54. Jahrgang | 3 | 2025

ESSENER HANDWERK

Das Magazin der Kreishandwerkerschaft Essen

Moderne Stadtverwaltung

Wie Geschäftsbereichsvorstand Annabelle Brandes sich um Personalnot und Digitalisierung kümmert.
Seite 10

Neue Serie

Wie sich Ehrenamtler teils seit Jahrzehnten für das Innungshandwerk einsetzen.
Seite 18

Allererste Sahne: So toppen Sie Ihren Service

Mit kreativen Dienstleistungen Kunden halten und gewinnen
Seite 12

Lass dich nicht stressen, Essen

Stadtwerkessen
Wir sind Zuhause.

Der Fels in der Brandung

So langsam wird‘s ernst: Mehr als 50.000 Jobs hat allein die deutsche Automobilindustrie in einem Jahr abgebaut. Auch im Maschinenbau und beim Stahl gingen Zehntausende Arbeitsplätze verloren – und noch mehr dürften in Gefahr sein, wenn die schwache Konjunktur und die Zollkonflikte mit den USA anhalten. Da ist es schon bemerkenswert, dass das Handwerk den stürmischen Zeiten (mal wieder) wie ein Fels in der Brandung trotzt. Aber wer dankt’s? Bislang ist von der mittelstandsfreundlichen Politik der neuen Bundesregierung noch nicht viel bei den Betrieben angekommen.

Die vom führenden Beratungsunternehmen EY (Ernst & Young) vorgelegten Zahlen zur deutschen Industrie sind bedrückend: Seit acht Quartalen dauert die Talfahrt an, gegenüber dem Vorjahr liegt das Umsatz-Minus aktuell bei 2,1 Prozent und der Jobverlust bei 114.000. Ein Ende des Stellenabbaus sei nicht in Sicht, so die Studienautoren: Erwartet wird, dass die Zahl der Industriejobs bis ins kommende Jahr weiter sinkt. Demgegenüber hat es auch im Gesamthandwerk leichte Rückgänge bei der Beschäftigung gegeben – aber: Der Umsatz steigt von Jahr zu Jahr kontinuierlich an. Man könnte das auf eine simple Formel bringen: Im Handwerk wird angepackt und werden Werte erwirtschaftet, *obwohl* der Wirtschaftszweig seit Jahren unter Fachkräftemangel leidet.

Noch einmal zu den guten Nachrichten: Das Baugewerbe konnte im ersten Halbjahr besonders kräftig zulegen: Ein Auftragsplus von 9,4 Prozent zeigt, dass die Konjunktur anzieht, befeuert vom Tiefbau und staatlichen Investitionen in Energie- und Verkehrsinfrastruktur. So erfreulich die Entwicklung ist: Dieser Infrastruktur-Booster wird weitgehend aus dem gigantischen Schuldentopf finanziert, der als „Sondervermögen Infrastruktur“ verbrämt wird. Das mag für den Moment richtig sein, weil Brücken, Straßen und andere Infrastruktur jahrelang vernachlässigt wurde. Aber es löst nicht das vielleicht wichtigste Problem: Bauen könnte so viel einfacher sein. Wenn man es wirklich wollte.

Abgesehen von wenigen Lichtblicken bei der Investitionsförderung werden Hoffnungen in echte Wachtumsimpulse enttäuscht. Dass die Senkung der Stromsteuer für alle im Koalitionsvertrag steht, aber plötzlich kein Geld dafür da ist, untergräbt das Vertrauen. Und dass statt der versprochenen Steuersenkungen für den Mittelstand (verschoben auf 2028…) jetzt schon wieder „Steuererhöhungen für Reiche“ von einem Koalitionspartner ins Spiel gebracht wurden, lässt Schlimmeres ahnen. Denn wer an der Einkommenssteuer dreht, trifft damit nicht nur Superreiche, sondern ins Herz des Mittelstands – und nimmt Leistungsträgern die Mittel für Investitionen, das Einkommen, um Familien abzusichern und vor allem: die Motivation, sich Tag für Tag mit voller Energie zu engagieren.

Stefan Prott
Chefredakteur

Inhalt

Splitter
04 Meldungen und Neuigkeiten

Aktuelles
08 Masterplan Handwerk Ruhr vorgestellt

Profil
10 Essens GB-Vorstand Annabelle Brandes

SCHWERPUNKT
12 Der Service macht den Unterschied

Besonderes Ehrenamt
18 Joachim Koch

Ausbildung
20 Sommerlossprechungen
22 Rück- und Ausblick: Handwerkstour
23 Bilanz: Essener Arbeits- und Ausbildungsmarkt

Marktplatz
24 Neuigkeiten von IKK Classic, Signal Iduna und Westdeutschem Handwerkskammertag

Special
26 Turbo für Elektromoblität
30 Qualifizierung als Chance

Unter uns
32 Neue Spitze bei Schilder- und Lichtreklameherstellern// Glückwünsche//Jubiläen

Recht
33 Neues steuerliches Investitionsprogramm//Gefälschte Rechnungen des BZSt

Zuletzt
34 22 Fragen an Thorsten Potysch// Impressum

Essener Handwerk für gutes Klima

Handwerk ist für ein gutes Klima unverzichtbar! Warum genau, konnten Jung und Alt in spielerischer Form beim „Guten Klima Festival“ erfahren, das am 28. Juni auf dem Gelände der Zeche Carl bereits zum fünften Mal stattfand.

Die Veranstaltung steht für kreatives Mitmachen, Mitdenken, Ausprobieren, Informieren und Erfahren rund um Nachhaltigkeit, Klimaschutz, Klimaanpassung und mehr. Erstmals konnten sich auch Unternehmen, Start-ups und Wirtschaftsverbände, die sich professionell für ein gutes Klima einsetzen, in einem eigenen Bereich präsentieren, dem „Green Business Campus“! Mit dabei auch die Klima-Akademie der Kreishandwerkerschaft Essen.
Abteilungsleiter René Blank animierte die Festivalbesucher dazu, sich den Beitrag und die Bedeutung des Handwerks bezüglich der großen Transformationen unserer Zeit vor Augen zu führen – sei es im Bereich Wärme, Strom oder auch Mobilität. Unermüdlich stellte er sich den neugierigen Fragen zu den diversen Gewerken im Handwerk, Ausbildungsmöglichkeiten und Karrierewegen sowie aktuellen Technologien. Die Besucher erhielten zudem anschauliche Informationen anhand von Ausstellungsstücken wie Wärmepumpen, Klimageräten, Wallboxen und PV-Anlagen. Kurzum, bei der Tour durch den Green Business Campus wurde schnell klar: Handwerk ist für ein gutes Klima unverzichtbar.
Die KH Essen dankt der Stadt Essen und der Veranstaltungsorganisation herzlich für die Möglichkeit zur Teilnahme am Festival und freut sich bereits auf den 6. Durchlauf!

Workshop zur Klimaanpassung im Handwerk

Arbeitsausfälle bei Hitzewellen, finanzielle Schäden durch überschwemmte Werkstätten, Lager oder Büroräume belasten infolge des Klimawandels bereits jetzt den Arbeitsalltag im Handwerk. Wie man sich, seine Mitarbeiter und seinen Betrieb erfolgreich gegen die Folgen des Klimawandels schützen kann, darum geht es im Workshop „Betriebliche Klimaanpassung“ am 16. September im Haus des Handwerks. Zwischen 14 und 17:30 Uhr erhalten die Teilnehmer zwei Vorträge zu Klimafolgen in NRW und betrieblichen Maßnahmen zur Klimaanpassung und erarbeiten selbst Anpassungsmaßnahmen für den eigenen Betrieb. Die Veranstaltung ist kostenlos.
Die Teilnehmerzahl ist jedoch auf 16 Personen begrenzt; um verbindliche Anmeldung auf www.klimaakademie-essen.de wird gebeten.
Es handelt sich um eine Kooperation zwischen der Klima-Akademie der Kreishandwerkerschaft Essen, der Handwerkskammer Düsseldorf und dem Netzwerk Klimaanpassung & Unternehmen.NRW.

Geske Houtrouw
Geske.Houtrouw@hwk-duesseldorf.de
René Blank
Rene.Blank@handwerk-essen.de

KH beim Klima-Dialog von „#klima.an.der.ruhr“

SHK-Obermeister Thomas Weber und Hauptgeschäftsführer Martin Weber nahmen Mitte Juli am Klima-Dialog der Stadt Mülheim im Technischen Rathaus teil und tauschten sich vor Ort u. a. mit Guido vom Ufer, dem Obermeister der Maler- und Lackierer- Innung Mülheim a.d. Ruhr-Oberhausen, aus. Netz-werken, Erfahrungsaustausch und innovative Ideen waren zentrale Elemente des Treffens im Rahmen von „Klima & Wirtschaft“.

Fotos: KH Essen, Pexels Birgit Boellinger

Kulturticket für Auszubildende

Ab der Spielzeit 2025/2026 erhalten erstmalig auch Auszubildende Zugang zum Kulturticket der Theater und Philharmonie Essen (TUP). Was bisher ausschließlich Studierenden der Universität Duisburg-Essen vorbehalten war, wird im Rahmen einer neuen Kooperation mit der Kreishandwerkerschaft Essen nun gezielt auf Auszubildende im Handwerk ausgeweitet.
Das Kulturticket ermöglicht den vergünstigten Besuch von Eigenveranstaltungen im Aalto-Theater und Schauspiel Essen – auch Premieren sind inbegriffen. Ausgenommen sind Gastspiele und Fremdveranstaltungen. Die Karten sind, je nach Verfügbarkeit, ab sieben Tage vor der Vorstellung an den Abendkassen erhältlich – zum Preis von nur 1 Euro pro Vorstellung. Voraussetzung ist eine Registrierung der Auszubildenden bei der TUP unter Angabe der Stammdaten.

