

HANDWERK IM VEST

Das Magazin der Kreishandwerkerschaft Recklinghausen und ihrer Innungen

Ein Berg von Herausforderungen: Die Betriebe reagieren besonnen und kreativ // Seite 10

SHK-Lehrwerkstatt: digital gut aufgestellt // **Seite 18**

Sauna-Bau Mütter: nachhaltige Produkte // **Seite 20**



Das nächste Special
in der Juni-Ausgabe:

Personal und Fachkräfte

SCHON JETZT
VORMERKEN!

Foto: whyframestudio/istock

Erscheinungstermin: 24. KW
Anzeigenschluss: 17. Mai 2023
Druckunterlagenchluss: 22. Mai 2023

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

sk
Schürmann + Klages
GmbH & Co. KG
Druckerei · Verlag · Agentur

Als ob die Ampel verrückt spielt

Für vollmundige Ankündigungen scheint gerade Saison zu sein: 400.000 neue Wohnungen pro Jahr, keine Gas- und Ölheizungen mehr ab 2024, 15 Millionen Elektroautos auf deutschen Straßen bis 2030 und 100% Ökostrom bis 2035. Alles super. Und wer soll's regeln? Richtig: das Handwerk, mal wieder. Kein Wunder, dass sich inzwischen so manche wünschen, dass die Ampel-Koalition ein bisschen mehr Realitätssinn austrahlen würde anstatt wie verrückt immer neue Signale auszusenden.

Damit wir uns nicht falsch verstehen: All' diese Ziele weisen in die richtige Richtung. Aber die Experten zweifeln an der Umsetzbarkeit – drei Beispiele:

„Drama im Wohnungsbau“: Angesichts des drastischen Auftragsrückgänge befürchtet der Zentralverband des Baugewerbes ein „Drama im Wohnungsbau“: Wenn die Bundesregierung nicht schnellstens ihre Politik ändere, könnten 2023 statt der nötigen 400.000 „nicht einmal 250.000 Wohnungen gebaut“ werden. Denn wegen hoher Zinsen, steigender Preise und einer veränderten Förderpolitik sinkt nicht nur die Zahl der Bauanträge, auch bereits genehmigte Projekte werden storniert, weil sie sich nicht mehr rechnen.

Wegfall der E-Mobil-Förderung: Fragen wirft auch der Wegfall des Umweltbonus bei der Elektromobilität auf: Für Hybride gibt es seit Anfang 2023 keine Förderung mehr, für vollelektrische gewerblich genutzte Pkw laufen die Prämien Ende August aus (s. Seite 24). „Wer den schnellen Umstieg auf die E-Mobilität will, darf die Förderung batterieelektrischer Fahrzeuge derzeit nicht kappen“, kritisiert der Zentralverband des Kfz-Gewerbes, denn es gebe „keinen selbsttragenden Markt für Elektrofahrzeuge“. Kunden und Händler bräuchten verlässliche, stabile Förderbedingungen.

Alles auf Wärmepumpe: Ursprünglich sollten ab 2025 bei allen neuen Heizungen 65 % der Energie aus Erneuerbaren stammen, inzwischen will Wirtschaftsminister Robert Habeck ab 2024 das Aus für reine Gas- und Ölheizungen. Die Kritik aus dem Handwerk: Statt Technologien zu verbieten, hält es der ZDH für besser, wenn „die energetische Sanierung der Gebäudesubstanz weiter vorangetrieben und für jedes Haus individuelle Lösungen ermöglicht werden“. Das ist besonders wichtig für die dicht bebauten Ruhrgebiets-Städte, in denen bei bis zu 80 Prozent der Gebäude kein Einsatz von Wärmepumpen möglich ist. Wenn dann auch noch die Fernwärme als Option fehlt, dürfte es selbst für gewiefte Handwerker schwierig werden, eine praktikable und bezahlbare Lösung zu finden.



Ihr Arnd Neubauer
Kreishandwerksmeister



Ihr Ludger Blickmann
Geschäftsführer

Inhalt



04 //Splitter

- 04 Handwerk läuft – schon jetzt für Handwerkslauf anmelden / 5.000 neue Auszubildende im Kammerbezirk
- 05 Wechsel in der IKK classic Regionaldirektion

06 //Aktuelles

- 06 Auszubildende werben für ihr Handwerk
- 08 Azubis aus 140 Nationen

10 //Schwerpunkt

- 10 Mit Mut und Ideen durch die Krise

16 //Innungen

- 16 Vom Fernsehtechner zum IT-Experten

18 //Ausbildung

- 18 SHK-Lehrwerksatt ist digital gut aufgestellt

20 //Neue Märkte

- 20 Gesund, nachhaltig, innovativ

22 //Marktplatz

- 22 Infoabend am HBZ Münster
- 23 Neuer Dreifach-Bonus bei der IKK classic

24 //Special

- 24 KFZ-Special
- 28 SHK-Special

30 //Unter uns

- 30 Goldene Meisterbriefe, ein Ehrenmitglied und 25 Jahre Innungs-Mitgliedschaft

32 //Recht

- 32 Vorgehensweise bei Krankmeldungen ab dem 01.01.2023

34 //Zuletzt

- 34 21 Fragen an Michael Stepczak// Impressum



Handwerk läuft – schon jetzt für Handwerkslauf anmelden

Die Handwerkskammer Münster richtet am 3. September 2023 im Rahmen des Volksbank-Münster-Marathons für Läuferinnen und Läufer aus dem Handwerk zum neunten Mal eine Sonderwertung über die gesamte Laufstrecke (42,195 km) aus. Frauen und Männer werden getrennt bewertet und können ein Preisgeld von bis zu 400 Euro gewinnen. Für Lehrlinge gibt es eine Startgeldermäßigung von zehn Euro. Die Teilnahme erfolgt über die Auswahl der „Handwerker-Marathon-Wertung“ in der Online-Anmeldung zum Marathon: www.volksbank-muenster-marathon.de

Handwerks-Staffeln

Zudem gibt es wieder Handwerks-Staffeln. Bis zu 50 Staffeln starten gemeinsam in ihren einheitlichen Kampagnen-Laufshirts am Schlossplatz für ihre Leidenschaft „Das Handwerk. Die Wirtschaftsmacht. Von nebenan.“ Anmeldung und Laufshirts mit individuellem Betriebslogo über die Handwerkskammer Münster: www.hwk-muenster.de/marathon Teilnehmen können in beiden Disziplinen Lehrlinge, Gesellen und Meister sowie Mitarbeiter von Handwerksbetrieben und -organisationen aus ganz Deutschland.

Fast 5.000 neue Auszubildende im Kammerbezirk

Die Handwerksbetriebe im Münsterland und in der Emscher-Lippe-Region haben im Jahr 2022 insgesamt 4.957 Lehrlinge eingestellt. Das sind 5,6 Prozent weniger neue Lehrverhältnisse als 2021, meldet die Handwerkskammer Münster. Zusätzlich begannen 110 Jugendliche eine Einstiegsqualifizierung. Die Betriebe würden gern noch viel mehr ausbilden. Die Bereitschaft ist sehr groß: „Es gab noch mehr offene Ausbildungsplätze, die aber nicht alle besetzt werden konnten“, betont Handwerkskammer-Präsident Hans Hund. Allein in der Online-Lehrstellenbörse der Handwerkskammer Münster standen am Jahresende noch 230 Angebote für 2022.

Unter 300 freie Ausbildungsstellen für 2023

Für 2023 bieten Handwerksbetriebe des Kammerbezirks aktuell 289 offene Ausbildungsplätze in der Online-Börse an, neun mehr als zum Vorjahresstichtag. Von den neuen Auszubildenden aus über 100 Handwerksberufen kommen aus den Kreisen Borken 1.024 (minus 10 Prozent gegenüber 2021), Coesfeld 529 (plus 1 Prozent), Steinfurt 942 (minus 3 Prozent), Warendorf 473 (minus 10 Prozent) und Recklinghausen 926 (minus 7 Prozent) und auf die Städte Münster 538 (minus 6 Prozent), Bottrop 166 (minus 4 Prozent) und Gelsenkirchen 359 (unverändert). Die neuen Auszubildenden haben zu 43 Prozent einen Abschluss von der Realschule und zu 30 Prozent von der Hauptschule. 22 Prozent sind Abiturienten. Keinen Abschluss bringen drei Prozent mit. Zwei Prozent besitzen einen Auslandsschulabschluss. 269 Lehrlinge und damit fünf Prozent aller neuen Auszubildenden stammen aus anerkannten Asylherkunftsländern. „Die Ausbildungsbetriebe nehmen mit ihrem Engagement für die Integration von Geflüchteten ins Berufsleben gesellschaftliche Verantwortung wahr. Gleichzeitig ergreifen sie die Möglichkeit, eine Fachkraft für die Zukunft zu gewinnen“, würdigt Hund.

Hallenkonstruktionen mit Holzleimbinder F-30B



Typen o. angepasst mit Dacheindeckung + Rinnenanlage, prüffähiger Statik, mit + ohne Montage. Absolut preiswert! Reithallentypen 20/40 m + 20/60 m besonders preiswert! *1000-fach bewährt, montagefreundlich, feuerhemmend F-30B
Timmermann GmbH – Hallenbau & Holzleimbau
 59174 Kamen | Tel. 02307-941940 | Fax 02307-40308
www.hallenbau-timmermann.de | E-Mail: info@hallenbau-timmermann.de

Typ Lombard

Wechsel in der IKK classic Regionaldirektion

20 Jahre lang hat Uwe Hauptreif als Regionalgeschäftsführer bei der IKK classic Kunden in der Region Recklinghausen, Gelsenkirchen, Herne und Bottrop betreut. „Schweren Herzens“ hat er sich Ende 2022 aus seinem Gebiet verabschiedet, um eine ganz neue Aufgabe am Standort Dortmund zu übernehmen. Sein Nachfolger ist Jörg Baly.

Ich komme aus einer Handwerksfamilie, mein Vater war Schlosser, mein Bruder ist Schlossermeister“, erzählt der 59-Jährige. „Ich habe mich in der Region sehr wohl gefühlt.“ Die Kundenpflege lag ihm besonders am Herzen. „Ich habe es geliebt, nachmittags irgendwo im Betrieb an der Werkbank zu stehen oder mich im Laden mit den Inhabern zu unterhalten.“ Uwe Hauptreif weiß also, wo den Betrieben der Schuh drückt. In seiner neuen Position als Fachcenterleiter Prävention kümmert er sich nun landesweit um die Gesundheitsvorsorge in Betrieben, aber auch in Schulen, Kitas und Stadtteilzentren. „Gerade jüngere Betriebsinhaber sehen unsere Präventionsprogramme als Chance, Fachkräfte zu halten und Nachwuchs zu gewinnen“, meint Uwe Hauptreif, der selbst ausgebildeter Gesundheitsmanager ist.

Vorgänger als Nachfolger

Der Nachfolger von Uwe Hauptreif dürfte einigen bekannt vorkommen: Jörg Baly ist gebürtiger Lüdinghausener und hat die Regionaldirektion Bottrop, Gelsenkirchen und Recklinghausen bereits vor Uwe Hauptreif geleitet. Dann wechselte der zweifache Familienvater als Leiter zur IKK classic in den Kreis Borken und Kreis Coesfeld. Heute wohnt der 56-Jährige in Dorsten-Lembeck und damit mitten in seinem neuen Verantwortungsgebiet. Als Regionaldirektor Münsterland betreut Baly den Handwerkskammerbezirk Münster mit zurzeit 162.326 Versicherten. Die Region reicht von Bottrop und Gelsenkirchen über die Kreise Recklinghausen, Coesfeld, Borken, Steinfurt, Warendorf und die Stadt Münster. Jörg Baly ist viel unterwegs, hält auch gerne selbst Vorträge bei Kunden. „Bei meiner Arbeit möchte ich die Zusammenarbeit mit Handwerk und Mittelstand weiter vertiefen. Der Ausbau des Versichertenbestandes und die Kundenzufriedenheit in der Region liegen mir dabei besonders am Herzen“, sagt er. Neben seinem eigentlichen Job kümmert sich Jörg Baly auch um den Nachwuchs bei der IKK classic: Er unterrichtet an der IKK-Akademie und sitzt in diversen Prüfungsausschüssen für Aus- und Fortbildung.

Claudia Schneider



Uwe Hauptreif (l.) ist jetzt Fachcenterleiter Prävention in Dortmund. Neuer IKK-classic-Regionaldirektor Münsterland wurde Jörg Baly.

DER NEUE DOBLÒ.
INNOVATION IST UNSER ANTRIEB.

4 JAHRE GARANTIE

Vielseitig und kompakt: Entdecken Sie jetzt das neue Multitalent für die City von Fiat Professional.

FIAT PROFESSIONAL

DER FIAT DOBLÒ JETZT FÜR 23.490 € NETTO.

zzgl. Fracht + Zulassung

20 Fiat Doblo SOFORT lieferbar!

Der neue **Fiat Doblo** ist das perfekte Nutzfahrzeug für alle, die Wert auf kompakte Außenmaße und viel Raum legen. Dank seines komfortablen Fahrverhaltens ist er wie geschaffen für die Straßen der City. Mit dem **Magie Mirror**², einem digitalen 5"-Rückspiegel, behalten Sie stets den Überblick beim Rangieren. Durch seine **Magie Cargo Funktion**² lässt sich die **Ladellänge auf bis zu 3,44 m** und das **Ladevolumen auf bis zu 4,4 m³** erweitern. So ist er auch für größere Aufgaben wie geschaffen. Entdecken Sie jetzt den neuen Fiat Doblo.

Ihr Fiat Professional Partner:

KROPPEIN
IN SACHEN AUTO.

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

¹ 2 Jahre Fahrzeuggarantie und 2 Jahre Funktionsgarantie „Maximum Care Flex 100“ der FCA Germany GmbH bis maximal 100.000 km gemäß deren Bedingungen. Optional das „Maximum Care Flex“ auf bis zu 250.000 km und um das 5. Fahrzeugjahr erweiterbar.
² Versionsabhängige Sonderausstattung.

Auszubildende werben für ihr Handwerk

Der Kreis Recklinghausen, die Handwerkskammer Münster und weitere 17 Partner verfolgen seit Herbst ein gemeinsames Ziel: Das Handwerk vor Ort soll eine größere Wertschätzung bekommen. Jetzt läuft eine Botschafter-Kampagne im Vest.

