

52. Jahrgang/4/2023

ESSENER HANDWERK

Das Magazin der Kreishandwerkerschaft Essen



Erfolg über viele Generationen

Seit über 100 Jahren am Markt: Traditionsbetriebe sind mit Leidenschaft und Ausdauer bei der Sache.
Seite 12

Neues Gesicht bei der KH

Nadine Sasek erweitert die Geschäftsführung
Seite 8

Sechste Generation Brauhandwerk

Axel und Thomas Stauder im Profil
Seite 10



Für mich zählt Erfahrung.

— seit —

1867

Über 150 Jahre am Markt

Stadtwerkessen
Wir sind Zuhause.

Global denken, lokal handeln

Ein weiteres Jahr neigt sich dem Ende zu und die Schlagzeilen vermitteln leider immer noch traurige Nachrichten: Der Ukraine-Krieg hält an und droht, angesichts der aktuellen Konflikte im Nahen Osten, fast in Vergessenheit zu geraten. Natürlich gibt es auch hierzulande Herausforderungen, wie die anhaltende Inflation und die nicht ganz so rosigen Aussichten für manche Handwerksbetriebe in Essen, die jedoch, im globalen Kontext betrachtet, fast schon harmlos erscheinen.

Aber anstatt uns von den Ereignissen lähmen zu lassen, sollten wir uns die Frage stellen: Was können wir konkret tun, außer zu hoffen, zu bangen, zu wünschen oder zu beten?

Es bleibt nur eines: vor der eigenen Haustür kehren. Das könnte beispielsweise bedeuten, aktiv gegen Antisemitismus und jegliche Form von gruppenbezogener Menschenfeindlichkeit hier bei uns einzutreten – eine Haltung, die Menschen nicht pauschal vorverurteilt, nicht diskriminiert, nicht verletzt und somit keinen neuen Hass sät.

Natürlich leben auch wir nicht auf einer Insel der Glückseligen. In einer globalisierten Welt sind viele Dinge miteinander verbunden. Der Versuch, unabhängiger von russischem Gas zu werden und langfristig auf erneuerbare Energien umzusteigen, ist richtig. Aber dieser Wandel erfordert kluge politische Entscheidungen und praktikable Umsetzungsstrategien. Der Einsatz von Brechstangen und der Weg über Verbote, wie es in den ersten Entwürfen des Gebäudeenergiegesetzes vorgesehen war, sind zumindest fragwürdig. Die gemäßigte Ausgestaltung des Gesetzes am Ende ist auch der Lobbyarbeit der Handwerksorganisationen auf allen Ebenen zu verdanken. Die Politik wäre gut beraten, Menschen und Wirtschaft von Anfang an stärker einzubinden und mitzunehmen. Eine Poli-

tik, die der Wirtschaft schadet und die Menschen gegeneinander aufbringt, ist für niemanden förderlich.

Lassen Sie uns gerade in der bevorstehenden besinnlichen Zeit näher zusammenrücken, innehalten, durchatmen, Abstand gewinnen und die Dinge etwas ruhiger betrachten. So können wir im nächsten Jahr mit frischem Kopf, Herz und Verstand die richtigen Entscheidungen treffen und diese beherzt umsetzen. Frohe Festtage und ein gutes neues Jahr wünschen Ihnen...



Martin van Beek
Kreishandwerksmeister



Wolfgang Dapprich
Hauptgeschäftsführer

Inhalt

Splitter

04 Meldungen und Neuigkeiten

Aktuelles

08 Neue GF Nadine Sasek

09 Gehalt wichtigster Faktor bei Berufswahl

Profil

10 Axel und Thomas Stauder

SCHWERPUNKT

12 Erfolg über viele Generationen

Besonderes Handwerk

18 Beilharz Fahrzeugtechnik

Ausbildung

20 Metall-Innung: Erfolgreicher Auftakt der Ausbildungsoffensive // KH ehrte Top-Nachwuchs

21 Deutsche Meister in Essen ermittelt

Innungen

22 E-Handwerke NRW in Essen zu Gast // Doppelfeier SHK und Dachdecker // Bundesmaßschneiderverband tagte in Essen

23 Trend-Looks für Herbst/Winter

Special

24 Banken und Sparkassen

28 Buchhaltung und Steuerberatung

Marktplatz

30 Neues SV-Meldeportal // Leitfaden für AR und VR

31 Wärmepumpen: Schulung wird gefördert // UBS-Onlineantrag

Unter uns

32 Glückwünsche // Arbeitsmedizinische Untersuchung im Haus des Handwerks

Recht

33 Inflationsprämie bei mehreren Dienstleistungsverhältnissen // Wachstumschancengesetz

Zuletzt

34 22 Fragen an Gabriele Poth
Impressum

Björn Bergmann trat bei Kammer an

Der nicht mehr ganz neue Obermeister der Essener Metall-Innung, Björn Bergmann, hat im September Andreas Ehlert, Präsident der Handwerkskammer Düsseldorf, besucht – gemeinsam mit elf weiteren neu-gewählten Spitzenrepräsentanten der Innungen an Rhein, Ruhr und Wupper. Die in den letzten 24 Monaten neu ins Amt gewählten Obermeister sind der Einladung des Kammerpräsidenten zu einem Kennenlerngespräch mit Erfahrungsaustausch und Informationsabend über die Services der HWK zur Unterstützung der Innungsarbeit gefolgt. Ehlert gratulierte zum Wahlerfolg und würdigte die Bereitschaft zur Verantwortungsübernahme in schwieriger Zeit: „Sie haben Ihr Amt in einer Phase eines technischen und ökonomischen Transformationsbedarfs historischen Ausmaßes angenommen. Das verdient doppelte Anerkennung,“ so Ehlert. „Die Kompetenz und das hohe berufliche Ansehen, in dem Sie stehen, werden deshalb wie kaum je in den letzten Jahrzehnten gefragt sein.“



Auf gute Zusammenarbeit: Kammerpräsident Andreas Ehlert begrüßte u.a. auch den Essener Metall-Obermeister Björn Bergmann in Düsseldorf und überreichte ihm zum Dank für sein Engagement das „Handwerksabzeichen mit vergoldetem Mittelfeld“ des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks.

Die Größe der strukturellen Herausforderungen verlange, sich in der Handwerksorganisation auf allen Ebenen kontinuierlich und sorgfältig abzustimmen,“ stimmte Ehlert die Innungsspitzen auf eine gemeinsame Handlungsperspektive ein. Der verschärfte Mangel an Auszubildenden in allen am Tisch vertretenen Berufen nahm in der Aussprache den größten Raum ein. Neben weiter verstärkten Anstrengungen bei der

Nachwuchsakquise gelte es, engen Kontakt mit den Schulämtern zu halten, um zu verhindern, dass derzeit kleinere Fachklassengrößen an den Berufskollegs zu Streichungen des Angebots führen. Ehlert sicherte den Obermeistern kurze Wege und die Unterstützung der Handwerkskammer in allen anstehenden Fragen zu, bevor die Geschäftsführung der HWK den Neuen das breite Dienstleistungsangebot der Kammer vorstellte.



Besuch in Berlin

Vorstand und Geschäftsführung der Kreishandwerkerschaft Essen besuchte im September auf Einladung des Essener Bundestagsabgeordneten Matthias Hauer den Deutschen Bundestag. Im Vorfeld der Abstimmung über das Gebäudeenergiegesetz gab es eine umfangreiche, konstruktive Diskussion.

Hallenkonstruktionen mit Holzleimbinder F-30 B



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

Typ Lombard

Politik trifft Handwerk

... hieß es Anfang Oktober im Haus des Handwerks. Zu Gast war diesmal die FDP Essen mit ihrem Vorsitzenden und Landtagsmitglied Ralf Witzel. Kreishandwerksmeister Martin van Beek begleitete den Rundgang durch verschiedene Ausbildungswerkstätten. In der anschließenden Diskussion ging es um Ausbildung, Fachkräftemangel und das Gebäudeenergiegesetz.



KH ehrte Meisterjubilare

In ihrer traditionellen Meisterjubilarefeier ehrte die Kreishandwerkerschaft Essen am 10. November drei Goldene und sogar einen Eisernen Meister: Der Uhrmacher Erwin Lauterbach legte bereits vor 65 Jahren seine Meisterprüfung ab und bekam dafür von Bürger-

meisterin Julia Jacob und Kreishandwerksmeister Martin van Beek den Eisernen Meisterbrief überreicht. Fünf Jahre später machte der Gas- und Wasserinstallateur Helmut Hegemann seine Meisterprüfung. Dafür hätte er den Diamantenen Meisterbrief sowie den Goldenen für sein 50. Meisterjubiläum als Zentralheizungs- und Lüftungsbauer erhalten, konnte aber aus gesundheitlichen Gründen nicht teilnehmen. Den Goldenen Meisterbrief erhielten Tischler Michael Dropmann, Fliesen-, Platten- und Mosaikleger Wilhelm Diegmann und Elektroniker Friedhelm Busmann. Nicht anwesend waren folgende Goldmeister: Zentralheizungs- und Lüftungsbauer Gerd Morbach, Uhrmacher Sigfried Hammelmann, Karosseriebauer Heinrich Gubert, die Kfz-Mechaniker Reinhold Seyer, Axel Braunschweig und Klaus Breuckmann, Maler- und Lackierer Willi Rademacher, die Dachdecker Ferdinand Plaßmann und Wilfried Homeier sowie Schilder- und Lichtreklamehersteller Erich Dignas.



In Anerkennung ihrer Lebensleistung überreichten Bürgermeisterin Julia Jacob und Kreishandwerksmeister Martin van Beek (r.) ihnen den Goldenen bzw. einen Eisernen Meisterbrief: v.l. Wilhelm Diegmann, Erwin Lauterbach (Eiserner Meister), Friedhelm Busmann und Michael Dropmann.






Beste Bank vor Ort

Morgen kann kommen.

Wir machen den Weg frei.



GENO BANK ESSEN eG
IN ESSEN MEHR ERREICHEN

Mehr Praxis an Berufskollegs – Betriebe sind gefragt

Seit dem aktuellen Schuljahr 2023/2024 hat sich der Praxisbezug von schulischen Bildungsgängen an Berufskollegs in NRW erhöht. Ein Runderlass der NRW-Landesregierung schreibt nun 30, statt bisher 15 Praktikumstage für berufsvorbereitende Bildungsgänge sowie die Berufsfachschulen 1 und 2 vor. Das Ziel: mehr Jugendliche im Anschluss oder sogar während des laufenden Schuljahres in eine Ausbildung vermitteln. „Die Schüler der Ausbildungsvorbereitung und der Berufsfachschulen nehmen am Fachunterricht



30 statt wie bisher 15 Praktikumstage sollen den Übergang von der Berufsschule in eine Ausbildung erleichtern.

für das erste Ausbildungsjahr teil, sodass sie auch im laufenden Jahr in eine Ausbildung einsteigen können“, erklärt Jörg Gleißner, Leiter des Heinz-Nixdorf-Berufskollegs und Sprecher der Essener Berufskollegs. Die jeweils einjährigen Bildungsgänge führen zum Erwerb des nächsthöheren Schulabschlusses bis maximal zur mittleren bzw. Fachoberschulreife.

