerk ist das zentrale



Marls Bürgermeister Werner Arndt

**Marls Bürgermeister Werner Arndt spricht im Interview über Karriere-chancen im Handwerk, die wirtschaftliche Bedeutung der Branche und die Chancen während der Corona-Pandemie.**

**Herr Arndt, seit 2009 sind Sie im Amt als Bürgermeister der Stadt Marl. Dabei ist sicher einiges an Kopfarbeit gefragt. Gibt es dennoch Momente, in denen Sie im wahrsten Sinne des Wortes anpacken und handwerklich aktiv werden?**

Als Jugendlicher habe ich im Bergbau eine Ausbildung als Energieanlagenelektroniker erfolgreich absolviert. Heute ist das für mich eine solide Basis für die handwerklichen Momente im Leben. „Geht nicht, gibt’s nicht!“ war damals in der Lehre unser Leitspruch. Kleinere Reparaturen erledige ich bis heute selbst, bei größeren Herausforderungen beauftrage ich gern den Handwerksbetrieb meines Vertrauens.

**Was begeistert Sie am Handwerk?**

Unser heimisches Handwerk erfüllt für Wirtschaft, Staat und Gesellschaft ein Bündel grundlegender Aufgaben. Das Handwerk ist für unser Land wirtschaftlich von großer Bedeutung – als Arbeitgeber, als Ausbilder, als Quelle der Innovation. Durch seine moderne berufliche Aus- und Weiterbildung sichert es das hohe handwerkliche Qualitätsniveau.

**Welchen Rat würden Sie jungen Menschen geben, warum sie eine Karriere im Handwerk „wagen“ sollten – vielleicht auch gerade jetzt, da die Corona-Pandemie das Alltagsleben völlig auf den Kopf gestellt hat?**

Das Sprichwort „Handwerk hat goldenen Boden“ entspricht immer mehr der Wirklichkeit. Wer heute eine gute Ausbildung zum Maurer, Kfz-Mechatroniker oder Konditor macht, hat meist bessere Chancen auf dem Arbeitsmarkt als mit einem durchschnittlichen Studium. Zudem bietet das Handwerk bei gut 130 Ausbildungsberufen zahlreiche Tätigkeitsfelder und Aufstiegschancen. Für Handwerker gibt es fast immer etwas zu tun! Das verschafft insbesondere jungen Leuten beste Aussichten auf dem Arbeitsmarkt. Mit Weiterbildungen wie dem Meisterbrief können Handwerkerinnen und Handwerker außerdem zügig die

**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

# Nervensystem der Region“

Karriereleiter nach oben klettern und Führungsverantwortung übernehmen. Wem das nicht reicht, steht der Weg in die Selbstständigkeit mit chancenreichen Aussichten offen.

## Welche Rolle spielen kleine und mittelständische Handwerksbetriebe aus Ihrer Sicht für das Vest Recklinghausen?

Kleine und mittlere Unternehmen sind und bleiben das Rückgrat der Wirtschaft, wobei das Handwerk das zentrale Nervensystem bildet. Die Betriebe sind unverzichtbar für die Emscher-Lippe-Region. Um dieser Rolle als wichtige Säule der Wirtschaft weiterhin gerecht werden zu können, braucht es

Antworten auf die Herausforderungen der Zukunft. Besonders betroffen ist die Branche vom Fachkräftemangel – in der Region

sind zahlreiche Stellen unbesetzt. Fakt ist: Wir befinden uns mitten im Strukturwandel. Die große Politik muss weitere Anreize für Investitionen in Innovationen schaffen. Digitali-

sierung, Gründerförderung und ein neues Strukturfördersystem sind wichtige Themen, die ganz oben auf der Tagesordnung stehen müssen. Darüber hinaus stellt die Corona-Pandemie auch das Handwerk vor große Probleme. Die Lage für die vom Lockdown unmittelbar betroffenen Betriebe spitzt sich auch in unserer Region bedrohlich zu. Es muss jetzt alles dafür getan werden, um etwa die Auszahlung zugesagter Hilfeleistungen für die Unternehmen zu beschleunigen.

Als Bürgermeister liegt mir das Handwerk besonders am Herzen. Das Handwerk ist insbesondere auch ein bedeutender Träger unserer Kultur und regionaler Traditionen. Seine Verwurzelung in der städtischen Gemeinschaft und seine Nähe zu den Menschen lässt das Handwerk auf eine lange Tradition bürgerschaftlichen Engagements zurückblicken. Für viele Handwerksbetriebe ist die soziale Verantwortung und das Ehrenamt ein selbstverständlicher Bestandteil ihrer Unternehmenskultur.

## Wir befinden uns mitten im Strukturwandel. <



[vb-marl-recklinghausen.de](http://vb-marl-recklinghausen.de) | [vb-ruhrmitte.de](http://vb-ruhrmitte.de)

**Das Gegenteil von Stillstand: Mittelstand.**

**Morgen kann kommen.**

**Wir machen den Weg frei.**

Als mittelständige Banken verstehen wir den Mittelstand besonders gut. Und Verständnis ist der erste Schritt für eine ehrliche und kompetente Beratung auf Augenhöhe, die zu langfristigen Unternehmenserfolgen führt.

**Volksbank Marl-Recklinghausen eG**  
Telefon: 02365 418-0

**Volksbank Ruhr Mitte**  
Telefon: 0209 385-0



# Bigger, better, BIM?

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

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

## Was ist BIM?

Als Planungs- und Steuerungskonzept macht BIM es möglich, den gesamten Lebenszyklus eines Bauwerks auf Grundlage virtueller, digitaler Gebäudeinformationen ganzheitlich abzubilden. Auf Deutsch übersetzt, heißt Building Information Modelling also nichts anderes als „Gebäudedatenmodellierung“. Mit anderen Worten: BIM ist die Ablage von planungs-, ausführungs- und nutzungsrelevanten Bauwerksinformationen in fachspezifischen Datenbanken.

## CHIFFRE-ANZEIGE

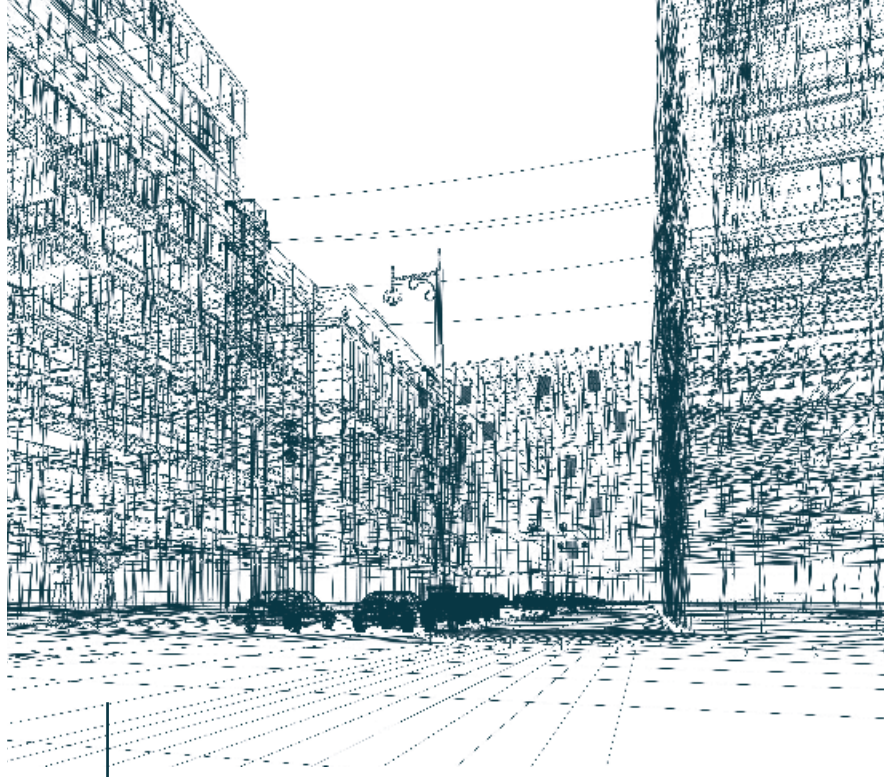
### ALTEINGESESSENER SHK-BETRIEB

(über 100 Jahre am Ort)

im KH-Gebiet BOT/GLA/GE aus Altersgründen  
zum 31.12.2021 zu verkaufen.

Gute Auftragslage (große Stammkundschaft),  
über 10 Beschäftigte

Bei Interesse melden Sie sich unter der  
Chiffre-Nummer 3112 bei der  
RDN Verlags GmbH  
Anton-Bauer-Weg 6 · 45657 Recklinghausen



BIM bedeutet zu Deutsch etwa „Gebäudedatenmodellierung“.

Als softwarebasierte Anwendung beschreibt BIM damit eine Methode, die der optimierten Planung, Ausführung und Bewirtschaftung von Gebäuden dient – immer mit dem Ziel, Arbeitsabläufe so effizient wie möglich umzusetzen.

## Wie funktioniert BIM?

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

## Was sind die Vorteile von BIM im Handwerk?

Wer BIM benutzt, baut erst digital und dann real. Mittels digitalem 3D-Modell lässt sich ein Bauwerk bereits virtuell abbilden, bevor überhaupt der erste Schritt in der Realität stattfindet. Die Vorteile sind dabei vielfältig: BIM vermeidet nicht nur Medienbrüche und reduziert zeitraubende Mehrfacheingabe von Daten, sondern wirkt damit auch einer widersprüchlichen und fehlerhaften Datenhaltung entgegen. Das verbessert die Produktivität und Planungsqualität sämtlicher Prozesse.