Das Handwerk ist in unserer Region ein wichtiger Wirtschaftsfaktor mit großem Potenzial – besonders auch mit Blick auf Zukunftsthemen wie Nachhaltigkeit, Klimaschutz, Digitalisierung und Mobilität. Ohne das Handwerk könnte beispielsweise die Klimawende nicht umgesetzt werden. Doch viele Leute haben das noch gar nicht verstanden. Auch Schüler, Eltern und Lehrer kennen das Aufgabenspektrum des modernen Handwerks nicht. Mit der „Wertschätzungskampagne des Handwerks“ wollen die zehn kreisangehörigen Städte, die Kreishandwerkerschaften Recklinghausen, Emscher-Lippe-West und Ruhr sowie die Agentur für Arbeit Recklinghausen, das Jobcenter Kreis Recklinghausen und natürlich die Handwerkskammer Münster und der Kreis Recklinghausen das Handwerk vor Ort mit seinen 130 Ausbildungsberufen zu stärken. Erstmals wurde der Sonderpreis Handwerk bei den Vestischen Pionieren vergeben. Der Preis für Nachhaltigkeit im Unternehmen ging an die Firma Hase Bike aus Waltrop.

Vielfältige Karriere im Handwerk

Seit März läuft nun eine Botschafter-Kampagne fürs Handwerk. Auszubildende verschiedenster Gewerke werben für ihr Handwerk auf Plakaten, City-Light-Postern, auf Bannern an Bauzäunen und natürlich auch auf den Social-Media-Kanälen. Es werden die unterschiedlichen Berufsfelder mit ihren Entfaltungs- und Karrieremöglichkeiten dargestellt. Das soll Lust auf eine Aus- und Weiterbildung im Handwerk machen. Die Kampagne ist langfristig angelegt und wird von den zehn Städten des Kreises intensiv begleitet. Jede Stadt hat einen eigenen Botschafter fürs Handwerk ernannt. Auch die Agentur für Arbeit in Recklinghausen hat während der diesjährigen Woche der Ausbildung den Schwerpunkt auf das Handwerk gelegt. Zudem fand ein digitaler Elternabend statt, um auch Eltern über die Karrierechancen im Handwerk zu informieren. Claudia Schneider

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

Woche der Ausbildung
13.-17. März 2023

Karriere Handwerk.
Wir wissen, was wir tun.

Jason Mundina
Maler und Lackierer

DAS HANDWERK
DIE WIRTSCHAFTSMACHT. VON NEBENAN
NEU DENKEN.
HANDWERK.DE

Jason Mundina wird Maler und Lackierer. Er ist im 3. Lehrjahr bei Maler Peter Münch in Gladbeck.

„Es ist schön, nach getaner Arbeit den Unterschied zwischen vorher und nachher zu sehen“, findet der 20-Jährige. Besonders gut gefällt ihm das Arbeiten an verschiedenen Orten. Das macht die Arbeit so abwechslungsreich. Jasons größte Herausforderung war bisher ein Auftrag, bei dem er ein besonderes Verfahren anwenden durfte. Es heißt Wickeltechnik, dabei werden fusselfreie Lappen zu einer Art Rolle gewickelt, mit der die Farbe dann aufgetragen wird. Man erzeugt so eine dynamische Struktur auf die Wand.

Nach der Ausbildung möchte er gerne als Geselle im Betrieb von Peter Münch weiterarbeiten, weil das Team super ist. Das hat ihm schon im Praktikum dort gefallen.

Tom Hülsmann ist Azubi bei der KSK GmbH in Haltern und schwärmt für den Metallbau:

„Mir war immer schon klar, dass ich einen Beruf ausüben möchte, der Handwerk und technische Innovationen kombiniert. Nach meinem sechswöchigen Praktikum habe ich sofort gemerkt: Der Beruf ist es. Besonders interessant ist der ständige Wechsel der Projekte und die Fertigung von immer größeren Anlagen mit unterschiedlichen Einsatzgebieten. Es ist eine Herausforderung, die komplexen Zeichnungen zu lesen, zu verstehen und die Bauteile entsprechend zu fertigen. Mein größter Erfolg war bisher der Einbau eines wassergekühlten Ofendeckels mit wassergekühlter Absauganlage in einem Stahlwerk. Ich möchte nach meiner handwerklichen Ausbildung Maschinenbau studieren.“



Fotos: Andreas Buck



Fynn Schleicher (17) wird bei der SHK Metzner GmbH in Marl zum Anlagenmechaniker ausgebildet.

„Über einen Freund habe ich erste Einblicke in den Beruf bekommen. Es fasziniert mich zu verstehen, wie beispielsweise Heizungen oder Kühlungen grundsätzlich funktionieren. Es ist aber auch eine Herausforderung gleichzeitig Sanitär und Heizung zu erlernen. Im ersten Lehrjahr konnte ich bereits eigenständig eine Wasser- und Abwasserleitung für ein Haus legen und eine Heizungsanlage unterstützend mit aufbauen. Nach der Ausbildung möchte ich meinen Meister machen und einen eigenen Betrieb gründen.“



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
Fachanwältin für Miet- und Wohnungseigentumsrecht

Heiko van Dahl*

Rechtsanwalt

Dina Pflüger*

Steuerberaterin

Anna-Lena Schmitz*

Steuerberaterin

* im Angestelltenverhältnis

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

www.sozietaet-hoelmann.de

Azubis aus 140 Nationen

Das Handwerk im Ruhrgebiet ist ein wachstumsstarker Wirtschaftszweig. Rund 11,7 Prozent der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigten in der Region sind in einem Handwerksbetrieb tätig. Der Umsatz der Branche betrug im Jahr 2021 rund 28,3 Milliarden Euro. Drei Faktoren bremsen aber das Wachstum: Neben steigenden Preisen und Lieferengpässen stellt der Fachkräftemangel ein Riesensproblem dar. Eine Studie des RVR gibt jetzt einen Einblick in den regionalen Ausbildungsmarkt.

Die Handwerksbranche ist bisher wenig erforscht. Im Frühjahr 2021 haben sich Handwerk Region Ruhr, der Zusammenschluss der Ruhrgebietskammern Dortmund, Düsseldorf und Münster sowie zehn Kreishandwerkerschaften, und der RVR auf eine datenbasierte Zusammenarbeit verständigt. Zum Start wurden die Ausbildungszahlen in der Metropole Ruhr zusammengetragen und vom Statistik-Team des RVR ausgewertet. Die Ergebnisse stehen in der Broschüre „Ausbildung im Handwerk in der Metropole Ruhr“.

Das Wichtigste auf einen Blick:

- In der gesamten Metropole Ruhr zeigt sich die Tendenz zu höheren Schul-

abschlüssen. Handwerksbetriebe in diesem Gebiet schließen jedoch überwiegend Verträge mit Auszubildenden ab, die über einen mittleren Schulabschluss verfügen.

- Viele Abiturienten entscheiden sich nach der Schule für ein Studium oder eine Ausbildung in einem nicht-handwerklichen Beruf, sodass neben der sinkenden Zahl junger Menschen mit mittleren Schulabschlüssen ein weiterer Faktor vorliegt, der den Fachkräftemangel im Handwerk verstärkt.
- Der Ausbildungsmarkt ist stark regional orientiert. Viele Azubis lernen dort, wo sie wohnen, oder pendeln. Nur wenige ziehen für eine Ausbildung in eine andere Stadt.



Die Spitzenvertreterin und -vertreter des regionalen Handwerks mit RVR-Regionaldirektorin Karola Geiß-Netthöfel stellten die neue Ausbildungsbroschüre vor.

- Frauen sind in Handwerksbetrieben im Ruhrgebiet noch stark unterrepräsentiert, nur rund jeder 5. Azubi im Handwerk ist weiblich. Mehr als 50 Prozent der weiblichen Auszubildenden im Handwerk absolvieren eine Lehre zur Friseurin oder Fachverkäuferin im Lebensmittelhandwerk.
- Das Handwerk ist bunt: Rund 140 verschiedenen Nationalitäten sind unter den Azubis im Handwerk vertreten.
- Im Durchschnitt sind die Auszubildenden in der Metropole Ruhr bei Vertragsabschluss 19,8 Jahre alt.
- Neustart: Die gezielte Ansprache von Quereinsteigern könnte zur Fachkräftesicherung beitragen. Als Quereinsteiger werden Personen bezeichnet, die bei Ausbildungsbeginn bereits etwas älter sind als durchschnittliche Schulabgänger, vorher ein Berufsvorbereitungsjahr absolviert oder ein vergleichbares Übergangsangebot wahrgenommen, bereits andere Berufe erlernt bzw. ausgeübt oder auch zunächst ein Studium aufgenommen haben.
- Rund 38,1 Prozent der seit 2011 geschlossenen Ausbildungsverträge wurden vorzeitig aufgelöst. Die Vertragsauflösungsquote ist bei Auszubildenden mit nicht deutscher Staatsangehörigkeit dabei etwas höher als bei deutschen Auszubildenden (40,2 % gegenüber 37,8 %). Erfahrungsgemäß handelt es sich bei mehr als der Hälfte der Vertragsauflösungen jedoch nicht um vollständige Ausbildungsabbrüche, sondern um Wechsel in einen anderen Ausbildungsbetrieb oder in einen anderen Handwerksberuf.
- Rund 18,4 Prozent der Auszubildenden haben Fachabitur. Je nach Berufsbild ist der Anteil sehr unterschiedlich. In fünf Ausbildungsberufen stellen sie die absolute Mehrheit: Fotograf/in (68,8 % Abiturientenanteil), Hörakustiker/in (60,9 %) Augenoptiker/in (57,8 %), Zahntechniker/in (60,8 %) und Orthopädietechnik-Mechaniker/in (54,7 %). Auffallend ist dabei, dass (Fach-)Abiturienten sich nur selten für klassische Handwerksberufe entscheiden.

Feierliche Freisprechung in den SHK-Innungen

Im Februar wurden die Teilnehmer/-innen der Wintergesellenprüfung der Fachinnung Sanitär-Heizung-Klima-Klempnerei Recklinghausen und der Sanitär- und Heizungstechnik-Innung Dorsten bei einer festlichen Freisprechungsfeier von den Bindungen des Lehrvertrages freigesprochen.

Die Obermeister der Innungen Michael Rawe und Uwe Gudella konnten 31 Anlagenmechaniker/-innen für Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik in die eigenverantwortliche Berufstätigkeit entlassen. Bei der feierlichen Freisprechung wurden die guten Leistungen der Absolventinnen und Absolventen gelobt. Für die beste Prüfungsleistung der Innung Recklinghausen wurde Luisa Pötter (Mitte) mit 90,52 Punkten (Note 1) ausgezeichnet. Sie hat im elterlichen Betrieb, bei der Ludger Pötter GmbH in Recklinghausen, das SHK-Handwerk erlernt. Für die ebenfalls sehr guten Leistungen und zur Förderung von Frauen im Handwerk, wurde auch ihre Zwillingschwester ausgezeichnet: Katharina Pötter mit 88,43 Punkten (Note 1), ausgebildet ebenfalls im elterlichen Betrieb. Die beste Prüfungsleistung der Innung Dorsten hat Mika Jansen mit 81,34 Punkten (Note 2) erbracht. Er hat bei der Hermann Grefer GmbH in Dorsten gelernt. Die Prüflinge bekamen eine Urkunde, ein Präsent und einen Gutschein für die kostenfreie Teilnahme an einem zweitägigen Seminar des Fachverbandes SHK NRW überreicht. Neben



Michael Rawe (re.), Obermeister der Fachinnung Sanitär-Heizung-Klima-Klempnerei Recklinghausen gratulierte auch die Kreis-handwerkerschaft Recklinghausen, vertreten durch den Hauptgeschäftsführer Ludger Blickmann (li.) dem erfolgreichen SHK-Nachwuchs. Auch die Vertretung des Max-Born-Berufskollegs, die Mitglieder des Innungsvorstandes, der Prüfungsausschüsse und des Berufsbildungsausschusses freuten sich über die 31 neuen SHK-Anlagenmechaniker/-innen.

vb-marl-recklinghausen.de
vb-ruhrmitte.de

Als mittelständische Bank 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.

Nur Mittelstand versteht Mittelstand wirklich.

Morgen kann kommen.
Wir machen den Weg frei.

**Volksbank
Marl-Recklinghausen eG**



02365 418-0

**Volksbank
Ruhr Mitte**



0209 385-0

Mit Mut und Ideen durch die Krise

Materialmangel, Personalengpässe, Energiekosten – die Herausforderungen für das Handwerk sind immens. Insbesondere kleinere Betriebe sollten ihre Stärken betonen, heißt es aus verschiedenen Branchen. Ein wichtiges Stichwort für die Talentsuche: „Employer Branding“.

Es gibt sie noch, die positiven Nachrichten. Sie kommen unter anderem vom Kfz-Gewerbe und betreffen neu abgeschlossene Ausbildungsverträge. Deren Zahl ist, so der Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (ZDK), im vergangenen Jahr deutlich stärker gewachsen als im Durchschnitt des gesamten dualen Ausbildungsbereichs. So haben die Kfz-Betriebe bis zum Stichtag 30. September insgesamt 26.709 neue Ausbildungsverträge abgeschlossen, das sind 5,1 Prozent mehr als 2021. „Eine starke Ausbildung ist ein gutes Mittel gegen den Fachkräftemangel und zeigt, wie attraktiv die Berufe und die Themenfelder wie E-Mobilität, Digitalisierung und Vernetzung im Kfz-Gewerbe sind“, sagt ZDK-Sprecher Ulrich Köster. Anders als bei den Neuzulassungen stimmt zudem die Entwicklung im Werkstatt-Geschäft eher positiv. „Bezogen auf die Quote der durchschnittlichen Werkstatt-Auslastung liegt der Wert von 2022 inzwischen sogar über dem Vergleichswert des Vorkrisen-Jahres 2019. Angesichts der langen Lieferzeiten für Neufahrzeuge und des abgegrasten Gebrauchtwagen-Angebots fahren viele Menschen ihre Autos länger.“ Das Pkw-Durchschnittsalter liege inzwischen bei knapp über zehn Jahren.