„Wir hatten am Anfang große Schwierigkeiten, für all unsere 104 Schülerinnen und Schüler in diesen Bildungsgängen Praktikumsbetriebe zu finden. Viele Jugendliche tun sich schwer, auf Unternehmen zuzugehen“, so Gleißner weiter. „Mittlerweile erleben wir aber eine große Offenheit der Betriebe und konnten 90 Prozent der Praktikumsuchenden vermitteln.“

Grundsätzlich kann das Praktikum in Blockform (zweimal drei Wochen oder dreimal zwei Wochen) oder wöchentlich mit einem Tag pro Woche abgeleistet werden. Eine (Mindest-)Vergütungspflicht bestehe nicht, und die Praktikanten sind über die Schule versichert, sodass Betriebe in dieser Hinsicht kein Risiko eingehen, betont der Schulleiter. Und sollte es irgendwelche Probleme mit den Praktikanten geben oder die Chemie gar nicht stimmen, finde man dafür eine Lösung.

Eine Möglichkeit, Praktikumsplätze zu finden bzw. anzubieten, bietet die Vermittlungsplattform AusbildungImEssenerHandwerk.de. Dort sind aktuell noch 100 offene Praktikumsplätze gelistet.

i

Jörg Gleißner

0201 7606 100

j.gleissner@hnbk.de

www.ausbildungimessenerhandwerk.de

Gemischte Bilanz am Ausbildungsmarkt

Ein gemischtes, aber tendenziell positives Fazit zieht die Kreishandwerkerschaft zum neu gestarteten Ausbildungsjahr 2023/2024. Insgesamt hat sich die Zahl der abgeschlossenen Ausbildungsverträge leicht erhöht: von 791 auf 819 (Stand: Ende September). Die meisten (144) neuen Ausbildungsverträge hat das Kraftfahrzeuggewerbe vorzuweisen, 22 mehr als im Vorjahr, gefolgt vom SHK-Handwerk mit 132, dieses sogar mit einem Plus von 34. Allerdings ist die Fusion mit der Mülheimer Innung hier zu berücksichtigen, die die Zahl der Innungsbetriebe erhöht hat.

Die drittmeisten neuen Ausbildungsverträge kann sich die Elektro-Innung zugutehalten: Insgesamt 123 junge Leute

haben in diesem Jahr eine Lehre zum Elektroniker begonnen, die mit Abstand meisten (118) in der Fachrichtung Energie- und Gebäudetechnik. Allerdings sank die Zahl gegenüber dem Vorjahr; da starteten noch 137 eine Elektroniker-Lehre.

KH-Hauptgeschäftsführer Wolfgang Dapprich hatte sich insgesamt etwas mehr neue Verträge erhofft. Seine Vermutung: Die aufgrund des Arbeitskräftemangels allgemein steigenden Löhne verleiteten einige junge Menschen, direkt eine zunächst besser bezahlte ungelernete Tätigkeit aufzunehmen. Damit verbauten diese sich jedoch später deutlich bessere Aufstiegs- und Verdienstchancen.

„Mode Heim Handwerk 2023“

☑ Auch dieses Jahr war das Essener Handwerk wieder auf der Messe „Mode Heim Handwerk“ vertreten. Vom 9. bis zum 12. November 2023 präsentierten verschiedene Innungen ihr Handwerk auf 150 Quadratmetern Ausstellungsfläche in Halle 7. Über die gesamten Messtage zeigten Auszubildende aus den Berufen Konditor, Tischler und Maler- und Lackierer dort in „lebendigen Werkstätten“ ihr Handwerk. So erstellten die Konditoren Erzeugnisse aus Marzipan und Schokolade und backten Waffeln. Die Tischler sowie Maler- und Lackierer gewährten Einblicke in die überbetriebliche Lehrlingsausbildung. Und junge Besucher konnten auch selbst Hand anlegen und mit fachkundiger Unterstützung Tischtennisschläger anfertigen, nach eigenen Vorstellungen farblich gestalten, ihren Namen einfräsen und diesen anschließend an den Tischtennisplatten am Stand des Essener Sportbundes (ESPO) ausprobieren. Wer keinen Gegner dabei hatte, für den stand ein Tischtennisroboter bereit. Ergänzend informierten die Mitarbeiter der Kreishandwerkerschaft an allen Messtagen über die vielfältigen Möglichkeiten einer handwerklichen Berufsausbildung. Die Firma MASTO Dekorationen GmbH & Co. KG präsentierte stellvertretend das Raumausstatter- und Sattler-Handwerk. Die Elektroinnung Essen vertrat die Firma Elektro



Früh übt sich: Auch am Stand des Fachverbands des Tischlerhandwerks Nordrhein-Westfalen, kurz Tischler NRW, konnten Messebesucher ihr Geschick selbst erproben.

Eisert GmbH. Erneut kam im Metallbereich ein Schweißroboter (Simulation) zum Einsatz. Mitarbeiter der IKKclassic luden zum Schnelligkeits- und Reaktionstest mit dem Fitnessgerät BlazePod ein. Die Tagesbestleistung wurde mit einem Gutschein belohnt. Ferner waren Mitglieder des Arbeitskreises der Unternehmerfrauen im Handwerk Essen vor Ort sowie ein Infostand der Suchplattform der organisierten

Innungsfachbetriebe: LokalesHandwerk.de.

Am Freitag, 10. November, fand in der benachbarten Grugahalle parallel der Essener „Haus & Grund“-Kongress statt. Aufgrund der guten und intensiven Zusammenarbeit mit dem Essener Handwerk war Haus & Grund an diesem Tag ebenfalls am Stand der KH anwesend und stellte seine Dienstleistungen vor.



STADT
ESSEN **JSE JobService**
Essen

Der Partner für Arbeitgeber im Handwerk

Sie suchen Personal? Wir vermitteln Auszubildende, Helfer und Fachkräfte für alle Branchen. Wir unterstützen Sie bei der Personalsuche und übernehmen gerne auch die Vorauswahl für Sie: verbindlich, schnell und mit dem genauen Blick für Ihr Unternehmen.

Unser Service ist für Sie kostenfrei!

Sprechen Sie uns an: **0201/ 88 56777**

JobService Essen
jobservice@jobcenter.essen.de
www.essen.de/jse

Ein Angebot des
kommunalen
JobCenters Essen

„Hier kann ich was bewegen“

Seit September verstärkt mit Nadine Sasek erstmals eine Frau die Geschäftsführung der Kreishandwerkerschaft. Der 43-jährigen Bochumerin liegt besonders die Fachkräftegewinnung und der Ruf des Handwerks am Herzen.



Nadine Sasek will als Geschäftsführerin für das Handwerk was bewegen.

Es war ein reiner Zufallstreffer, gesteht Nadine Sasek auf die Frage, wie sie auf die Kreishandwerkerschaft gestoßen ist. Die studierte Diplomwirtschaftsjuristin war zuletzt in einem ganz anderen Bereich tätig: Sieben Jahre arbeitete sie bei der Bochumer „novatemp GmbH“, ein Telekommunikationsdienstleister mit Schwerpunkt im Mobil- und Richtfunk. Dort war sie als Geschäftsleitung für die strategische und operative Führung des Unternehmens verantwortlich. In der Mitte ihrer beruflichen Laufbahn stellte sich ihr die Frage, ob sie dies bis zur Rente weitermachen möchte und was noch kommen kann. „Ich bin zufällig über die Stellenausschreibung der Kreishandwerkerschaft bei der Agentur für Arbeit gestolpert und habe mich einfach beworben.“ Ein paar Anknüpfungspunkte zum Handwerk hatte die Bochumerin dann aber doch: Ihr Vater war Fleischer und ihr erster Arbeitgeber, die Rossittis GmbH, ein Großhändler für Naturstein. Elf Jahre assistierte sie dort der Geschäftsführung und hatte

Mich hat schon immer geärgert, dass eine Ausbildung gegenüber einem Studium oft als minderwertig angesehen wird. Daran möchte ich etwas ändern.

auch viel mit Kunden aus dem Handwerk zu tun. „Allgemein hat mich schon immer geärgert, dass eine Ausbildung gegenüber einem Studium oft als minderwertig angesehen wird. Daran möchte ich etwas ändern. Und ich habe das Gefühl, dass ich hier bei der Kreis-

handwerkerschaft noch etwas bewegen kann.“ Das Ziel: Steigerung der Ausbildungszahlen und zumindest die gesellschaftliche Gleichstellung zwischen Ausbildung und Studium.

Vielfältiges Aufgabenspektrum

Dementsprechend kümmert sich Sasek derzeit viel um die berufliche Bildung, Förderprogramme für Ausbildung, die Kommunikation im Essener Ausbildungskonsens und die Frage: „Wo können wir Akzente setzen, um das Handwerk bei Kindern und Jugendlichen sowie deren Eltern präsent und attraktiv zu machen?“ Zudem hospitiert sie viel bei Innungs- und Fachverbandsterminen und ist bereits von der Vielfalt des Tätigkeitsfeldes positiv überrascht. „Es ist spannend, wie weit das Spektrum reicht – von der konkreten Unterstützung eines Innungsbetriebes bis hin zur politischen Interessensvertretung über die Fachverbände bis nach Berlin.“

Auch menschlich habe sich die Mutter zweier pubertierender Jungen bei der KH auf Anhieb wohlfühlt – trotz oder vielleicht auch gerade wegen des lockereren, manchmal auch rustikaleren Tons ihrer männlichen Geschäftsführerkollegen. Ernsthaft anlegen sollten die sich mit der zweifachen Dan-Trägerin im Judo und Jiu-Jitsu auch lieber nicht. In ihrer Freizeit engagiert sie sich viel in ihrem Verein Samurai Bochum, u. a. als Trainerin.

Welche Innungen sie einmal schwerpunktmäßig betreuen wird, werde erst im Sommer entschieden, wenn Wolfgang Daprich in den Ruhestand geht und seine Innungen übergeben muss. Geplant ist bis jetzt nur, dass Martin Weber ihn als Hauptgeschäftsführer beerben wird.

Jörn-Jakob Surkemper

Gehalt wichtigster Faktor bei Berufswahl

Ein gutes Einkommen ist einer aktuellen Umfrage zufolge das am häufigsten genannte Motiv bei der Berufswahl; 71,5 Prozent der Jugendlichen wünschen sich dies, so das Ergebnis einer Untersuchung zur Attraktivität des Handwerks des Instituts der deutschen Wirtschaft (IW consult) im Auftrag des Sanierungsspezialisten Isotec 248.