Für einen Euro in Philharmonie, Aaltotheater oder Schauspiel Essen – das ermöglicht ab sofort das Kulturticket für Auszubildende im Innungshandwerk.

Azubis im Handwerk

„Mit diesem Angebot setzen wir ein deutliches Zeichen: Ausbildung und Studium sind gleichwertige Bildungswege“, so Martin van Beek, Kreishandwerksmeister der Kreishandwerkerschaft Essen. „Das Kulturticket fördert die kulturelle Teilhabe junger Menschen und stärkt die Sichtbarkeit beruflicher Bildung in unserer Stadt. Wir freuen uns über eine weitere enge Zusammenarbeit des Essener Handwerks mit einer städtischen Tochtergesellschaft. Dies bekräftigt abermals den engen Schulterschluss von Kommune und Kreishandwerkerschaft.“ Die Initiative ist eine gemeinsame Aktion der Kreishandwerkerschaft Essen und der Theater und Philharmonie Essen mit Unterstützung der Handwerkskammer Düsseldorf.

Fahrradfreundliche Arbeitgeber gesucht

Die „Grüne Hauptstadt Agentur“ (GHA) und die EWG – Essener Wirtschaftsförderungsgesellschaft mbH bieten am 18. September einen Workshop für Betriebe, die sich als „fahrradfreundliche Arbeitgeber“ zertifizieren lassen möchten. Ein Experte des ADFC wird darin die Beratungs- und Zertifizierungsangebote erläutern und die Teilnehmer bei der Standortbestimmung des Unternehmens und der Klärung der Frage beraten, was sie im Detail noch verbessern können. Die Teilnahme an dem Workshop hat einen Gegenwert von 900 Euro zuzgl. MwSt. EWG, GHA und ADFC bieten den Workshop in Essen ohne Teilnahmegebühren an! Die GHA stellt den ersten fünf Unternehmen, die sich nach der Teilnahme am Workshop zertifizieren lassen, eine interessante finanzielle Förderung zur Durchführung geeigneter Maßnahmen bereit. Der Workshop findet in den Räumen der EWG am Kennedyplatz 5 statt. Die Teilnehmerzahl ist begrenzt. Aus organisatorischen Gründen wird um eine formlose Anmeldung per E-Mail bis zum 15. September gebeten.

margret.schulte@gha.essen.de

www.essen.de/fahrradfreundlicherarbeitgeber

www.ffag-essen.de

www.essen.de/mobilitaetspartnerschaft

www.fahrradfreundlicher-arbeitgeber.de

Türkischer Generalkonsul zu Gast

Kreishandwerksmeister Martin van Beek und Hauptgeschäftsführer Martin Weber begrüßten Ende Juni den türkischen Generalkonsul in Essen, Taylan Özgür Aydin, zum Gespräch im Haus des Handwerks. Neben einem Austausch über Integrationsthemen und die wirtschaftliche Situation in der Region vereinbarten sie ein Projekt zur Ausbildungswerbung in der türkischen Community, das derzeit erarbeitet wird. „Wir bedanken uns herzlich für das angenehme und konstruktive Gespräch“, schreibt die KH Essen in ihren sozialen Medien.

IKK classic Gesundheitstag 2025

Bereits traditionell durfte Hauptgeschäftsführer Martin Weber am 21. Mai die IKK classic zum Gesundheitstag für die Mitarbeiter der Kreishandwerkerschaft Essen begrüßen. Dirk Friedrich und Henrik Bauer organisierten seitens der Innungskrankenkasse verschiedene Checks vom Rücken bis zum Herz-Kreislauf-System für die teilnehmenden Beschäftigten. „Ich danke der IKK classic für ihr Engagement in Sachen Gesundheit unserer Belegschaft“, so Weber. „Mit starken Partnern an der Seite arbeitet es sich einfach leichter.“

Dialog zwischen Handwerk und Wirtschaftsförderung

Mit dem Geschäftsführer der Essener Wirtschaftsförderung, Andre Boschem, kamen Kreishandwerksmeister Martin van Beek, Obermeister Thomas Weber und Hauptgeschäftsführer Martin Weber Mitte Mai zusammen. Nach einem Austausch über die derzeitige Wirtschaftslage im Handwerk wurden konkrete gemeinsame Projekte zur Digitalisierung und Green Economy konzipiert. „Wir freuen uns auf eine noch engere Kooperation und bedanken uns für den Austausch“, schreibt die KH Essen auf Facebook.

Fotos: KH Essen

Hallenkonstruktionen mit Holzleim-Binder F-30 B

Typ Donald Rex

Typen o. angepasst mit Dacheindeckung + Rinnenanlage, prüffähiger Statik, mit + ohne Montage. Absolut preiswert! Reithallentypen 20 / 40 m + 20 / 60 m besonders preiswert! *1000-fach bewährt, montagefreundlich, feuerhemmend F-30 B

Timmermann GmbH – Hallenbau & Holzleimbau
59174 Kamen | Tel. 02307-4484 | Fax 02307-40308
www.hallenbau-timmermann.de | E-Mail: info@hallenbau-timmermann.de

Ihr Vertragspartner ist die VR Smart Finanz AG, ein Unternehmen der Genossenschaftlichen FinanzGruppe Volksbanken Raiffeisenbanken.

Was Sie auch vorhaben, wir gehen mit.

Nutzen Sie jetzt Ihre Chance auf Wachstum: mit **VR Smart express** und **VR Smart express Eco** für nachhaltige Investitionen. So finanzieren Sie Ihr Vorhaben ganz einfach, schnell und zukunftsorientiert.

Sie haben größere Pläne? Auch hierfür haben wir die passende Finanzierungslösung für Ihr Unternehmen.

Sprechen Sie uns an – wir beraten Sie gerne:
Telefon **0201 5603-7777**
E-Mail **fk-service@genobank.de**
Web **genobank.de**

- **Schnell:** bis 250.000 Euro mit direkter Entscheidung und Auszahlung i. d. R. innerhalb von 24 Std.
- **Unkompliziert:** neue, gebrauchte oder bereits angeschaffte Objekte (6 Monate rückwirkend)
- **Einfache Anfrage:** mit Objektrechnung oder Objektangebot
- **Mehr Spielraum:** erhöhte Schlussrate oder vorzeitige Ablöse ohne Zusatzkosten
- **Flexible Laufzeit:** 12-96 Monate bzw. 12-120 Monate für ausgewählte nachhaltige Objekte

GENO BANK ESSEN eG
IN ESSEN MEHR ERREICHEN

In Kooperation mit:
VR Smart Finanz

Vorstellung des Masterplans Handwerk v.l.n.r.: Dr. Axel Fuhrmann (Hauptgeschäftsführer Handwerkskammer Düsseldorf), RVR-Regionaldirektor Garrelt Duin, Carsten Harder (Hauptgeschäftsführer HWK Dortmund), Markus Hartmann (Geschäftsführer Wirtschaftsförderung HWK Münster), Stefan Kuczera (Beigeordneter Planung).

„Masterplan Handwerk Ruhr“ vorgestellt

Das Handwerk Region Ruhr und der Regionalverband Ruhr (RVR) haben Anfang Juli die gemeinsame strategische Initiative „Masterplan Handwerk Ruhr“ vorgestellt.

Sie enthält Handlungsempfehlungen und 18 konkrete Umsetzungsprojekte, die das Handwerk im Ruhrgebiet stärken und zukunftsfähig aufstellen wollen. Bis 2030 setzen beide Akteure gemeinsam ein konkretes Arbeitsprogramm um, dessen Fortschritte sie regelmäßig überprüfen und öffentlich kommunizieren wollen. Ziel sei, die wirtschaftliche Bedeutung des Handwerks stärker sichtbar zu machen und das Handwerk als strategischen Faktor für die regionale Entwicklung zu positionieren.

„Mit über 46.000 Betrieben und rund 300.000 Beschäftigten ist das Handwerk eine tragende Säule für wirtschaftliches Wachstum und wirtschaftliche Stabilität im Ruhrgebiet“, betont RVR-Regionaldirektor Garrelt Duin. „Daher müssen wir noch stärker in die mittelstandsorientierte Regionalentwicklung investieren. Das heißt konkret, Bürokratie und Fachkräftemangel abbauen, indem Genehmigungsverfahren vereinfacht und Nachwuchskräfte bestmöglich ausgebildet werden.“

Die wirtschaftliche Stärke des Ruhrgebiets beruhe maßgeblich auf seiner breitgefächerten Wirtschaftsstruktur, heißt es weiter. Einen wesentlichen Beitrag hierzu leisteten insbesondere mittelständische Unternehmen – darunter vor allem das Handwerk, das durch seine Vielfalt und lokale sowie regionale Verankerung die wirtschaftliche Entwicklung der Region maßgeblich präge. Grundlage des Masterplans für das Ruhrgebiet ist eine Struktur- und Potenzialanalyse, die die EDIPA GmbH im Auftrag von RVR und den Handwerkskammern Dortmund, Düsseldorf und Münster erstellt und 2024 veröffentlicht hat. Die Analyse identifizierte Potenziale und Herausforderungen des Handwerks im Ruhrgebiet. Der Masterplan Handwerk Ruhr sei der nächste Schritt, Strategien zu entwickeln, die das Handwerk und das Ruhrgebiet langfristig stärken und auf zukünftige Herausforderungen vorbereiten.