Auch kleine Kfz-Betriebe können sich als lokale Größe positionieren, sagt Ulrich Köster vom Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe.

„Es wird wieder mehr in Wartung und Reparatur investiert – das ist ein positives Signal für die Werkstätten.“

Attraktivität durch moderne Tätigkeiten

Der Umstieg auf die E-Mobilität ist der Kfz-Branche laut Verband schon seit 2013 gelungen. Zu diesem Zeitpunkt wurde in die neue Ausbildungsverordnung zum/ zur Kfz-Mechatroniker/in der Bereich Hochvolt und somit auch Arbeiten an Hochvoltkomponenten mit aufgenommen und ausgebildet. Den Wandel hin zur

E-Mobilität (mit der Komponente Hochvolt in der Ausbildung) werde von jungen Menschen in der Berufsorientierung wahrgenommen. „Sie empfinden die Branche als attraktiv.“

Beim Recruiting zahle es sich aus, so Ulrich Köster, dass viele Kfz-Betriebe das Employer Branding als wichtiges Entscheidungskriterium erkannt hätten.

Der Sprecher nennt mögliche Pluspunkte wie Familienbetrieb, hohe Kollegialität und gelebte Tradition. „Warum sollten nicht auch kleine Kfz-Betriebe als lokale Größe für Azubis, Fachkräfte oder Quereinsteiger interessant sein? Sie müssen nur über sich berichten.“ Viele hätten sich bereits ihr Know-how zum Aufbau und zur Umsetzung einer Arbeitgebermarke aus den Infomaterialien auf www.autoberufe.de





Energie sparen und gute Lagerhaltung

Beim Hertener Autohaus Schürmann versucht man, die Energiekosten so niedrig wie möglich halten. „Wir verfügen ohnehin über eine sehr effiziente Gasheizung und haben schon vor einiger Zeit auf LED-Beleuchtung umgestellt“, sagt Bernd Schürmann. Zusätzlich seien alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für dieses Thema sensibilisiert worden. Bewegungsmelder fürs Licht in bestimmten Bereichen sowie der Verzicht auf Heizungswärme in Durchgangsräumen sind weitere Maßnahmen. Das Problem mit den hohen Lieferzeiten für Fahrzeuge entspanne sich derzeit zaghafte. Die Lage bei den Ersatzteilen sei inzwischen wieder gut. „Bei Verschleißteilen haben wir unsere Bevorratung erhöht, um auf Lieferverzögerungen vorbereitet zu sein. Wir arbeiten zudem mit verschiedenen Großhändlern zusammen, um unsere Kunden kurzfristig bedienen zu können.“ In Sachen Ausbildung profitiert das Unternehmen laut Geschäftsführung unter anderem von einer starken Präsenz in den sozialen Medien. „Für vergangenen August konnten wir drei Azubis gewinnen.“



Image hat sich verbessert

Die Materialknappheit in ihrer extremen Form ist laut Ralf Müller vorbei. „Engpässe wie Anfang/Mitte 2022 sehen wir derzeit nicht mehr“, sagt der Obermeister der Baugewerbe-Innung Recklinghausen. Das liege zum einen an der teils winterlichen Witterung, zum anderen aber auch am Rückgang der Nachfrage. „Diese ist beim Neubau regelrecht eingebrochen. „Es geht so weit, dass offene Baugruben wieder zugeschüttet werden. Das habe ich mit eigenen Augen gesehen.“ Und wenn doch Angebote angefordert würden, hingien die Betriebe in der Luft: „Mit welchen Einkaufspreisen sollen sie kalkulieren? Klar ist nur, dass die Preise für Beton, Holz und andere Materialien immer weiter steigen.“ Eine positive Entwicklung beobachtet Ralf Müller beim Personal. „Das Image des Baugewerbes hat sich bei den jungen Leuten verbessert. Wir sind zwar weiterhin bei Wind und Wetter draußen, doch die körperliche Belastung ist nicht mehr so hoch.“ Dazu trage moderne Technik bei, mitunter sogar computergesteuert.

und hier vor allem aus dem „Werkzeugkasten zum Recruiting“ gezogen.

„Backfluencer“ auf TikTok

Was sagt das Bäckerhandwerk? Neben der aktuellen Krise durch hohe Energiekosten etc. spielt der Nachwuchs- und Fachkräftemangel in den Backstuben und Ladenlokalen weiterhin eine große Rolle. „Dabei bildet das Bäckerhandwerk gerne und auf hohem Niveau aus – nicht nur Schüler sind willkommen, auch Quereinsteiger finden ihren Platz“, betont Daniel Schneider, Hauptgeschäftsführer des Zentralverbandes des Deutschen Bäckerhandwerks. Um bei der Lehrstellen-Vergabe und beim Recruiting erfolgreich zu sein, müssten Betriebe „den gesamten Mix an Möglichkeiten ausschöpfen“. Dazu gehören nach Aussage des Zentralverbands neben einer klassischen Stellenanzeige und einem Aushang in den Filialen auch



Zum „gesamten Mix an Möglichkeiten“ gehört für Daniel Schneider, Hauptgeschäftsführer des Zentralverbandes des Deutschen Bäckerhandwerks, das Bespielen von Social-Media-Kanälen.

die Social-Media-Kanäle und kleine Events. Der Zentralverband ist unter anderem aktiv auf Instagram, TikTok und Facebook: „Unsere ‚Backfluencer‘ berichten regelmäßig über ihren Arbeitsalltag und begeistern damit die Community“, sagt Hauptgeschäftsführer Schneider.

Betriebsabläufe auf den Prüfstand

Was die hohen Kosten für Strom und Gas betrifft, sollten Betriebe ihre Kalkulation überprüfen, die Energieeffizienz steigern und die Betriebsabläufe auf den Prüfstand stellen. Das rät Daniel Schneider. Dazu sei es sinnvoll, die Expertise eines Betriebsberaters zu nutzen, um das Optimierungspotential zu analysieren. „Die Kosten durch Preiserhöhung an den Kunden weiterzugeben, ist bekanntlich nur bedingt eine Lösung.“ Die Preissensibilität sei ohnehin hoch, so dass die

Kundschaft offen über die aktuelle Situation aufgeklärt werden sollte. In der aktuellen Situation sei die Kommunikation zum Kunden daher von besonderer Bedeutung. Zugleich rücken die Alleinstellungsmerkmale in den Fokus: „Betriebe müssen ihre Kernkompetenzen herausstellen. Nicht immer muss das gesamte Produktsortiment angeboten werden, manchmal macht es Sinn, sich auf Kernprodukte zu fokussieren“, rät Daniel Schneider. Darüber hinaus spielten Transparenz und die eigene Unternehmensgeschichte eine Rolle: „Woher kommt der Betrieb, was ist ihm wichtig, gibt es eine lange Tradition? So bauen Kunden eine emotionale Bindung auf und kommen wieder.“

Flexibilität nutzen

„Schnellboot und Tanker“ – dieser Vergleich wird häufig bei der Gegenüberstellung von großen und kleinen Betrieben herangezogen. „Kleinere Betriebe sind mitunter agiler und flexibler, um auf die sich wandelnden Herausforderungen zu reagieren, als

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

Vermittlungsservice

E-Mail: kreis-vs@vestische-arbeit.de

Ausbildung

Susanne Nowak, Tel. 02361 3067-216

E-Mail: susanne.nowak@vestische-arbeit.de



Hilfreiche Apps

Sie heißen „Hero“, „myCraftnote“ oder „magicplan“, um nur einige wenige Beispiele zu nennen. Ob Ersatzteil-Beschaffung, Arbeitszeiterfassung oder Azubi-Suche: Inzwischen gibt es zahlreiche digitale Werkzeuge für Büro und/oder Baustelle. Apps und Software können dabei helfen, wertvolle Zeit zu sparen und damit auch Personalressourcen zu schonen. Die Bandbreite an Lösungen ist groß. Ein kurze Internet-Suche genügt, um eine Vielzahl an Angeboten fürs Handwerk (und spezielle Berufsgruppen) präsentiert zu bekommen. Welches am besten passt, muss jeder Betrieb für sich konkret prüfen. Hier kann der kollegiale Austausch innerhalb der Innung sicherlich am schnellsten weiterhelfen. Fest steht: Die Beschäftigung mit den innovativen Helferlein kann sich lohnen. Und wer noch auf der Suche nach dem passenden Ausbildungsberuf für sich selbst, seine Kinder oder Jugendliche im Freundeskreis ist, kann unter anderem die „Handwerksführerschein-App“ nutzen.

große schwerfällige Konzerne mit starren Strukturen“, meint auch Felix Pakleppa, Hauptgeschäftsführer Zentralverband Deutsches Baugewerbe (ZDB). In Sachen Ausbildung seien viele Unternehmen auf Social Media sehr aktiv, um mehr Ausbildungsplätze zu besetzen. „Eine andere Möglichkeit, gezielt junge Leute anzusprechen, sind Ausbildungsmessen und der Weg über die Schulen. Nicht wenige junge Menschen machen erst am Beginn ihrer Ausbildung die Erfahrung, wie gut es sich anfühlt, tagsüber etwas mit den eigenen Händen zu schaffen.“

Forderung an die Politik

Zudem sei die Branche auf bessere Zuwanderungsmöglichkeiten für ausländische Beschäftigte angewiesen. „Viele Unternehmen tun schon alles in dieser Richtung, aber viele handwerklichen

oder mittelständischen Betriebe sind aufgrund ihrer Größe schlicht nicht in der Lage, sich sowohl um die Anwerbung, um Deutschkurse und Hilfen zum Lebensunterhalt sowie um alle Formalia zu kümmern. Sie sind deshalb auf Unterstützung angewiesen.“ Seiner Meinung nach brauche es Verfahren, die schnellstmöglich den Einsatz berufserfahrener Bauarbeiter mit ausreichenden Deutschkenntnissen aus Drittländern und deren



Felix Pakleppa, Hauptgeschäftsführer Zentralverband Deutsches Baugewerbe, erwartet für das laufende Jahr eine Preisentwicklung für Baumaterialien zwischen fünf und sechs Prozent.

Einsatz auf deutschen Baustellen ermöglichen – „ohne langwierige Anerkennungsverfahren“. Dazu gehöre, die Westbalkan-Regelung zu entfristen und auszuweiten sowie das bisherige Kontingent von 25.000 jährlichen Visa auf zirka 100.000 aufzustocken. Und der Materialmangel? „Nicht die Lieferbarkeit, sondern eher die Kosten sind momentan das größte Problem“, sagt

Felix Pakleppa. Im Wohnungsbau seien die Baupreise im Jahresverlauf um 16 Prozent gestiegen. Bei der Indexentwicklung der Erzeugerpreise habe der starke Energiepreisanstieg bei den mineralischen Baustoffen dominiert. „So legte Zement im Dezember zum Vorjahr um 30 Prozent zu, im Jahresverlauf waren es mehr als 20 Prozent. Bei Ziegeln lag der Preis im Dezember um knapp 20 Prozent über dem Vorjahresniveau, im gesamten Jahresverlauf waren es gut 11 Prozent. Es sei gleichwohl wichtig zu betonen, dass aller Voraussicht nach, der Zenit überschritten sei. „Angesichts einer rückläufigen Orderentwicklung und weiter nachgebender Preise im Einkauf rechnen wir mit einer abnehmenden Preisdynamik für Bauleistungen.“ Der ZDB erwartet für 2023 eine Preisentwicklung für Baumaterialien zwischen fünf und sechs Prozent.

Problem der Gesundheitsbranche

Vor einem besonderen, nämlich strukturellen Problem stehen in dieser

Krisenzeit die Gesundheitshandwerke, so der Bundesinnungsverband für Orthopädie-Technik (BIV-OT): „Durch die – oftmals – langfristigen Verträge mit den Krankenkassen kann keine schnelle Preisanpassung erfolgen. Eine Weitergabe der Kosten an Patientinnen und Patienten kommt allein rechtlich nicht infrage“, sagt Alf Reuter, Präsident des BIV-OT. Langfristig setze man daher auf ein Umdenken der Politik, vor allem im Bereich der Entbürokratisierung. „Würde die Gesundheitspolitik die überbordende Bürokratie – etwa durch einen Vertrag und nicht 400 Verträge – im Gesundheitswesen runterschrauben, könnten unsere Betriebe ihr Augenmerk verstärkt auf die Versorgung statt auf die Verwaltung lenken.“

Für Alf Reuter ist der Beruf des Orthopädie-Technikers „der schönste der Welt“. Die Arbeit zwischen Werkbank und digitalem Design bzw. Fertigung für Menschen mit Handicap sei gerade für junge Menschen sehr attraktiv. Wer aber in seinem Umfeld keine Berührung mit dem

Beruf habe, kenne ihn oft gar nicht. „Es geht also bei uns darum, bekannter zu werden“, so Alf Reuter. Denn auch in dieser Branche gehören Personalengpässe zum Alltag. Zusammen mit den gestiegenen Energiekosten stellen sie nach Aussage des Innungspräsidenten die derzeit größte Herausforderung dar. „Die in der Fertigung schon lange vorhandene und in der Verwaltung zunehmende Digitalisierung hilft da nicht grundsätzlich“, sagt Alf Reuter.

Sichtbarkeit fürs Berufsbild

Der Bundesverband will dem Berufsbild auf vielfältige Weise Sichtbarkeit verschaffen, etwa als ideeller Träger der OTWorld. Diese Veranstaltung (Weltleitmesse und Weltkongress) findet alle zwei Jahre in Leipzig statt. Zudem begleite man den jährlichen „Praktischen Leistungswettbewerb“ (PLW) des Zentralverbands



Kreatives und servicebezogenes Denken und Handeln stellt Alf Reuter vom Orthopädie-Technik-Innungsverband in den Vordergrund.

des Deutschen Handwerks (ZDH). Landesinnungen und Betriebe würden mit analogen und digitalen Informationsmaterialien zu allen Berufsfeldern der Branche und dem Lehrberuf des Orthopädietechnik-Mechanikers unterstützt. „Trotzdem bleibt es schwierig, geeignete Bewerber zu finden.“

Der Verbandspräsident blickt aber nicht grundsätzlich düster

in die Zukunft. Auch kleinere Betriebe könnten ihre Chancen nutzen: „Einen kleinen Betrieb zu haben, muss kein Nachteil sein. Wer sich geschickt positioniert – etwa durch Spezialisierung – kann sich einen krisensicheren Kundenstamm aufbauen und so bestehen. Voraussetzung ist natürlich, dass man kreativ ist und servicebezogen denkt und handelt.“ Der klassische „Nine-to-five-Job“ sei ebenso wenig eine Option wie die „Vier-Tage-Woche“. Eine Feststellung, die alle Handwerksberufe umfasst. Daniel Boss

Das nächste Special in der September-Ausgabe:

Büroorganisation und IT

- Nützliche Tipps und Tricks
- Die passende IT im Büroalltag

SCHON JETZT VORMERKEN!