Weitere wichtige Berufserwartungen sind Flexibilität (z. B. in Bezug auf Homeoffice, Arbeits- und Urlaubszeiten) und eine ausgeglichene Work-Life-Balance; 55,4 bzw. 53,9 Prozent der befragten Jugendlichen wünschen sich dies für ihren späteren Beruf. Für die Untersuchung hat IW Consult im Mai und Juni 2023 214 junge Menschen im Alter von 16 bis 25 befragt. Außerdem standen Unternehmen des Bauhaupt- und Ausbaugewerbes Rede und Antwort, das rund die Hälfte aller Beschäftigten im Handwerk stellt. Die gute Nachricht: 29,4 Prozent der Befragten können sich eine Karriere im Handwerk vorstellen. Neun Prozent sind unentschlossen. Tatsächlich arbeitet aber nur knapp jeder zehnte Befragte (9,8 Prozent) im Handwerk. Zugleich genießt das Handwerk durchaus hohes Ansehen: Handwerkliche Berufe gelten als besonders sinnvoll, schafften etwas Konkretes, worauf man stolz sein könne. Die Befragten bescheinigen dem Handwerk darüber hinaus eine „hohe

Wirksamkeit“, indem es Kunden konkret helfe oder deren Lebensqualität erhöhe. Aus Sicht der Unternehmen werden diese Aspekte auch in hohem Maße erfüllt (über 80 Prozent). Außerdem heben neun von zehn der im Handwerk Tätigen Vertrauen, Teamwork, Arbeitsplatzgestaltung, Gesundheit, Arbeitsbedingungen am Einsatzort, die Verwendung moderner Werkzeuge und einen konsequenten Arbeits- und Gesundheitsschutz als besonders attraktiv hervor. Auch sieht sich das Handwerk in Konkurrenz zu Industriebetrieben als stark, wenn es um einen sicheren Job (91 Prozent) und die Förderung leistungsstarker Mitarbeiter (81,3 Prozent) geht.

Geld und Image

Wie kommt also die Kluft zwischen positiver Einschätzung und tatsächlicher Berufswahl zustande? Die Studienautoren führen sie auf die in der Wahrnehmung der Befragten mangelnden Verdienst- und Karrieremöglichkeiten zurück. 80 Prozent der Betriebe sähen in einer Vergütung über dem Branchendurchschnitt, Gehaltsteigerungen je nach Erfahrung und Verantwortung sowie finanziellen Sonderleistungen, wie z. B. Urlaubsgeld, noch Potenzial zur Attraktivitätssteigerung. Laut Studie könnten aber gerade kleinere Betriebe vorhandene Attraktivitätsaspekte wie Gehalt, Betriebs- und Führungskultur, Arbeitsbedingungen, Arbeitsplatzgestaltung und betriebliche Karriereoptionen noch besser kommunizieren, etwa über Social-Media-Kanäle. JJS

Guter Verdienst, Flexibilität und Work-Life-Balance sind ihnen wichtig.



ProKilo®
Stahlmarkt



Träger Formstahl

HEA-, HEB-, IPE- & U-Träger

Ideal für DIY'ler, Handwerker und Verarbeiter!

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

📍

PROKILO MÜLHEIM/RUHR

Kassenberg 8
45479 Mülheim a.d. Ruhr
 ☎ +49 (0) 208 / 37 76 386
 ✉ muelheim@prokilo.de

Öffnungszeiten
Mo.-Fr.: 7:00-17:00 Uhr
Sa.: 9:00-13:00 Uhr

Bleche
Rohre
Profile
Träger

und mehr findest du auch online auf

prokilo.com

„Bier lässt sich nicht digitalisieren“

Wer sich mit der Stadt Essen verbunden fühlt und gerne Bier trinkt, der kommt an Stauder nicht vorbei. Die Jacob Stauder GmbH & Co. KG ist eine von nur noch zwei Privatbrauereien im Ruhrgebiet; ursprünglich waren es einmal über 50. Das ESSENER HANDWERK hat mit den beiden Inhabern Axel und Dr. Thomas Stauder hinter die Kulissen des über 150 Jahre alten Familienunternehmens mit rund 100 Festangestellten geblickt.

Erste Station Sudhaus: Bevor man zu den blanken Kupferkesseln der Familienbrauerei kommt, fällt der Blick auf einen großen Schaltplan aus den 1970er-Jahren. Er zeigt die Kessel mit verschiedenen Verbindungslinien und bunten, eckigen Knöpfen. Natürlich gibt es das Ganze auch noch mal auf modernen Computerbildschirmen um die Ecke, auf denen Füllstände, Temperatur, Ventilstellungen und noch so einige andere Parameter abzulesen sind. Es riecht angenehm süß-malzig.

Das Sudhaus ist, wie die Küche im Restaurant, das Herz der Brauerei, erklärt Axel Stauder, gemeinsam mit Vetter Thomas Geschäftsführer und Urururenkel von Theodor Stauder, der die Brauerei 1867 gründete. „Hier entscheidet sich der Charakter des Bieres“, erklärt der Diplom-Brauingenieur weiter. „In den ersten beiden Kupferkesseln – wir sagen auch Pfannen – maischen wir ein, d. h. wir vermischen das geschrotete Malz mit warmem Wasser.“ Mithilfe natürlicher Enzyme wandelt sich die Malzstärke binnen einiger Stunden in Malzzucker. Zuckergehalt und andere lösliche Stoffe aus dem Malz bilden die sogenannte Stammwürze, welche wiederum über den späteren Alkoholgehalt mitentscheidet.

Anschließend werden die nicht löslichen Bestandteile, die sogenannten Treber, in einem anderen Raum mithilfe des 2016 erneuerten Maischefilters abgetrennt. Erst dann wird der sogenannten Würze im dritten

Kupferkessel der Hopfen zugesetzt und gekocht. „Der Hopfen ist vergleichbar mit den Gewürzen beim Essen und entscheidet über den späteren Geschmack des Bieres“, erklärt Axel Stauder, der regelmäßig zu den süddeutschen Hopfenbauern nach Hallertau, Tettang und Spalt reist, um sich von der Qualität zu überzeugen oder neue Sorten für neue Rezepte zu entdecken. Einige neuere Produkte wie das „Bierchen Original“ prägen aber auch amerikanische Hopfensorten wie „Citra“ und „Simcoe“.

Gut Ding braucht Weile

Nach Abkühlung gelangt die Würze in einen der insgesamt 18 zylinderförmigen Gärtanks, wo sich der Malzzucker durch die Zugabe von Reinzuchthefer binnen einer Woche in Alkohol und Kohlensäure wandelt. Jeder der Tanks fasst 150.000 bis 180.000 Liter. Insgesamt bis zu sechs Wochen reift das Jungbier hier heran – deutlich länger als in anderen Brauereien, sagt Axel Stauder, was für einen besonders harmonischen Geschmack Sorge. Nach dem Maischefilter war die Abfüllanlage 2020 die größte Investition in der Amtszeit der beiden Stauder-Vettern – und sie kam gerade zur rechten Zeit. Denn durch die Corona-Pandemie ging der stark Gastronomie-abhängige Fassbierverkauf stark zurück. Dies war besonders für die Essener Privatbrauerei mit relativ hohem Fassbieranteil eine Herausforderung. „Unser Bier geht zu etwa einem Drittel in die Gastronomie“, sagt Dr. Thomas Stauder.

Der Hopfen ist vergleichbar mit den Gewürzen beim Essen und entscheidet über den späteren Geschmack des Bieres.

Axel Stauder
Diplom-Brauingenieur

Der promovierte BWLer kümmert sich schwerpunktmäßig um die betriebswirtschaftlichen Aspekte des Unternehmens. Dieser Anteil sei deutlich höher als im Branchendurchschnitt. Durch die Kapazitätssteigerung bei der Flaschenabfüllung von 26.000 auf etwa 30.000 Flaschen pro Stunde konnten die Vettern den Rückgang beim Fassbier zumindest ein wenig ausgleichen. Insgesamt produziert Stauder rund 20 Millionen Liter Bier pro Jahr – davon rund 80 Prozent klassisches Premium-Pils.





Trinken ihr Bier auch selbst gerne: Axel (l) und Dr. Thomas Stauder, normalerweise aber erst nach Feierabend.

Tue Gutes und rede drüber

Die Investition in die neue Abfüllanlage ist nur eine von vielen offenbar richtigen Entscheidungen von Axel und Thomas, die mit Ausnahme eines moderaten Corona-Knicks seit über zehn Jahren für stetes Wachstum sorgen – gegen den Branchentrend. Zwar lasse sich Bier niemals digitalisieren, doch der Markt in Deutschland schrumpft seit Jahrzehnten langsam, aber stetig. Auch deswegen hatten die Cousins den Entschluss, die Geschäfte des Familienunternehmens 2005 in sechster Generation fortzuführen, gründlich überlegt. Bereut haben sie es nicht. „Es ist schön, ein Produkt herzustellen, mit dem man sich zu 100 Prozent identifiziert und auf das man sich tatsächlich jeden Tag freut“, sagt Dr. Thomas Stauder. Die beiden gebürtigen Essener hatten zunächst in anderen Branchen ihre Erfahrungen gesammelt; Thomas bei Tengelmann, Axel bei der Braun AG und bei Alnatura. Auf ihr Konto gehen auch

neue Produkte wie das „Ruhrtyp Hell“ 2014 (zuvor Stauder Spezial), das Jacob-Jubiläumsbier 2017 sowie „Bierchen Original“ 2018 und „Helles Bierchen“ 2020, aber auch ein offensives Marketing, das die tatsächliche Verbundenheit mit der Stadt auch offensiv nach außen trägt. „Wir sind seit 2010 auf Facebook und seit 2018 auf Instagram. Zudem sind wir auf vielen Veranstaltungen vertreten und arbeiten mit über 100 Sportvereinen zusammen“, sagt Dr. Thomas Stauder. Ein weiterer Geschäftsbereich, der seit Corona durch einen Onlineshop deutlich an Fahrt aufgenommen hat, ist das Merchandising sowie besondere Aktionen und Spezialeditionen. Erst jüngst hat Axel Stauder mit seinen Braumeistern wieder ein neues Rezept entwickelt: die Spezialität Bockstar „Cascade-Edition“, die seit dem 10. November als Weihnachtspaket mit zwei „Sensorik-Gläsern“ und Weihnachtsdekor zu erwerben ist. Einen

Teil des Erlöses spendet die Brauerei für den Neubau eines Kinderschutzhomes des Kinderschutzbundes – auch das eine gute Tradition im Hause Stauder, für das zur Idee des Familienunternehmens auch die Verantwortung gegenüber Mitarbeitern und Gesellschaft gehört. Ebenso passend: Statt großer Veränderungen wollen die beiden 56-Jährigen den eingeschlagenen Weg zukünftig „konsequent weitergehen“ – damit das Unternehmen auch für die nächste Generation eine Zukunft hat. „Da werden wir aber nichts erzwingen, so wie unsere Eltern das auch nicht getan haben“, sagt Axel. Hoffnung, dass die Brauerei in Familienhand bleibt, dürfen sich die beiden aber durchaus machen: Beide haben Kinder, und Axels Sohn macht gerade seinen Bachelor in Brauwesen und Getränketechnologie.