Arbeitsprogramm bündelt wichtige Ziele und Handlungsempfehlungen

Innerhalb der fünf Themenfelder – Mittelstandskultur und Innovation, Bildung und Ausbildung von Fachkräften, Flächenbedarfe und Planungsrecht, Mobilität sowie Klimaschutz und Ressourceneffizienz – ergeben sich folgende Grundüberzeugungen und Leitlinien für die gemeinsame Arbeit der nächsten Jahre:

Foto: HWK Düsseldorf/Wilfried Meyer

- Eine lebendige Mittelstandskultur stärkt die Wirtschaftskraft, fördert gesellschaftlichen Zusammenhalt und ist ein Motor für Innovation.
- Klimarelevante Gewerke leisten einen proaktiven Beitrag zum Klimaschutz und spielen eine zentrale Rolle in der Kreislaufwirtschaft.
- Bildung und Ausbildung sind Schlüsselfaktoren für die Fachkräftesicherung und damit für die Wettbewerbsfähigkeit des Handwerks.
- Geeignete Standorte und Flächen sind essenziell – es braucht ein entsprechendes Planungsrecht, um dem Handwerk langfristig Raum zur Entfaltung zu geben.
- Funktionierende Mobilität ist unverzichtbar für betriebliche Abläufe – von Arbeitswegen bis zum Gütertransport. Gleichzeitig steht das Handwerk bei der Umrüstung auf klimagerechte Fahrzeuge in der Verantwortung.

Markus Hartmann, Geschäftsführer der Handwerkskammer Münster, macht deutlich: „Das Handwerk ist Rückgrat unserer mittelständischen Wirtschaft und zugleich zentraler Akteur der regionalen Transformation. Es ist nicht nur ein bedeutender Arbeitgeber, sondern auch Treiber von Innovation, regionaler Stabilität und wirtschaftlicher Flexibilität in den Städten und Quartieren. Mit seinen klimarelevanten Gewerken trägt es maßgeblich zur Umsetzung der Energie-, Wärme- und Ressourcenschutzziele bei. Um dieses Potenzial zu heben, müssen wir einen Bewusstseinswandel verankern und die Rahmenbedingungen verbessern – von der Innovationsförderung bis zur Einbindung in kommunale Klimapläne."

> „Wenn wir die wirtschaftliche Zukunft der Region sichern wollen, müssen wir junge Menschen wieder stärker für das Handwerk begeistern…
>
> **Dr. Axel Fuhrmann**
> Hauptgeschäftsführer, Handwerkskammer Düsseldorf

„Wenn wir die wirtschaftliche Zukunft der Region sichern wollen, müssen wir junge Menschen wieder stärker für das Handwerk begeistern – durch moderne Ausbildungsformate, mehr Sichtbarkeit und echte Gleichwertigkeit zur akademischen Bildung", sagt Dr. Axel Fuhrmann, der Hauptgeschäftsführer Handwerkskammer Düsseldorf. „Hier wollen wir neue planerische Ansätze verfolgen, um vorhandene Gewerbestandorte des Handwerks zu sichern und neue Gewerbeflächen bedarfsgerecht zu entwickeln."

„Handwerksbetriebe sind auf funktionierende Mobilitätsketten angewiesen – sei es für ihre Mitarbeitenden, den Materialtransport oder den Kundenzugang", betont Carsten Harder, Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer Dortmund. „Doch Staus, fehlende Ladeinfrastruktur und Stellplatzprobleme gefährden zunehmend die Effizienz handwerklicher Leistungen. Mit dem Masterplan setzen wir uns daher für verlässliche Verkehrswege, wirtschaftsfreundliches Parkraummanagement und gezielte Investitionen in die Verkehrsinfrastruktur ein, damit das Handwerk mobil bleibt und auch künftig erfolgreich arbeiten kann."
Mit dem Masterplan Handwerk für das Ruhrgebiet liege nun ein Fahrplan vor, der wesentliche Ziele und praxisnahe Handlungsempfehlungen bündelt. Gemeinsam möchten die Partner die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für das Handwerk spürbar und nachhaltig verbessern und dessen Potenziale noch gezielter für die regionale Entwicklung erschließen.

Handwerk Region Ruhr

Seit 2018 vertreten die Handwerkskammern Dortmund, Düsseldorf und Münster sowie neun Kreishandwerkerschaften in der Arbeitsgemeinschaft „Handwerk Region Ruhr" ihre politischen Positionen gemeinsam auf regionaler Ebene.

Mit Innovation an die Spitze

Das Thema Personal zieht sich wie ein roter Faden durch die Vita von Annabelle Brandes. Seit drei Jahren bereitet die 44-jährige Beigeordnete die Stadt Essen auf den demografischen Wandel vor und macht die Verwaltung digitaler – offenbar mit Erfolg.

Die großflächigen, farbenfrohen Kunstwerke und die grünen Stuhlpolster in ihrem Büro setzen bewusst Farbtupfer in die Stadtverwaltung, die sonst eher in dunklen Tönen daherkommt. Auch inhaltlich hat Annabelle Brandes neue Impulse in die Verwaltung gebracht: Menschenorientierter, transparenter und effizienter will sie diese gestalten, seit sie im Juni 2022 den neu geschaffenen Geschäftsbereich 1 für Personal, Allgemeine Verwaltung und Digitalisierung übernommen hat – neu geschaffen angesichts des jetzt schon spürbaren Fachkräftemangels. Eines ihrer Hauptarbeitsfelder aktuell: eine groß angelegte Mitarbeiterbefragung unter dem Motto „Mal ehrlich, wie isset? Zeit, Klartext zu reden“. Die Erkenntnisse dieser Befragung, die nacheinander in den einzelnen Geschäftsbereichen noch bis Ende 2026 läuft, sollen die Arbeitsbedingungen und -kultur, Führung sowie die Gesundheit verbessern.

Auch die Einführung sogenannter Exitgespräche mit Mitarbeitern, die die Verwaltung für einen anderen Arbeitgeber verlassen, lieferte bereits wertvolle Erkenntnisse, so Brandes. Zwar waren Wechselgründe oft individueller Natur, zum Beispiel Wohnortnähe, und ließen sich nicht direkt beeinflussen, „es zeigte sich aber, dass Kollegialität, flexible Arbeitszeitmodelle und Entwicklungsmöglichkeiten wichtige Elemente des Wohlbefindens am Arbeitsplatz sind. Daraus ziehen wir die Konsequenz, noch stärker in die Mitarbeitendenbindung zu investieren und unsere Angebote entsprechend anzupassen. Den ein oder anderen Mitarbeitenden konnten wir auch zurückgewinnen“, so Brandes. Neue Formate wie die in diesem Jahr erstmals durchgeführte Elternmesse mit 100 Teilnehmern dienten dazu, den Kontakt zu Mitarbeitern in Mutterschutz oder Elternzeit aufrechtzuerhalten. Das neu gegründete „Eltern Office“ unterstützt gezielt Mitarbeitende mit Kindern, mit reduzierter Stundenanzahl während der Elternzeit im Beruf zu bleiben.

Neue Arbeitgebermarke

Weitere Schritte für noch mehr Arbeitgeberattraktivität seien bereits in der Umsetzung: „Wir sind gerade dabei, eine eigene Arbeitgebermarke für die Stadt Essen zu entwickeln, deren Launch zum Ende des Jahres erfolgen soll.“ Auch die Führungskultur stehe auf dem Prüfstand; man habe neue moderne und zeitgerechte Führungsleitlinien entwickelt. Und:

Fotos: Kerstin Bögeholz

> Wir bespielen fast alle gängigen Social-Media-Kanäle.

Unsere neu geschaffene Führungsakademie hilft uns dabei, diese umzusetzen“, so Brandes.
Die neu gegründete Abteilung „Talente, Trends und Marketing“ soll zudem innovative und zielgruppengerechte Formate entwickeln, um neue Mitarbeiter anzusprechen. „So bespielen wir mittlerweile adressatengerecht fast alle gängigen Social-Media-Kanäle wie TikTok, Instagram und Co. sowie unseren Podcast „Filterkaffee und Faxgeräte“ auf Spotify und ermöglichen inzwischen auch Bewerbungen per WhatsApp.“
Die Bemühungen zahlen sich offenbar aus: Innerhalb von drei Jahren konnte Brandes die Mitarbeiterschaft um rund 1.000 neue Kollegen netto auf rund 11.400 Mitarbeitende vergrößern – schon ein gutes Polster für die rund 2.400 altersbedingten Abgänge in den nächsten zehn Jahren. Brandes ist zuversichtlich, diese Verluste durch Neuzugänge zu kompensieren – nicht zuletzt durch die eigenen Ausbildungsbemühungen; aktuell bereiten sich über 1.000 Nachwuchskräfte auf eine Arbeit in der Verwaltung vor. Das InOffice – die erste kommunale Ausbildungsfirma in Deutschland – unterstützt die Fachbereiche bei der praktischen Ausbildung. Auch wenn die Stadtverwaltung in der IT, der Medizin, dem Sozial- und Erziehungsdienst sowie im Ingenieurwesen mit Fachkräftemangel zu kämpfen hat, könne sie gegenüber der Privatwirtschaft mit einer besonders sinnstiftenden Tätigkeit punkten und damit, die eigene Stadt mitgestalten zu können.

Digital von Platz 28 auf neun

Dabei soll die Digitalisierung Mitarbeitern und Bürgern das Leben gleichermaßen erleichtern – zweiter großer Arbeitsbereich der Diplom-Verwaltungswirtin. Konkrete digitale Projekte sind etwa die neue Terminmanagement-Software zur Reduzierung von Wartezeiten oder das ständig wachsende Serviceportal für Online-Dienstleistungen, darunter die elektronische Fahrzeugan-, -um- und -abmeldung, bei der bereits 15 Prozent der Anträge automatisiert bearbeitet würden. Die E-Akte werde schrittweise eingeführt, und auch Betriebe könnten viele Verwaltungsangelegenheiten bereits online erledigen, etwa Baugenehmigungen, Anträge auf Wiedergestattung eines Gewerbes, Gewerberegisterauskünfte und weitere Vorgänge rund um die Gewerbesteuer. Speziell Handwerker könnten den Handwerkerparkausweis sowie die Ausnahmegenehmigung zum Befahren einer Fußgängerzone bequem online beantragen. Der „Bitkom Smart City Index“ belohnte Annabelle Brandes‘ Bemühungen bereits: die Stadt Essen kletterte im Ranking von Platz 28 auf Platz 9 (von 83). Unter den 53 Kommunen im Digitalindex Ruhr belegte sie zuletzt Platz 4. Trotz dieser Fortschritte gibt es weiterhin Herausforderungen, insbesondere bei der Vernetzung von Daten zwischen verschiedenen Ämtern. Das liege oft an unterschiedlichen Fachverfahren und dem Fehlen einer einheitlichen Bürgerdatenbank in Kommunen – ein komplexes Thema mit hohen Datenschutzanforderungen. Mit dem Aufbau eines KI-Kompetenzcenters und unter dem Motto „KI assistiert, der Mensch entscheidet“ stellt Brandes darüber hinaus die Weichen für die Zukunft.