Foto: Picture-Factory

Erscheinungstermin: 36. KW

Anzeigenschluss: 18. August 2023

Druckunterlagenabschluss: 21. August 2023

Bei Fragen wenden Sie sich an unsere

Medienberaterin Monika Droege

Tel. 0234 / 9214111

monika.droege@skala.de



Vom Fernsichttechniker zum IT-Experten

Wo liegt die Zukunft der Informationstechnik-Innung? Dirk Mast, stellvertretender Obermeister, gibt einen Einblick in die Branche.

Informationstechnik ist heute überall auf dem Vormarsch. Kaum ein Beruf ist ohne digitale Technik denkbar, und auch Privathaushalte entwickeln sich immer mehr zum „Smart Home“. Für IT-Fachleute gibt es also mehr als genug zu tun. Dies gilt grundsätzlich auch für Informationselektroniker. Das Berufsbild ist Ende der 1990er Jahre aus den Berufen Radio- und Fernsehtechnik und Büroinformationselektronik entstanden. Allerdings schwimmt das Berufsbild zunehmend mit verwandten Bereichen Elektroniker/-in, so dass die Zahl der Auszubildenden teilweise sogar rückläufig ist.

Auch aus diesem Grund ist die Informationstechniker-Innung des Kreises Recklinghausen in den letzten Jahren kleiner geworden und hat heute nur um die zehn Mitgliedsbetriebe. Das liegt laut dem stellvertretenden Innungsoberrmeister Dirk Mast zum einen daran, dass viele neu entstehende IT-Betriebe nicht mehr in die Innung gehen. „Das sind oft Ein-Mann-Betriebe, die die Vertretung durch eine Innung nicht für erforderlich halten“, erklärt Dirk Mast. Zum anderen herrsche immer noch das Bild vor, die Innung würde vor allem die Bereiche Radio- und Fernsehtechnik vertreten.

Ein TV ist ein Computer, der auch Bilddaten empfängt

Dirk Mast betreibt zwar ebenfalls ein Einzelunternehmen ohne Angestellte, war aber trotzdem bis vor ein paar Jahren Obermeister der Informationstechniker-Innung, bis er diese Aufgabe an seinen Nachfolger Frank Rock aus Gladbeck abgegeben hat. Wie der Name seines Unternehmens „Mast Antennen“ nahelegt, befasst er sich viel mit Satelliten-Anlagen und Kabel-TV, wozu auch die Einrichtung des neuen digitalen Antennenfernsehens DVB-T2 gehört. Er bietet seinen Kunden aber auch Leistungen rund um Telefonie, DSL, Voice over IP sowie Internet und Computer allgemein an.

Seine Ausbildung hat der heute 55-jährige noch im Lehrberuf Radio- und Fernsehtechniker begonnen, sich aber schnell auf den Antennenbau konzentriert, weil es ihm zu langweilig war, vor allem am Tisch zu sitzen und Geräte zu reparieren. „Da ich damals schon ein



Dirk Mast legt großen Wert darauf, Kunden wenn möglich vor Ort zu beraten, und die Montagearbeiten selbst durchzuführen. Der 55-jährige hat noch Radio- und Fernsehtechniker gelernt, sich aber schnell auf den Antennenbau konzentriert.

Auto hatte, konnte ich schnell Aufträge beim Kunden übernehmen, was mir wesentlich mehr Spaß gemacht hat“, erinnert er sich. Seine breit gefächerten IT-Kenntnisse hat sich Mast im Laufe seiner Berufsjahre vor allem über „Learning by Doing“ angeeignet.

Fachliche Beratung ist weiterhin wichtig

Als Inhaber eines handwerklichen Fachbetriebs legt Dirk Mast großen Wert darauf, Kunden wenn möglich vor Ort zu beraten und die Montagearbeiten selbst durchzuführen. „Gerade bei Antennen- und Sat-Anlagen können Sie nicht aus der Ferne entscheiden, was der Kunde wirklich benötigt“, weiß Mast. „Dazu muss ich mir den späteren Einsatzort der Technik ansehen. Nur so kann ich ein Gefühl dafür bekommen, was wirklich benötigt wird, und den Kunden entsprechend beraten.“ Zu Masts Kunden zählen dabei sowohl Privatleute als auch Eigentümer größerer Immobilien. Für die lohnt es sich,

einen fünfstelligen Betrag für eine neue Antennenanlage zu bezahlen. Denn dadurch müssen keine monatlichen Gebühren mehr für einen Kabelanschluss gezahlt werden. „Ich fahre aber auch für eine Fernsehreparatur zum Kunden“, betont er.

Dabei ist eine Fernsehreparatur heute natürlich etwas völlig anderes als zu Zeiten von Dirk Masts Ausbildung.

„Heute ist ein Fernseher ein Computer, der auch Bilddaten empfangen kann“, weiß der IT-Experte. „An dem können Sie ohne Informatikkenntnisse nicht mehr viel bewirken.“ Auch wenn der Telekommunikationsmarkt heute wesentlich von einigen großen Anbietern geprägt ist und viele Kunden Geräte bei den großen Handelsketten oder in Online-Shops kaufen, sieht er weiterhin den Bedarf an handwerklicher Arbeit und Beratung. „Wenn Sie einen Fernseher einrichten oder Ihr Computernetzwerk zum Laufen bringen wollen, müssen Sie sich entweder selbst in die Materie einarbeiten oder einen Exper-

ten zu Hilfe holen“, gibt Dirk Mast zu bedenken. „Bei den großen Anbietern bekommen Sie vielleicht günstige Preise für Hard- und Software, aber meist nicht die Unterstützung, die Sie benötigen“, weiß er.

IT-Markt und Handwerk passen zusammen

Aus diesem Grund sieht Dirk Mast für Berufe rund um Büro- und Unterhaltungselektronik gute Zukunftschancen. Wie die genauen Ausbildungsgänge der Zukunft und die berufsständischen Organisationsformen aussehen werden, kann er nicht abschätzen. „Auf dem IT-Markt wird es aber weiter einen Platz für kleine und mittlere Handwerksbetriebe geben“, ist Mast überzeugt.

Michael Otterbein



Den Crafter jetzt ab mtl. € 299,- leasen!

Für jeden Job das passende Fahrzeug.

z.B. Volkswagen Crafter 35 Kasten
 2,0 TDI, 75 kW (102 PS)
 Kraftstoffverbrauch (kombiniert) 8,2 l/100 km, innerstädtisch (langsam) 8,6 l/100 km, Stadtrand (mittel) 7,7 l/100 km, Landstraße (schnell) 7,3 l/100 km, Autobahn (sehr schnell) 8,4l/100 km.
 CO₂-Emissionen (kombiniert) 215 g/km.

Lackierung: Candy-Weiß
Ausstattung: Multifunktionsanzeige „Plus“, Seitenwindassistent, LED-

Fahrerhausbeleuchtung, Zentralverriegelung mit Fernbedienung, Spiegel-Blinklichter in LED-Technik, Berganfahrassistent u.v.m.

Gewerbeleasing-Beispiel'
 Sonderzahlung: € 1.990,-
 Jährliche Fahrleistung: 10.000 km
 Vertragslaufzeit: 72 Monate
Monatliche Rate: € 299,-
 zzgl. Umsatzsteuer, Überführungs- und Zulassungskosten

Ein Angebot der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorn Str. 57, 38112 Braunschweig, für die wir als ungebundener Vermittler gemeinsam mit dem Kunden die für den Leasingvertrag nötigen Vertragsunterlagen zusammenstellen. Für gewerbliche Einzelabnehmer mit Ausnahme von Sonderkunden. Alle Werte ohne Umsatzsteuer, die jeweils gültige Umsatzsteuer wird gesondert berechnet. zzgl. Überführungs- und Zulassungskosten. Bonität vorausgesetzt. Es besteht ein gesetzliches Widerrufsrecht für Verbraucher. Das Angebot gilt nur bis 31.03.2023.

 **Nutzfahrzeuge**

Autowelt SCHMIDT
 Ihr Volkswagen Nutzfahrzeuge ServicePlus Partner
Autohaus Schmidt GmbH & Co. KG
 Hubertusstraße 56-58, 45657 Recklinghausen
 Tel. 02361-90429-0, autowelt-schmidt.de



Staatlich anerkannte, private Fachhochschule des Mittelstands (FHM)

HBZ
 HANDWERKSKAMMER MÜNSTER

Sichern Sie sich Ihren Führungsnachwuchs

Bachelor-Studium
„Handwerksmanagement“

- Finden Sie leistungsstarke Auszubildende
- Entwickeln Sie Auszubildende und Gesell:innen
- Meisterschule Teil 3 und 4 enthalten
- Ideale Vorbereitung auf Betriebsnachfolge

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

DAS HANDEWERK
 DIE WIRTSCHAFTSMACHT VON NEBENAN.

www.hbz-bildung.de/handwerksmanagement



In der SHK-Lehrwerkstatt am Sandershof sind die Arbeitsplätze mit Notebooks ausgestattet, mit denen die Simulationsmodule zur Regelung von Heizungsanlagen eingestellt und in Betrieb genommen werden können.

SHK-Lehrwerkstatt ist digital gut aufgestellt

In der Sanitär-, Heizung- und Klimabranche nimmt die Digitalisierung stetig zu. Das beginnt bei der Auftragsabwicklung, wo viele Betriebe bereits Tablets statt Papierzettel benutzen, und setzt sich in der digitalen Regelung der meisten Technikbereiche nahtlos fort.

Smart Home ist längst keine Zukunftsmusik mehr. Im Prinzip kann heute die gesamte Haustechnik, von der Heizungsanlage bis zu den Sanitärinstallationen, digital geregelt werden. Das hat natürlich auch Auswirkungen auf die Ausbildungsinhalte einer Lehrwerkstatt, wie dem Kompetenzzentrum der Fachinnung Sanitär-Heizung-Klima-Klempnerei Recklinghausen.

Ausbilder müssen immer auf dem neuesten Stand sein

„Alles wird immer komplexer. Dieses Wissen müssen Ausbilder heute vermitteln können. Wir haben die Aufgabe, stets über das aktuelle Know-how zu verfügen“, sagt Lars Peters, Leiter der Recklinghäuser Lehrwerkstatt. Dabei ist er zufrieden, dass sein Standort digital bereits sehr gut aufgestellt ist. „Viele meiner Kollegen in anderen Regionen sind genauso offen für Digitaltechnik. Nicht alle sind aber in der Umsetzung schon so weit fortgeschritten.“

Ein wichtiger Teil des Ausbildungsprogramms für die angehenden Anlagenmechaniker für Sanitär-, Heizung- und Klimatechnik ist die digitale Regelung und Inbetriebnahme von Wärmepumpen. Um das live üben zu können, hat die Lehrwerkstatt in ihrem Gerätelabor digital ansteuerbare

➤ **Dank der intensiven Fördermittelrecherche der Kreishandwerkerschaft und unserer guten Begründungen wurden unsere Anträge immer genehmigt. <**

SHK-Werkstattleiter Lars Peters



Anlagen unterschiedlicher Hersteller installiert. Die jeweiligen Betriebsanleitungen und auch eine Fehlercode-Datenbank sind auf dem Werkstatt-Server abgelegt.

Heizungssimulation wird per Notebook gesteuert

In der Elektro- und Digitaltechnik-Werkstatt simulieren die Auszubildenden Aufbau und Regelung kompletter Heizungsanlagen. Die zwölf Arbeitsplätze dort sind alle mit Notebooks ausgestattet, mit denen die Simulationsmodule zur Regelung von Heizungsanlagen eingestellt und in Betrieb genommen werden können. Simuliert wird unter anderem die Regelung von Fußbodenheizung, Solarthermie und Außenfühlern. Im nächsten Schritt sollen die Module um das Thema Smart Home mit Einzelraumregelung ergänzt werden.

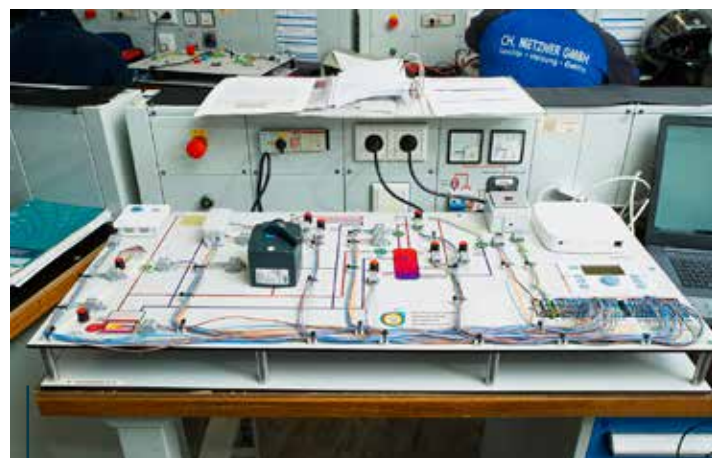
Seit 2018 wird in der Lehrwerkstatt am Sandershof auch digital gezeichnet. Wo früher mit Tusche und Zeichenbrett gearbeitet wurde, entwerfen die Azubis Sanitär- oder Heizanlagen heute am Bildschirm. Dazu wird ein relativ einfach gehaltenes Zeichenprogramm genutzt, das von Lars Peters in Eigenarbeit um wichtige Symbole aus der Sanitär- und Heizungstechnik ergänzt wurde. Die digitalen Zeichnungen werden dann von den Azubis auf dem Server abgelegt und können von den Ausbildern aufgerufen und geprüft werden.