Jörn-Jakob Surkemper

i www.stauder.de

Erfolg über viele Generationen

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

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

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

Überragende Stellung

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

Bäckerei Adl betreibt die nachweislich älteste Bäckerei Deutschlands in Familienbesitz.





Transformation mit Tradition

Lange Zeit hatte das Unternehmen LUEG im Ruhrgebiet nur einen Namen: Mercedes-LUEG. Doch das 1868 als Wagenfabrik in Bochum gegründete Familienunternehmen ist heute mehr als die Marke Mercedes-Benz oder das Ruhrgebiet: Die LUEG-Gruppe beschäftigt europaweit knapp 2.500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und hat sich vom klassischen Autohaus zum innovativen Mobilitätsdienstleister mit zwölf verschiedenen Gesellschaften entwickelt. „Die Automobilbranche befindet sich in einem permanenten Wandel, der auch unser Geschäft verändert. Wir erschließen neue Geschäftsfelder und gestalten den Wandel aktiv mit. Unsere

Zukunftsstrategie basiert auf dem Zusammenspiel der drei Geschäftsbereiche Karosserie- und Fahrzeugbau, Mobilitätsdienstleistungen und Fahrzeughandel“, sagt Stefan Jansen, Mitglied des Vorstands. Seit 2020 ist er einer von drei Vorständen bei LUEG – und bereits seit rund 15 Jahren fester Bestandteil des Unternehmens. „Mit der Zukunftsstrategie stellen wir unser Mobilitätsunternehmen breiter auf. Damit machen wir uns unabhängiger von den Schwankungen im Automobilhandel. Wir schauen immer über den Tellerrand eines klassischen Autohauses hinaus. Das zeichnet uns aus.“



Familie und Beruf verflochten

Carsten Gröf ist Tischlermeister in der vierten Generation. Doch „familiären Druck“ habe er nie gespürt, auch nicht bei der Berufswahl. „Ich war damals völlig frei, mich für einen anderen Beruf zu entscheiden“, sagt der 53-Jährige. Für ihn habe diese Option aber nie zur Debatte gestanden. Denn: „Ich liebe dieses Handwerk.“ Seit 1886 besteht der Tischler-Betrieb in Essen-Schönebeck. Carsten Gröfs Elternhaus befindet sich direkt am Betrieb und so ist er von klein auf mit dem späteren Beruf groß geworden. Das ist ein starkes Symbol für die enge Verflechtung von Familienleben und Beruf, wengleich die vierte Generation inzwischen woanders wohnt. „Allerdings auch nur wenige Schritte von der Arbeit entfernt“, wie Carsten Gröf berichtet, der den Betrieb mit 16 Mitarbeitern zusammen mit Ehefrau Anke führt. Dass die Tischlerei Gröf auch in fünfter Generation von einem Familienmitglied geleitet wird, ist eher unwahrscheinlich: „Unsere Tochter studiert Jura“, so Carsten Gröf. „Vielleicht kommt die Nachfolge ja eines Tages aus dem Kreis unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.“

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

Von klein auf integriert

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



Die Kinder lernen von der älteren Generation.

Dr. Friedemann Berg
Hauptgeschäftsführer des Zentralverbandes des Deutschen Bäckereihandwerks

KLAPPERN GEHÖRT ZUM HANDWERK.

Ihre Anzeige im Magazin ESSENER HANDWERK

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

Schürmann + Klages
Druckerei · Verlag · Agentur

SIGNAL IDUNA 
füreinander da

Da für Teamplayer.

Unsere leistungsstarken Versicherungen für das Handwerk.

Es hat sich viel getan, seit SIGNAL IDUNA vor über 110 Jahren aus dem Handwerk für das Handwerk gegründet wurde. Eins ist immer geblieben: unser Anspruch, als Gemeinschaft füreinander einzustehen. Wir sind mit maßgeschneiderten Versicherungs- und Finanzdienstleistungen in jeder Phase Ihres Lebens für Sie da.

Generalagentur Fabian Witzler
Katzenbruchstr. 71, 45141 Essen
Telefon 0201 28975900

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

Hohe Identifikation

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



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

Stefan Zock

Vize-Präsident des Bundesinnungsverbands Tischler Schreiner Deutschland

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

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

Gemeinsame Grundüberzeugung

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

Daniel Boss

„Richtig“ streiten können

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

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

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

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

Die gibt es natürlich auch. An erster Stelle wäre eine

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

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

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

INTERVIEW

Das nächste Special in der März-Ausgabe:

Mobilität und Nutzfahrzeuge

- PKW und Nutzfahrzeuge
- Aktuelle Modelle und Entwicklungen
- Fahrzeugvorstellungen

SCHON JETZT
VORMERKEN!

Foto: Gunnar Asmy - AdobeStock

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

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

sk
Schürmann + Klages
DRUCK & MEDIEN
Druckerei · Verlag · Agentur



Oben: Sven (l.) und Dirk Beilharz führen ihr Familienunternehmen mit fünf Standorten und 250 Mitarbeitern bereits in der vierten Generation.
Links/unten: Als autorisierter Servicepartner von Mercedes-Benz, Iveco, MAN und Solaris bilden Kfz-Mechatronikerarbeiten den Löwenanteil des Geschäfts.



Vom Pferdefuhrwerk zum E-Bus

Beilharz Nutzfahrzeuge ist einer der größten Kfz-Betriebe für Nutzfahrzeuge in Essen und Umgebung sowie einer der ältesten Innungsbetriebe der Stadt. Das Familienunternehmen zeichnet sich dabei besonders durch das breite, markenübergreifende Angebot von der Werkstatt über die Lackiererei bis hin zum kompletten Fahrzeugaufbau aus.

Busse, Lkw, Transporter wohin man sieht – in der Halle für Fahrzeugneubau steht gerade ein Linienbus mit Kölner Kennzeichen. „Den rüsten wir als Fahrschulfahrzeug um“, erklärt Sven Beilharz, einer der beiden geschäftsführenden Gesellschafter der Georg Beilharz und Sohn GmbH & Co. KG. Ein Podest für einen zweiten Sitz und ein Bremspedal sind bereits eingebaut. Einige Meter weiter bohrt ein Karosserie- und Fahrzeugbaumechaniker an den Kabinenwänden im Innenraum eines anderen Busses, den Beilharz zum Gefangenentransporter für eine Justizvollzugsanstalt ausbaut. Über zu wenig Arbeit brauchen Sven und Dirk Beilharz nicht klagen, auf dem Hof warten noch Dutzende Neufahrzeuge auf einen Um- oder Ausbau. Dabei ist Sven als studierter Betriebswirt mehr für die kaufmänni-

Wir bieten einen Fullservice für Nutzfahrzeuge ab 3,5 Tonnen an mit kurzen Stand- und Ausfallzeiten.

Sven Beilharz
Diplom Betriebswirt

schon, Dirk als Karosserie- und Fahrzeugbaumeister mehr für die technischen Dinge zuständig. Das Hauptgeschäft macht die Werkstatt aus, erklärt Sven. Auch die dafür vorgesehene Halle ist gut gefüllt; viele Fahrzeuge sind mit dem Corporate Design vertrauter Marken wie Edeka, DHL oder Deichmann versehen. „Wir bieten einen Fullservice für Nutzfahrzeuge ab 3,5 Tonnen mit kurzen Stand- und Ausfallzeiten“, sagt der studierte Betriebswirt. Auch Kunden mit gemischten Fuhrparks seien bei Beilharz gut aufgehoben; das Unternehmen ist mit seinen Schwestergesellschaften in Gelsenkirchen und Duisburg u. a. autorisierter Servicepartner von Mercedes-Benz, Iveco, MAN und Solaris.

120-jährige Firmengeschichte

Die Abschlüsse der entsprechenden Verträge mit den Herstellern waren für die Familie wichtige Meilensteine in der jüngeren Geschichte des über 120 Jahre alten Unternehmens, die Sven seit 2005, sein älterer Bruder Dirk bereits seit 1996 mitgestaltet. Die Firmengeschichte verdeutlicht zugleich die enorme Wandlungs- und Anpassungsfähigkeit des Familienbetriebes. Urgroßvater Georg Beilharz, bis heute Namensgeber, hatte das Unternehmen 1901 als Schmiede, Hufschlag und Wagenbau in Borbeck gegründet – zu einer Zeit, in

der meist noch Pferdefuhrwerke Waren transportierten. Die Expansion des Unternehmens begann dann vor allem unter Heinrich Beilharz und dessen Söhnen Eberhard und Hans-Heinrich ab 1966. 1967 verlegten sie den Firmensitz an den deutlich größeren heutigen Standort nach Altenessen. 1984 dann die erste Firmenübernahme: Beilharz kaufte die Firma Hönkhaus in Gelsenkirchen, heute Beilharz Nutzfahrzeuge Gelsenkirchen GmbH. Zwei Jahre später folgte zusammen mit Helmut Sucko die Gründung der ES-GE Nutzfahrzeuge GmbH mit dem heutigen Sitz an der Heegstraße in Essen. Seit 1991 ist die Unternehmensgruppe auch in Duisburg vertreten. Im gleichen Jahr konnte Beilharz den Werkstattvertrag mit der Iveco Magirus AG festmachen. 2003 folgten der Vertragsschluss mit MAN und eine weitere Gründung: die TSE – Truck-Service-Essen GmbH, heute Beilharz Nutzfahrzeuge Essen GmbH. 2008 konnten Dirk und Sven als autorisierter Servicepartner für Transporter und LKW schließlich auch Mercedes-Benz gewinnen.

Nachwuchsgewinnung und Firmennachfolge

Heute hat die Beilharz-Gruppe fünf Standorte und rund 250 Mitarbeiter, davon 110 am Essener Stammsitz im Laubenhof. Besonders wichtig ist Sven und Dirk auch die Nachwuchsgewinnung. So konnte das Unternehmen für das aktuelle Ausbildungsjahr 13 Azubis gewinnen. Nachwuchs zu gewinnen ist aber trotzdem eine der größten Herausforderungen für Beilharz, neben der zunehmenden Umstellung von Verbrennungsmotoren auf alternative Antriebstechniken. Die überdurchschnittliche Ausbildungsquote von derzeit 13 Prozent schafft das Unternehmen mit viel Einsatz u. a. auf Ausbildungsmessen, in sozialen Medien bis hin zu Mitarbeiterfangprämien für Beschäftigte. Entsprechend lautet ein Hauptziel für die nächsten Jahre: „Attraktiv für Mitarbeiter bleiben“, sagt Sven Beilharz. Unter anderem aus diesem Grund baut das Unternehmen am Gelsenkirchener Standort eine 1.200 Quadratmeter große neue Halle nach neusten technischen und ökologischen Standards. Mit dem Thema der Unternehmensnachfolge haben sich der 51- und der 55-Jährige auch schon befasst. Eine Grundvoraussetzung für eine familieninterne Lösung bringen sie schon mal mit: Beide haben zwei Kinder im jugendlichen Alter.