Wegweiser Berufsberatung

Brandes liebt die Arbeit mit Menschen, wie sie betont, und die Möglichkeit, gute Arbeitsbedingungen zu schaffen, damit sich Mitarbeitende wohlfühlen und gerne zur Arbeit kommen. Obwohl sie mobiles Arbeiten und Homeoffice unterstützt, sei sie meist vor Ort für die Mitarbeitenden ansprechbar. Ihr Werdegang wirkt rückblickend gradlinig; dabei wusste die gebürtige Hagenerin nach der Schule noch nicht, wo es hingehen sollte. Die Berufsberatung des damaligen Arbeitsamtes überzeugte Brandes von einer Karriere im eigenen Hause. Und so begann sie ein duales Studium zur Diplom-Verwaltungswirtin bei der Bundesanstalt für Arbeit. Später kam berufsbegleitend noch ein Diplom in Sozialwissenschaften mit Schwerpunkt Arbeit, Personal und Organisation an der Ruhr-Uni Bochum hinzu. Fast 20 Jahre lang war Brandes bei der Bundesagentur für Arbeit in verschiedenen Funktionen tätig, darunter als Personalreferentin, und -beraterin sowie Leiterin des Internen Service in Köln, wo sie den zweitgrößten Verwaltungsstützpunkt der Agentur leitete. Auch als Geschäftsführerin Operativ in Dortmund sammelte sie Erfahrungen im Arbeits- und Ausbildungsmarkt und arbeitete eng mit Kommunen und Kammern zusammen. Bevor sie nach Essen kam, war sie von 2019 bis 2022 Beigeordnete in Wesel, zuständig für Zentrale Dienste und Gebäudeservice.
Annabelle Brandes hat ihre Heimat rund um Hagen nie ganz verlassen; die Bindung zu Familie und Freunden war ihr immer wichtig und nimmt weiterhin einen großen Stellenwert in ihrer knappen Freizeit ein. Außerdem besucht sie gerne Sportveranstaltungen jeglicher Art (beim Fußball Borussia Dortmund und Rot-Weiss Essen) und genießt es, in der Natur zu sein, etwa beim E-Mountainbiking. Annabelle Brandes lebt mit ihrem Lebenspartner in Ennepetal.

Jörn-Jakob Surkemper

service.essen.de

Wie sie die Verwaltung fit für die Zukunft macht, schildert Annabelle Brandes im Gespräch mit ESSENER-HANDWERK-Redakteur Jörn-Jakob Surkemper.

Werkstatt- und Maschinenzeiten anbieten

Bei der Essener Sudiowerk GmbH, Werkstatt und Planungsbüro für Innenausbau und Möbel, entstehen immer wieder neue Service-Ideen. „Oft sind wiederkehrende Kundenwünsche der Auslöser“, sagt Geschäftsführer Fabian Füllgräbe. Weitere Inspirationsquellen sind der Austausch mit Partnern und anderen Gewerken, die Beobachtung des Markts in Sachen Materialien, Techniken und Trends sowie eigene Erfahrungen in der Werkstatt: „Wenn wir merken, das müsste doch auch einfacher gehen“. Als zusätzliche Services bieten Fabian Füllgräbe und sein Team unter anderem auch Lohnfertigung (CNC, Zuschnitt) für Kollegenbetriebe und Architekturbüros und die Vermietung von Werkstatt- und Maschinenzeit als „Makerspace“ an. Ein weiterer Punkt ist die Unterstützung bei Ausschreibungen und Projektplanung für Architekten. „Stark nachgefragt wird die Innenarchitektur und komplette Konzeptentwicklung aus einer Hand“, so der Fachmann.

Foto: Andre Chrost

Der Service macht den Unterschied

Die Kundenanforderungen haben sich in den letzten Jahren stark verändert, das ist in allen Bereichen des Handwerks spürbar. Wie gehen die Betriebe damit um?

Der Sturm in der vergangenen Nacht war heftig, jetzt liegen zwei zerbrochene Dachziegel im Garten. Ansonsten ist zum Glück nichts passiert, der Versicherungsschaden ist schnell gemeldet. Aber wie geht es nun mit dem Dach weiter? Es sollte schließlich zeitnah in Ordnung gebracht werden. Hier sind viele Eigenheimbesitzer im Zweifel: Lohnen sich solche Kleinaufträge für Handwerksbetriebe? Kommen Profis dafür überhaupt noch „raus“? Dirk Sindermann gibt eine klare Antwort auf diese Frage: „Das Dachdeckerhandwerk steht auch bei vermeintlich kleinen Schäden wie ein paar fehlenden Dachziegeln in der Pflicht, schnell und zuverlässig Hilfe zu leisten – nicht nur im Sinne der Verkehrssicherungspflicht, sondern vor allem, um größere Schäden am Gebäude rechtzeitig abzuwenden“, so der Dachdeckermeister aus Dortmund, seit März Vizepräsident des Zentralverbands ZVDH. Viele Innungsbetriebe organisieren sich laut Sindermann so, dass sie auch Kleinreparaturen wirtschaftlich und zuverlässig abbilden können. „Natürlich erfordert das einen unternehmerischen Willen, solche Aufträge ernst zu nehmen und intern effizient umzusetzen. Der Aufwand ist da – aber der Bedarf ist größer denn je.“

Kitt zwischen Kunde und Betrieb

Für Sindermann ist Service „der Kitt zwischen den großen Projekten – und oft entscheidend für die langfristige Kundenbeziehung“. Das kennt jeder Kunde: Wer erreichbar ist, verständlich kommuniziert, transparent dokumentiert und zuverlässig Rückmeldung gibt, bleibt im Kopf. „Viele Kunden erinnern sich nicht an das günstigste Angebot, aber an den Handwerksbetrieb, der auf Augenhöhe berät und sich kümmert“, meint der Verbands-Vize. „Im Dachdeckerhandwerk gehört dazu auch der wiederkehrende Kontakt über Wartungsvereinbarungen, saisonale Checks oder smarte Kundenportale. Besonders in einem Markt, in dem Vertrauen ein zentrales Entscheidungskriterium ist, kann guter Service – auch bei kleinen Aufträgen – die Grundlage für große Projekte von morgen sein.

„Während der klassische Neubau schwächelt, nehmen Modernisierungen, energetische Sanierungen und Photovoltaik-Integrationen deutlich zu. Hier verbinden sich Handwerk, Klimaschutz und Werterhalt von Bestandsimmobilien auf ideale Weise.“ Die Betriebe positionieren sich so zunehmend als Ansprechpartner für ganzheitliche Dachlösungen – von der Abdichtung über die Dämmung bis zur Stromerzeugung. Hinzu kommen Synergien mit Klempnerei, Holzbau oder Wartung, die das Portfolio verbreitern. „Das Handwerk ist dort stark, wo Substanz erhalten und Zukunft gebaut wird – und das ist im Bestand“, sagt Sindermann. Und dabei sind eben auch mal „kleinere“ Reparaturen gefragt.

Was ist mit defekten Geräten?

Neben Schäden an Autos und Immobilen sind es streikende Elektrogeräte, die oft den Wunsch nach schneller Hilfe auslösen. „Ich persönlich bin der Meinung, dass bei Elektrogeräten wieder viel mehr Wert auf Wertigkeit und eine lange Lebensdauer gelegt werden sollte. Das macht diese Produkte zwar teurer, aber die Industrie würde auch in die Lage versetzt werden, aufwandsgerechte Entschädigungen an Servicewerkstätten und Betriebe zu entrichten“, sagt dazu Andreas Baumann, Geschäftsführer der Euronics XXL Baumann GmbH in Bayreuth und Vizepräsident beim Zentralverband der Deutschen Elektro- und Informationstechnischen Handwerke (ZVEH). „Ein höherer Anschaffungspreis bedeutet

„Service schafft Vertrauen und Nähe zu Kunden“

Uwe Engelhardt, gelernter Gas-/Wasserinstallateur und staatlich geprüfter Techniker Hochbau, berät mit seiner ErfolgsMeisterei seit über 20 Jahren Handwerksbetriebe. In Sachen Service hat er zahlreiche Tipps.

Herr Engelhardt, mal plakativ: Ist mit Service wie vor 20 Jahren überhaupt noch erfolgreiches Wirtschaften möglich?
Nein, dafür haben sich die Welt und die Bedürfnisse der Menschen zu stark verändert – und tun es ja permanent weiter. Die meisten Handwerksbetriebe haben das erkannt und passen ihre Leistungen an. Problematisch wird es, wenn dieser Service-Wandel aus der Not heraus geschieht.

Was meinen Sie damit?
Es gibt Betriebe, die von heute auf morgen ihren Service erweitern oder umstellen wollen, weil sie sich dadurch dringend benötigten Umsatz versprechen – und zwar kurzfristig. Das aber ist meiner Erfahrung nach zum Scheitern verurteilt. Denn es braucht schlicht und einfach Zeit, um eine sinnvolle Strategie zu entwickeln. Außerdem steht am Anfang immer das Experimentieren: was funktioniert und was nicht? Was rechnet sich – und was nicht? Attraktiver Service „mal eben so auf die Schnelle“ – das klappt selten.