Konferenzkamera mit Auto-Fokus

Eine digitale Querschnittsanwendung ist die Kameratechnik. „Das hat sich vor allem während der Corona-Pandemie bewährt, wo Technikhersteller niemanden zu uns schicken konnten, um ihre Produkte zu demonstrieren“, berichtet Lars Peters. „Da konnten wir die Firmenvertreter über Video zuschalten und für alle Azubis sichtbar auf unsere Leinwand projizieren. Dank unserer Digitalkamera konnten die Leute von außen sogar mit einzelnen Lehrgangsteilnehmern sprechen“, erinnert er sich. Inzwischen werden die Kameras der Werkstatt in verschiedenen Unterrichtsbereichen verwendet. So können die Azubis durch eine Leinwandprojektion viel besser verfolgen, was die Ausbilder im Detail gerade erklären oder wie ein Azubi-Kollege an einem Heizkessel arbeitet. Demnächst sollen die Bilder sogar direkt auf die Tablets der Teilnehmer gebracht werden. Die nächste Stufe ist für Werkstattleiter Peters eine Konferenzkamera, die mit KI ausgestattet ist und den Sprechenden automatisch fokussiert. „Dann sparen wir uns, immer einen Teilnehmer als Kameramann einzusetzen“, erklärt er. Die intelligenten Kameras sind ein Teil der Bestellliste für den nächsten Förderantrag. Angeschafft werden sollen Smart-TV-Technik, Software für die Synchronisation von Apps und GoPro-Kameras, mit denen Löt- oder Schweißarbeiten aus der Arbeitsperspektive gezeigt werden kann. Die Ausstattung des Kompetenzzentrums des Sanitär-, Heizungs- und Klimahandwerks wird zu einem großen Teil durch Fördermittel von Land, Bund und EU finanziert. Koordiniert wird die Förderung durch das Bundesinstitut für Berufsbildung (BIBB). „Dank der intensiven Fördermit-

telrecherche der Kreishandwerkerschaft und unserer guten Begründungen wurden unsere Anträge bisher immer genehmigt. Wir sind optimistisch, dass das so bleibt, und wir die Digitalisierung unserer Lehrwerkstatt weiter voranbringen können“, stellt Lars Peters fest.

Michael Otterbein



Sieht eher aus wie in einer Elektrowerkstatt, aber auch im SHK-Handwerk schreitet die Digitalisierung voran.



**bz Bildungszentrum
des Handels gGmbH**

Wir für die Menschen in der Region

Anerkennungs- und Qualifizierungsberatung

Karriereberatung

Bildungsscheckberatung

Ausbildung der Ausbilder*innen

bz Bildungszentrum des Handels gGmbH

Wickingplatz 2-4 · 45657 Recklinghausen

Fon: 02361 4806-0 · Fax: 02361 4806-999 · info@bzdh.de · www.bzdh.de

Zertifiziert nach DIN EN ISO 9001:2015 · Trägerzulassung nach AZAV

Gesund, nachhaltig und innovativ

Halterner Saunabauer Anton Mütter GmbH startet unter neuer Leitung durch. Neuer Inhaber Kevin Fahrendorf kennt das Unternehmen von der Pike auf.

Als Kevin Fahrendorf 2005 seine Ausbildung als Tischler bei der Halterner Anton Mütter GmbH begann, hat er wohl kaum gedacht, dass er das Unternehmen 16 Jahre später übernehmen würde. Es zeigte sich allerdings schon bald, dass er mehr wollte als ein Durchschnittsberufslieben. Bereits kurz nachdem Fahrendorf seine Lehre als Jahrgangsbester abgeschlossen hatte, meldete er sich zu einer Vollzeitweiterbildung als Holztechniker an. Anschließend arbeitete er fünf Jahre als Projektleiter, bevor er zwei Jahre Erfahrungen in anderen Unternehmen sammelte. „Als ich 2020 zurückkam, war bereits im Gespräch, dass Herr Mütter einen Nachfolger suchte. Ich habe dann schnell zugesagt, und eininhalb Jahre später, im Juli 2021, war ich der neue Chef“, erinnert sich der Halterner Unternehmer.

Zum Zeitpunkt der Übernahme durch Kevin Fahrendorf, hatte sich der 1958 vom Vater des damaligen Eigentümers gegründete Betrieb bereits zu einem Spezialisten für den Bau und Umbau von Sauna- und Wellnessanlagen entwickelt. Ulrich Mütter betrieb ein Unternehmen mit über 20 Mitarbeitern und Kunden in gesamten Bundesgebiet und darüber hinaus. Auf der langen Referenzliste finden sich Thermen und Freizeitbäder von Hoyerswerda in der Lausitz bis Sankt Ingbert im Saarland, von Carolinensiel an der Nordsee bis Deggendorf in Niederbayern. Auch in der Schweiz, Österreich, Luxemburg, Polen und den Niederlanden hat der Halterner Saunabauer bereits gearbei-

tet, und das setzt sich unter der neuen Leitung nahtlos fort.

Mit Wärmerückgewinnung werden Saunen deutlich energiesparender

Mitte 2021 ruhte das Geschäft mit öffentlichen Wellnessanlagen allerdings aufgrund von Corona. Dafür boomten jetzt die Privatsaunen. Inzwischen hat sich die Nachfrage wieder eingependelt. Aber nun ist das Thema Energiesparen zur größten Herausforderung für die Branche geworden. Aus diesem Grund setzt Mütter bei neuen Saunaprojekten fast ausschließlich auf eine Beheizung mit Strom statt Gas, der dazu möglichst umweltfreundlich erzeugt werden sollte. Über die Technologie der Wärmerückgewinnung wird erreicht, dass die Saunawärme nicht ungenutzt bleibt, sondern die warme Abluft über einen Wärmetauscher die Energie an die kältere Zuluft abgibt und erneut eingesetzt werden kann. So lässt sich erheblich Energie sparen.

Bio-Holz aus Deutschland

„Für unsere Kunden sind Saunen kein Luxus, sondern ein Weg, ihre Gesundheit zu erhalten“, weiß Kevin Fahrendorf. „Daher haben viele von ihnen den Anspruch, ein rundum gesundes und nachhaltiges Produkt zu erwerben.“ Auch daher verarbeitet Mütter bereits seit 15 Jahren als einziger Saunabauer Birkenholz aus dem Biosphärenreservat Bliesgau im Saarland, das bodenschonend mit Rückepferden aus dem Wald geholt wird. „Wir beschaffen unser Baumaterial so regional wie möglich – und



Kevin Fahrendorf (li.) hat 2005 seine Ausbildung als Tischler bei der Halterner Anton Mütter GmbH begonnen. Seit 2021 ist er dort Chef und gibt sein Wissen an den Nachwuchs weiter.

nicht aus fernen Weltgegenden wie zum Beispiel Kanada. Außerdem dämmt eine solide Holzkonstruktion die Sauna deutlich besser und trägt damit zum Energiesparen bei“, stellt Fahrendorf fest. Dass die umweltorientierte Firmenpolitik in der Fachwelt wahrgenommen wird, sieht man auch daran, dass die Anton Mütter GmbH vor kurzem einen dritten Platz, bei dem von „Tischler NRW“ ausgeschriebenen Alfred-Jacobi-Preis für Nachhaltigkeit und Umweltschutz erhalten hat. Um das Firmenportfolio zu straffen, konzentriert sich Mütter jetzt voll auf Saunen und Wellnessanlagen. Den Bau





Um das Firmenportfolio zu straffen, konzentriert sich Mütter jetzt voll auf Saunen und Wellnessanlagen.

Fotos: Markus Mucha

Profil

von Fenstern, Türen und Wintergärten hat Kevin Fahrendorf eingestellt. Das Angebot reicht nun von Saunafässern für den Garten und kleinen Saunakabinen, die auch in eine Mietwohnung integriert werden können, bis zum Neubau oder Umbau kompletter Wellnessanlagen in Thermen, Hotels oder Freizeitbädern. Dabei tritt die Firma Mütter oft als Generalunternehmer auf und organisiert ergänzende Gewerke wie Elektroniker oder die Fliesenverlegung. Die über das gesamte Land verteilten Aufträge bewältigt Fahrendorfs Betrieb aktuell mit – inklusive Auszubildenden – 25 Mitarbeitern. Die nächste Herausforderung für den Halterner Unternehmer sind die Erneuerung

des Maschinenparks und eine umfassendere Digitalisierung. Außerdem soll die Produktion noch umweltfreundlicher werden – zum Beispiel durch die Erzeugung eigenen Solarstroms, mit dem dann die bereits vorhandenen Elektrofahrzeuge geladen werden können. Eine mit Holzresten betriebene Biomasse-Heizung gibt es bereits.

i Anton Mütter GmbH
 Saunabau & Wellnessanlagen
 Münsterknapp 17
 45721 Haltern am See
 Telefon: 02364-88096880
 www.muether.de




Einfach intelligent.

Der Volvo XC60 für Ihr Business.

Das dynamische Mittelklasse-SUV mit integrierten Google Services¹. Intelligentes Design auf jedem Kilometer.

IM GESCHÄFTSKUNDEN-LEASING FÜR
399 € /Monat²
(netto)

Besuchen Sie uns für eine Probefahrt.

Volvo XC60 Plus Dark B4 AWD, 145 kW (197 PS), Kraftstoffverbrauch in l/100 km: innerstädtisch 7,0, Stadtrand 6,2, Landstraße 5,3, Autobahn 6,2, kombiniert 6,0, CO₂-Emissionen kombiniert 158 g/km, Werte gem. WLTP Testzyklus. Vorläufige Werte vorbehaltlich der abschließenden Homologation.

¹ Google Services sind nach Auslieferung 4 Jahre gebührenfrei verfügbar. Danach ist die Nutzung der Digital Services inkl. Google Services kostenpflichtig. Google ist eine Marke von Google LLC. ² Ein Gewerbekunden-Kilometer-Leasing-Angebot der Volvo Car Financial Services – ein Service der Santander Consumer Leasing GmbH (Leasinggeber), Santander-Platz 1, 41061 Mönchengladbach – für einen Volvo XC60 Plus Dark B4 AWD, 8-Gang Automatikgetriebe, Diesel, Hubraum 1.969 cm³, 145 kW (197 PS), Monatliche Leasingrate 399,00 Euro, Vertragslaufzeit 60 Monate, Laufleistung pro Jahr 10.000 km, Leasing-Sonderzahlung 0,00 Euro. Angebot zzgl. Überführungskosten i. H. v. 1.084,03 Euro, zzgl. Zulassungskosten und zzgl. gesetzlicher Umsatzsteuer. Bonität vorausgesetzt. Gültig bis 31.03.2023. Ausgeschlossen sind spezielle Kundengruppen wie z. B. Taxis, Fahrschulen und Mietwagen. Beispielfoto eines Fahrzeugs der Baureihe, die Ausstattungsmerkmale des abgebildeten Fahrzeugs sind nicht Bestandteil des Angebots.

 MOHAG Motorwagen-Handelsgesellschaft mbH 45659 Recklinghausen Rottstraße 116 Tel. 02361 58040	MOHAG Motorwagen-Handelsgesellschaft mbH 45891 Gelsenkirchen Willy-Brandt-Allee 50 Tel. 0209 36190	MOHAG Motorwagen-Handelsgesellschaft mbH 46282 Dorsten Marlerstraße 135 Tel. 02362 97790	mohag.de info@mohag.de (fb) @mohag.de (instagram) @mohag_gruppe
--	--	--	--

Suchen und finden: Das „Passt!“

Eine App der Kreishandwerkerschaft Recklinghausen hilft beim Azubi-Matching

Ist die Suche nach geeigneten Auszubildenden auch bei Ihnen ein Top-Thema im Betrieb? Dann gibt es exklusiv für Innungsmitglieder der Kreishandwerkerschaft Recklinghausen ein digitales Angebot, mit dem Sie potenzielle Bewerberinnen und Bewerber ganz einfach per Handy ansprechen können. Der Name könnte treffender nicht sein: „Passt!“ heißt die App, die Betrieben beim digitalen Azubi-Matching hilft und kostenlos zu nutzen ist. „Mit unserer neuen Passt!-App möchten wir unseren Innungsmitgliedern den Zugang zu Ausbildungsplatzsuchenden erleichtern“, erklärt KH-Geschäftsführer Ludger Blickmann. Die KH nutzt das digitale Tool für die Vermittlung von freien Ausbildungsplätzen, um das große Problem des Nachwuchsmangels in handwerklichen Betrieben anzugehen.

Nachwuchsmangel auf allen Ebenen

Der Nachwuchsmangel erstreckt sich mittlerweile über alle Gewerke und Betriebsgrößen: „Es gibt kaum Betriebe im Vest, die es nicht schwer haben, gute Auszubildende zu finden. Das ist eine Herausforderung, für die es passende Lösungen zu finden gilt. Dazu gehört auch, die Zielgruppe der potenziellen Azubis richtig anzusprechen“, sagt Kreishandwerksmeister Arnd Neubauer.

In nur drei Schritten zum Bewerbungsgespräch

Die Funktionsweise ist dabei denkbar einfach. Die jungen Interessierten legen sich zunächst ein Profil an, in dem sie ihre eigenen Interessen und Stärken angeben. Anschließend zeigt die App ihnen ihre Matches an, also mögliche Betriebe, die zu ihren Interessensgebieten passen. Mit Hilfe

von kurzen Beschreibungen stellen sich die Betriebe selber und den freien Ausbildungsplatz vor. Wenn das Unternehmen punkten kann, besteht im Anschluss die Möglichkeit ein Kennenlerngespräch zu vereinbaren und unkompliziert auch direkt über die App digital stattfinden zu lassen. Entwickelt wurde das digitale Tool vom Bochumer Unternehmen „netzfactor“. Die Idee der digitalen Ausbildungsvermittlung trifft den Zahn der Zeit, denn junge Menschen halten sich viel in der digitalen Welt auf. Da liegt es nahe, die Ausbildungssuche in ihr gewohntes Umfeld zu bringen – einfach das Handy nehmen und unkompliziert Betriebe und Ausbildungsplätze kennenlernen, um den Überblick zu verschaffen, welche Ausbildungsstellen in der Region angeboten werden sind.