Zudem lassen sich Projekte mittels BIM wesentlich einfacher statisch, haustechnisch und energetisch sowie akustisch und lichttechnisch optimieren oder aber gewerkeübergreifend auf Kollisionen überprüfen. Für das Projekt-, Zeit- und Kostenmanagement ist das eine massive Erleichterung. Hinzu kommt, dass BIM ein schnelleres Arbeiten begünstigt und damit erhebliche Wettbewerbsvorteile ermöglicht – auch im Handwerk.

**Dr. Felicitas Bonk**



## Sparkasse Vest mit Rekord-einlagen

Dr. Michael Schulte, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Vest Recklinghausen, zeigt sich zufrieden mit dem Geschäftsjahr 2020 – trotz der aktuellen Corona-Pandemie, der regulatorischen Herausforderungen und der weiter extrem niedrigen Zinsen. Wachstumstreiber war mit plus 500 Mio. Euro das Einlagengeschäft. 340 Mio. Euro davon entfallen allein auf private Kundinnen und Kunden. Deren Gesamtersparnis auf Konten sowie in Wertpapieren erreichte mit 435 Mio. Euro einen historischen Rekord.

„Zum einen ist da die Unsicherheit hinsichtlich der Zukunftsperspektiven. Gerade in der aktuell herausfordernden Zeit bilden unsere Kundinnen und Kunden Rücklagen. Zum anderen fehlten aufgrund des Lockdowns über viele Monate hinweg Konsummöglichkeiten. An einen Bummel durch die schönen Innenstädte im Vest war kaum zu denken. Und auch auf Reisen mussten viele unserer Kundinnen und Kunden verzichten,“ so der Vorstandsvorsitzende. Zusätzlich legten Kunden erstmals über 100 Mio. Euro in Wertpapieren an. „Wegen des niedrigen bzw. Null-Zinsniveaus suchen viele Menschen nach Möglichkeiten, ihr Geld rentabel anzulegen. Wertpapiere und Fonds sind hier eine hervorragende Ergänzung zu klassischen Sparkonten“, so der stellvertretende Vorstandsvorsitzende Dr. Peter Lucke.





### Elektrisiert Ihre Zukunft: Der NISSAN e-NV200.

**NISSAN e-NV200  
Kastenwagen**

40 kWh, 80 kW (109 PS), Elektromotor

Monatliche Rate:  
**ab € 199,-<sup>1</sup> netto**

- CHAdeMO-Schnellladeanschluss, Vehicle-to-Grid-Ready; Gleichstrom bis 50 kW
- Hecktüren asymmetrisch, verblecht, mit 180°-Öffnungswinkel



### Inklusive Full-Service-Paket **NISSAN CARE**

---

<sup>1</sup>Fahrzeugpreis: netto € 28.660,-, Leasingsonderzahlung netto € 6.000,- (kann ggf. mit der Innovationsprämie in Höhe von € 6.000,- verrechnet werden\*), Laufzeit 36 Monate (36 Monate à netto € 198,98, 30.000 km Gesamtlauflistung, eff. Jahreszins 2,99%, Sollzinssatz (geb.) 2,95%, Gesamtbetrag netto € 7.163,28, Gesamtbetrag inkl. Leasingsonderzahlung netto € 13.163,28. Ein Kilometer-Leasingangebot für Neuwagen der ALD AutoLeasing D GmbH, Nedderfeld 95, 22529 Hamburg, für Gewerbetreibende. NISSAN CARE Wartung & Verschleiß ist ein Kombi-Produkt der Cardif Allgemeine Versicherung und der Cardif Service GmbH, Frieolzheimer Straße 6, 70499 Stuttgart, in Kooperation mit der NISSAN BANK. Maßgeblich sind die Allgemeinen Versicherungsbedingungen/Allgemeinen Geschäftsbedingungen. Nur gültig für Kaufverträge bis zum 31.03.2021. <sup>2</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. Einzelheiten unter [www.nissan.de](http://www.nissan.de). \*Der staatliche Innovationsbonus von € 6.000,- ist eine vom Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA), [www.BAFA.de](http://www.BAFA.de) gewährte Prämie. Die Auszahlung des Anteils des BAFA erfolgt erst nach positivem Bescheid des von Ihnen gestellten Antrags. Ein Rechtsanspruch besteht nicht. Nicht kombinierbar mit anderen Aktionsangeboten von NISSAN. Abb. zeigt Sonderausstattung.



Haltern am See · Dorsten · Marl · Recklinghausen · Bottrop

**Automobile J. Heddier GmbH • 45721 Haltern am See**  
Recklinghäuser Straße 122 • Tel.: 0 23 64/10 54 60 11 laut Betriebsz.

**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](http://www.heddiergroup.de)



Sabrina Ohletz hat als  
Malermeisterin ihren  
Traumberuf gefunden.



# Von der bunten Welt des Zirkus in die bunte Welt des Handwerks

**Wer sagt, dass Lebenslinien immer gerade verlaufen müssen, hat keine Ahnung. Denn meist sind es doch gerade die Umwege, die ein Mensch in seiner Entwicklung gegangen ist, die das Leben überhaupt erst spannend machen. Der beste Beweis dafür ist Sabrina Ohletz. Im Maler- und Lackierhandwerk hat sie eine beispielhafte Karriere von der Auszubildenden zur Meisterin gemacht. Und der Weg dorthin war alles andere als geradeaus.**

**M**it 17 Jahren bin ich erstmal zum Zirkus gegangen,“ erzählt die heute 39-jährige. „2000 bin ich dann Mama geworden, habe ein Ausbildung zur Erzieherin und berufsbegleitend mein Abitur gemacht.“ Krankheitsbedingt konnte sie jedoch nicht das Anerkennungsjahr ihrer Ausbildung absolvieren und stand im Alter von 30 Jahren vor der Frage: Was mache ich jetzt?

## Eine zweite Karriere im Handwerk

Als kreativer und handwerklich begabter Mensch entschied Sabrina Ohletz sich dafür, eine Ausbildung zum „Malerin und Lackiererin“ zu machen. „Das war allerdings nicht so leicht, wie ich anfangs dachte. In meinem Alter und mit Abitur einen Ausbildungsplatz zu bekommen, stellt sich als echte

➤ **Für die Chance, die ich ihm Malerhandwerk bekommen habe, bin ich sehr dankbar. <**

Herausforderung dar und ich bekam viele Absagen,“ erinnert sie sich. Bis ihre Bewerbung den Betrieb von Malermeister Joachim Griese erreichte. „Er hat mir die Chance gegeben, mit 30 Jahren noch einmal eine Ausbildung anzufangen. Dafür bin ich ihm heute nach wie vor dankbar,“ so Sabrina Ohletz. Dass sie heute, gut acht Jahre später, immer noch in ihrem Ausbildungsbetrieb arbeitet, hat sicher auch etwas mit ihrer ehrgeizigen und disziplinierten Arbeitseinstellung zu tun: „Ich bin zielstrebig und perfektionistisch. Wenn ich etwas mache, dann mache ich es auch zu 100 Prozent.“

## Innungsbeste und Meisterprüfung mit der Note 1

Und so war es im Grunde fast vorbestimmt, dass die Malerin nach Abschluss ihrer Gesellenprüfung – die sie im Übrigen als Innungsbeste bestanden hat – sofort mit dem Meisterlehrgang weitergemacht hat. „Mir ist es wichtig, dass ich das, was ich tue, nicht nur kann, sondern auch verstehe. Weiterqualifizierung gehört für mich deswegen unbedingt zur Arbeit dazu.“ Gesagt, getan – seit Januar 2020 ist Sabrina Ohletz nicht nur Meisterin mit der Gesamtnote 1, sondern bekam

noch ein dickes Geschenk von der Kreishandwerkerschaft Recklinghausen dazu. „Ab April diesen Jahres darf ich die Kreishandwerkerschaft als Dozentin mit dem Titel Geprüfte Fachkraft für kaufmännische Betriebsführung nach der Handwerkerordnung bei der Ausbildung des Nachwuchses unterstützen.“ Für die Malerin steht damit fest: Jeder Umweg hat sich gelohnt. Denn heute hat sie den besten Beruf, den sie sich wünschen kann.

Besonders dankbar ist Sabrina Ohletz zudem für die Bemühungen der Mitarbeiter der Kreishandwerkerschaft: „Hätten diese und dabei insbesondere Marcel Funke sich nicht so stark für Online-Schulungen eingesetzt, hätte die Meisterprüfung wegen der Pandemie vermutlich bis heute nicht stattgefunden. Der Einsatz der Dozenten war wirklich nicht selbstverständlich und verdient deswegen eine großes Dankeschön.“

## Die EcoProfi Range 2021 von Volkswagen.

Jetzt besonders günstig leasen inkl. Wartung- & Verschleiß-Paket.



### Caddy Cargo EcoProfi 2.0 TDI 55 kW

EU6, 5-Gang Schaltgetriebe, Candy-Weiß

ab **169,- €<sup>1</sup>**

Leasingrate monatlich, inklusive 18,- Euro Wartung & Verschleiß-Paket



### Transporter 6.1 EcoProfi Kasten 2.0 TDI

81 kW, EU6, SCR, 5-Gang, Candy-Weiß, Radstand 3.000 mm

ab **199,- €<sup>1</sup>**

Leasingrate monatlich, inklusive 24,- Euro Wartung & Verschleiß-Paket



### Crafter EcoProfi 30 Kasten 2.0 TDI SCR BMT

75 kW, 6-Gang, Candy-Weiß, Radstand 3.640 mm

ab **209,- €<sup>1</sup>**

Leasingrate monatlich, inklusive 30,- Euro Wartung & Verschleiß-Paket

1) Alle Werte netto zzgl. 19% Mehrwertsteuer und zzgl. Überführung und Zulassung. Vertragsdauer 48 Monate, Gesamtfahrleistung 40.000 km. Alle Angebote gültig bei Bestellung bis 30.06.2021. Ein Angebot der Volkswagen Leasing GmbH für gewerbliche Einzelabnehmer. Bonität vorausgesetzt. Alle Fahrzeuge mit LKW-Zulassung.