Wie sollten Betriebe an die Sache herangehen?
Ich rate immer dazu, die Verkäuferbrille aufzusetzen. Was kann ich um meine Grundleistungen herum aufbauen? Wo liegt der Mehrwert für den Kunden? Nur wenn ich mich mit seiner Auftragsentscheidung befasse, kann ich erfolgreiche Service-Angebote machen, die genau zu meinem Team und meinem Betrieb passen. Ein Kardinalfehler ist, einfach zum Nachbarbetrieb zu schielen und irgendwelche neuen Leistungen zu kopieren, „weil die jetzt jeder anbietet“.

Wo liegt dabei die größte Herausforderung?
Im Bewusstseinswandel: Viele sagen: „Ich bin Meister – und kein Verkäufer!“ Diese Einstellung ist aber wenig hilfreich und beruht auf einem Denkfehler: Wenn ich seit Jahren, vielleicht Jahrzehnten meine Dienstleistungen und Produkte an den Mann und die Frau gebracht habe, dann muss ich doch irgendwie auch verkaufen können, oder?

Scheuen manche Aufwand, der mit neuen Services verbunden ist?
So groß ist der Aufwand nicht – wenn ich bereit bin, Zeit und Gehirnschmalz zu investieren. Mal ein Beispiel aus meinem Umfeld: Mein Optiker bietet seit einiger Zeit nicht nur einen kostenlosen Sehtest, sondern auch eine Gratis-Gesundheitsberatung rund ums Auge an. Mir ist schon klar, dass ich das wahrscheinlich über meine Brille irgendwo mitbezahle. Trotzdem schafft diese kleine Maßnahme Vertrauen und Nähe zum Kunden. Es ist ein Baustein, warum ich meinem Optiker treu bleibe und er weitere Kunden gewinnt.

Hätten Sie ein weiteres Beispiel?
Bewährt hat sich, persönliche Kontaktpunkte zu schaffen, wie z.B. Bauherren-Frühstücke: Dazu brauche ich lediglich einen halbwegs großen Raum, ein paar belegte Brötchen und guten Kaffee. Im Vorfeld rühre ich die Werbetrommel, und je nach Neubau-Dichte in meiner Region habe ich ruckzuck fünf bis zehn interessierte Leute zusammen. Ihnen kann ich dann z.B. die fünf größten Fehler nennen, die sie beim Bauen unbedingt vermeiden sollten – ganz neutral und unverbindlich. Das ist eine tolle Akquise-Aktion, und Lampenfieber muss davor auch keiner haben: Ob man einem einzelnen Ehepaar die Baupläne erklärt oder vor 10 Leuten über dasselbe Thema spricht, macht keinen Unterschied.

Wie lohnenswert sind heutzutage noch Kleinaufträge?
Auch damit lässt sich nach wie vor Geld verdienen. Wichtig ist, dass ich meine interne Organisation diesen kleinen Aufträgen anpasse. Das Management ist ein anderes und ich brauche andere Kompetenzen bei meinem Team im Umgang mit den Kunden. Es kann sinnvoll sein, im Betrieb einen eigenen Bereich nur für solche Dienstleistungen zu schaffen – mit spezieller Organisationen und speziellem Personal, das zusätzliches Auftragspotenzial erkennt.

Und wenn ich irgendwann merke, dass es sich nicht rentiert?
Dann besteht immer noch die Möglichkeit, solche Kleinaufträge durch das Marketingbudget zu bezuschussen. Denn die Leute sind wahnsinnig dankbar, wenn ihnen bei einem kaputten Rollladen oder tropfenden Wasserhahn schnell und freundlich geholfen wird. Eine bessere Werbung gibt es nicht, wenn man sie als solches nutzt – und es bietet Potenzial zum Beispiel für Wartungsverträge.

Läuft man dann nicht Gefahr, zu viel Service gratis zu liefern?
Ich empfehle, sich erstmal Klarheit zu verschaffen, welchen Service man schon kostenfrei bietet. Dann muss das Selbstbewusstsein vorhanden sein, aufwändige Arbeiten wie eine komplette Heizungsplanung in Angebotsqualität auch preislich zu benennen. Man kann ja eine Verrechnung anbieten, sollte der Auftrag schnell und unkompliziert zustande kommen – auch das ist ein gutes Akquise-Tool.

Uwe Engelhardt
Berater und Geschäftsführer
der ErfolgsMeisterei GmbH

auch, dass eine Reparatur wieder eher in Betrachtung gezogen wird. Produkte sind heute zum Teil so preiswert, dass ein Neukauf im Falle eines Ausfalls gar nicht hinterfragt wird.“

Neues „Recht auf Reparatur“

Reparaturboni, wie es sie vereinzelt schon gibt, tragen seiner Meinung nach ebenfalls dazu bei, dass Menschen sich häufiger für Reparaturen entscheiden. Und künftig könnte das von der EU geforderte „Recht auf Reparatur“ mehr Impulse geben, langlebige Geräte zu kaufen: Wer längere Gewährleistungs- oder Garantielaufzeiten anbietet, schafft Anreize für regelmäßigen Service – so wie es im Kfz-Gewerbe mit Garantieverlängerungen auf fünf, sieben oder mehr Jahre schon lange üblich ist. Eine Win-Win-Situation: Der Kunde verschafft sich längere Sorglosigkeit, der Betrieb regelmäßige Service- und Wartungsaufträge. Und am Ende ist es nachhaltiger zu reparieren, als Geräte beim ersten größeren Defekt nach Ablauf der Garantiefrist wegzuwerfen.

> „Die Kunden sind anspruchsvoller geworden und erwarten für ihr Geld eine herausragende Dienstleistung.“
>
> **Mike Engels**
> Stellv. Vorsitzender Friseur- und Kosmetikverband NRW

Was Kunden erwarten

Fest steht: Die Kunden von heute – die per Handy Reisen buchen, Gebrauchtwagen mit wenigen Klicks vergleichen und sich die neueste Mode über Nacht liefern lassen – haben ein anderes Service-Verständnis als noch vor 10 oder gar 20 Jahren. Zweifellos eine Herausforderung für das Handwerk, aber zugleich auch eine Chance. Denn die Bandbreite an neuen Services, mit denen man punkten kann, ist groß. Das gilt besonders in Bereichen, die durch einen starken Wandel geprägt sind wie Energie und Nachhaltigkeit. Energie- und Fördermittelberatung, die Planung und Installation von PV-Anlagen und Stromspeichern oder das Umrüsten von Haushalten auf „Smart Home“ sind nur einige Beispiele. Vor dem Hintergrund des demografischen Wandels – ein weiteres Megathema – braucht es individuelle und fachgerechte Lösungen, um länger in den eigenen Wänden bleiben zu können, etwa durch altersgerechte Bäder.

Fotos: ErfolgsMeisterei, Friseurverband NRW

Erstkontakt im Baumarkt als Chance fürs Handwerk? Die Baumarkt-Kette Hornbach vermittelt Kundenanfragen zu Dienstleistungen an lokale Meisterbetriebe weiter.

Bitte „alles aus einer Hand“!

Und grundsätzlich scheint mehr denn je zu gelten: Bitte alles aus einer Hand! Das zeigt sich unter anderem an Handwerker-Services, wie sie von großen Baumarkt-Ketten angeboten werden. Beispiel Hornbach: Das Unternehmen setzt dafür auf anerkannte Handwerksbetriebe aus der jeweiligen Region, etwa für Badsanierungen mit Produkten aus dem eigenen Sortiment. „Lange Handwerkersuche oder aufwendige Vergleiche entfallen“, nennt Benjamin Hoffmann, Leiter Handwerkerservice Hornbach Deutschland, den Vorteil für die Kunden. Hornbach ist Vertragspartner und kümmert sich, je nach Projekt, auch als Generalunternehmen um die Abwicklung – also auch um die Terminfindung. Bereits bei der Auswahl der Servicepartner werde darauf geachtet, dass Qualitätsstandards erfüllt sind. „Zudem bieten wir Produkt- und Montageschulungen an.“ Außendienstmitarbeiter überprüfen zudem regelmäßig die Arbeiten. „Dies geschieht durch Baustellenbesuche und durch kontinuierliche Kundenbefragungen.“

Doch wo liegen die Vorteile für die Betriebe? Wie rechnet sich diese Zusammenarbeit für sie? „Die Partnerbetriebe profitieren von zusätzlichen Kunden, ohne Geld für Werbung ausgeben zu müssen“, sagt Hoffmann. Hornbach bezahle pünktlich nach Auftragsabwicklung – unabhängig davon, ob der Kunde bereits bezahlt hat. Natürlich sind die Baumärkte an der Stärkung ihrer Kundenbindung interessiert. Hoffmann sieht aber auch eine Stärkung des lokalen Handwerks: „Eine gute Servicepartnerschaft beruht auf Gegenseitigkeit und einem offenen Austausch.“

Service mit Eventcharakter

Die veränderten Kundenanforderungen sind in allen Bereichen zu spüren – auch beim Friseurhandwerk. „Die Kunden sind in den letzten Jahren anspruchsvoller geworden und erwarten für ihr Geld eine herausragende Dienstleistung, eine tolle Atmosphäre und angenehme Umgebung mit Kaffee und am liebsten einen Prosecco“, sagt Mike Engels, stellv. Verbandsvorsitzender beim Friseur- und Kosmetikverband NRW. „Oder sie gehen eben zu einem besonders preiswerten Friseur und geben sich damit zufrieden, was sie erhalten. Hier regelt der Markt den Bedarf und den finanziellen Rahmen. Nicht fehlen darf der Eventcharakter, etwa bei den Vorbereitungen für den „schönsten Tag des Lebens“: „Manche Betriebe zelebrieren die Hochzeitsfrisur inklusive Make-up und Deko. Hier gibt es ein Rundum-Sorglos-Paket.“ Die größte Herausforderung sieht Engels darin, für solche Dienstleistungen überhaupt die nötigen Kapazitäten zu haben. „Es wird immer schwieriger, Fachpersonal zu bekommen. Selbst geeignete Auszubildende sind kaum zu finden. Also muss das vorhandene Personal hervorragend geschult werden, um die Ansprüche der Kundschaft zu erfüllen.“ Seine Meinung dazu: „Haare schneiden kann im Prinzip jeder. Es kommt auf die Art und Weise an, wie man es macht.“