Win-Win – Unternehmen und Azubis profitieren

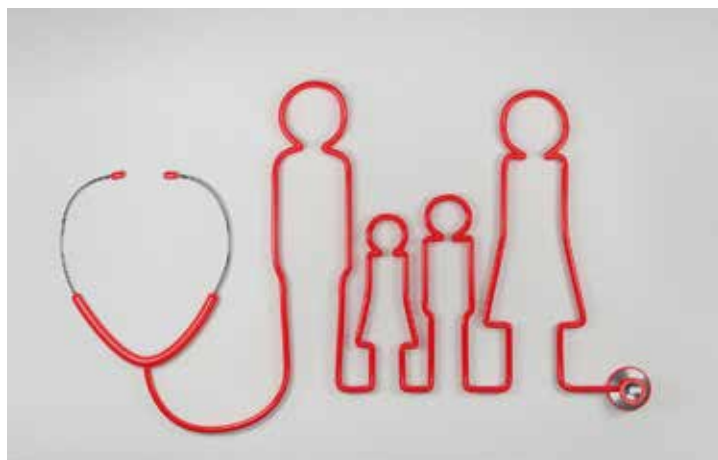
„Das Handwerk ist innovativ, modern und auch digital. Das möchten wir mit der Nutzung der App ganz klar kommunizieren. Außerdem sind wir überzeugt von dieser schnellen und unkomplizierten Ausbildungssuche – von der im Übrigen nicht nur die Azubis, sondern auch die Unternehmen profitieren. Denn durch die App haben sie eine weitere Plattform, auf der sie für den Nachwuchs sichtbar werden“, so Arnd Neubauer. Jeder der Interesse hat, kann sich die „Passt!“-App kostenlos herunterladen und sich ein Profil als Ausbildungssuchender oder als Unternehmen anlegen. Mit etwas Glück „Passt!“ es dann auch und eine sonst vielleicht freigebliebene Ausbildungsstelle wird erfolgreich besetzt.



www.passt-app.de



Neuer Dreifach-Bonus bei der IKK classic




Die Krankenkasse zahlt ihren Versicherten seit Jahresbeginn einen Zuschuss, der dreimal so hoch ist wie der Geldbonus. Den Zuschuss kann man beispielsweise in eine private Zusatzversicherung investieren.

Wer bei der IKK classic versichert ist und regelmäßig Sport treibt, seine Impfungen auffrischt oder zur Vorsorge geht, kann sich seit 2023 mit dem IKK Bonus belohnen. Je nach Maßnahme gibt es 5, 10 oder 25 Euro. Die Anzahl der Maßnahmen ist unbegrenzt – je aktiver die Versicherten am Programm teilnehmen, desto mehr Geld gibt es. Dabei haben die Teilnehmenden die Wahl: Sie können zwischen einem Geldbonus oder einem Zuschuss zu bestimmten Leistungen wählen. Dieser Zuschuss ist ab 2023 dreimal so hoch wie der Geldbonus und kann für die Finanzierung einer privaten Zusatzversicherung genutzt werden: ob Auslandsreisekrankenversicherung, Kranken- oder Pflegezusatzversicherung, Berufsunfähigkeits- oder Unfallversicherung.

Alternativ können sich die Versicherten auch mit anderen Prämien belohnen: zum Beispiel mit einem Fitnesstracker, einer aktiven Teilnahme an Sportveranstaltungen, einem Geburtsvorbereitungskurs, Erste-Hilfe-Kurs, Babyschwimmen oder für eine Zyklus-App zur Erfüllung eines Kinderwunsches. Durch die Ausweitung der Maßnahmen um die erweiterte Darmkrebs- und Hautkrebsvorsorge, ist die Teilnahme am Bonus attraktiver für jüngere Versicherte geworden.

So funktioniert´s

Bei der IKK classic profitiert jedes Familienmitglied mit einem eigenen Bonusantrag gleichermaßen. Es werden alle Aktivitäten im Teilnahmezeitraum auf dem Bonusantrag gesammelt. Der personalisierte Bonusantrag sowie Nachweise und Rechnungen können bequem über die IKK classic App oder die IKK Onlinefiliale angefordert werden. Der fertig ausgefüllte Bonusantrag wird einmal pro Kalenderjahr – spätestens bis zum 31. März des Folgejahres – bei der IKK classic eingereicht. Gerne auch wieder über die IKK Onlinefiliale oder die IKK classic-App.

 Weitere Informationen und Rechenbeispiele finden Sie unter www.ikk-classic.de/bonus



Der neue Nissan Townstar Elektrotransporter

Ab € 344,- mtl. netto¹ // € 409,- mtl. brutto¹
Full Service Leasing ohne Anzahlung für Gewerbekunden

Nissan Townstar Kasten Acenta L1, stufenlose Automatik, 22 kW OBC, 90 kW (122 PS), Elektromotor: Stromverbrauch kombiniert (kWh/100 km): 18,5; CO₂-Emissionen: kombiniert 0 g/km. Nissan Townstar EV: Stromverbrauch kombiniert (kWh/100 km): 35,1-17,4; CO₂-Emissionen kombiniert (g/km): 0. Dieses Fahrzeug wurde den EU-Vorschriften entsprechend nach dem realitätsnäheren WLTP-Prüfverfahren homologiert. NEFZ-Werte liegen für dieses Fahrzeug deswegen nicht vor.

¹Nissan Townstar Kasten Acenta L1, stufenlose Automatik, 22 kW OBC, 90 kW (122 PS), Elektromotor: Fahrzeugpreis netto (ohne 19% USt.) € 29.565,-/brutto (inkl. 19% USt.) € 35.182,-, inkl. netto € 7.135,-/brutto € 8.491,- Nissan Elektrobonus, zzgl. brutto € 990,- Überführungskosten. Leasingsonderzahlung netto € 4.500,-/brutto € 5.355,- (Leasingsonderzahlung kann mit dem Umweltbonus in Höhe von derzeit € 4.500,- verrechnet werden*), Laufzeit 48 Monate (48 Monate à netto € 344,-/brutto € 409,-), 40.000 km Gesamtlauflistung, Gesamtbetrag netto € 16.470,-/brutto € 19.600,-, Gesamtbetrag inkl. Leasingsonderzahlung netto € 20.970,-/brutto € 24.955,-, zzgl. Überführungskosten. Ein Angebot von Nissan Financial Services, Geschäftsbereich der RCI Banque S.A. Niederlassung Deutschland, Jagenbergstraße 1, 41468 Neuss. Nissan CARE Wartung & Verschleiß ist ein Kombi-Produkt der Cardif Allgemeine Versicherung und der Cardif Service GmbH, Frielzheimer Str. 6, 70499 Stuttgart, in Kooperation mit Nissan Financial Services. Maßgeblich sind die Allgemeinen Versicherungsbedingungen/Allgemeinen Geschäftsbedingungen. Angebot nur gültig für Gewerbekunden. Nur gültig für Kaufverträge bis zum 31.03.23. *Der staatliche Umweltbonus von € 4.500,- ist eine vom Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA), www.BAFA.de gewährte Prämie und kann unter Beachtung der Förderbedingungen beantragt werden. Die Auszahlung des Anteils des BAFA erfolgt erst nach positivem Bescheid des von Ihnen gestellten Antrags. Aufgrund der aktuellen Liefersituation kann die BMWK-Förderung zum Zeitpunkt der Lieferung bereits ausgelaufen sein. Kein Rechtsanspruch. Nicht kombinierbar mit anderen Aktionsangeboten von Nissan. Abb. zeigt Sonderausstattung.



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

Der Staat drückt bei Elektroautos auf die Bremse

15 Millionen Elektroautos bis 2030? Dieses Ziel dürfte Deutschland krachend verfehlen, warnen Ferdinand Dudenhöffer und Helena Wisbert vom Center Automotive Research (CAR) in Duisburg. Stattdessen stehe dem Elektroauto hierzulande eine Dürrezeit bevor. Der Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (ZDK) fordert derweil stabile Rahmenbedingungen für die Elektromobilität. Um die E-Mobilität zügig auszubauen, brauche es langfristig verlässliche Förderbedingungen. Nur so könne ein schneller Umstieg gelingen.

Ferdinand Dudenhöffer gilt hierzulande als „Autopapst“, hat er doch von Berufs wegen mit der Materie Automobilindustrie und Verkehrspolitik zu tun. Von 1996 bis 2008 war der Wirtschaftswissenschaftler Professor an der Fachhochschule Gelsenkirchen, heute ist er Direktor des CAR – Center Automotive Research – in Duisburg. Gemeinsam mit seiner Kollegin Helena Wisbert, ebenso Direktorin am CAR, hat er im Januar 2023 einen Gastbeitrag im „Wirtschaftsdienst – Zeitschrift für Wirtschaftspolitik“ veröffentlicht. Und der hat es, wie für den Autopapst üblich, in sich. Für beide Autoren ist klar: „Der schöne Traum von der Elektroauto-Nation Deutschland erhält so in Zukunft einen deutlichen Dämpfer – und das Ziel der Bundesregierung von 15 Millionen Elektroautos auf Deutschlands Straßen bis 2030 wird deutlich verfehlt.“ Das Elektroauto, definiert als batterieelektrisches Fahrzeug (BEV) und Plug-in-Hybrid (PHEV), habe in Deutschland in den vergangenen beiden Jahren eine stürmische Entwicklung genommen. Während von 2016 bis 2019 Elektroautos kaum wahrnehmbar waren, seien die Verkäufe und Neuzulassungen nach 2019 fast explosionsartig nach oben geschneilt. Nach 2021 flachte das Wachstum der Marktanteile bei den vollelektrischen Fahrzeugen ab und Plug-in-Hybride stagnierten in ihrer Marktanteilsentwicklung.

In Zukunft fällt der Exportanreiz junger Elektroautos weg, da die Haltdauer des Neuwagens auf zwölf Monate verlängert und die Prämienhöhe gesenkt wird. Damit sinkt der Neuwagen-Marktanteil des Elektroautos. Dieser „administrative“



Effekt, so die beiden Wissenschaftler, sei einer der Erklärungsfaktoren für den Rückgang der Marktanteile beim Elektroauto in Deutschland in den nächsten Jahren. Ein zweiter sei hausgemacht – und zwar von politischer Seite. Denn sie kappt die staatliche Innovationsprämie. Zusätzlich drohten bis 2025 steigende Kosten bei Lithium-Ionen-Batterien. Verantwortlich dafür sind deutlich gestiegene Rohstoffpreise bei Batteriematerialien (Lithium-Hydroxid, Kobalt, Phosphor, Nickel, Mangan), Kostensteigerungen in der Batterieproduktion, durch energieintensive Trocknungsprozesse bei der Elektrodenherstellung sowie Angebotsengpässe aufgrund erst langsam anlaufender europäischer Batteriezellproduktion.

Diskussion um den Umweltbonus hat verunsichert

Ferdinand Dudenhöffer und Helena Wisbert sind sich einig: „Das Elektroauto bewegt sich in Deutschland in den nächsten Jahren im Rückwärtsgang. Lediglich 455.000 Elektroautoverkäufe 2024 und 508.000 im Jahr 2023 sind gegenüber den 741.000 Neuzulassungen 2022 zu erwarten. Damit ist das Ziel der 15 Millionen Elektroautos auf Deutschlands Straßen 2030 beerdigt.“ Derweil setzt sich der Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (ZDK) vor den anstehenden Spitzengesprächen zum Thema Elektromobilität für eine auf lange Sicht angelegte Förderkulisse ein. ZDK-Präsident Jürgen Karpinski



fordert stabile Rahmenbedingungen für den Hochlauf der Elektromobilität: „Die Diskussion um den Umweltbonus hat die Kunden sehr verunsichert. Wer den schnellen Umstieg auf die E-Mobilität will, darf die Förderung batterieelektrischer Fahrzeuge derzeit nicht kappen. Wir brauchen langfristig verlässliche Förderbedingungen und einen beschleunigten Ausbau der Ladeinfrastruktur, sonst leidet das Vertrauen der Kunden.“

Lieferengpässe durch Pandemie und Krieg

Bis 2024 sollen die aktuellen Lieferengpässe in der Automobilindustrie, ausgelöst durch die Auswirkungen der Corona-Pandemie und ebenso den von Russland initiierten Angriffskrieg auf die Ukraine und dessen Folgen für die Weltwirtschaft, anhalten. Die Halbleiterknappheit bremst die Pkw-Fertigung zusätzlich aus, heißt es in einer Untersuchung der Unternehmensberatung Alix-Partners. Die Studie verdeutlicht: Der Bedarf von Chips wird für batterieelektrische Fahrzeuge (BEV) im Vergleich zu aktuellen Fahrzeugen mit Verbrennungsmotor um den Faktor 10 steigen. Dieser Umstand trägt dazu bei, dass die Kapazitäten nicht ausreichen werden, den gesamten Bedarf der Automobilindustrie zu bedienen.

Pascal Hesse

Neue Regeln beim Umweltbonus

Die Bundesregierung hat sich auf die neuen Subventionsregeln für den Kauf von Elektroautos verständigt. Zum Jahresbeginn ist die Fördersumme für batterieelektrische Fahrzeuge gesunken, für Plug-in-Hybride entfällt sie ganz. Fortan konzentriert sich die Förderung für elektrische Fahrzeuge nur noch auf Kraftfahrzeuge, die nachweislich einen positiven Klimaschutzeffekt haben. Folgendes ändert sich:

1) Förderung, die seit dem 1.1.2023 gelten:

Die Förderung von Plug-in-Hybridfahrzeugen endete zum 31.12.2022. Ab dem 1.1.2023 beträgt der Bundesanteil der Förderung für batterieelektrische Fahrzeuge und Brennstoffzellenfahrzeuge mit Nettolistenpreis bis zu 40.000 Euro: 4.500 Euro; mit Nettolistenpreis zwischen 40.000 Euro und 65.000 Euro: 3.000 Euro. Der Kreis der Antragsberechtigten ändert sich bis 31.8.2023 nicht.

2) Förderung ab dem 1.9.2023

Die Förderung wird auf Privatpersonen beschränkt. Ansonsten bleiben die Förderkonditionen aus Punkt 1) unverändert.

3) Förderung ab dem 1.1.2024

Ab dem 1.1.2024 beträgt der Bundesanteil der Förderung für batterieelektrische Fahrzeuge und Brennstoffzellenfahrzeuge mit Nettolistenpreis bis zu 45.000 Euro: 3.000 Euro. Fahrzeuge mit höherem Nettolistenpreis erhalten keine Förderung mehr. Der Kreis der Antragsberechtigten bleibt auf Privatpersonen beschränkt.