Autowelt  
**SCHMIDT**

**68 JAHRE**  
Autohaus | Schmidt  
1953 - 2021  
autowelt-schmidt.de

Autohaus Schmidt GmbH & Co. KG

45657 Recklinghausen · Hubertusstr. 56-58 · Tel.: 02361-90429-0

# Gesundes Wachstum im Blick

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

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

## Mitarbeiter müssen mitwachsen

Wachstum um jeden Preis oder zu schnelles Wachstum ist nicht ratsam. Mehr Aufträge und mehr Umsatz sind im Prinzip gut, aber wenn man den Berg nicht abgearbeitet bekommt, macht das

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







## Wachstum durch Betriebsübernahme

Schon als Jugendlicher hat Lukas Schlütermann (l.) vom eigenen Betrieb geträumt. Seit dem 1. Januar ist dieser Traum in Erfüllung gegangen: Der 32-jährige Bautechniker und Zimmermeister hat Holzbau Pieper in Datteln übernommen. „Der Betrieb entsprach in fast allen Punkten meinen Vorstellungen“, sagt Lukas Schlütermann. Sein Vorgänger Berthold Pieper (r.) steht ihm noch mit Rat und Tat zur Seite und dessen Tochter Corinna [32] managt weiterhin das Büro. Im vergangenen Jahr hat sich Lukas Schlütermann schon einige Monate im Betrieb eingearbeitet und die 16 Mitarbeiter kennengelernt. „Wir sind gut aufgestellt“, findet der neue Eigentümer. Um noch effizienter arbeiten zu können, hat er eine neue Bürosoftware angeschafft. Künftig sollen die Möglichkeiten der Digitalisierung mehr ausgeschöpft werden. „Wir müssen natürlich auf allen Ebenen am Ball bleiben, damit der Betrieb weiterhin gut dasteht und sehr gute Qualität abliefert“, betont Lukas Schlütermann.



# TOPMETALL

## DIE GELÄNDERFABRIK



### Strategie schneller als geplant umgesetzt

Das Metallbauunternehmen Topmetall GmbH & Co.KG in Recklinghausen hat seine Wurzeln in der ehemaligen Kunst- und Bauschlosserei Frank Schroeder. Der Schlossermeister (2.v.r.) hat sich vor 31 Jahren zusammen mit Ehefrau Tanja (2.v.l.) in Essen selbstständig gemacht. Das Familienunternehmen ist auf Geländerbau aus Stahl und Aluminium spezialisiert und arbeitet hauptsächlich für Wohnungsbaugesellschaften. Seit 2012 und 2018 sind die beiden Söhne Robin (27, Metallbaumeister, Handwerksmanager und Schweißfachmann, l.) und Marlon (24, technischer Systemplaner für Stahl- und Metallbautechnik; studiert berufsbegleitend Bauingenieurwesen, r.) ins Unternehmen eingestiegen. „Unser Vater lässt uns völlig freie Hand. Über wichtige betriebliche Dinge beraten wir uns aber immer in der Familie“, erzählt Robin Schroeder. 2015 hat das Team seine Strategie komplett überdacht und sich neue Ziele für die nächsten fünf Jahre gesetzt. „Nach zwei Jahren hatten wir fast alles umgesetzt – z.B. automatisierte Sägen angeschafft, ERP-Programme eingeführt, die Website überarbeitet und abschließend wurde der Betrieb über DIN EN 1090-2 zertifiziert.“ 2021 will man weiter expandieren und eine eigene Gewerbehalle in Castrop-Rauxel errichten.



## Wie das Team mitwächst

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

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

## Nicht alles selber machen

Mit wachsender Personalstärke ergeben sich neue Herausforderungen und Vorschriften. Beispielsweise ändert sich der Kündigungsschutz in Betrieben mit mehr als zehn Mitarbeitern. Vor allem müssen Inhaber und Inhaberinnen zusätzliche Anforderungen bewältigen. Während sich ein kleines Team leicht führen lässt, wird es ab zehn Angestellten schon schwieriger und ab 20 Leuten kann es unübersichtlich werden.

„Betriebsinhaber müssen unbedingt Verantwortung delegieren. Sie können nicht mehr alles selbst erledigen“, meint Unternehmensberaterin Jutta Beyrow. Sie empfiehlt den Betrieben, sich frühzeitig beraten zu lassen und Hilfe zu holen. Es sei unmöglich, alle Rollen auszufüllen, vom exzellenten Handwerker, Kaufmann, Marketingexperten, Personalchef, Ausbilder, Vertriebsleiter bis zum Betriebsstrategen. Die Aufgaben sollten auf mehrere Schultern verteilt werden. Dazu sei es nötig Arbeitsabläufe zu überdenken und

neu zu planen. Wo lässt sich etwas vereinfachen? Kann man Skaleneffekte nutzen? Macht der Einsatz neuer Technik Sinn? Je größer der Betrieb, desto eher müssen klare Zuständigkeiten und Verantwortlichkeiten eingeführt werden.

## Zahlen im Blick behalten

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

## 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)



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

### Mit der Zeit gehen

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

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

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

scheitert. Die angedachten Investitionen sollten detailliert geplant werden, um Folgekosten zu vermeiden.

### Investieren ins Marketing

Das Thema Marketing ist auch wichtig, es kann ein Wachstumstreiber sein. Nicht nur Unternehmensgründer sollten sich frühzeitig mit dem Thema beschäftigen. Eine moderne, aktuelle Website ist Pflicht: „Jeder Betrieb sollte eine professionelle Website haben“, meint Betriebsberaterin Eichhorn, „diese Investition zahlt sich nicht nur



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

## Gut beraten lassen

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

Näheres steht unter [www.unternehmens-wert-mensch.de](http://www.unternehmens-wert-mensch.de)

Weitere Zuschussmöglichkeiten:

[www.gib.nrw.de/service/foerderprogramme/potentialberatung](http://www.gib.nrw.de/service/foerderprogramme/potentialberatung)

[www.bafa.de/DE/Wirtschafts\\_Mittelstandsfoerderung/Beratung\\_Finanzierung/Unternehmensberatung/unternehmensberatung\\_node.html](http://www.bafa.de/DE/Wirtschafts_Mittelstandsfoerderung/Beratung_Finanzierung/Unternehmensberatung/unternehmensberatung_node.html)



## KLAPPERN GEHÖRT ZUM HANDWERK.

Ihre Anzeige im Magazin  
**HANDWERK IM VEST**

Ihr Ansprechpartner:

**BERND STEGEMANN**

Medienberater

Tel. 02361 9061145 | Fax 02361 5824190

[b.stegemann@rdn-online.de](mailto:b.stegemann@rdn-online.de)



**HBZ**  
 HANDWERKSKAMMER  
 MÜNSTER

**Entwickeln Sie Ihren kaufmännischen Fokus**

**Betriebswirtschaftliche Weiterbildung**

Das HBZ Münster bietet Ihnen eine optimale Umgebung für die Entwicklung Ihrer Management-Fähigkeiten.

- Qualifizierung für Führungsaufgaben
- Entwicklung kaufmännischer Handlungskompetenz
- Setzen strategischer und operativer Impulse

**Neu!**  
 Viele Kursinhalte als  
 Live-Online-Unterricht

Informieren Sie sich noch heute.  
**HBZ Münster.** Wir bilden das Handwerk weiter.

**DAS HANDWERK**  
 DIE WIRTSCHAFTSMACHT VON NEBENAN.

[www.hbz-bildung.de/bwl](http://www.hbz-bildung.de/bwl)

# Online, virtuell und hocheffektiv

## Die Kreishandwerkerschaft Recklinghausen setzt auf eine digitale Ausbildung ihrer Meister\*innen

Eigentlich war es schon im April des vergangenen Jahres klar, dass wir bei unseren Meisterkursen einen Wechsel vom Präsenzunterricht zum Onlineunterricht brauchen. Denn im Falle einer zweiten Corona-Welle und eines weiteren Lockdowns wollten wir abgesichert sein,“ sagt Marcel Funke. Als IT-Spezialist und Dozent für die Meisterausbildung der Kreishandwerkerschaft Recklinghausen war es ihm wichtig, dass die angehenden Meister\*innen und Meister des vestischen Handwerks trotz Pandemie nicht auf ihre Weiterbildung verzichten müssen.

### Meisterschule 4.0 – so einfach geht's

Nach ersten Gesprächen mit KH-Hauptgeschäftsführer Ludger Blickmann war die Entscheidung schnell gefallen: Die Kreishandwerkerschaft wird in IT und Ausrüstung investieren, damit die Meisterausbildung so schnell wie möglich komplett online ablaufen kann. „Wir haben dann ziemlich zügig mit allen organisatorischen und administrativen Vorbereitungen begonnen und alle Beteiligten, also Schüler\*innen, Ausbilder\*innen und Dozent\*innen, in eine Fahrtrichtung gebracht,“ so Marcel Funke.

Gerade letzteres sei besonders wichtig, um eine erfolgreiche Umstellung von analog auf digital zu erreichen. „Nur wenn alle an einem Strang ziehen, lässt sich so eine Veränderung in der IT auch wirklich zielführend umsetzen. Natürlich gab es am Anfang auch Skeptiker, aber mittlerweile sind alle begeistert von unseren virtuellen Schulungsräumen,“ sagt der IT-Experte.