Die große Zukunft des Service

Das große Potenzial beim Service zeigt sich beispielhaft in der IT-Branche: Hier hat sich längst der Gedanke etabliert, umfassende Produktnutzungen zu mieten. Statt in teure Technik zu investieren („Mein Server in meinem Keller“), bezahlen Kunden meist nur noch eine funktionierende Dienstleistung. Hier lässt sich also von der IT-Branche lernen. Was als „Software as a Service“ begann, hat inzwischen in vielen weiteren Wirtschaftsbereichen Nachahmer gefunden – von den schon stark verbreiteten Komplettlösungen im Bereich Mobilität über Maschinen plus Wartungsvertrag bis hin zu Haustechnik, die auf Dauer gemietet wird wie z.B. eine Photovoltaik-Anlage. Ganz offensichtlich treffen solche Angebote zielgenau die Kundenwünsche. Es lohnt sich demnach, auch für den eigenen Betrieb über Dienstleistungen dieser Art nachzudenken – natürlich jeweils auf die personellen und fachlichen Möglichkeiten individuell zugeschnitten.

„Everything as a service“

Nicht von ungefähr heißt es beim Baden-Württembergischen Handwerkskammertag: „Der Trend zu ‚Everything as a Service’ muss von Handwerksbetrieben aktiv aufgegriffen und unterstützt werden, indem sie sich systematisch zum kompetenten Dienstleistungspartner weiterentwickeln, der dem Kunden den größtmöglichen Nutzen liefert, für den dieser auch bereit ist zu zahlen.“

Daniel Boss

Fotos: Hornbach, ZVEH

Voraussetzung für Kundenbindung

Ersatzteile, Kosten und „Reparierbarkeit“ – ZVEH-Vizepräsident Andreas Baumann über den Umgang mit defekten Geräten.

Die Spülmaschine streikt, die Kaffeemaschine spinnt, das TV-Gerät verabschiedet sich – welche Rolle spielen solche Reparaturen im Elektrohandwerk?

Dies hängt von der Ausrichtung eines Betriebs ab. Für Fachbetriebe, die auf qualitativen Kundenservice setzen, spielen Reparaturen eine große Rolle. Ist ein Gerät defekt, sind die Verkäufer eines Produktes erster Ansprechpartner für die Kunden. Ich sehe den Service nicht nur als Dienst für den Kunden, sondern als Grundvoraussetzung zur Kundenbindung.

Was müsste sich ändern, damit mehr repariert statt weggeworfen wird?

Für Betriebe ist es ganz wichtig, dass nicht nur Ersatzteile, sondern auch Anleitungen und Software für Elektroprodukte verfügbar und zugänglich sind. Zudem müssen Ersatzteile zu einem vernünftigen Kurs beziehbar sein, da sonst der Preis für Reparaturen in die Höhe steigt und der Kunde gar nicht auf die Idee kommt, ein defektes Gerät reparieren zu lassen. Wichtig ist auch, dass überhaupt eine Reparierbarkeit gegeben ist. Hier hilft schon, wenn Bauteile nicht so häufig verklebt und Gehäuse geöffnet werden können, ohne diese zu zerstören.

Und auf Kundenseite? Was muss sich hier ändern?

Es braucht grundsätzlich einen Mentalitätswandel. In unserer schnelllebigen Welt herrscht noch allzu oft die Meinung vor, dass man lieber neu kauft oder ein defektes Produkt auf Gewährleistung ersetzen statt reparieren lässt. Der Nachhaltigkeitsgedanke muss noch stärker in den Köpfen verankert werden. Unsere Gesellschaft kann es sich nicht auf Dauer leisten, wertvolle Rohstoffe, deren Ressourcen begrenzt sind, zu vernichten.

35 Jahre für den Nachwuchs

Innungshandwerk lebt auch vom Ehrenamt und dem leidenschaftlichen Einsatz Einzelner – oft auch in zweiter oder dritter Reihe. Sie wollen wir in dieser neuen Serie würdigen.

Seit fast 35 Jahren engagiert sich etwa Joachim Koch unermüdlich im Vorstand der Tischler-Innung, seit 25 Jahren insbesondere im Prüfungsausschuss, dessen Vorsitz er seit rund 20 Jahren inne hat, und als Lehrlingswart. Auf etwa 60 Stunden schätzt er selbst den Aufwand pro Prüfung – zwei Mal im Jahr zuzüglich einer Zwischenprüfung. „Jochen Koch ist immer ansprechbar für jeden Lehrling, führt Gespräche mit Azubis und Ausbildungsbetrieben zur Verbesserung der Ausbildung und ist während der Prüfungen immer für den Ausschuss im Einsatz, ohne Wochenende oder Feierabend“, sagt Marcus Schottes, Leiter der Prüfungsabteilung der KH Essen, über ihn.

Was treibt Jochen Koch an? „Die Liebe zum Beruf“, sagt er. Auch wenn es herausfordernder geworden sei, den Nachwuchs bestmöglich zu schulen, es gebe immer wieder Azubis, deren Leidenschaft man für den Beruf wecken könne, „die viel Liebe zum Detail und viel Herzblut in ihre Gesellenstücke stecken“. Dafür lohne sich der Einsatz, so der 67-jährige Tischlermeister aus Kettwig. Nun allerdings sei es Zeit für ihn kürzerzutreten, auch aus gesundheitlichen Gründen. Aktuell arbeite er seinen Stellvertreter und designierten Nachfolger Henri Weber ein, an den er seine Aufgaben sukzessive übergeben will.

Vielen Dank für das Engagement im Handwerk! JJS

Fotos: Oliver T. Mueller

IKK classic
Ihre Gesundheit. Unser Handwerk.

DER BGM EFFEKT: FEINSCHLIFF FÜR IHREN BETRIEB

Das Betriebliche Gesundheitsmanagement der IKK classic.

Aufträge stemmen, Rücken stählen, Führungskompetenzen hochschrauben:
Mit unserem BGM stärken Sie Ihren gesamten Betrieb.
Starten Sie jetzt Ihren BGM-Effekt! **ikk-classic.de/bgm**

Sommerlossprechungen 2025

Im Sommer haben wieder etliche Nachwuchshandwerker erfolgreich ihre Ausbildung beendet und wurden von ihren Innungen in den Gesellenstand verabschiedet. Die Kreishandwerkerschaft wünscht allen einen erfolgreichen Start ins Berufsleben. Besonders würdigen möchten wir hier wieder die jeweils drei besten Absolventen ihres Gewerkes.

Insgesamt sieben **Schilder- und Lichtreklamehersteller** wurden am 7. Juli im Beisein von 24 geladenen Gästen feierlich in den Gesellenstand erhoben. Neun von zwölf Auszubildenden hatten die Prüfung erfolgreich gemeistert. Die beste Prüfungsleistung erzielte Edda Merle Nast (4. v. l.) von der Munsteiner Werbetechnik GmbH, gefolgt von Leonie Elspaß von der Blaue Erdbeere Werbetechnik GmbH und Tim Ziegel vom Betrieb Ulrich Triptrap. Der neue Obermeister Sascha Schlüter (2. v. l.) gratulierte den Absolventen herzlich zu ihrem Erfolg. Ebenso sprachen die Prüfungsausschussvorsitzende, Petra Gaberg, und die Vertreterinnen der Berufsschule, Natascha Zymni (Bereichsleiterin), Nadine Langmandel (Abteilungsleiterin) und Kathrin Schlosser (Werkstattlehrerin), den neuen Gesellen ihre Anerkennung aus und wünschten ihnen alles Gute für ihre berufliche Zukunft.

Am 26. Juni fand die feierliche Lossprechung der **Friseur-Innung Essen** statt. 16 junge Talente hatten ihre Gesellenprüfung erfolgreich bestanden und damit ihr fundiertes handwerkliches Können unter Beweis gestellt. Besonders erfolgreich erwiesen sich Michelle Fischer (Morante-Hair GmbH), Silan Abdul Kareem (Betrieb Funda Pekdur) und Cuma Bilal Dagli (Morante-Hair GmbH).

Fotos: KH Essen, Kerstin Bögeholz

Obermeister Marc Kecker und Lehrlingswart Nils Sandscheiper überreichten am 10. Juli 31 neuen **Malern und Lackierern** ihre Gesellenbriefe. 17 weitere waren bereits im Rahmen der Winterprüfung zu Gesellen ihres Fachs geworden. In seiner Ansprache hob Kecker besonders die herausragenden Leistungen der Innungsbesten hervor, namentlich: Justin Richter (Heinrich Schmid GmbH & Co. KG) als besten sowie Hermann Aichan (Brück GmbH & Co. KG) und Lisa Reichel (Schaumburg GmbH) als zweit- und drittbeste Absolventen.

Zwölf **Fotografen** aus dem Bereich des Verbands der Berufsfotografen Ruhr und der Fotografen-Innung Düsseldorf, Aachen, Köln sind am 29. Juni bei einer ersten gemeinsamen Feier beider Innungen im Haus des Handwerks in Essen losgesprochen worden. Vor 70 Gästen betonte Düsseldorfs stellv. Kammerpräsident Bernd Münzenhofer (4. v. r.) die Wichtigkeit des Kreativ- und des Fotografenhandwerks und begrüßte die Junggesellen in der Handwerksfamilie. Die Obermeister Guido de Nardo (Düsseldorf, Aachen, Köln) und Andreas Köhring (Ruhr) sprachen im Anschluss „ihre" Auszubildenden los. Die besten Prüfungsleistungen im Bereich der KH Essen erlangten Bolous Karra (Mitte) von Studioline Essen GmbH & Co. KG gefolgt von Romina Ortega (2. v. l.) vom Fotostudio Heckmann und Stefanie Eisert (r.) von PR-Fotografie Köhring.