Jörn-Jakob Surkemper

i www.beilharz.de

Metall-Innung: Erfolgreicher Auftakt der Ausbildungsoffensive

Mitglieder der Essener Metall-Innung haben ihr Handwerk im September gut 90 Schülern der Albert-Einstein-Realschule (AES) in Rellinghausen präsentiert, darunter Mika Noah Nappenfeld und Erik Männgen von der Firma Stahl- und Metallbau Bergmann GmbH & Co. KG, die an diesem Tag sehr engagiert und

begeistert Werbung für das Handwerk machten. Azubis der Metall-Innung, von Hochtief, der Schule für Pflegeberufe am Universitätsklinikum Essen und der Nagel-Group sprachen in der Aula der Schule über ihre Ausbildung und gaben den Jugendlichen so eine wichtige Orientierungshilfe für den Einstieg ins Berufsleben.

Offen, ehrlich und authentisch berichteten sie im Bühnen-Talk mit Radio-Essen-Moderator Joshua Windelschmidt über die schönen, aber auch die herausfordernden Seiten ihrer Lehre. Das Prinzip der Ausbildungsoffensive – das Gespräch auf Augenhöhe mit den Jugendlichen – kam an der AES gut an. Nachdem die Auszubildenden ihre persönlichen Erfahrungen geschildert hatten, nutzte die Schülerschaft die Chance, zahlreiche Fragen zu stellen. Und bei der anschließenden Minibörse suchten sie das persönliche Gespräch an den Infotischen der Unternehmen und knüpften so erste berufliche Kontakte. „Die Talkshow war wie immer klasse“, fasste Lehrerin Kerstin Walther zusammen. „Dass die Auszubildenden so detailliert und nachvollziehbar berichtet haben, hat imponiert. Das war ein wertvoller Einblick ins Berufsleben.“ Weitere Stationen der Ausbildungs-offensive waren im Oktober das Hugo-Kükelhaus-Berufskolleg und die Gustav-Heinemann-Gesamtschule.



Großes Interesse auch an einer Ausbildung im Metallhandwerk hatten die gut 90 Schüler der Albert-Einstein-Realschule.

KH ehrte Top-Nachwuchs

Bei ihrer traditionellen Bestenehrung hat die Kreishandwerkerschaft Essen am 24. November die besten Jung-Gesellen des Jahres und die Sieger der „Deutschen Meisterschaft im Handwerk“ (ehemals PLW) geehrt. Den besten Nachwuchshandwerker hat diesmal die Maler- und Lackierer-Innung hervorgebracht: Amelie Meißner (Betrieb Jörg Meißner) legte mit fast 97 von 100 möglichen Punkten die beste Prüfung im Geschäftsbereich der KH Essen ab, dicht gefolgt von Fotograf Lukas Schultheis (Photo Mengede) mit knapp 95 Punkten. Den dritten Platz belegte mit knapp 90 Punkten Zimmererin Miriam Spätling (Hauke Helle Ingenieur- und Handwerks-gesellschaft mbH). Auch in der Deutschen Meisterschaft konnten einige ehemalige Azubis aus dem Geschäftsbereich der KH Essen überzeugen. So setzte sich Elli Sophie Pfeffer (Fasseratelier Robert Menze) als beste Nachwuchsgoldschmiedin NRW durch. Robin Kauper (Tanja Zinn) konnte als bester Nachwuchsmaler und -lackierer im Kammerbezirk Düsseldorf überzeugen und übertrumpfte hier auch die schon genannte Amelie Meißner

(3. Platz) und Lena Paul (Malerbetrieb Thomas Paul KG), die Platz 2 erreichte, trotz deren besserer Gesamtpfungsleistungen. So gingen die ersten drei Plätze im starken Düsseldorfer Kammerbezirk alle nach Essen.



Kreislehrlingswart Markus Bredenbröcker (l.), Bürgermeisterin Julia Jacob (3.v.l.) und Kreishandwerksmeister Martin van Beek (r.) ehrten die besten Nachwuchskräfte des Jahres: v.l. Vizekammersiegerin Lena Paul, bester Fotograf Lukas Schultheis, KH-Beste Amelie Meißner, Kammersieger Robin Kauper und beste Zimmererin Miriam Spätling. Es fehlt Landessiegerin Elli Sophie Pfeffer.

Deutsche Meister in Essen ermittelt

Je eine Jury des Bundesverbandes der Maßschneider und des „Central Verbands deutscher Berufsfotografen“ (CV) hat erneut im Essener Haus des Handwerks die „Deutschen Meister“ im Praktischen Leistungswettbewerb ermittelt.

Am 9. November ermittelten die Prüfer Detlef Bartsch vom hiesigen Verband der Berufsfotografen Ruhr und CV-Geschäftsführer Hans Starosta aus sechs eingereichten Gesellenstücken die drei besten. Durchsetzen konnte sich hier Jennifer Stölben aus Koblenz mit den Themen Second-Hand-Mode (Foto rechts), Thermosflasche (Mitte) und Schmuckkollektion. Vizemeisterin wurde Nina Theresa Schmeer aus Saarbrücken mit dem Thema Trekking Schuhe, gefolgt von Nele Bo-Müller aus Bremen mit ihren Fotografien eines Cocktailshaker-Sets. Um am Wettbewerb teilnehmen zu können, muss das Prüfungsstück vom Prüfungsausschuss aus der jeweiligen Region mit mindestens „gut“ bewertet und zudem zum Landessieger gekürt worden sein.



Bei den Maßschneidern kürte die Jury am 6. November als Sieger im Damenfach Milena Herdt (Gesellenstück l. im Bild). Im Herrenfach machte Moritz Nonnen das Rennen. Die Gute Form gewann im Damenfach Evie Rose Smith (Siegerstück r.), im Herrenfach Kira Niederreichholz (Mitte). Die Jury bestand aus dem Essener Lehrlingswart und stellvertretendem Bundesvorsitzenden Stefan Wermter und Hans-Josef Rosendahl (Ratingen) im Herrenfach sowie Nicole Brandler (Hammelburg, Bayern) und Heike Rahusen-Marsch (Bad Homburg, Hessen).

E-Handwerke NRW in Essen zu Gast

Unter Regie der gastgebenden Elektro-Innung Essen tagten am 8. November im Hotel Bredenei rund 100 Innungsdelegierte des Fachverbands Elektro- und Informationstechnische Handwerke Nordrhein-Westfalen (FEH NRW). Der Essener Obermeister Frank Struck und Oberbürgermeister Thomas Kufen sprachen ein Grußwort. Im Mittelpunkt der Veranstaltung standen Branchenthemen wie Energiewende und Digitalisierung, Tarif- und Wirtschaftspolitik, Normenwesen sowie Aus- und Weiterbildung. Der FEH NRW ist der größte Landesinnungsverband der E-Handwerke in Deutschland. Ihm angeschlossen sind die Gewerke Elektrotechnik, Elektromaschinenbau und Informationstechnik. Er vertritt in NRW insgesamt 9.284 Unternehmen mit 117.873 Beschäftigten, davon 11.204 Auszubildende, mit einem Netto-Jahresumsatz von 19,6 Milliarden Euro (Quelle: WHKT 08/2023, Handwerk in Nordrhein-Westfalen: Handwerksstatistik 2022/2023).

i www.elektrohandwerk.de
www.e-zubis.de



Begrüßten FEH-NRW-Hauptgeschäftsführer Christian Heil (l.) und FEH-NRW-Präsident Martin Böhm (r.) in Essen: Obermeister Frank Struck (2. v.l.) und Oberbürgermeister Thomas Kufen.

Doppelfeier SHK und Dachdecker



Der fast schon traditionelle Termin des gemeinsamen Sommerfestes der SHK- und Dachdecker-Innung am Baldeneysee Ende August stand in diesem Jahr ganz im Zeichen des 125. Jubiläums der SHK-Innung.

Bundesmaßschneiderverband tagte in Essen

Die Spitze der deutschen Innungsmaßschneider kam Ende Oktober im Essener Haus des Handwerks zu ihrer Bundesverbands-Fachtagung mit integrierter Mitgliederversammlung zusammen. Diese verabschiedete eine neue Satzung, die u. a. die strikte traditionelle Trennung zwischen Herren- und Damenfach etwas lockert. Ein weiterer Programmpunkt war ein Vortrag zum Thema „elektronische Krankschreibung“ von IKK-classic-Regionaldirektor Bernd Walter. Die Tagung begann am Samstag mit zwei Workshops: Unter dem Titel „Coco Chanel – Verarbeitung“ referierte Sebastiana Di Francesco Marchionna aus Moers über



die Originalverarbeitung Coco Chanel's anhand einer Chaneljacke und lüftete damit einige Geheimnisse der Haute Couture. Anschließend stellte Thorsten Schön aus Hamburg hilfreiche und schnell umzusetzende „Verarbeitungs-

techniken an Kragen und Manschetten“ vor. Ein gemeinsames Abendessen in der „Alten Metzgerei“ in Rüttenscheid bildete den geselligen Abschluss des Samstages, bevor am Sonntag die Mitgliederversammlung startete.

Trend-Looks für Herbst/Winter: „Radical Classic“

Satte Haarfarben – Schokobraun und Kirschrot – gemeinsames Element aller Trends bei Chanel, Dior, Balenciaga, Prada, Dies van Noten und Co. und somit auch zentrales Motiv für die „Trend-Looks“ des Zentralverbands des Deutschen Friseurhandwerks (ZV) für diesen Herbst und Winter. Unter dem Schlagwort „Radical Classic“

hat das ZV-Modeteam „moderne, luxuriöse und qualitätsbewusste“ Looks kreiert, die sich zweier gegensätzlicher Stiltrends bedienen: Die einen setzen auf elegant gestylte, strenge Frisuren im Hochglanz-Look, die anderen lassen die Haare ihrer Models eher locker gestylt im Undone-Stil und mit Pony, passend zu den natürlichen Make-ups.



„Curls Addict“ (Serie E2)
In der lockigen Variante werden die Haare mit dem Lockenstab geformt und dann mit einer Stylingcreme frisiert um nicht zu angestrengt zu wirken.



„Slick Boy“ (Serie B2)
Der Mod-Cut macht auch in der sleeken Variante was her. Die Haare werden hierfür mit einer Stylingcreme eng an den Kopf frisiert.



Zu einem „Luxury Statement“ (Serie A2) wird der Kurzhaarschnitt in der zurückgestylten Variante. Hierfür werden die Haare akkurat nach hinten geföhnt und mit einer Stylingpaste in Form gebracht.

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

Was ist Ihr Ziel fürs neue Jahr?