Bei den oben genannten Fördersätzen handelt es sich jeweils um den Bundesanteil der Umweltbonus-Förderung inklusive der Innovationsprämie. Der Anteil der Hersteller beträgt, wie seit Einführung der Innovationsprämie, auch zukünftig 50 Prozent der Gesamt-Bundesförderung und kommt bei der Bestimmung der Gesamtförderung noch hinzu. Maßgeblich für die Förderung bleibt auch zukünftig das Datum des Förderantrags, der die Fahrzeugzulassung voraussetzt.

Neu ist, dass eine Rückabwicklung von Kauf bzw. Leasing, Fahrzeugwandlungen und vergleichbare Tatbestände unabhängig von der Mindesthaltedauer des Fahrzeuges der Bewilligungsbehörde unverzüglich anzuzeigen sind. Die Bewilligungsbehörde ist in diesen Fällen verpflichtet, bereits bewilligte Förderungen zurückzufordern. Der Zuwendungsempfänger ist verpflichtet, bereits bewilligte Förderungen vollständig zurückzuzahlen. Die Mittel für den Umweltbonus werden im Klima- und Transformationsfonds (KTF) bereitgestellt. Wenn sie ausgeschöpft sind, endet die Förderung mit dem Umweltbonus. Der Fördertopf beträgt 3,5 Milliarden Euro – 2,1 Mrd. Euro für 2023 und 1,4 Mrd. Euro 2024.

Quelle: Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe

EU-PARLAMENT:

Verbrenner-Verbot vorerst vertagt

Das Europäische Parlament hat das Verbrenner-Aus ab 2035 mit 340 Ja- gegen 279 Neinstimmen zwar beschlossen, doch ob es wirklich kommt, bleibt fraglich. So vertagte der EU-Ministerrat nun wegen des Drucks aus einzelnen EU-Staaten seine abschließende Entscheidung.

Das vom Parlament avisierte Verbot soll Benzin- und Dieselfahrzeuge und ebenso Gasfahrzeuge (Erdgas/CNG und Autogas/LPG), Ethanol-Fahrzeuge (E85), Hybridfahrzeuge wie auch Plug-in-Hybridfahrzeuge betreffen. Nur noch sogenannte „Zero Emission Vehicles“, also Elektroautos (BEV, Battery Electric Vehicles) oder Brennstoffzellen-Elektrofahrzeuge (FCEV / Fuel Cell Emission Vehicles), die beim Betrieb kein CO₂ ausstoßen, sollen nach Parlaments-Auffassung ab 2035 in der Neuzulassung noch erlaubt sein.

Enttäuscht über das Parlaments-Votum für das faktische Verbrenner-Verbot zeigt sich der Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (ZDK) vor der Entscheidung des EU-Ministerrats: „Wer schnelle Erfolge bei der CO₂-Reduktion erzielen will, muss den aktuellen Fahrzeugbestand in den Blick nehmen“, so deren Präsident Jürgen Karpinski. Umso mehr ist der ZDK nun erleichtert, dass die EU ihre Pläne noch einmal auf den Prüfstand stellt: „Wir teilen ganz klar das Ziel einer klimaneutralen Mobilität. Der Weg hin zur E-Mobilität hat jedoch noch viele Schlaglöcher. Erfolg ist kein Selbstläufer“, betont ZDK-Hauptgeschäftsführer Dr. Kurt-Christian Scheel.

ZDK: Option E-Fuels muss offen bleiben

Mit E-Fuels, erzeugt aus erneuerbaren Energiequellen, könnten alle Fahrzeuge klimaneutral angetrieben werden, die das EU-Parlament aktuell noch auf der roten Liste führt. „Deswegen werben wir dafür, die Option E-Fuels offen zu halten. Damit könnten in Deutschland rund 46 Millionen Pkw mit Verbrennungsmotoren klimaneutral angetrieben werden, und die bestehende Tankstellen-Infrastruktur wäre vorhanden“, redet Scheel den politisch Verantwortlichen ins Gewissen.



Durch die jüngste Vertagung im EU-Ministerrat zum Verbrenner-Aus gebe es nunmehr die Chance, eine technologieoffene Lösung zu finden, die sowohl für das Erreichen der Ziele zur Dekarbonisierung des Straßenverkehrs als auch im Sinne der Autofahrerinnen und Autofahrer sei, die millionenfach auf ihre Fahrzeuge angewiesen sind. **pHes**

i Das deutsche Kfz-Gewerbe informiert zum Thema unter: www.kfzgewerbe.de



Vollelektrisch durch die Stadt

Die vollelektrische Variante des Nissan Townstar verfügt über einen optimierten Antriebsstrang mit intelligentem Energiemanagement und Batteriekühlung. Dank seiner aerodynamischen Karosserieelemente und der damit verbundenen Effizienz kann der Nissan Townstar EV je nach Ausstattungslinie eine Reichweite von über 300 Kilometern erreichen. Der Elektromotor leistet dabei 90 kW/122 PS und entwickelt 245 Nm Drehmoment. Die 45-kWh-Batterie kann mit Wechselstrom (11 kW oder 22 kW) oder über den CCS-Anschluss mit Gleichstrom geladen werden. Letzteres ermöglicht ein Aufladen der Batterie von 15 auf 80 Prozent in nur 37 Minuten.

>> www.heddier-gruppe.de



Pluspunkt fürs Handwerk

Ob als Diesel, Benziner oder Recharge-Variante: der Volvo XC60 ist ein vielseitiger dynamischer SUV für den Alltag oder Reisen. Mit zahlreichen Extras lässt er sich individuell nach Kundeninteressen ausstatten. Dabei bietet der Volvo XC 60 eine Anhängelast von über 2 Tonnen und ist somit das ideale Fahrzeug fürs Gewerbe. „Handwerksnahen Betrieben bieten wir aktuell interessante Leasing-Optionen für verschiedene Volvo Varianten“, betont Stefan Maassen, Verkaufsberater der MOHAG Motorwagen-Handelsgesellschaft mbH. „Vereinbaren Sie also am besten einen Termin, um den Premium SUV unverbindlich auszuprobieren.“

>> www.mohag.de/mohag-und-sdh



Ein kleines Raumwunder

Vielseitig, geräumig, flexibel und für jeden geeignet bieten der Fiat Doblò und der E-Doblò innovative und erfindungsreiche Lösungen für den Fahr-Alltag. Dank ausgeklügelter Lösungen, die das Fahren in der Stadt weniger stressig und sicherer machen, ist der Doblò als Personenwagen der ideale Partner für Familien und als Transporter-Version das geeignete Fahrzeug für alle Anforderungen gewerblicher Anwender. Seinen Kunden bietet der Doblò die Flexibilität von zwei bestellbaren Längen und den drei Konfigurationen Kastenwagen, Multicab und Combi sowie eine breite Palette von Motoren für alle Anforderungen.

>> www.kroppen.de



Ein neuer Allrounder

Kraft, Souveränität und Agilität in nahezu allen Lagen – das macht den neuen Amarok zum Volkswagen Nutzfahrzeuge Pick-up der Premiumklasse. Seine Gene sagen Offroad, sein Design betont die außergewöhnlichen Allrounder-Eigenschaften: Von der Eleganz eines Amarok Aventura bis zur Robustheit des Amarok PanAmericana bietet das Exterieur Design akzentuierte Unterschiede für jede der fünf Ausstattungslinien. Von den unterschiedlichen Kühlergrills bis zu den neu designten Stylingbars oder Sportsbar und Trittstufen lässt der Amarok kaum Wünsche offen. Vorbestellungen für den neuen Pick-up von Volkswagen sind bereits möglich.

>> www.autowelt-schmidt.de



Duo für PV: Dachdecker und E-Handwerker kooperieren

Die Nutzung von Sonnenenergie zur umweltfreundlichen Stromerzeugung ist ein maßgeblicher Baustein für das Gelingen der Energiewende. Um eine fachgerechte Umsetzung der PV-Strategie auf Deutschlands Dächern sicherzustellen und den PV-Hochlauf zu unterstützen, haben der Zentralverband der Deutschen Elektro- und Informationstechnischen Handwerke (ZVEH) und der Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH) eine Kooperation beschlossen. So will man in den Bereichen „Kompetenz“, „Fachtechnik“ und „Weiterbildung“ künftig enger zusammenarbeiten.

Neben einer „Technischen Handlungshilfe Photovoltaik“ ist auch die Entwicklung gemeinsamer Weiterbildungskonzepte für Dachdecker und Elektrotechniker geplant. Ziel ist es, beide Gewerke fit zu machen für den PV-Hochlauf und Know-how so zu bündeln, dass die Kunden davon profitieren. Zudem soll gemeinsam eine zentrale Online-Plattform aufgebaut werden, die die Suche nach geeigneten Fachbetrieben zum Einbau von PV-Anlagen erleichtert und somit eine fundierte Beratung und qualitativ hochwertige Umsetzung gewährleistet. Konkret umgesetzt wurde bereits eine Fortbildung zum Photovoltaik-Manager im Dachdeckerhandwerk: Hier haben bisher 500 Dachdeckerbetriebe teilgenommen, bis in dieses Frühjahr werden es rund 1.000 sein, die den einwöchigen Intensivkurs absolviert haben. In den E-Handwerken sind bereits knapp 50 Prozent der Betriebe im Bereich „PV“ tätig. Dabei arbeitet rund ein Drittel dieser Betriebe schon jetzt öfter oder sogar immer mit Dachdeckern zusammen, wenn es um die Installation von PV-Anlagen geht.

Klimarelevante Schlüsselberufe

Das Dachdeckerhandwerk und die E-Handwerke sind nach Aussage ihrer Verbände „klimarelevante Schlüsselberufe“. Die Kompetenzen beider Gewerke sollen ausgebaut werden – auch, um auf den Einsatz innovativer Werkstoffe vorbereitet zu sein. „Sich über Fachregeln auszutauschen oder neue technische Lösungen hinsichtlich Sicherheit, Funktionalität und Verarbeitung zu betrachten, sind dabei grundlegend. Kunden wollen wissen, ob Indach- oder Aufdachsysteme die bessere Lösung sind, wie es sich mit innovativen Solariegeln verhält oder wünschen sich ein komplettes Energie-Gebäudemanagement. Daher wollen wir auch die Fort- und Weiterbildung in den Betrieben vorantreiben, und zwar für alle: für Betriebsinhaber, Gesellen und auch für Azubis. Wir wollen sicherstellen, dass unsere Betriebe immer auf dem neuesten Stand der Technik sind“, machen ZVEH-Hauptgeschäftsführer Ingolf Jakobi und ZVDH-Hauptgeschäftsführer Ulrich Marx deutlich.

500.000 Wärmepumpen jährlich

Die Bundesregierung hat sich ein strammes Ziel gesetzt: Ab 2024 sollen mindestens 500.000 Wärmepumpen jährlich installiert werden. Der Zentralverband Sanitär Heizung Klima (ZVSHK) stützt dieses Ziel – aber nicht bedingungslos. Jetzt hat die Bundesregierung einen Fahrplan mit konkreten Maßnahmen fürs Handwerk vorgelegt.

Das Heizungsbauerhandwerk steht bereit, um das Aufbauprogramm Wärmepumpe zielgerichtet zum Erfolg zu führen“, sagt Helmut Bramann, Hauptgeschäftsführer des Verbands. Die Wärmepumpentechnologie spiele eine entscheidende Rolle dabei, die Wärmeversorgung im Gebäudereich klimaneutral auszurichten. Das SHK-Handwerk will dennoch bei der Kundenberatung technologieoffen bleiben und „auch künftig aus einem breiteren Spektrum an technischen Lösungen beispielsweise auf Basis von Biomasse und anderen regenerativ erzeugten Energieträgern anbieten“. Wärmepumpen seien nicht für jedes Gebäude die passende Lösung. Außerdem bremsen die aktuelle Materialknappheit und der absehbar steigende Fachkräftebedarf den Aufbau der Kapazitäten. Der ZVSHK fordert deswegen die Einrichtung eines nationalen Kompetenzzentrums zur Fachkräftestärkung klimaschutzrelevanter Handwerke, das Maßnahmen rund um die Nachwuchs- und Fachkräfterekrutierung sowie -qualifizierung unterstützt.

Maßnahmen fürs Handwerk

Die Bundesregierung hat im Februar 2023 einen „Fahrplan“ vorgelegt. Demnach soll die Wärmepumpen-Offensive mit Hilfe von 150 Maßnahmen umgesetzt werden. Beispiele fürs SHK-Handwerk sind z.B.:

- Überarbeiten, Bewerben und Ausrollen von Schulungsangeboten
- Wartungskampagne zum ordnungsgemäßen und effizienten Betrieb der Wärmepumpen im Bereich Sanitär, Heizung & Klima (u. a. Schulungsmodul, Checklisten, Vertragsmuster).
- Entwicklung eines digitalen Wärmepumpenchecks für den Gebäudebestand inklusive Schnittstellen zur Planungssoftware des Sanitär- Heizungs- und Klimahandwerks.
- Neues Weiterbildungsmodul „Wartung, Instandhaltung, Instandsetzung und Betriebsoptimierung von Wärmepumpenanlagen“ in Theorie und Praxis für Sanitär-, Heizungs- und Klima-Handwerk.



- Schulungsangebote der Fachschulen für Kälteanlagenbau zum Thema Hydraulik ausweiten (teils in regionaler Kooperation mit SHK-Handwerk).
- Erstellung einer Online-Plattform mit Best-Practice-Beispielen zu Wärmepumpen im Bestand für Endkunden.
- Entwicklung und Veröffentlichung jugendgerechter Video-clips (Social Media) zur Bewerbung neuer Ausbildungsberufe.

Alle Maßnahmen siehe Website Bundeswirtschaftsministerium: <https://bit.ly/3Z8gIQj>

R+F

Hier sprudeln die Ideen für Dein Bad.
Jetzt entdecken bei Richter+Frenzel.

BAD-KOMPETENZ
In Ihrer Nähe.