Am 27. Juni feierten die frisch gebackenen **Raumausstatter und Sattler** ihre bestandene Gesellenprüfung. Besonders gute Prüfungsleistungen erlangten dabei Sarah Göhausen (2. v. l.) von Masto Dekorationen, gefolgt von Anja Dräger (l.) vom Betrieb Hans-Jürgen Schönefuß und Jonas Zellmer (2. v. r.) von der EFFDECO GmbH.

Am 11. Juli 2025 feierte die **Tischler**-Innung Essen die erfolgreiche Gesellenprüfung ihrer Auszubildenden mit einer feierlichen Lossprechung im Haus des Handwerks. Dabei würdigte die Innung besonders die drei besten Gesellenprüfungen des Jahrgangs. Die beste Prüfung legte Babette Hensmann vom Betrieb Studiowerk GmbH ab, gefolgt von Lea-Marie Elsner (Innenausbau/Tischlerei Gröf) und Simon Rieseberg (Tischler Team Jansen & Sänger).

Großes Interesse für eine Ausbildung im Handwerk weckte die Klimatour der Ausbildungsoffensive 2024/2025, wie hier im Februar an der Helene-Lange-Realschule.

Handwerkstour setzte neue Maßstäbe

Sieben Stationen an Essens weiterführenden Schulen, 15 engagierte Auszubildende aus dem Innungshandwerk und über 800 begeisterte Schüler – die erste Handwerkstour der Ausbildungsoffensive setzte im vergangenen Schuljahr neue Maßstäbe für eine moderne Nachwuchswerbung im Innungshandwerk.

Gleich vier Innungen entsandten Auszubildende aus dem ersten bis dritten Lehrjahr in das etablierte Format zur Bekämpfung des Fachkräftemangels: Dachdecker und Zimmerer, Anlagenmechaniker SHK, Maler und Lackierer sowie Metallbauer. Für die teilnehmenden Auszubildenden ging es dann je Termin buchstäblich auf die große Bühne, um ihren Ausbildungsberuf lebendig und authentisch vor jeweils über 100 Schülern vorzustellen. Anmoderiert von erfahrenen Profis aus Radio und Fernsehen, berichteten die Auszubildenden im Bühnentalk aus ihrem beruflichen Alltag: Wie sie ins Handwerk gefunden haben, welche Herausforderungen ihnen dabei begegnet sind – und warum sich der Schritt in die Ausbildung für sie gelohnt hat. Ganz nebenbei gaben sie wertvolle Bewerbungstipps und nahmen vielen Jugendlichen die Scheu vor den anstehenden Vorstellungsgesprächen.

Handwerk als Schlüssel für den Klimaschutz

Ein zentrales Thema des Bühnentalks: die Bedeutung des Handwerks für die viel zitierten Transformationen, die unsere Gesellschaft in den Bereichen Energie- und Wärmeversorgung sowie Mobilität für effektiven Klimaschutz durchlaufen muss. Welchen Beitrag kann das Handwerk, können einzelne Gewerke und Betriebe hierzu leisten? Wieso kann Klimaschutz ohne Handwerk nicht gelingen? Die Handwerkstour der Ausbildungsoffensive gab Antworten auf diese Fragen und zeigte den Schülern dadurch berufliche Perspektiven auf, die sinnstiftend und von zentraler gesellschaftlicher Bedeutung sind – ein Aha-Erlebnis für viele der Anwesenden.

Direkter Draht zu Ausbildung und Praktikum

Im Anschluss hatten die Jugendlichen im Rahmen einer kompakten Berufebörse die Möglichkeit, vertiefende Gespräche zu Ausbildungsberufen im Handwerk zu führen. Dabei wurde nicht nur geredet, sondern auch direkt und zielgerichtet vermittelt – in Praktika, Ausbildung und handwerkliche Karrieren. Als Anknüpfungspunkt dienten dabei unter anderem die Stellenangebote der Ausbildungsplattform der KH Essen. Die Klima-Akademie informierte zudem gezielt zum beruflichen Einstieg und den möglichen Karrierewegen in besonders klimarelevanten Gewerken.Was bleibt von der ersten Handwerkstour der Ausbildungsoffensive? René Blank, Abteilungsleiter der Klima-Akademie der KH Essen, begleitete die Veranstaltungsreihe für das Innungshandwerk

Fotos: KH Essen

Auf Augenhöhe: Maler- und Lackierer-Azubis berichteten aus erster Hand.

Weiterführende Gespräche am Stand der Metall-Innung.

organisatorisch und resümiert: „Für die Auszubildenden, das Innungshandwerk und die involvierten Schulen lässt sich die Handwerkstour als großer Erfolg verbuchen. Für die Auszubildenden war es eine prägende Erfahrung, die ihnen spürbar mehr Selbstsicherheit gebracht hat. Das wird ihnen im Berufsleben zugutekommen. Für das Innungshandwerk war die Handwerkstour eine wertvolle Gelegenheit, sich jungen Menschen authentisch und zukunftsorientiert zu präsentieren. Und die Schulen haben sich durch die Ausrichtung der Ausbildungsoffensive als moderne Partner bei der Berufsorientierung positioniert."

Mitmachen?

Die zweite Handwerkstour der Ausbildungsoffensive für das Schuljahr 2025/2026 befindet sich bereits in der Vorbereitung; die ersten Termine stehen. Interessierte Betriebe aus den teilnehmenden Innungen sind herzlich eingeladen, sich daran zu beteiligen. Für weiterführende Informationen stehen die Innungsvorstände und die Klima-Akademie zur Verfügung.

René Blank
Tel. 0201 32008-75

Bilanz am Arbeits- und Ausbildungsmarkt

Die Arbeitslosigkeit ist gestiegen. 36.237 Menschen waren zuletzt in Essen arbeitslos gemeldet, 2.572 Personen bzw. 7,6 Prozent mehr als vor einem Jahr. Die Arbeitslosenquote stieg von 11,0 auf 11,7 Prozent. Auch die Zahl unversorgter Bewerber auf eine Lehrstelle stieg. Das Handwerk konnte bei Ausbildungsverträgen zulegen.

Wie in den vergangenen Monaten, aber auch schon im letzten Jahr, hinterlässt die konjunkturelle Unsicherheit Spuren am Arbeitsmarkt", erklärt sich Andrea Demler die Zahlen zum Stichtag Ende Juli. Der Druck am Arbeitsmarkt führe zu einer widersprüchlichen Situation, so die Vorsitzende der Geschäftsführung der Agentur für Arbeit Essen, denn: „Weiterhin gibt es in 45 Berufen Engpässe bei den qualifizierten Fachkräften."

752 Stellen meldeten die Unternehmen neu (61 weniger als vor einem Jahr). Die meisten freien Stellen gibt es in den Branchen „sonstige wirtschaftliche Dienstleistungen", „freiberufliche, wissenschaftliche und technische Dienstleistungen", „Gesundheits- und Sozialwesen", „Handel, Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen", Baugewerbe, Verkehr und Lagerei. Insgesamt befanden sich 3.286 freie Stellen im Bestand der Arbeitsagentur.

Die regionalen Unternehmen haben bis Ende August 2.466 freie Ausbildungsstellen gemeldet, 335 weniger als ein Jahr zuvor. Damit kamen rein rechnerisch auf einen Bewerber 0,69 Ausbildungsstellen. Ende August waren noch 909 Ausbildungsplätze frei, 161 weniger als ein Jahr zuvor, vor allem in den Berufen Kaufmann/-frau im Einzelhandel, Verkäufer, Zahnmedizinische Fachangestellte, Fachwirt und Kaufmann/-frau für Büromanagement. Aber auch Ausbildungsstellen als Elektroniker und Fachverkäufer im Lebensmittelhandwerk (Fleischerei) waren vielfach noch unbesetzt. Die Plattform AusbildungimEssenerHandwerk.de verzeichnete Ende August noch rund 180 offene Ausbildungsstellen, davon mit die meisten im Elektro- und SHK-Handwerk, gefolgt vom Bereich Mobilität (Kfz- und Zweiradmechatroniker). Bis Redaktionsschluss konnten im Essener Handwerk jedoch 7,5 Prozent mehr Ausbildungsverträge abgeschlossen werden als ein Jahr zuvor. „Das ist ein klares Signal, dass sich die Investitionen in die Berufsorientierung auszahlen", so KH-Geschäftsführerin Nadine Sasek.

Auf der anderen Seite meldeten sich bis August insgesamt 3.634 Bewerber für eine Ausbildungsstelle oder ein duales Studium bei der Berufsberatung. Die am häufigsten nachgefragten Ausbildungsberufe der Jugendlichen sind: Kaufmann/-frau für Büromanagement, Kraftfahrzeugmechatroniker, Medizinische Fachangestellte, Anlagenmechaniker SHK, Verkäufer, Elektroniker, Fachinformatiker, Friseur und Kaufmann/-frau im Einzelhandel. „Für alle, die noch nicht das Passende gefunden haben, ist es nicht zu spät", sagt Agenturchefin Demler. Das gelte auch für die Unternehmen.

Arbeitgeberservice der Agentur für Arbeit
Tel: 0800 4 5555 20, E-Mail: Essen.Arbeitgeber@arbeitsagentur.de

AusbildungimEssenerHandwerk.de

Sicherheit im Paket: Die MeisterPolicePro

Die Absicherung von Maschinen, Werkzeugen und Immobilien ist für Handwerksunternehmer ein komplexes Thema: Unterschiedliche Policen, komplizierte Wertermittlungen und die Gefahr der Unterversicherung machen es oft unübersichtlich. Mit der MeisterPolicePro (MPP) bietet SIGNAL IDUNA ein Versicherungspaket, das Hürden reduzieren soll.