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

ikk classic
Ihre Gesundheit. Unser Handwerk.



Zwei Seiten einer Medaille

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

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

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

Ökologische Transformation

Förderprogramme der NRW.Bank finanzieren den Wandel

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

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

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

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

» Für eine individuelle Beratung steht das Team des Service-Centers der NRW.Bank zur Verfügung:

0211-91741-4800, beratung@nrwbank.de



Foto: Adobe Stock/visoot



André Baar,
Leiter des Kompetenz-
Centers Gewerbekunden
bei der Sparkasse Essen

Maßgeschneiderte Finanzierungskonzepte

Die Firmenkundenbetreuer der Sparkasse Essen kennen sich auch mit Fördermitteln aus.

Die Zinswende war in der Schnelligkeit eher ein Zinsschock für den Markt“, sagt André Baar, Leiter des KompetenzCenters Gewerbekunden bei der Sparkasse Essen. „Inzwischen haben wir den Eindruck, dass die Zinswende von den Unternehmern akzeptiert wurde und die Investitionen in allen Bereichen wieder angefragt werden.“ Die Sparkasse Essen bietet eine individuelle Beratung bei Investitionsplanungen und prüft eine mögliche Einbindung zinsvergünstigter Finanzierungsmittel der Förderbanken. „Kredite, Leasing und öffentliche Förderprogramme aus einer Hand bündeln sich im Optimalfall zu einer passgenauen Lösung für zufriedene Kunden. Abhängig vom Investitionszweck gibt es eine breite Palette von Subventionsmöglichkeiten in der Förderlandschaft: von Finanzmitteln für Ersatz- oder Erweiterungsinvestitionen über Programme zur Förderung von Digitalisierung oder Innovationen bis hin zu nachhaltigkeitsorientierten Förderprogrammen, zum Beispiel für Elektromobilität und Energieeffizienz von Gebäuden und Maschinen. Auch Fördertöpfe für Betriebsmittel oder Anteilsfinanzierungen sind grundsätzlich vorhanden“, weiß André Baar. Die Firmenkundenbetreuer kennen sich in der Förderlandschaft aus und erstellen maßgeschneiderte Finanzierungskonzepte. „Das Thema Nachhaltigkeit ist für uns als Sparkasse Essen ebenfalls ein wichtiger Teil unserer Unternehmensphilosophie und gewinnt weltweit mehr an Bedeutung. Im Firmenkundenbereich sowie im Business-Center der Sparkasse Essen unterstützen bei der Umsetzung einer passenden Strategie. Am besten einfach anrufen und darüber sprechen.“

» **BusinessCenter: 0201-103-2525,**
businesscenter@sparkasse-essen.de



Vertrauen zahlt sich aus

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



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

Das steckt hinter der Ratingnote

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

Förderung steht im Vordergrund

Die GENO BANK bietet schnelle Liquidität und Tool für Nachhaltigkeitsmanagement

Gestiegene Preise und Zinsen belasten die Unternehmen. Bei der GENO BANK ESSEN steht die Förderung der Kunden und Mitglieder derzeit im Vordergrund. „Für die aktuellen Herausforderungen im Mittelstand hat die GENO BANK zum Beispiel den Unternehmerkredit VR Smart Finanz entwickelt. Der bietet unverbindlich einen Kreditrahmen von 5.000 bis 100.000 Euro, kurzfristig, flexibel und sicher“, erklärt Vorstandsvorsitzender Heinz-Georg Anschott. Zudem werden die Kunden über relevante Förderprogramme – gerade auch im Hinblick auf Nachhaltigkeit – informiert und erhalten Unterstützung bei der Beantragung. „Die Genossenschaftsidee verbindet seit ihrer Entstehung wirtschaftlichen Erfolg mit gesellschaftlich nachhaltigem Handeln. Wir fördern den Wandel zu einer nachhaltigen Wirtschaft. Die GENO BANK ESSEN ist auch einer der ersten Partner im Klimapakt der Stadt Essen.“ Unternehmen müssen mehr in Sachen Umwelt tun, auch um langfristig Kredite zu guten Konditionen zu erhalten. Die GENO



Heinz-Georg Anschott,
Vorstandsvorsitzender der
GENO BANK Essen eG

BANK hilft den Unternehmen dabei: „Mit ‚ESG-TiMA‘ stellen wir unseren Firmenkunden ein professionelles und voll digitalisiertes Tool zur Verfügung, das einen ersten Überblick über die relevanten Fragestellungen gibt, eine Einwertung der bisherigen Aktivitäten ermöglicht und Handlungsoptionen aufzeigt. Auf dieser Basis beraten wir unsere Kunden gemeinsam mit einem exklusiven Kooperationspartner mit hervorragender Expertise in allen relevanten Fragestellungen rund um Nachhaltigkeit. Des Weiteren führen wir Veranstaltungen für Firmenkunden mit Vorträgen von externen Referenten zu Nachhaltigkeitsthemen durch, bei denen sich Kunden auch untereinander austauschen können.“

**>> Für Rückmeldungen steht der Firmenkundenbereich zur Verfügung:
0201-5603-7777 und fk-service@genobank.de**

Das nächste Special in der März-Ausgabe:

Trends aus den Gewerken

Sanitär | Heizung | Klima

- Sanitär | Heizung | Klima
- Elektro-Handwerk

SCHON JETZT
VORMERKEN!

Foto: Gunnar Assmy - AdobeStock

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

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





Ihr Auftraggeber fordert Sicherheit?

Creditreform bietet eine maßgeschneiderte Lösung

Diese Situation kennen viele Handwerker: Sie haben Ihren Auftrag erledigt und Ihr Auftraggeber verlangt Absicherung gegen spätere Mängel? Ein nachvollziehbarer Wunsch, für Sie jedoch eine Zwickmühle. Denn der gerne vom Auftraggeber vorgenommene Sicherheitseinbehalt von bis zu 5 Prozent des Auftragsvolumens kann in Ihrem Unternehmen zu Liquiditätspässen führen. Deshalb ist die Absicherung von Rechtsansprüchen mittels Bürgschaft ein geeigneteres Mittel um Sicherheit zu geben. Die Alternative zur klassischen Bankbürgschaft ist der Abschluss einer Kautionsversicherung.

Die Vorteile liegen auf der Hand: Eine Kautionsversicherung bietet Ihnen

- eine liquiditätsschonende Alternative zur Bankbürgschaft.
- eine individuell auf die spezifischen Anforderungen kleiner und mittelständischer Unternehmen zugeschnittene Absicherung.
- ein hohes Maß an Flexibilität.
- besonders günstige Konditionen bei einem guten Creditreform Bonitätsindex des eigenen Unternehmens.
- einen erweiterten Finanzspielraum außerhalb der Bankkreditlinie.
- durch einfache Handhabung nur einen minimalen Administrationsaufwand.

Neben der Kautionsversicherung haben wir zum Erhalt Ihres Finanzspielraumes auch die Warenkreditversicherung entwickelt. Diese ermöglicht Ihnen den individuellen und umfassenden Schutz vor Zahlungsausfällen und Schäden durch Zahlungsverzug.

Lust auf mehr Information?



SCAN ME

**MIT LEIDENSCHAFT
ANS WERK
CHECK**

Ich kann mich ganz meiner Arbeit widmen, weil meine unbezahlten Rechnungen in guten Händen liegen.

Handfest, vertrauensvoll und auf Augenhöhe: Creditreform Essen
Tel. 0201 8 72 26-20 · kundenberatung@essen.creditreform.de · creditreform.de/essen

Creditreform



Ein-Prozent-Regelung auch für Kleintransporter

Der Bundesfinanzhof (BFH) hat mit Beschluss vom 31. Mai 2023 entschieden, dass die Ein-Prozent-Regelung auch auf ein als Lkw eingestuftes, zweisitziges „Handwerkerfahrzeug“ anzuwenden ist, wenn es für private Fahrten genutzt wird. Ein Hausmeisterservice hatte zwei Fahrzeuge in seinem Betriebsvermögen: einen Mercedes-Benz-Vito und einen Multicar M26 Profiline. Er hatte kein weiteres Fahrzeug in seinem Privatvermögen und erklärte keine Entnahme wegen einer möglichen Privatnutzung der Fahrzeuge. Weil der Steuerpflichtige kein privates Fahrzeug besaß, ging das Finanzamt davon aus, dass der Mercedes-Benz-Vito auch privat genutzt wurde und wandte die Ein-Prozent-Regelung an, obwohl das Fahrzeug als LKW eingestuft und nur mit zwei Sitzen ausgestattet war. Die darauffolgende Klage des Eigentümers wurde vom Finanzgericht abgewiesen, was der BFH bestätigte.

>> StB Dipl.-Kfm. Markus Wolff
MIZ Steuerberatung GbR
Im Teelbruch 55, 45219 Essen
Tel. 02054/928-01, Fax 02054/928-100
markus.wolff@miz.de, www.miz.de

Umsatzsteuersatz steigt wieder auf 19 Prozent

Die Corona-Krise hat besonders in der Gastronomie für erhebliche Einbußen gesorgt. Um die wirtschaftlichen Folgen zu mildern, wurde der Umsatzsteuersatz für Speisen, die vor Ort in Cafés, Imbissen und Restaurants verzehrt werden, auf sieben Prozent gesenkt. Ab 2024 werden wieder 19 Prozent Mehrwertsteuer fällig. Darauf hat sich die Ampel-Koalition im November geeinigt. Verbände wie der Zentralverband des Deutschen Bäckerhandwerks hatten sich seit dem Sommer dafür eingesetzt, dass der aktuelle Mehrwertsteuersatz beibehalten wird. Auch Bäcker, Konditoren oder Metzger, die vor Ort Speisen zum Verzehr anbieten, wurden durch die befristete Senkung des Umsatzsteuersatzes entlastet. Die Senkung trat zum 1. Juli 2020 in Kraft und wurde mehrfach verlängert. Ein dauerhafter ermäßigter Umsatzsteuersatz von sieben Prozent auf den Verzehr von Speisen in Restaurants und Cafés wurde von der Ampel-Koalition abgelehnt, nachdem zuvor das Bundesverfassungsgericht geurteilt hatte, dass der Bund zur Bekämpfung der Corona-Krise gedachte Gelder (60 Milliarden Euro) nicht für den Klimaschutz nutzen darf. Jetzt sucht der Bund nach neuen Einnahmequellen. Das Bundeswirtschaftsministerium erwartet, dass die öffentlichen Haushalte auf 3,4 Milliarden Euro Steuereinnahmen verzichten müssten, wenn im kommenden Jahr der Steuersatz von sieben Prozent in der Gastronomie beibehalten würde. Speisen zum Mitnehmen, im Supermarkt und bei der Lieferung werden weiterhin nur mit sieben Prozent besteuert.

Foto: Adobe Stock/Jasmina

Wir stehen an Ihrer Seite.

In jeder Situation ein starkes Team für
Wachstum, Stabilität und Erfolg.