### Plattformübergreifend, kompatibel und unabhängig

Und dank der richtigen Software läuft die Online-Meisterausbildung nicht nur reibungslos, sondern auch sehr effektiv



IT ist schon immer sein Hobby: Bereits als Jugendlicher hat Marcel Funke selbst PCs zusammengebaut.

ab, resümiert Marcel Funke nach den ersten digitalen Monaten. „Wir nutzen Adobe Connect, eine Software-Suite für Remote-Schulungen, Desktop-Sharing und Webkonferenzen. Sie läuft plattformübergreifend auf allen gängigen Oberflächen, wie Android, iOS und MS-Windows. So haben wir keine Kompatibilitätsprobleme und jeder kann sich ganz einfach von zu Hause aus einloggen.“

Bei den Schulungen sind die Dozenten\*innen mit Bild und Ton zu sehen, die Teilnehmer\*innen aus Gründen der Übersichtlichkeit ohne Video und Audio. Über eine Chat- sowie eine Wortmeldungsfunktion können sie sich am Seminar beteiligen und ihr Mikro von den Dozenten\*innen freischalten lassen. „Die Bedienung der Software ist dabei ganz intuitiv und selbsterklärend. Auch deswegen laufen bisher alle Kurse

von Anfang an reibungslos ab,“ sagt Marcel Funke.

### Oft unterschätzt, aber extrem effektiv

Ein weiterer Vorteil: Auch die Handwerkskammer Münster nutzt die gleiche Software. So können die angehenden Meister\*innen auf sämtliche Materialien ihrer insgesamt vier Kursteile zugreifen, ohne dass es Probleme mit den Schnittstellen gibt. So geht effektives und flexibles Arbeiten, findet der KH-Dozent. „Wenn wir die letzten Monate betrachten, können wir definitiv sagen, dass die Online-Meisterkurse ein echter Erfolg sind. Die Teilnehmer\*innen haben im Schnitt viel bessere Ergebnisse und tolle Lerneffekte erzielt. Daran sieht man, wie effektiv virtuelles Lernen sein kann – wenn man es vernünftig einsetzt.“



# Ausbildung: Kostenlose Web-Seminare

**D**urch die Corona-Pandemie und die Ausweitung des mobilen Arbeitens nimmt die Digitalisierung einen immer größeren Stellenwert in der betrieblichen Ausbildung ein. Doch welche Möglichkeiten in diesem Bereich gibt es? Wie können sie genutzt werden? Wie wird die Digitalisierung die Ausbildung in den kommenden Jahren vorangetrieben?

Um die lokalen Unternehmen in den wirtschaftlich schwierigen Corona-Zeiten zu unterstützen, bieten das JOBSTARTER-plus-Projekt „vorAusbilden“ und die Wirtschaftsförderungen aus dem Ostvest gemeinsam eine kostenlose Web-Seminar-Reihe an.

„Nutzen Sie das digitale Wissen Ihrer Nachwuchskräfte und setzen Sie es bewusst für Ihre Zwecke ein“, raten dazu die Wirtschaftsförderer Anke Husmann (Oer-Erkeschwick), Burkhard Tiessen (Waltrop) und Stefan Huxel (Datteln).

Im Rahmen des Bundesprogramms „JOBSTARTER plus“ wird das Projekt aus Mitteln des Bundesministeriums für Bildung und Forschung (BMBF) und des Europäischen Sozialfonds (ESF) gefördert und von der e.b.a. gGmbH Recklinghausen umgesetzt.



Die Web-Seminar-Reihe soll lokale Unternehmen in den schwierigen Corona-Zeiten unterstützen.

## Die Seminare:

### **Donnerstag, 15. April 2021, um 9 Uhr: „Praktikum – Bewerber kennenlernen“**

Die zentralen Fragen sind: Welche Arten von Praktika gibt es? Was ist bei welcher Art Praktika zu beachten? Wie soll ein Praktikum gestaltet werden?

### **Donnerstag, 20. Mai 2021, um 9 Uhr: „Fördermittel finden und nutzen“**

Neben der Vorstellung einiger Förderangebote werden Fragen beantwortet wie: Wer sind die Ansprechpartner für Förderfragen? Wo gibt es Informationen zu Fördermitteln? Was sollte bei der Beantragung von Fördermitteln beachtet werden?

**Eine Anmeldung per E-Mail an [anmeldung@ebagmbh.de](mailto:anmeldung@ebagmbh.de) unter Angabe des Seminartitels und Datums ist erforderlich.** Die Login-Daten erhalten die Teilnehmer und Teilnehmerinnen einen Tag vor der Veranstaltung per E-Mail.

**i Inger Larsen, e.b.a. gGmbH,**  
Tel. 02361 9063819  
E-Mail: [ilarsen@ebagmbh.de](mailto:ilarsen@ebagmbh.de)

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.sozietat-hoelmann.de](http://www.sozietat-hoelmann.de)

# Auf zwei Rädern in die Zukunft

In Zeiten von Corona über Gewinner der Krise zu sprechen, ist nicht unbedingt leicht. Und doch gibt es welche. Zum Beispiel die Zweirad-Branche. Auf einmal schwingen sich mehr Menschen aufs Rad und merken: Der alte Drahtesel könnte mal eine Verjüngungskur gebrauchen. Kein Wunder, dass die Werkstätten nicht stillstehen.

Den viele Aufträgen steht jedoch der Mangel an handwerklichem Nachwuchs gegenüber – leider, denn der Beruf des Zweiradmechatronikers bietet viele Perspektiven. Clemens Jepkens, Inhaber der Radwelt Jepkens, gibt Einblicke in einen Beruf, der Zukunftssicherheit verspricht.

## Mehr Vielfalt: E-Bikes verändern den Beruf des Zweiradmechatronikers

„Uns geht es nicht anders als anderen Gewerken. Zunehmend weniger junge Menschen streben eine Ausbildung im Handwerk an und es mangelt an Nachwuchs. Trotzdem gilt es zu bedenken, dass sich nicht alle Jobs vom Schreib-

tisch aus erledigen lassen. Es gibt so viele Dinge, bei denen man praktisch arbeiten muss,“ sagt der studierte Diplom-Ökonom und Zweiradmechaniker. Zudem sei das Handwerk sehr zukunfts-trächtig. In seiner Branche merke er das nicht zuletzt am E-Bike.

## Digital und auf Höhe der Zeit

Nicht erst seit Corona erfreuen sich die Fahrräder mit E-Motor wachsender Beliebtheit. „Das verändert den Beruf natürlich. Andere Techniken sind gefragt, mit dem Computer am Fahrrad zu stehen und diesen zum Beispiel für Reparaturen zu nutzen, ist heute ganz normal. Die Digitalisierung beim Pro-

dukt ist längst da“, sagt Clemens Jepkens. Für ihn ist es selbstverständlich, neuen Entwicklungen und Technologien gegenüber offen zu sein. Um ein

➤ **Die Digitalisierung beim Produkt ist längst da.** < Geschäft langfristig erfolgreich zu führen, müsse

man schon mit der Zeit gehen, so der Geschäftsführer. E-Bikes gehören deswegen schon seit gut 20 Jahren zu seinem Sortiment.

Auf rund 1.000 m<sup>2</sup> bietet er in seinem Handeln fast alles, was das Radler-Herz begehrt. „Alles kann man natürlich nicht mitmachen. Rennräder oder Mountainbikes im High-End-Bereich bieten wir deswegen nicht an. Aber ansonsten findet hier garantiert jeder das passende Rad,“ so Jepkens, der neben aller bürokratischen Arbeit, die er als Geschäftsführer hat, auch immer wieder gerne im Verkaufsraum steht und berät.

## Immer im Einsatz für den Nachwuchs

Für ihn ist es nach wie vor die richtige Entscheidung, dass er den Betrieb in den 1990er-Jahren von seinem Vater übernommen hat: „Das Verkaufen macht mir einfach Spaß. Aber auch das Fördern des Nachwuchses. Ich versuche, jedes Jahr Azubis im kaufmännischen und im handwerklichen Bereich zu beschäftigen.“ Zudem ist er im Prüfungsausschuss der Zweiradmechatroniker, im Meisterprüfungsausschuss sowie als stellvertretender Obermeister für die Metall-Innung Vest Recklinghausen tätig – für ein Handwerk mit Vielfalt und Zukunft.



Clemens Jepkens



# Mitarbeiterführung auf Augenhöhe

In seinem Betrieb zeigt der Malermeister, stellvertretende Kreishandwerksmeister und stellvertretende Obermeister der Maler- und Lackierer-Innung Recklinghausen Joachim Griese, dass die Investition in Mitarbeiter immer auch eine Investition in die Zukunft ist. So hat seine letzte Gesellin ihre Prüfung nicht nur als Jahrgangsbeste abgeschlossen, sondern gleich noch einen Meister hinterhergeschoben – Bestnoten inklusive.

Für unseren Altgesellen und mich war schnell klar: Sabrina sollte auf jeden Fall ihren Meister machen. Sie hat eine tolle Arbeitseinstellung, ist fachlich super und menschlich harmonisiert es auch“, erzählt Joachim Griese. Und so lagen die Anmeldeformulare für den Meisterlehrgang schon vor Absolvieren der Gesellenprüfung bereit. Denn dass seine Mitarbeiterin diese quasi mit links schaffen würde, da war sich der Ausbilder mehr als sicher.