Richter+Frenzel Recklinghausen
Hubertusstraße 62 • T 02361 208-0
www.richter-frenzel.de

Öffnungszeiten R+F BäderStore
Mo.–Do. 09:00–18:00 Uhr, Fr. 09:00–15:00 Uhr
Sa. 09:00–13:00 Uhr



Goldener Meisterbrief für aktiven Meister

Das ist eine Ehrung für ein aktives Urgestein des Maler- und Lackierer-Handwerks im Vest: Der Vorstand der Maler- und Lackierer-Innung mit Ehrenobermeister Harald Lass (links), Obermeister Jan Jülkenbeck (rechts) sowie seinem Stellvertreter Ludger Röwer (2. v. r.) überreichten den Goldenen Meisterbrief an Friedrich Schröer (2. v. r.), der vor 50 Jahren seine Meisterprüfung abgelegt und das Marler Handwerksunternehmen ebenso lange geführt hat. Tochter Annika Schröer wird als Meisterin den Betrieb mit mehr als 120 Jahren Tradition in die Zukunft führen und schließt sich mit Glückwünschen an.

Goldener Klempner-Meister

Vor 50 Jahren war Bernd Breuer bestimmt sehr glücklich und erleichtert, weil er seine Meisterprüfung im Klempner-Handwerk erfolgreich bestanden hat. Damit legte er die Grundlage für seinen eigenen Betrieb, den er 1980 in Recklinghausen gründete. Mittlerweile leitet seine Tochter Sandra Brüggem (re.) den Betrieb. Für seine jahrzehntelange Treue zum Berufsstand wurde Bernd Breuer Ende November der Goldene Meisterbrief von SHK-Obermeister Michael Rawe (li.) überreicht.



Neues Ehrenmitglied und vier Goldene Meister

Ralf Müller (l.), Obermeister der Baugewerbe-Innung Recklinghausen, konnte während der Innungsversammlung gleich fünf Mitglieder ehren. In Anerkennung seiner langjährigen und engagierten Mitarbeit in der Baugewerbe-Innung Recklinghausen wurde Horst Winkler die Ehrenmitgliedschaft verliehen. Zudem bekamen (v. l.) Franz-Josef Kulla, Reinhold Steckmest, Udo Hintze und Günter Leska ihre Goldenen Meisterbriefe überreicht. Vor 50 Jahren legten sie ihre Maurer-Meisterprüfung ab.

Goldmeister Karl-Josef Warmbrunn

Pünktlich wie die Maler: Obermeister Jan Jülkenbeck ehrte Karl-Josef Warmbrunn mit dem Goldenen Meisterbrief. Der Jubilar hatte am 28. November 1972 die Meisterprüfung im Maler- und Lackierer-Handwerk in Münster abgelegt und wurde auf den Tag ein halbes Jahrhundert später mit der Urkunde ausgezeichnet. Mit dem verdienten Jubilar freut sich seine Ehefrau Anna Warmbrunn.



25 Jahre Mitglied in der Elektro-Innung Dorsten

In der letzten Ausgabe ist der Redaktion leider ein Fehler unterlaufen: Michael Weist, Viktor Stojanovic und Michael Kuhlmann (v.l.) haben nicht den Silbernen Meisterbrief erhalten. Sondern: Die drei Handwerksmeister wurden für ihre 25-jährige Mitgliedschaft in der Innung für Elektrotechnik Dorsten ausgezeichnet. Obermeister Jan Neuhaus überreichte den langjährigen, engagierten Mitgliedern die Ehrenurkunden samt kleinem „Stärkungspaket“. Die Kreishandwerkerschaft Recklinghausen freut sich, so aktive und treue Mitglieder zu haben und wünscht alles Gute für die weitere Zukunft!

Das nächste Special in der September-Ausgabe:

Mobilität und Nutzfahrzeuge

- PKW und Nutzfahrzeuge
- Aktuelle Modelle und Entwicklungen
- Fahrzeugvorstellungen

SCHON JETZT
VORMERKEN!



Foto: Gunnar Assmy - AdobeStock

Erscheinungstermin: 36. KW
Anzeigenschluss: 18. August 2023
Druckunterlagenschluss: 21. August 2023

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

sk
Schürmann + Klages
Zerbst & GutsMuths
Druckerei - Verlag - Agentur



Vorgehensweise bei Krankmeldungen ab dem 01.01.2023

Die Regelungen zum Nachweis der Arbeitsunfähigkeit wurden zum 01.01.2023 geändert. Die weitere Digitalisierung hat auch hier Einzug gehalten. Mit der Einführung der elektronischen Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung (eAU) ändern sich sowohl die Pflichten der Arbeitnehmenden als auch der Arbeitgebenden.

Nach § 5 Abs. 1 S. 1 Entgeltfortzahlungsgesetz (EntgFG) ist ein Arbeitnehmender verpflichtet, im Fall seiner krankheitsbedingten Arbeitsunfähigkeit dem Betrieb die Arbeitsunfähigkeit und deren voraussichtliche Dauer unverzüglich mitzuteilen (sogenannte Anzeigepflicht). Zudem musste er bisher gemäß § 5 Abs. 1 S. 2 EntgFG eine Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung spätestens an dem darauffolgenden Arbeitstag vorlegen, wenn die Arbeitsunfähigkeit länger als drei Kalendertage andauerte (sogenannte Nachweispflicht).

Neue Rechtslage ab dem 01.01.2023

Zum 01.01.23 trat der neu eingeführte § 5 Abs. 1a EntgFG in Kraft. Mit ihm wurde die Nachweispflicht der Arbeitnehmenden geändert. Diese Änderung entspricht den Regeln in § 109 SGBV, die das Verfahren zwischen Betrieb und

gesetzlichen Krankenkassen regelt. Wichtig ist, dass die Anzeigepflicht der Arbeitnehmenden wie bisher bestehen bleibt. Diesbezüglich ändert sich also nichts.

Wer muss was tun?

Für Arbeitnehmende und Betriebe gelten die jetzt folgenden Vorgehensweisen:

1. Der Arbeitnehmende stellt sich beim Arzt bzw. im Krankenhaus vor und lässt die Arbeitsunfähigkeit sowie deren voraussichtliche Dauer feststellen, gleichzeitig wird die Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung – ausschließlich für den Arbeitnehmenden – ausgestellt.
2. Der Arbeitnehmende unterrichtet den Betrieb über die festgestellte Arbeitsunfähigkeit.
3. Die Arztpraxis oder das Krankenhaus übermittelt die Arbeitsunfähigkeitsdaten elektronisch an die Krankenkasse.
4. Der Betrieb ruft die Daten elektronisch bei der zuständigen Krankenkasse ab. Dies erfolgt durch eine Anfrage des Betriebes z. B. durch das Entgeltprogramm an die gesetzliche Krankenkasse.
5. Die Krankenkasse stellt dem Betrieb in der eAU folgendes zum Abruf zur Verfügung:
 - den Namen des Arbeitnehmenden
 - den Beginn und das Ende der Arbeitsunfähigkeit
 - das Datum der ärztlichen Feststellung der Arbeitsunfähigkeit
 - die Kennzeichnung als Erst- oder Folgemeldung
 - die Angabe, ob Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass die Arbeitsunfähigkeit auf einem Arbeitsunfall/sonstigen Unfall etc. beruht.
 - Der Betrieb erhält automatisch eine Meldung, wenn die Krankenkasse feststellt, dass die Entgelt-

fortzahlung wegen anrechenbarer Vorerkrankungen ausläuft. Der Betrieb kann auch Dritte (z. B. Lohnbüro/Steuerberater) mit dem Abruf der Meldung bei der Krankenkasse beauftragen.

Kann mit dem Arbeitnehmenden etwas anderes vereinbart werden?

Nein, das geht nicht. Betriebe können mit Arbeitnehmenden nicht wirksam vereinbaren, dass sie ihnen auch nach der Einführung der eAU die Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung vorlegen müssen. Eine solche Verpflichtung stellt eine nachteilige Abweichung vom EntgFG dar. Aus diesem Grund ist es auch nicht zulässig, dies wirksam in einer Betriebsvereinbarung zu vereinbaren. Entsprechende Regelungen sind unwirksam und sollten daher insbesondere in zukünftigen Arbeitsverträgen und bestehenden Betriebsvereinbarungen einer Prüfung unterzogen werden. Es wird daher dringend empfohlen, in

neuen Arbeitsverträgen und/oder Betriebsvereinbarungen keine Vorleistungspflicht mehr zu vereinbaren, um Nachteile zu vermeiden.

Muss der Arbeitnehmende weiterhin mitteilen, dass er arbeitsunfähig ist?

Ja, das muss er! Die Feststellungspflicht ist von der Anzeigepflicht des arbeitsunfähigen Arbeitnehmenden zu unterscheiden. Für den Arbeitnehmenden besteht weiterhin die Pflicht, dem Betrieb unverzüglich die Arbeitsunfähigkeit und deren voraussichtliche Dauer mitzuteilen. Diesbezüglich bleibt alles, wie es bisher war. Die Anzeigepflicht wird sogar eine stärkere Bedeutung bekommen. Denn nur, wenn der Arbeitgebende von der Arbeitsunfähigkeit des Arbeitnehmenden und deren voraussichtlicher Dauer Kenntnis erlangt, kann er sich an dessen Krankenkasse wenden, um die dort vorhandenen Daten der eAU abzurufen. In der Praxis wird sich herausstellen, welche

arbeitsrechtlichen Konsequenzen sich mit der Einführung der eAU insbesondere in abmahnungs- und kündigungsrelevanten Bereichen ergeben werden.
Frank Breidenbach



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

**SIE DRECHSELN, BOHREN,
MALERN, SCHRAUBEN,
SCHLEIFEN, MESSEN,
LACKIEREN, BACKEN,
BLONDIEREN, PLANEN,
FEILEN, BAUEN, HÄMMERN,
DEKORIEREN UND
ZEMENTIEREN.**

**SIE SIND DAS HANDWERK.
UND WIR VERSICHERN SIE.**

Immer und überall an Ihrer Seite.

Sie erreichen uns jederzeit über unsere IKK Onlinefiliale, unsere kostenlose Servicehotline **0800 455 1111** und unter ikk-classic.de



SIGNAL IDUNA 
füreinander da

**Ihr PLUS auf dem
Arbeitsmarkt.**

Unsere betriebliche Krankenversicherung für Mitarbeitende.

Investieren Sie in die Gesundheit Ihrer Mitarbeitenden mit Vorteilen für beide Seiten. Überzeugen Sie sich von unseren Leistungen.

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

21 Fragen an Michael Stepczak

Ausbildungsmeister SHK

Am Handwerk schätze ich, dass ...
man mit seinen Händen immer wieder etwas Neues schaffen kann.

Meine Arbeit liebe ich, weil ...
ich Wissen an junge Menschen weitergeben darf.

Mein Traumberuf als Kind war ...
Fußballer.

Meine Kollegen schätzen an mir ...
hoffentlich meine Freundlichkeit, Offenheit und Ehrlichkeit.

Ich schätze an meinen Kollegen ...
ihre Zuverlässigkeit, ihr Engagement und Hilfsbereitschaft.

Ich gerate in Rage, wenn ...
ich über Dummheiten von mir oder anderen nachdenke oder absichtliche böse Provokationen sehe.

Mit Geld umzugehen lernt man ...
wenn man keins hat.

Ich tanke auf ...
wenn der Tank leer ist.

In meiner Freizeit ...
gehe ich gerne meinen Hobbies nach.

Ich lebe gerne im Ruhrgebiet, weil ...
es hier alles gibt, was mir Freude und Spaß macht.

Urlaub mache ich am liebsten ...
mit meiner Partnerin.



Michael Stepczak

Familienstand: verheiratet

Alter: 57

Schul-/Berufsabschluss: Abitur / Installateur- und Heizungsbauermeister

Sternzeichen: Stier

Hobbies: Fahrrad fahren, Gitarre spielen, spazieren gehen, Fußball gucken

Auf eine einsame Insel würde ich mitnehmen ...

meinen Herzensmenschen.

Mein größtes Laster ist ...

gutes Essen.

Drei Dinge, die ich überhaupt nicht mag...

wenn man an meinem Essen nascht, missgünstige Menschen und dass Schalke noch kein Meister ist.

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

natürlich Gesundheit, eine sichere Zukunft ... und zehn weitere Wünsche.

Mein Lieblingsschriftsteller...

Klaus Peter Wolf

Im Theater sehe ich gerne...

Musicals und Comedy.

Im Kino und TV...

007, Marvels, Star Wars und Psychokrimis

Für einen Tag ...

möchte ich zaubern können.

Mein Vorbild ist ...

Gibt es so was noch?

Mein Lebensmotto ist ...

Leben und leben lassen.

Impressum

HANDWERK IM VEST – Offizielles Magazin der Kreishandwerkerschaft Recklinghausen

Herausgeber:

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

Verlag:


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

Chefredaktion: Stefan Prott

Redaktion:

Ludger Blickmann (verantwort. für den Inhalt),
Dr. Felicitas Bonk, Daniel Boss,
Michael Otterbein, Claudia Schneider

Anzeigen:

 Monika Droege
Tel. 0234 - 9214111
E-Mail: monika.droege@skala.de

Titelbild: [istockphoto.com/retrorocket](https://www.istockphoto.com/retrorocket)

Gestaltungskonzept und Layout:

Lars Morawe, Jens Valtwies

Satz und Lithografie: Typoliner Media GmbH

Druck und Vertrieb: Silber Druck, Lohfelden

Bezugsbedingungen:

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

Erscheinungstermin:

Vierteljährlich – März, Juni, September, Dezember

Anzeigenschluss:

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

Das nächste Special
in der Juni-Ausgabe:

Kreislaufwirtschaft / Klimaschutz

SCHON JETZT
VORMERKEN!



Erscheinungstermin: 24. KW
Anzeigenschluss: 17. Mai 2023
Druckunterlagenschluss: 22. Mai 2023

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

sk
Schürmann + Klages
GmbH & Co. KG
Druckerei · Verlag · Agentur



Nachfolge

Geben Sie Ihr Unternehmen in gute Hände.

Sie haben Ihr Unternehmen erfolgreich aufgebaut und mit Weitsicht und Kompetenz geführt. Doch irgendwann ist es an der Zeit Ihren Betrieb in gute Hände zu übergeben. Wir helfen Ihnen dabei, eine geeignete Nachfolgerin oder einen geeigneten Nachfolger zu finden und begleiten Sie bei der Übergabe.

www.sparkasse-re.de/unternehmensnachfolge



Sparkasse
Vest Recklinghausen