Ihre Steuerberater und Wirtschaftsprüfer in Essen, Oberhausen und Ratingen.

Partner der:





MIZ Steuerberatung GbR
Im Teelbruch 55 · 45219 Essen
Tel. 02054 / 928 01

www.miz.de

MENSCHEN. IDEEN. ZAHLEN.
Die Beratergruppe

Neues SV-Meldeportal ab Januar Pflicht



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

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

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

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

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

Leitfaden für Einsatz von AR und VR in Betrieben



Bitkom e.V., der Branchenverband der deutschen Informations- und Telekommunikationsbranche, hat einen Leitfaden zur Einführung von Augmented und Virtual Reality in Unternehmen herausgebracht.

Obfürs Training an der neuen Maschine oder in Form einer Schritt-für-Schritt-Anleitung zur Wartung – an vielen Stellen kann heute schon Augmented oder Virtual Reality genutzt werden. Auch und gerade für das Handwerk können diese Möglichkeiten interessant sein. Zwei Drittel (67 Prozent) der Unternehmen ab 20 Beschäftigten in Deutschland glauben, dass AR und VR eine große Bedeutung für die Wirtschaft haben – aber nur rund jedes vierte (24 Prozent) nutzt die Technologie bereits. Ein Grund dafür ist laut Branchenverband Bitkom fehlendes Know-how. Der neue Leitfaden „Augmented und Virtual Reality im Unternehmen einführen – Impulse und Best Practices aus der Praxis“ will deshalb Antworten auf die drängendsten Fragen geben. Auf 60 Seiten geht es um Tipps von der Identifizierung von Use Cases über die Implementierung der Technologie und Fragen des Datenschutzes bis hin zur Erfolgsmessung der Projekte.

„Noch haben sich Augmented und Virtual Reality nicht in der Breite durchgesetzt, aber es gibt schon seit etlichen Jahren eine Vielzahl spezialisierter Anwendungen, die in Unternehmen einen konkreten Mehrwert schaffen“, sagt Dr. Sebastian Klöß, AR/VR-Experte beim Bitkom. „Inzwischen ist neben der Software auch die notwendige Hardware verfügbar, sodass Unternehmen eigentlich sofort loslegen können.“

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

RENAULT KANGOO RAPID E-TECH 100% ELEKTRISCH

ab **199 €**
mtl. Rate inklusive
Renault Fullservice Vertrag

Angebot gültig für sofort verfügbare Tageszulassungen. Ein Gewerbe-Leasing-Angebot der Renault Leasing – einem Geschäftsbereich der RCI Banque S.A Niederlassung Deutschland, Jagenbergstr. 1, 41468 Neuss, für einen Renault Kangoo Rapid E-Tech Start LI 11kW Open Sesame bei 34.990 € netto Anschaffungspreis inkl. Renault Fullservice Vertrag (36 Monate/30.000 km), 0 € Leasing-Sonderzahlung zzgl. 915,97 € netto Überführung, 60 Monate Laufzeit, 60 Raten á 199 € netto, 5.000 km Laufleistung pro Jahr, 12.855,97 € netto Gesamtbetrag, Bonität vorausgesetzt. Angebot gültig bei Bestellung und Zulassung bis 31.12.2023. Abbildung zeigt Sonderausstattungen gegen Mehrpreis.

Renault Kangoo Rapid E-Tech 100% elektrisch, Elektro, 90 kW: Stromverbrauch kombiniert (kWh/100km): 19,2; CO₂-Emissionen kombiniert (g/km): 0. Energieeffizienzklasse A.



BOB Automobile

bob-automobile.de
kundenbetreuung@bob-automobile.de

Freudenbergstr. 25-33, 44809 Bochum
Höherweg 141-151, 40233 Düsseldorf
Langemarckstraße 30, 45141 Essen
Ruhrtalstraße 46, 45239 Essen
Wolfsbankring 44/46, 45355 Essen

Forellstraße 48, 44629 Herne
Julius-Doms-Straße 6, 51373 Leverkusen
Schultenhofstr. 38, 45475 Mülheim
Bebbelsdorf 71, 58454 Witten
Uellendahler Str. 564, 42109 Wuppertal

Herzliche Glückwünsche zum ...

50. Lebensjahr

06.01. Eugen Zittlau
Autobereifung Max Geise GmbH
Lehrlingswart der Innung für
Vulkaniseur- und Reifenmechaniker-
Handwerk Rhein-Ruhr

28.01. Nasira Boukraa
Friseurbetrieb

16.02. Thomas Potthoff
Auto-Bedarf-Potthoff GmbH
Kraftfahrzeugtechnikerbetrieb

02.03. Marc Lümekmann
Sanitärbetrieb

09.03. Michael Endt
Tischlerbetrieb

19.03. Jens Klee
Dachdeckerbetrieb

60. Lebensjahr

09.01. Harald Rüffer
Bauunternehmen

19.01. Ralf Jost
Mitglied im Vorstand der Elektro-
Innung Essen, Elektrobetrieb

06.02. Gernot Ristow
Sanitärbetrieb

07.02. Birgit Vester
Friseurbetrieb

17.02. Andrea Kürvers
Damen- und Herrenschneiderbetrieb

10.03. Dietmar Beils
DG Beils GmbH
Tischlerbetrieb

18.03. Stefan Feldmann
Krämer - Feldmann GmbH
Elektrobetrieb

24.03. Stephan Stracke
Stracke Reifentechnik GmbH
Vulkaniseur- und Reifenmechaniker-
betrieb

65. Lebensjahr

21.01. Frank Werner Deserno
PHD Türtechnik GmbH
Metallbauerbetrieb

06.03. Stephan Farwick
Stephan Farwick GmbH
Vorstandsmitglied in der Elektro-
Innung Essen, Elektrobetrieb

08.03. Detlef Balkenhohl
Theodor Baum GmbH
Elektrobetrieb

29.03. Peter Linner
Sanitärbetrieb

70. Lebensjahr

01.02. Georg Wochlik
Lehrlingswart der Innung des
Kraftfahrzeug-Gewerbes Essen

13.02. Dipl.-Ing. Hans Schulte Oversohl
Vorstandsmitglied in der Innung des
Kraftfahrzeug-Gewerbes Essen

27.03. Klaus Wietler
Haustechnik Temming GmbH
Elektrobetrieb

75. Lebensjahr

16.02. Marion Weidemann
Tischlerbetrieb

80. Lebensjahr

09.02. Gerd Peters
Fa. Hans Peters, Ehrenobermeister der
Elektro-Innung Essen, Elektrobetrieb

12.02. Lutz Kösters
Kösters GmbH & Co. KG
Sanitärbetrieb

12.02. Klaus Kunze
Entsorgungsbetriebe Essen GmbH
Kraftfahrzeugtechnikerbetrieb

20.02. Ursula Sonnack
Gardinen Schniedermeier GmbH
Raumausstatter- und Sattlerbetrieb

22.03. Udo Epler
Epler GmbH & Co. KG
Bauunternehmen

Jubiläen

25. Geschäftsjubiläum

01.01. Martin Espe
Friseurbetrieb

12.01. Sabine Niebert
Friseurbetrieb

16.01. Melike Kerls
Friseurbetrieb

08.02. Stanley Fell
Sanitärbetrieb

11.03. Christian Munz
Elektrobetrieb

50. Geschäftsjubiläum

02.01. Ralf Vollmer
Metallbauerbetrieb

20.02. Stroh GmbH
Maler- und Lackiererbetrieb

75. Geschäftsjubiläum

08.02. Ruhrbahn GmbH
Fahrzeuglackiererbetrieb

Neue Mitglieder

Innung für Sanitär- und Heizungstechnik Ruhr-West

01.08.23 Thomas Leibold
Schaumbeckstr. 2, 45481 Mülheim

Maler- und Lackierer-Innung Essen

01.08.23 Malerfachbetrieb Hartmann GmbH
Goosestr. 2, 45355 Essen

10.08.23 Mario Portten
Oberstr. 99, 45134 Essen

01.09.23 Peter Sternadel
Bruchstr. 25-27, 45327 Essen

06.11.23 Christian Passoth
Riemannstr. 3, 45143 Essen

Bezirksfachgruppe Fahrzeug- und Metall-Lackierer Essen

01.08.23 RM AutoLack GmbH
Schultenhofstr. 16, 45475 Mülheim

Friseur-Innung Essen

15.09.23 Joul Ibrahim
Kupferdreher Str. 172 a, 45257 Essen

Baugewerbe-Innung Essen

01.10.23 BAUFLUENCER 20 GmbH
Schölerpad 115, 45143 Essen

Elektro-Innung Essen

27.09.23 Reich GmbH Vertriebsgesellschaft für Öl- und Gasbrenner
Bewerungestr. 74, 45276 Essen

Arbeitsmedizinische Untersuchung im Haus des Handwerks

Einen besonderen Service hat die Dachdecker-Innung ihren Mitgliedsbetrieben im November erstmals angeboten. So konnten die Betriebe ihre Mitarbeiter, bei denen die obligatorische arbeitsmedizinische Vorsorgeuntersuchung anstand, gesammelt zu einem Termin im Haus des Handwerks schicken. „Normalerweise müssen Betriebe für ihre Mitarbeiter in Eigeninitiative einen Termin mit der BG Bau abstimmen“, erklärt Obermeister Marc Sparrer. „Zudem müssen die Mitarbeiter seit ein paar

Jahren zur Untersuchung zur BG Bau nach Wuppertal fahren.“ Dies ist der nächstgelegene Standort der Berufsgenossenschaft der Bauwirtschaft (BG Bau). Das Angebot spart nun also Zeit, Fahrtkosten und Organisationsaufwand für die Betriebe. Sparrer stellte einen weiteren Termin 2024 in Aussicht, bei dem auch untersuchungspflichtige Beschäftigte anderer Baugewerke teilnehmen könnten. Die Betriebe würden rechtzeitig über die Innungsvorstände informiert.

Inflationsprämie für Arbeitnehmer mit mehreren Dienstleistungsverhältnissen



Die im Oktober 2022 eingeführte Inflationsausgleichsprämie ist eine freiwillige Leistung des Arbeitgebers, die dieser in einer Höhe von bis zu 3.000 Euro (Teilzahlungen sind möglich) steuer- und sozialabgabenfrei an Mitarbeiter bis zum 31. Dezember 2024 auszahlen kann. Sie ist zusätzlich zum ohnehin geschuldeten Arbeitslohn zu zahlen, und es darf sich dabei nicht um eine Entgeltumwandlung handeln.