## Wer sich weiterbildet, bleibt auf Höhe der Zeit

Und er sollte Recht behalten. Heute arbeitet Sabrina Ohletz als Meisterin in Joachim Grieses Betrieb. Für ihn ist es eine echte Win-Win-Situation, denn von der Weiterbildung seiner Mitarbeiterin profitiert der gesamte Betrieb: „Wenn ich meinen Mitarbeitern die Möglichkeit gebe, sich weiterzubilden, kann ich andere Leistungen von ihnen erwarten und diese wiederum den Kunden anbieten. So erweitern wir unser Leistungsangebot und können im Wettbewerb mithalten. Außerdem bleiben wir in Bezug auf Techniken und Materialien immer auf neuestem Stand.“

## Weiterbildung ist Zukunftssicherheit

Wie sehr das Gewerk sich verändert hat, weiß Joachim Griese aus eigener Erfahrung. 1999 hat er den 1963 vom Vater gegründeten Betrieb übernommen und seitdem einige Veränderungen mitgemacht. „Der Beruf des Malers und Lackierers ist viel breiter geworden. Heute gehören z.B. auch Bodenbeschichtung, Trockenbau und Wärmedämmung dazu. Größere Vielfalt, andere Techniken –

da muss man mit der Zeit gehen. Die Weiterbildung der Mitarbeiter ist ein wichtiger Bestandteil davon,“ so der Betriebsinhaber.


Er selber steht den steigenden Neuerungen im Maler-

handwerk positiv gegenüber, sind es doch vor allem der Abwechslungsreichtum und die Kreativität, die ihn an seinem Beruf begeistern: „Mit unserer Arbeit machen wir anderen Menschen das Leben schöner. Und je mehr Kreatives wir ihnen dabei anbieten können, umso besser.“



Ein starkes Team – stv. Kreishandwerksmeister Joachim Griese und Malermeisterin Sabrina Ohletz.

➤ **Mit unserer Arbeit machen wir Menschen das Leben schöner.** <

 [www.malerinnung-mittleres-ruhrgebiet.de/innung/](http://www.malerinnung-mittleres-ruhrgebiet.de/innung/)



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

### Metallbereich

#### Fort- u. Weiterbildungen (m/w/d)

Schweißlehrgänge (MIG, MAG, WIG, E, Gas)

Rohrvorrichter nach Isometrie

Schweißfachmann - DVS

#### Umschulungen (m/w/d)

Metallbauer – Fachrichtung Konstruktionstechnik

Feinwerkmechaniker – Fachrichtung Zerspanungstechnik

#### Aufstiegsqualifizierungen (m/w/d)

Metallbaumeisterkurs

### Baubereich

#### Umschulungen (m/w/d)

Fliesen-/Platten-/Mosaikleger

Zimmerer

Stuckateur

Maurer

Beton-/Stahlbetonbauer

Hochbau und Ausbau-Facharbeiter

#### Qualifizierungen

Bauhelfer (Aus- und Hochbau)

### Lagerlogistik

#### Umschulungen (m/w/d)

Fachkraft Lagerlogistik

Fachlagerist

#### Fort- u. Weiterbildungen (m/w/d)

Ladungssicherung (Allgemein und für Handwerksbetriebe)

Lagerhelfer/in

#### Qualifizierungen

Gabelstaplerschein (Stufe 1)

#### EDV Schulungen

Autodesk INVENTOR (CAD) u.w.

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)



# E-Mobilität liegt im Trend

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



## Beste Voraussetzungen für die Stadt

Entwickelt wurde der e-Crafter Volkswagen Nutzfahrzeuge zufolge für alle Unternehmen, die im innerstädtischen Bereich aktiv sind: Dazu zählen Handwerksbetriebe, die „Last-Mile-Zusteller“ des Kurier- und Logistiksektors, Einzelhändler, Energieversorger. Der elektrisch und emissionsfrei betriebene e-Crafter hat 100 kW (136 PS) und ist ausgelegt auf Zuladungen von bis zu 998 Kilogramm oder 10,7 m<sup>3</sup> Laderaumvolumen. Nach Herstellerangaben beträgt die Reichweite bis zu 115 Kilometer, bzw. 159 Kilometer im Stadtverkehr gemäß dem Messverfahren WLTP, nach Neuem Europäischen Fahrzyklus (NEFZ) sogar 173 Kilometer – damit ist der e-Crafter bestens für die tägliche Nutzung insbesondere im Stadtverkehr geeignet.

>> [www.tiemeyer.de](http://www.tiemeyer.de)

>> [www.autowelt-schmidt-recklinghausen.de](http://www.autowelt-schmidt-recklinghausen.de)



## Mit Schönheitskur ins Jahr gestartet

Fiat ist ins neue Jahr mit einer Vielzahl an überarbeiteten Modellen gestartet. Dazu zählt auch die frische 500er Reihe, die auch elektrisch erhältlich ist. Der neue Fiat 500e ist mit einer Reichweite von 458 Kilometern laut Herstellerangaben nicht nur für den Stadtverkehr geeignet. Aktuell ist das Fahrzeug in verschiedenen Ausfertigungen erhältlich. Der neue Fiat 500e verfügt über eine Schnellladefunktion, innerhalb von nur fünf Minuten sollen bereits 50 Kilometer Reichweite abrufbar sein. Neben dem Fiat Co-Driver, der Verkehrsschilder lesen und den Abstand zu anderen Autos halten kann, gibt es weitere Assistenz- und Sicherheitssysteme.

>> [www.kroppen.de](http://www.kroppen.de)





### Flexibilität und Geräumigkeit vereint

Der Nissan e-NV200 vereint die Flexibilität und Geräumigkeit des Transporters NV200 und den umweltfreundlichen Antrieb des Leaf. Das Ergebnis ist ein lokal emissionsfreies und voll-elektrisches Nutzfahrzeug für unterschiedlichste Gewerke und Einsatzgebiete. Seit 2018 ist der Nissan e-NV200 mit der neuen, nun 40 kWh großen Batterie unterwegs. Dadurch klettert die Reichweite um rund 60 Prozent pro Akkuladung, ohne das Ladevolumen von bis zu 4,2 Kubikmetern zu beeinträchtigen. Der Nissan e-NV200 minimiert die innerstädtische CO<sub>2</sub>- und Lärmbelastung gleichermaßen. Den Vortrieb übernimmt der bewährte Elektromotor mit 80 kW (109 PS) Leistung. An einem Schnellladegerät lässt sich der e-NV200 in nur 40 bis 60 Minuten von 20 auf 80 Prozent aufladen.

>> [www.heddiergroup.de](http://www.heddiergroup.de)



## Elektrotransporter im cleveren Format

**V**ollelektrisch, kompakte Abmessungen und dennoch Platz für bis zu zwei Europaletten und eine Gerätebox: Der Tropos Able des Herstellers Tropos Motors Europe soll auch das Handwerk unterstützen. Mit einer Breite von gerade mal 1,40 Metern und einem Wenderadius von 3,96 Metern ist der Tropos Able übrigens nicht nur für Straße und Stadtverkehr, sondern auch die Nutzung in Gebäuden geeignet. Laut Hersteller liegt die Reichweite – je nach

Modell – angefangen bei 80 bis hin zu 260 Kilometern. Das Laden ist problemlos an jeder haushaltsüblichen Steckdose möglich und bedarf keiner Ladeinfrastruktur. Der vollständige Ladevorgang dauert laut Herstellerangaben rund acht Stunden. Mit seiner kompakten Breite nimmt der Tropos ABLE dank der laut Herstellerangaben größten Ladefläche seiner Klasse bis zu 4,5 Kubikmeter Ladung mit. Die Nutzlast beträgt bis zu 700 Kilo. Die Aufbauten können ge-

wechselt werden und je nach Bedarf des Kunden angefertigt und ausgebaut werden. Die kompakten Elektrotransporter fahren lokal emissionsfrei, leise und kostengünstig. Mit der kompakten Breite und der großen Ladefläche können die E-Nutzfahrzeuge in Ballungsgebieten eine echte Alternative sein – nicht zuletzt, weil sie mit den kompakten Abmessungen nur wenig Platz benötigen und zugleich ein großes Ladevolumen bieten. >> [www.tropos-motors.de](http://www.tropos-motors.de)



## 15.000 Euro Abwrackprämie für Lkw

**D**ie Bundesregierung unterstützt die Anschaffung von fabrikneuen Lkw, die die Anforderungen der aktuellen Abgasstufe Euro VI erfüllen, mit bis zu 15.000 Euro. Dabei handelt es sich um eine „Abwrackprämie“. Das Programm im Einzelnen: Bezuschusst wird die Verschrottung alter, konventioneller dieselbetriebener Nutzfahrzeuge der Abgasstufen Euro 0 – Euro V/EEV in Verbindung mit dem Erwerb von Lkw der

Abgasstufe Euro VI oder elektro- oder wasserstoffbetriebener Nutzfahrzeuge. Das Neufahrzeug muss der Fahrzeugklassen N2 oder N3 entsprechen und über eine zulässige Gesamtmasse von wenigstens 7,5 Tonnen verfügen. Und: Die neuen Lkw müssen über ein Abbiegeassistenzsystem verfügen. Das Förderprogramm gewährt zudem einen Zuschuss von bis zu 5.000 Euro, höchstens jedoch 60 Prozent der Anschaffungskosten, für

die Anschaffung sog. intelligenter Trailer-Technologie (etwa zur Reifendruckmessung oder zur digitalen Ansteuerung für Auflieger und Anhänger oder aerodynamische Anbauteile). Das Bundesamt für Güterverkehr (BAG) ist Bewilligungsbehörde. Die Antragsfrist, Ende Januar gestartet, endet mit Ablauf des 15. April 2021. Die Anträge sind ausschließlich auf elektronischem Wege möglich:

» [www.antrag-gbbmvi.bund.de](http://www.antrag-gbbmvi.bund.de)

## Jeder vierte Neuwagen ist ein E-Auto

**B**ei den E-Autos (inklusive Plug-In-Hybriden, kurz PHEV) haben die deutschen Hersteller ihre Produktionskapazitäten massiv ausgebaut: Im Jahr 2020 sind laut Branchenverband VDA mehr als ein Viertel aller weltweit produzierten Elektro-Pkw von Montagebändern deutscher Hersteller gelaufen. Insgesamt verdoppelten die deutschen Unternehmen ihre globale Fertigung auf 866.000 Elektro-Pkw (+112 Prozent). Mit 428.000 Einheiten (+121 Prozent) entfiel rund die Hälfte davon auf die Produktion in Deutschland, wovon wiederum 62 Prozent in den Export gingen. Bei rein batterieelektrischen Fahrzeugen (BEV) betrug die Exportquote sogar 68 Prozent. Die Neuzulassungen von Elektro-Pkw stiegen im Januar 2021 um 129 Prozent auf 36.900 Einheiten. Damit erreichten E-Pkw einen Anteil von 21,7 Prozent am

Gesamtmarkt. Die aktuellen Monatszahlen: Während die BEV um 118 Prozent zulegten, stiegen die Neuzulassungen von Plug-In-Hybriden im Januar 2021 um 138 Prozent. Mit 82.802 neu zugelassenen Elektro-Pkw hatte sich der Absatz im Dezember 2020 gegenüber dem Vorjahresmonat laut Kraftfahrt-Bundesamt sogar versiebenfacht (+629 Prozent). Das ist sicherlich auch der zu diesem Zeitpunkt noch verringerten Mehrwertsteuer geschuldet. Aufgrund der zunehmenden Anzahl von Elektroautos auf deutschen Straßen und des steigenden Bedarfs grüner Energie für den Betrieb der Fahrzeuge wächst aus Sicht des Bundesverbands eMobilität (BEM) die Erwartung für sogenannte Vehicle-to-Grid-Lösungen. Nach diesem Prinzip können Fahrzeugbatterien eigene Strommengen an das Stromnetz abgeben und selbst als Stromquelle und

damit Teil des Energiesystems gesehen werden. „Vor dem Hintergrund der Sachlage, dass regenerative Energie aus Sonnen- und Windkraft nur intervallweise im Stromnetz vorliegt, bilden Zwischenspeicher eine wichtige Rolle beim Ausgleich von Schwankungen“, so der BEM.

» [www.vda.de](http://www.vda.de)





# Neue Bundesförderung nutzen

**M**it der seit Anfang des Jahres geltenden „Bundesförderung für effiziente Gebäude“ (BEG), einem Kernelement des nationalen Klimaschutzprogramms 2030, hat die Bundesregierung ihre energetische Gebäudförderung neu strukturiert. Die BEG besteht aus drei Teilprogrammen, die jeweils in einer Zuschussvariante oder einer Kreditvariante angeboten werden. Mit den Programmen werden Vollsanierung und Neubau von Wohngebäuden (BEG WG) bzw. Nichtwohngebäuden (BEG NWG), sowie Einzelmaßnahmen an Wohn- und Nichtwohngebäuden (BEG EM) gefördert. Die Zuschussförderung für Einzelmaßnahmen im Teilprogramm BEG EM durch das BAFA startete Anfang Januar. Gefördert werden Maßnahmen an der Gebäudehülle, der Anlagentechnik, Erneuerbare Energien für Heizungen, Heizungsoptimierung sowie Fachplanung und Baubegleitung im Zusammenhang mit einer Einzelmaßnahme. Die BEG NWG und BEG WG (Zuschuss-

und Kreditvariante) sowie die BEG EM in der Kreditvariante sind zur Durchführung durch die KfW für den Sommer geplant. Bei der Entscheidung, welche Maßnahmen umgesetzt werden sollten, unterstützt die „Energieberatung für Wohngebäude (EBW)“ bzw. die „Energieberatung für Nichtwohngebäude, Anlagen und Systeme (EBN)“ mit einem Zuschuss in Höhe von 80 Prozent. Anträge für eine Förderung müssen vor Maßnahmenbeginn beim BAFA gestellt werden.



Weitere Infos zum Thema gibt es unter [www.bafa.de](http://www.bafa.de)



Foto: Gaj Rudolf - stock.adobe.com

**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](mailto:info-waerme@uniper.energy)



## Umwelt schonen und Steuern sparen

Seit dem 1. Januar 2020 lassen sich für energetische Sanierungsmaßnahmen am eigenen Haus bis zu 40.000 Euro steuerlich absetzen. Darauf können Handwerksbetriebe potenzielle Kunden aufmerksam machen, die sich natürlich auch noch von Steuer-Profis beraten lassen sollten. Der Lohnsteuerhilfeverein Vereinigte Lohnsteuerhilfe (VLH)

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

**combipress**  
= Universalkontur  
+ Push & Stay + UVUD  
Exklusiv bei SANHA

**SANHA**  
Passt immer.

SANHA® NiroTherm

**Spezialist für  
Rohrleitungssysteme**

Besuchen Sie uns im Netz  
[www.sanha.com](http://www.sanha.com) | [www.sanha-shop.com](http://www.sanha-shop.com)  
Telefon 02054 925170 · [technik@sanha.com](mailto:technik@sanha.com)



# Starkes Wachstum bei Wärmepumpen



Foto: ©Kadmy - stock.adobe.com

## Über eine Million Anlagen installiert

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

>> [www.waermepumpe.de](http://www.waermepumpe.de)



## WIR HABEN IHR TRAUMBAD

Willkommen bei Richter+Frenzel in der Welt des Badens: Entdecken Sie einzigartige Badkonzepte, aktuelle Trends und tolle Gestaltungsideen.

### Richter+Frenzel Recklinghausen

Hubertusstraße 62 • 45657 Recklinghausen • [www.r-f.de](http://www.r-f.de)

### Öffnungszeiten Bad-Center

Mo.–Do., 09.00–18.00 Uhr, Fr., 09.00–15.00 Uhr, Sa. 09.00–13.00 Uhr

**RICHTER+FRENZEL**



## Immer mehr „Smart Homes“

Die Digitalisierung schreitet auch in den deutschen Wohngebäuden voran. Smart-Home-Anwendungen sind dabei eine Möglichkeit, gleichzeitig Energieeffizienz und Wohnkomfort zu steigern. Laut einer Sonderauswertung des KfW-Energiewendebarmometers 2020 zeigt sich, dass inzwischen jeder fünfte Haushalt in Deutschland intelligente



energie  
experte

IHRE UNABHÄNGIGKEITSERKLÄRUNG § 1:

### In klugen Schritten die Heizung modernisieren.

Die gute Heizung clever aufrüsten  
oder komplett modernisieren?  
Wir zeigen Ihnen die beste Lösung!

Jetzt bis zu 45% Förderung sichern!  
[www.rawe-gmbh.com/heizungsfoerderung](http://www.rawe-gmbh.com/heizungsfoerderung)

# Rawe

Halterner Straße 83 · 45657 Recklinghausen  
T (02361) 4 06 78-0 · [www.rawe-gmbh.com](http://www.rawe-gmbh.com)

bad&nr<sup>®</sup>  
heizung

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

 Weitere Infos zum Thema gibt es [www.kfw.de/kompakt](http://www.kfw.de/kompakt)



## Versicherungsschutz auf den Betrieb zugeschnitten




Bei der BetriebsPolice select (BPS) lassen sich einzelne Leistungsbausteine zusammenstellen.

Mit ihrer BetriebsPolice select (BPS) bietet die SIGNAL IDUNA umfassenden Versicherungsschutz fürs Handwerk. Dabei lassen sich die einzelnen Leistungsbausteine – von der Betriebshaftpflicht über die Geschäftsinhalts- bis zur Elektronikversicherung – bedarfsgerecht zusammenstellen.

Für Betriebe, die in Sachen Versicherungsschutz künftig auf die BPS bauen möchten, gibt es die Top-Schutz-Garantie. „Die Top-Schutz-Garantie stellt sicher, dass der Betrieb auf der einen Seite bereits von den Vorteilen der BPS profitiert. Auf der anderen Seite behält er weitgehend die Konditionen des Vorversicherers“, erläutert Thomas Forell, Versicherungsspezialist der Signal Iduna in Recklinghausen. Dies bedeutet, dass die Signal Iduna im Schadenfall die Konditionen zugrunde legt, die für den versicherten Betrieb am günstigsten sind. Die Top-Schutz-Garantie gilt vom Vertragsabschluss an bis zur nächsten Vertragsaktualisierung, längstens für fünf Jahre.

Mit der Signal Iduna stelle sich den Betrieben ein starker Partner an die Seite, der dem Betriebsinhaber zumindest in Sachen Betriebsabsicherung Last von den Schultern nehmen kann. Die BPS bietet ein Instrument, um das Unternehmen gegen existenzgefährdende Risiken abzusichern. Dabei lassen sich die einzelnen Leistungsbausteine – von der Betriebshaftpflicht über die Geschäftsinhalts- bis zur Elektronikversicherung – bedarfsgerecht zusammenstellen. Die Haftpflichtversicherung sei der Eckpfeiler des betrieblichen Versicherungsschutzes und somit für die Existenzsicherung unverzichtbar. Die Betriebs-Haftpflichtversicherung der BPS ist in verschiedenen Tarif-Varianten erhältlich. Darüber hinaus kann der Kunde einzelne Deckungspositionen, wie etwa Schlüsselverlust, ganz nach seinem Bedarf erhöhen. So lässt sich dieser wichtige Teil der Betriebsabsicherung individuell auf den Betrieb abstimmen.

 **Signal Iduna Generalagentur, Thomas Forell**  
Dortmunder Str. 14, 45665 Recklinghausen

## Krankenkassen: neues Wahlrecht seit Januar 2021



Der Wechsel zur IKK classic wird in Zukunft in vielen Fällen einfacher - darauf weist Regionalgeschäftsführer Uwe Hauptreif hin.

Das Krankenkassenwahlrecht wurde zum 1. Januar 2021 neu geregelt. Regionalgeschäftsführer Uwe Hauptreif von der IKK classic erläutert die wesentlichen Bestimmungen.

Der Wechsel zur IKK classic ist künftig viel einfacher. Jeder neue Arbeitnehmer in einem Betrieb kann sofort Mitglied der IKK classic werden. Wichtig ist, dass der neue Mitarbeiter sich frühzeitig mit der IKK classic in Verbindung setzt. „Eine Mitteilung an die bisherige Krankenkasse ist nicht erforderlich – dies übernimmt die IKK classic“, so Uwe Hauptreif. Wechselt der neue Mitarbeiter zu Beginn seiner Beschäftigung, sind keine Bindefristen bei der bisherigen Krankenkasse zu beachten. Auch der Wechsel bei ununterbrochenem Beschäftigungsverhältnis ist einfacher als bisher: Dazu muss der Arbeitnehmer lediglich die IKK classic mit einer Mitgliedserklärung wählen. „Die Kündigung der bisherigen Krankenkasse übernimmt die IKK classic“ sagt Uwe Hauptreif. Die Mitgliedschaft bei der IKK classic beginnt dann nach zwei vollen Kalendermonaten, bzw. nach Ablauf der Bindefrist bei der bisherigen Krankenkasse.

Mit der Wahl der neuen Krankenkasse beginnt eine neue Bindefrist. Diese beträgt nur noch 12 statt bisher 18 Monate. Sonderkündigungsrechte, wie bei einer Erhöhung des Zusatzbeitrages, bleiben hiervon unberührt. Falls der Arbeitnehmer keine Angaben über seine Krankenkasse macht, meldet der Arbeitgeber den Arbeitnehmer bei der bisherigen Krankenkasse an. Sofern vorher keine gesetzliche Krankenversicherung bestand, wählt der Arbeitgeber die Krankenkasse. Hierüber informiert der Arbeitgeber den Arbeitnehmer unverzüglich schriftlich oder elektronisch (zum Beispiel per E-Mail). Der Arbeitgeber erhält über den Eingang der Anmeldung eine elektronische Bestätigung von der Krankenkasse über das DEÜV-Verfahren. Die elektronische Meldung nimmt der Arbeitgeber dann zu seinen Entgeltunterlagen.

 Bei Fragen steht die IKK classic gerne zur Verfügung.  
**02361 1809-33010**

# Ab in die Cloud

## Die Kreishandwerkerschaft Recklinghausen setzt auf eine völlig neue IT-Struktur

**N**eu es Jahr, neue IT – so oder so ähnlich könnte der Leitspruch der Kreishandwerkerschaft Recklinghausen lauten. Denn seit kurzem verfügt die Behörde über eine komplett neue IT-Struktur. Weg von einer im eigenen Haus installierten On-Premises-Lösung hin zur Cloud lautete hierbei der Plan. Mit der Firma CNS Computer Network Systemengineering GmbH aus Gelsenkirchen hatte die KH eine tatkräftige Unterstützung bei der Umsetzung des Vorhabens. Denn um eine solche IT-Umstellung reibungslos zu meistern, ist Expertenwissen eine wichtige Grundlage. „Im Großen und Ganzen ging es darum, die vorhandene IT-Infrastruktur der Kreishandwerkerschaft in eine private Cloud zu überführen. In diesem Zuge wurde auch unsere Managed Service Lösung „MIS“ eingeführt. Dieses Management Paket auf den Servern und PCs ist dafür da, Veränderungen in den Systemen frühestmöglich zu erkennen und proaktiv zu beheben – noch bevor eine Störung eintritt,“ erklärt

Cassandra Koebecke von CNS, die das Projekt gemeinsam mit ihrem Kollegen Lars Brandt maßgeblich betreut und begleitet hat.

### Mehr Transparenz und Übersichtlichkeit

Ein weiterer Vorteil der Nutzung von „MIS“ sei es, sagt sie, dass der Nutzer so jederzeit einen Report über seine gesamte IT-Infrastruktur erhalten könne. So ist es zum Beispiel möglich, nachzuerfolgen, welche Software mit welchem Softwarestand eingesetzt wird, wie ausgelastet und vor allem wie sicher die Systeme sind oder aber wie viele Systeme welchen Alters im Einsatz sind.

### Eine Umstellung, viele Vorteile

„Außerdem haben wir alle Arbeitsgeräte der Kreishandwerkerschaft ausgetauscht, mit MS Exchange Online eine neue E-Mail-Lösung eingeführt und eine moderne E-Mailarchivierungs- und Anti-Spam-Lösung nach DSGVO installiert,“ so Cassandra Koebecke.

### Die Vorteile dieser IT-Umstellung sind immens:

- Erhöhung der Sicherheit: (Sicherheits-)Updates werden zentral für alle Nutzer gleichzeitig bereitgestellt.
- Besserer Schutz vor Datendiebstahl, da am Standort selbst keine Daten liegen.
- Höhere Datensicherheit, da die Datensicherung in mehreren Brandabschnitten vorgehalten wird.
- Flexible Skalierbarkeit der Leistung: Einmal gekaufte Server-Hardware ist begrenzt im Ausbau, in der Cloud hingegen ist sehr viel Luft nach oben. So kann der Nutzer ganz individuell Kapazitäten hinzu- oder abbuchen. Gezahlt wird nur, was man wirklich braucht.
- Bei einer Störung wird der Kunde nicht an seinem Standort gestört, denn anfallende Serviceleistungen erfolgen im Rechenzentrum.
- Orts- und zeitunabhängiges Arbeiten, weil die Cloud immer und überall verfügbar ist.
- Keine Wartungskosten für Klimaanlage oder spezielle „PC-freundliche“ Brandschutz- / Löschtechniken.
- Schnelleres Arbeiten bei mehr Effizienz

**Bildungszentrum  
des Handels e.V.**

**Wir verbinden.  
Miteinander.**

Seminare zur beruflichen Bildung · Deutsch für Migrant\*innen · Bildungsscheckberatung  
Ausbildung der Ausbilder\*innen · Beratung zur beruflichen Entwicklung · Prüfungsvorbereitung für Auszubildende  
Bildungsprämienberatung

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





Für die Mitarbeiter der Kreis-  
handwerkerschaft bedeutet  
die Umstellung vor allem  
eine neue Flexibilität des  
Arbeitens sowie mehr  
Effizienz in allen Prozes-  
sen. Das gilt auch im  
Fall eines Defekts, wie  
Cassandra Koebcke weiß.  
„Wenn bislang ein Serverde-  
fekt auftrat, musste erst ein

Techniker gerufen werden, dazu kam

die Wartezeit bis zum Eintreffen und häufig  
waren dann nicht alle Ersatzteile vorhanden, so dass  
die Ausfallzeiten von Stunden bis zu Tagen betragen  
konnten. Dies führte zu Frustration und wirtschaft-  
lichem Schaden. Mit der neuen IT-Struktur ist das  
Ausfallrisiko extrem reduziert worden und wenn eine  
Störung auftreten sollte, haben die Servicetechniker

im Rechenzentrum viel  
schnellere Möglichkeiten  
zu reagieren.“

 [www.cns-gmbh.de](http://www.cns-gmbh.de)



## Goldener Meisterbrief für Werner Hülsmann

Auch mit Maske und gebührendem Corona-Abstand  
lässt es sich feiern und freuen. Zumindest ein biss-  
chen – fanden Obermeisterin Julia Imping und ihr Stell-  
vertreter Olaf Zimmerling (re.). Immerhin stand das  
50-jährige Meisterjubiläum von Werner Hülsmann an. Und  
so überreichten die Obermeisterin und ihr Stellvertreter  
dem langjährigen Bäckermeister Ende November 2020  
seinen Goldenen Meisterbrief. Auch Sohn Philipp (2.v.li.)  
gratulierte seinem Vater zu der tollen Auszeichnung.

E-Transporter aus Deutschland

**BIS 30.4.2021:  
AUFBAU  
GRATIS<sup>1</sup>!**



Abb. zeigen Sonderausstattung.

  
**TROPOS  
MOTORS**

Bis zum 30.4.2021 erhalten Sie beim Kauf eines Tropos ABLE Elektrotransporter  
die Pritsche oder den Koffer L gratis<sup>1</sup>.



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



[tropos-motors.de](http://tropos-motors.de)



Kopfzerbrechen, weil der Kunde den Werkvertrag gekündigt hat? Das muss nicht sein – wenn Sie die wichtigsten rechtlichen Fakten kennen.

# Kündigung beim Werkvertrag – was ist, wenn der Kunde kündigt?

Den Fall, dass es bei einem Auftrag zur Kündigung kommt, möchte natürlich niemand gerne haben. Und doch kann es dazu kommen, dass Auftraggeber und Auftragnehmer die Zusammenarbeit noch vor dem vertraglich festgelegten Ende aufheben möchten bzw. müssen. Doch geht das überhaupt so einfach? Wer darf einen Vertrag wann kündigen? Und welche Fristen und Gründe zählen? Frank Breidenbach, Syndikusrechtsanwalt der Kreishandwerkerschaft Recklinghausen, gibt Antworten auf die wichtigsten Fragen, wenn der Kunde, also der Auftraggeber, den Werkvertrag vorzeitig beenden will.