Arbeitnehmer mit mehreren Dienstverhältnissen können die Prämie für jedes Dienstverhältnis gesondert in Anspruch nehmen. Das bedeutet, wenn ein Arbeitnehmer mehrere aufeinanderfolgende oder nebeneinander

bestehende Dienstverhältnisse hat, kann er von jedem Arbeitgeber die steuerfreie Prämie in voller Höhe erhalten. Dies gilt auch, wenn die Dienstverhältnisse mit unterschiedlichen Arbeitgebern verbundener Unternehmen bestehen. Arbeitgeber müssen nicht prüfen, ob ihre Arbeitnehmer die Prämie bereits bei einem anderen Arbeitgeber erhalten haben. Bei mehreren aufeinanderfolgenden Arbeitsverhältnissen mit demselben Arbeitgeber wird die Steuerbefreiung jedoch nur einmalig gewährt.



www.bundesfinanzministerium.de

Entwurf zum Wachstumschancengesetz

Mit dem Entwurf des Wachstumschancengesetzes soll die allgemeine wirtschaftliche Situation für deutsche Unternehmen verbessert und zu Investitionen angeregt werden. Das Gesetz soll das Steuersystem an zentralen Stellen vereinfachen sowie Steuerschlupflöcher aufdecken und beseitigen. Die wichtigsten Punkte für Unternehmen nachfolgend auszugsweise im Überblick:

- Anhebung der gewinnmindernden Berücksichtigung für Geschenke an Nichtarbeitnehmer bis 50 Euro pro Person – (für Wirtschaftsjahre nach dem 31.12.2023).
- Anhebung des Werts für sofort vollständig abzugsfähige geringwertige Wirtschaftsgüter auf 1.000 Euro sowie Anhebung der Betragsgrenze für den GWG-Sammelposten auf 5.000 Euro. Verringerung der Abschreibungsdauer von fünf auf drei Jahre (Anschaffung nach 31.12.2023).
- Sonderabschreibungen bei Betrieben mit einer Gewinngrenze von 200.000 Euro pro Jahr im Vorjahr der Investition (bisher 100.000 Euro). Zukünftig sollen 50 Prozent (aktuell 20 Prozent) der Investitionskosten abgeschrieben werden können (Anschaffung nach 31.12.2023).
- Anhebung des Freibetrags für Zuwendungen des Arbeitgebers an seine Arbeitnehmer für Betriebsveranstaltungen auf 150 Euro (bisher 110 Euro) (ab VZ 2024).
- Arbeitgeber sollen die Fünftelungsregelung zur Berücksichtigung von Tarifiermäßigungen für bestimmte Arbeitslöhne aufgrund ihrer Komplexität nicht mehr durchführen. Arbeitnehmer müssen diese Vergünstigung im Veranlagungsverfahren selbst beantragen (ab Lohnsteuerabzug 2024).

- Ausdehnung des Verlustrücktrags, der durch das vierte Corona-Steuerhilfegesetz bereits auf zwei Jahre verlängert wurde. Verlängerung um ein weiteres Jahr auf insgesamt drei Jahre (ab VZ 2024).
- Alle Personengesellschaften sollen die Möglichkeit erhalten, zur Körperschaftsbesteuerung zu wechseln (ab Tag der Verkündung).
- Das neue Klimaschutz-Investitionsprämienengesetz bietet Unternehmen, die bestimmte Voraussetzungen erfüllen, eine Prämie von 15 Prozent für Investitionen, die die Energieeffizienz verbessern. Voraussetzung: Das einzelne Wirtschaftsgut kostet mehr als 10.000 Euro und die Gesamtsumme der Investitionen beträgt mindestens 50.000 Euro (gilt für Investitionen ab Tag der Verkündung und Abschluss vor dem 01.01.2028).
- Ist-Besteuerung: Anhebung der Umsatzgrenze von 600.000 auf 800.000 Euro (ab Besteuerungszeitraum 2024).
- Die Buchführungspflicht für gewerbliche Unternehmen sowie Land- und Forstwirte soll zukünftig erst ab einem Gesamtumsatz von 800.000 Euro (bisher 600.000 Euro) oder einem Gewinn von 80.000 Euro (bisher 60.000 Euro) bestehen (für Wirtschaftsjahre nach dem 31.12.2023).

Es handelt sich um einen vorläufigen Gesetzesentwurf, mit Anpassungen ist noch zu rechnen. Die Zustimmung durch den Bundesrat ist für den 15. Dezember geplant.



StB Dipl.-Kfm. Markus Wolff
MIZ Steuerberatung GbR
Im Teelbruch 55, 45219 Essen
Tel. 02054/928-01
markus.wolff@miz.de
www.miz.de

22 Fragen an Gabriele Poth

Abteilungsleiterin Zentrum für Umwelt, Energie und Klima der HWK Düsseldorf



Gabriele Poth

Beruf: Abteilungsleiterin Zentrum für Umwelt, Energie und Klima der Handwerkskammer Düsseldorf
Schulabschluss: Studium der Geschichte, Sozialwissenschaften, Technik in Duisburg
Familienstand/Kinder: verheiratet, zwei Töchter
Sternzeichen: Wassermann und Löwe im Aszendenten
Hobbys: Geschichte, Snowboarden, Schwimmen, Nähen, Sticken, und meine Enkelkinder

Meinen Beruf liebe ich, weil ...
ich damit etwas bewegen kann.

Mein Traumberuf als Kind war ...
Tänzerin oder Königin.

Als Abteilungsleiterin des Zentrums für Umwelt und Energie zu arbeiten ist besonders spannend, ...
da wir in unseren kommunalen Selbstverpflichtungsbündnissen mit so vielen kompetenten Partnern zusammenarbeiten können.

Meine Mitarbeiter schätzen an mir, ...
O-Ton: „Dass ich mich für die Belange jedes einzelnen im Team zu 100 Prozent einsetze: Da wird Frau Poth zum Pitbull.“

Ich schätze an meinen Mitarbeitern, ...
dass sie mir mit Vertrauen begegnen und wir zusammen lachen können.

Am Handwerk schätze ich ...
die Souveränität und Kreativität der Menschen, die sich täglich mit Geist und Hand voll einbringen und gerne von ihrer Arbeit erzählen. Besonders imponiert mir das Ehrenamt, hier trifft man auf besondere Charaktere!

Ich gerate in Rage, ...
wenn ich merke, dass ich gezielt ausgebremst werde.

Ich tanke auf, ...
wenn ich meinen Gedanken beim Sticken freien Lauf lassen kann.

In meiner Freizeit ...
liebe ich es, terminfrei zu sein, und machen zu können, worauf ich Lust habe.

Ich lebe gern im Ruhrgebiet, ...
weil es hier viele Opernhäuser, Krankenhäuser und Schwimmbäder gibt.

Wenn nicht hier, ...
würde ich am liebsten im Voralpenland wohnen.

Urlaub mache ich am liebsten ...
in den Alpen und am Meer.

Auf eine einsame Insel ...
könnte ich nur mit meinem gesamten Hausstand

ziehen. Damit scheiden auch Tiny-Houses aus.

Mein größtes Laster ist, ...
dass ich alles immer sofort ausprobieren will, was ich interessant finde.

Drei Dinge, die ich am meisten hasse, ...
sind Unzuverlässigkeit, Langweiler und Sitzungen ohne Spaß dabei.

Drei Wünsche, die mir eine Fee erfüllen soll:
Mit reicht schon eine enkelfähige Zukunft.

Mein Lieblingsbuch ist ...
„Der Zauberberg“ von Thomas Mann.

Im Theater/Kino/TV sehe ich mir am liebsten an:
Opern, Johnny Depp und 7 Psychos.

Für einen Tag möchte ich in die Haut ...
einer US-Präsidentin.

Mein Vorbild ist ...
Frau Prof. Christa Liedke, Direktorin am Wuppertal Institut. Eine Frau, die aufgrund ihrer unglaublichen Expertise als „Stoffstromerin“ und ihrer Fähigkeit, mit klugen Fragen genau ins Schwarze zu treffen, viele kluge Projekte angestoßen hat und viele junge Menschen inspirieren kann.

Mein Lebensmotto ist:
Ohne Spaß geht gar nichts, mit Spaß an der Sache alles.

Als Henkersmahlzeit lasse ich mir aufpassen:
Schwierige Frage, kommt auf die Todesart an.

Impressum

Herausgeber:
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: Wolfgang Dapprich (verantwortlich für den Inhalt), Jörn-Jakob Surkemper (JJS), Claudia Schneider, Daniel Boss



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

Titelbild: istockphoto.com/treety

Gestaltungskonzept und Layout:
Marisa Fonseca, Pascal Sydlow,
Lars Morawe

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.

Der neue vollelektrische

ID.7

So schön, da will man das Ziel nie erreichen.



**Wartung & Verschleiß¹
ab 29,- € monatlich**

Der neue Volkswagen ID.7 Pro 77 kWh 210 kW (286 PS), 1-Gang-Automatik

Stromverbrauch in kWh/100 km: 16,3–14,1 (kombiniert); CO₂-Emission in g/km: 0; Reichweite 621 km.

Mondsteingrau, Navigation „Discover Pro Max“, App-Connect Wireless für Apple CarPlay und Android Auto, Augmented-Reality-Head-up-Display, „Park Assist Plus“ inkl. Einparkhilfe, „Side Assist“, Ausparkassistent und Ausstiegswarnung, „Area View“ inkl. Rückfahrkamera „Rear View“, 3-Zonen-Klimaanlage „Air Care Climatronic“, LED-Scheinwerfer, 19" LM-Räder „Hudson“, Ladekabel Mode 3 Typ 2, 16 A u.v.m.

Gewerbeleasing Beispiel:

Sonderzahlung	0,- €	monatliche Leasingrate	399,- €²
Vertragslaufzeit	48 Monate	zzgl. MwSt., zzgl. Überführung und Zulassung	
Jährliche Fahrleistung	10.000 km		

Abbildung zeigt Sonderausstattung gegen Mehrpreis. Änderungen und Irrtümer vorbehalten. Angebot gültig bis zum 31.12.2023.

¹ Enthält alle Inspektionsarbeiten nach Herstellervorgabe

² Ein Leasingangebot der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorn Str. 57, 38112 Braunschweig, Bonität vorausgesetzt.

Voraussetzung für ist eine Bezugsberechtigung
über einen neu abzuschließenden oder bestehenden
Großkundenvertrag mit der Volkswagen AG.
Nähere Informationen unter



GOTTFRIED SCHULTZ

Großkunden Leistungszentrum Essen
Gottfried Schultz Automobilhandels SE
ThyssenKrupp Allee 20
45143 Essen

Ihr Ansprechpartner
Nils Lehrich
Beratung Großkunden
Tel. 0201 87 43-221, nils.lehrich@gottfried-schultz.de



Wie der digitale Wandel echte Handarbeit erreicht? Mit uns.

Weil's um mehr als Geld geht.

Große Schritte gehen Sie am besten gemeinsam mit uns. Ob in digitalen Welten, auf globalen Märkten oder in eine grüne Zukunft – als starker Partner an Ihrer Seite unterstützen wir Sie bei allen Themen, die Ihnen wichtig sind.

Mehr Infos auf [sparkasse.de/unternehmen](https://www.sparkasse.de/unternehmen)



Sparkasse Essen