## 1. Wer darf den Werkvertrag kündigen?

Ein Kündigungsrecht haben im Werkvertragsrecht beide Vertragsparteien, das heißt, es steht dem Auftraggeber (Besteller = Kunde) und dem Auftragnehmer (Unternehmer) zu. Das Kündigungsrecht des Auftraggebers ist im Vergleich zu dem des Auftragnehmers aber wesentlich weiter gefasst und unterliegt keinerlei Einschränkungen.

Der Besteller hat gemäß § 648 Satz 1 BGB ein eigenständiges Kündigungsrecht, das er bis zur Vollendung des Werkes jederzeit ausüben kann. Damit wird auch bestimmt, dass der Unternehmer keinen Anspruch auf Abnahme des Werkes, sondern lediglich einen Anspruch auf die vereinbarte Vergütung hat (vgl. § 631 Absatz 1 BGB). Ob das Werk erstellt wird oder nicht, liegt allein in der Macht des Kunden. Im Gegensatz zum Auftraggeber sind die Kündigungsrechte des Unternehmers sehr viel enger gefasst.

Neben dem Kündigungsrecht des Auftragnehmers aus wichtigem Grund, zum Beispiel bei Unzumutbarkeit einer Vertragsfortsetzung, kommen weitere Auflösungsrechte in Betracht, die aber nicht Gegenstand dieser Ausführungen sind. Ein Beispiel wäre: Der Besteller erfüllt seine Mitwirkungspflichten trotz Fristsetzung nicht.

## 2. Was gilt in Bezug auf Form, Frist der Kündigung und Angabe von Gründen?

Der Auftraggeber kann jederzeit – ohne Fristsetzung und ohne Angabe von Gründen – bis zur Vollendung des Werkes den Vertrag kündigen (§ 648 Satz 1 BGB). Dies gilt sogar dann, wenn nur noch die Beseitigung behebbarer Mängel aussteht. Der Auftraggeber muss auch grundsätzlich keine Kündigungsfristen einhalten. Die Kündigung durch den Kunden kann mündlich erfolgen. Denkbar ist auch, dass der Kunde durch sein Verhalten zum Ausdruck bringt, den Vertrag beenden zu wollen. Dies ist insbesondere dann der Fall, wenn der Kunde Restarbeiten selbst ausführt,



Arbeiten an andere Handwerker vergibt oder ein Baustellenverbot erteilt.

Von der mündlichen bzw. der Kündigung durch schlüssiges Verhalten gibt es allerdings eine Ausnahme: Handelt es sich um einen Bauvertrag – also um wesentliche Arbeiten größeren Umfangs an einem Bauwerk – so verlangt § 650h BGB für die Kündigung Schriftform. Das bedeutet eine Kündigung in Papierform und durch eigenhändige Unterschrift (vgl. § 126 Absatz 1 BGB). Sofern also ein Bauvertrag vorliegt, scheidet eine mündliche und die Kündigung durch schlüssiges Verhalten aus.

### 3. Was passiert nach erfolgter Kündigung?

Nach Kündigung – also nach Beendigung – des Werkvertrages stellt sich die Frage, was und wie der Unternehmer konkret abrechnen kann. Die Kündigung beendet den Vertrag nur für die Zukunft. Um eine Antwort auf die obige Frage geben zu können, muss somit zwingend zwischen dem Teil der erbrachten Werkleistung (geleistete Arbeiten) und dem Teil der nicht erbrachten Arbeiten unterschieden werden. Es muss also zunächst bestimmt werden, was der Unternehmer bereits ausgeführt hat und was er durch die Kündigung des Kunden nicht mehr ausführen kann.

Hierbei gilt es, zwischen erbrachten und nicht erbrachten Arbeiten zu unterscheiden. Für bereits ausgeführte Arbeiten behält der Unternehmer seinen Anspruch auf Vergütung. Was den nicht

ausgeführten Teil der Arbeiten angeht, greift § 648 Satz 2 BGB. Da dem Unternehmer keine (zusätzlichen) finanziellen Vorteile aber auch keine Nachteile aus der Kündigung des Werkvertrages erwachsen sollen, muss er sich ersparte Aufwendungen oder anderweitig erlangten Erwerb abziehen lassen. Das bedeutet, dass der Unternehmer das in Abzug bringen muss, was er durch nicht mehr auszuführende Arbeiten erspart.

Das Gesetz enthält eine Vermutungsregelung, nach der dem Unternehmer 5 Prozent des Teils der Vergütung zusteht, für die er bei Kündigung des Vertrages noch

keine Werkleistung erbracht hat (§ 648 S. 3 BGB). Bezugspunkt ist die Teilvergütung für die noch nicht erbrachte Leistung. Da keine Leistung erbracht wurde, kann auch keine Umsatzsteuer anfallen.

In jedem Fall gilt jedoch: Ein genauer Blick auf den jeweiligen Sachverhalt ist zwingend notwendig und dringend zu empfehlen.



**i Frank Breidenbach**  
Tel: 02361 – 4803 -21  
Fax: 02361 – 4803 -23  
E-Mail: breidenbach@khre.de

**WEIL IHRE HÄNDE WICHTIGERES ZU TUN HABEN, ALS SICH MIT PARAGRAPHEN RUMZUSCHLAGEN.**

**Recht so!**

Das Infoportal der IKK classic macht Sie in allen aktuellen sozialversicherungsrechtlichen Themen fit. Mehr Infos unter [www.ikk-classic.de/firmenkunden](http://www.ikk-classic.de/firmenkunden)

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

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

# 21 Fragen an Clemens Jepkens

Zweiradmechanikermeister und stellvertretender Obermeister der Metall-Innung Vest Recklinghausen

**Am Handwerk schätze ich,**  
dass es bodenständig ist und man sagt,  
was man denkt.

**Meine Arbeit liebe ich,**  
weil mir das Produkt „Fahrrad“ und der  
Umgang mit Menschen Spaß macht.

**Mein Traumberuf als Kind**  
war Astronaut.

**Meine Kollegen schätzen an mir –**  
das müssen Sie diese selbst fragen.

**Ich schätze an meinen Kollegen,**  
dass ich mich auf sie verlassen kann.

**Ich gerate in Rage,**  
wenn man mir nicht zuhört.

**Mit Geld umzugehen lernt man,**  
wenn man früh damit anfängt und  
seine Endlichkeit kennt.

**Ich tanke auf, wenn**  
ich ein Buch lese oder am Strand spa-  
zieren gehe.

**In meiner Freizeit**  
bin ich am liebsten mit meiner Familie  
zusammen.

**Ich lebe gerne im Ruhrgebiet,**  
weil es hier unkompliziert ist.

**Urlaub mache ich am liebsten**  
an der Nordsee.



## Clemens Jepkens

Familienstand: verheiratet, 2 Kinder  
Alter: 51  
Beruf: Geschäftsführender  
Gesellschafter  
Schul-/Berufsabschluss:  
Diplom-Ökonom, Zweiradmechi-  
kermeister  
Sternzeichen: Widder  
Hobbys: Lesen und das Ehrenamt

**Auf eine einsame Insel würde ich  
mitnehmen:** meine Familie.

**Mein größtes Laster ist**  
gutes Essen.

**Drei Dinge, die ich überhaupt nicht  
mag:**  
Unehrlichkeit, Unzuverlässigkeit und  
Stracciatella-Eis.

**Drei Wünsche, die mir eine Fee erfül-  
len sollte:**  
Die sind geheim.

**Mein Lieblingsschriftsteller:**  
Tom Clancy

**Im Theater sehe ich gerne:**  
Theater ist nicht mein Ding.

**Im Kino und TV:**  
Agententhriller

**Für einen Tag möchte ich**  
meine Ruhe haben.

**Mein Vorbild ist**  
niemand bestimmtes.

**Mein Lebensmotto ist:**  
Ohne Motto geht es auch.

## 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 (verantw. 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:** vovan/stock.adobe.com

**Gestaltungskonzept und Layout:**  
Lars Morawe, Jens Valtwies, Sanja Nikolovski

**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.



**SCHON JETZT  
VORMERKEN!**

Foto: karu/fotolia.de



## Das nächste Special in der Juni-Ausgabe: **Die Kreislaufwirtschaft**

- Ressourcen schonen
- Weiterverarbeiten statt Wegwerfen

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

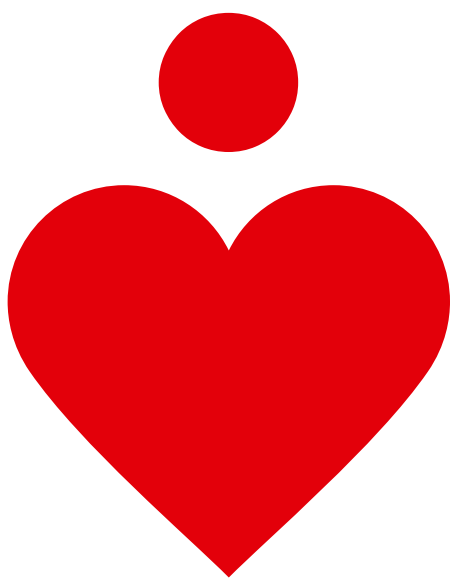
Erscheinungstermin:  
Anzeigenschluss:  
Druckunterlagenchluss:

24. KW  
31. Mai 2021  
03. Juni 2021





# 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