Das Paket besteht aus zwei Modulen: Der Baustein MPP-Sach deckt Betriebswerte bis zu 1,5 Millionen Euro pauschal ab. Versichert sind unter anderem Schäden durch Feuer, Einbruchdiebstahl, Leitungswasser, Sturm und weitere Elementargefahren. Auch Glasbruch, Elektronikschäden sowie Maschinenbruch gehören zum Leistungsumfang. Besonderes Merkmal ist die erweiterte Neuwertdeckung, auch bekannt als „Goldene Regel“: Sie sorgt dafür, dass im Totalschadenfall die Wiederbeschaffungskosten ersetzt werden – unabhängig vom Alter der Betriebseinrichtung. Hinzu kommen Leistungen für Folgekosten wie Feuerlöschmaßnahmen oder Gutachterhonorare. Selbst der Ertragsausfall ist für 2 Jahre mit bis zu 1,5 Millionen Euro abgesichert.

Haftpflichtlösungen für das Handwerk

Neben dem Sachschutz bildet die MPP-Haftpflicht den zweiten Kernbaustein. Sie beginnt mit einer Deckungssumme von drei Millionen Euro, die sich auf bis zu 15 Millionen erhöhen lässt. Betriebe können zwischen den Varianten Pur, Basis und Premium wählen. Je nach Bedarf sind darin auch Tätigkeitsschäden oder Export (außer USA und Kanada) eingeschlossen. Interessant ist zudem die Kombination mit privatem Schutz: Inhaber und Geschäftsführer sind automatisch in einer Privat- und Hundehalterhaftpflicht mitversichert. Für Handwerksbetriebe, die bestehende Verträge ablösen wollen, bietet die MeisterPolicePro eine Differenzdeckung: Sie greift ab Antragsstellung und stellt sicher, dass kein Leistungsnachteil entsteht. Für Innnungsmitglieder gibt es Preisnachlässe von 12 %, bei Abschluss beider Module weitere 10 %.

SIGNAL IDUNA
signal-iduna.de/produkte/gewerbe/vielgefahrenversicherung/versicherungspaket-fuer-handwerker

Online-Service verstärkt: So digital ist die IKK

Für viele Handwerksbetriebe zählt vor allem eins: funktionierende, unkomplizierte Lösungen im Alltag. Ob in der Werkstatt, auf der Baustelle oder im Büro – die Prozesse müssen effizient sein, verlässlich und möglichst zeitsparend. So auch bei der IKK Classic, die ihre digitalen Services in der „Onlinefiliale“ ausbaut.

Das Credo dabei: Die Kommunikation mit der Krankenkasse muss nicht kompliziert sein. Über die moderne Onlinefiliale der IKK classic lassen sich viele alltägliche Aufgaben in wenigen Klicks erledigen: Krankmeldungen hochladen, Mitgliedsbescheinigungen abrufen oder Bonusprogramme digital verwalten, jederzeit, am PC oder auch mobil per App (IKK Classic App bzw. IKK Classic ePA-App). Das spart nicht nur Papier, sondern vor allem Zeit. Auch für Handwerksbetriebe bedeutet das: Mehr Effizienz, weniger Bürokratie und ein verlässlicher Gesundheitspartner an der Seite – digital und persönlich.

Weiterbildung per Klick: Onlineseminare für Arbeitgeber

Ob Sozialversicherungsrecht, Mitarbeiterbindung oder Betriebliche Gesundheitsförderung: Onlineseminare bieten praxisnahes Wissen, kompakt und gut verständlich aufbereitet. Ideal für Betriebe, die trotz voller Auftragsbücher auf dem Laufenden bleiben wollen. Das spart nicht nur Anreisezeiten, sondern ermöglicht auch eine flexible Integration in den Arbeitsalltag.

Digital – und trotzdem persönlich betreut

So hilfreich digitale Angebote sind: Manchmal braucht es das direkte Gespräch. Deshalb bleibt die persönliche Beratung weiterhin ein wichtiger Teil eines guten Kundenservice. Vor Ort, regional verankert und mit Ansprechpartnern, die die Anforderungen des Handwerks kennen. „Die IKK classic bleibt auch in Zeiten der Digitalisierung verbindlich und nah“, so Bernd Walter von der IKK Classic.

IKK Classic
www.ikk-calssic.de/firmenkunden
Firmenkundenhotline: 0800 0455400 (7:00 - 20:00 Uhr)

Fotos: stock.adobe.com, KK, Istockphoto.com/ArtistGNDphotography

Hart am Limit: Wie selbstständige Handwerkerinnen Schwangerschaft und Mutterschaft managen

Schwanger und selbstständig im Handwerk - wie gut geht das? Das hat eine aktuelle Studie auf Basis einer Befragung von über 950 Unternehmerinnen im Handwerk untersucht. Das Fazit: Für viele selbstständige Handwerkerinnen in NRW bedeutet eine Schwangerschaft nicht nur Vorfreude, sondern auch enorme Belastung – körperlich wie finanziell. Das zeigt eine aktuelle Befragung des Instituts für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn im Auftrag des Wirtschaftsministeriums und des Westdeutschen Handwerkskammertags (WHKT). Jede vierte selbstständige Handwerkerin in Nordrhein-Westfalen kehrt bereits sechs Wochen nach der Geburt voll zurück in den Betrieb, oft aus wirtschaftlicher Not heraus, denn gesetzliche Mutterschutzleistungen für Selbstständige gibt es bislang nicht. Fast alle übten während der Schwangerschaft regelmäßig körperliche Tätigkeiten aus, vor denen Angestellte geschützt würden.

Wirtschaftsministerin Mona Neubaur: „Ich habe großen Respekt vor all den Handwerkerinnen, die mit Kreativität, Mut und Ausdauer ihren Betrieb führen. Diese Frauen sind Fachkräfte, auf die wir dringend angewiesen sind. Es ist nicht hinnehmbar, dass sie in einer so sensiblen Lebensphase ohne jede gesetzliche Absicherung dastehen. Wer bis kurz vor der Geburt körperlich hart arbeitet und direkt danach wieder loslegt, braucht nicht nur Anerkennung – sondern auch konkrete Unterstützung“, so Neubauer. Die Wirtschaftsministerin forderte, jetzt müsse die Bundesregierung endlich handeln: „Denn wenn selbstständige Handwerkerinnen bis kurz vor der Geburt im Betrieb ihre Frau stehen, weil sie keinerlei Anspruch auf Einkommensersatzleistungen haben, ist das nicht nur ungerecht, sondern verstößt gegen das Grundgesetz.“

Kein Anspruch auf Einkommensersatz

Die Studie verdeutlicht, dass schwangere Selbständige sich in einer kaum beachteten Lücke des Sozialsystems befinden: „Während abhängig Beschäftigte vor und nach der Geburt ihres Kindes durch das Mutterschaftsgeld und den Arbeitgeberzuschuss zum Mutterschaftsgeld finanziell aufgefangen werden, haben selbstständige Mütter keinen gesetzlichen Anspruch auf Einkommensersatzleistungen“, sagt Studienleiterin Dr. Rosemarie Kay. „Sie können zwar privat ihren Verdienstausfall infolge von Schwanger- und Mutterschaft durch eine Krankengeld- bzw. Krankentagegeldversicherung abfedern, vielen selbstständigen Handwerkerinnen ist diese Absicherungsmöglichkeit jedoch nicht bekannt.“

Was die Studie im Einzelnen noch zeigt:

- Die meisten Handwerkerinnen lassen ihre berufliche Tätigkeit **erst wenige Tage vor der Geburt ruhen**. **Jede zweite selbstständige Handwerkerin** hört erst eine Woche oder noch kürzer vor der Geburt komplett auf zu arbeiten.
- Jede zweite Handwerkerin kehrte innerhalb **von vier Wochen mit reduzierter Stundenzahl zurück** in den Betrieb.
- Jede vierte selbstständige Handwerkerin ist bereits sechs Wochen nach der Geburt wieder i**m gleichen Umfang wie vor der Schwangerschaft** zurück im Betrieb.
- 89 Prozent der Befragten übten **während der Schwangerschaft regelmäßig körperliche Tätigkeiten** aus, die bei Angestellten zu Schutzmaßnahmen oder Beschäftigungsverboten führen würden.
- Drei von vier Befragten sehen sich von **erhöhten psychischen Belastungen** betroffen.
- Während der Mutterschutzfrist haben nur 29 Prozent der Befragten **Krankengeld oder Krankentagegeld** erhalten.
- Mehr als 80% der Befragten fänden die Einführung eines umlagefinanzierten Mutterschaftsgeldes sinnvoll, 40% wünschen sich die Einführung einer Betriebshilfe.

Umsatzeinbußen bis zu drei Jahren – und mehr

Während der Umsatz für rund die Hälfte der von Umsatzeinbußen Betroffenen frühestens nach einem Jahr das vorherige Niveau erreicht, ist dies bei über einem Drittel auch nach drei Jahren noch nicht der Fall. WHKT-Berthold Schröder: „Aktuell werden nur rund 22 Prozent der Handwerksbetriebe in NRW von Frauen geführt. Es ist heute nicht mehr vertretbar, auf Frauen als Fach- und Führungskräfte zu verzichten. Allerdings ist die Vereinbarkeit von Familie und Beruf für selbstständige Handwerkerinnen eine besondere Herausforderung, da hier überdurchschnittlich häufig Tätigkeiten mit körperlicher Belastung vorkommen.“ Im Fall einer Schwangerschaft bedeute das für Handwerksunternehmerinnen entweder Verdienstausfälle - oder dass sie Tätigkeiten ausführen müssen, die Angestellte nicht mehr ausführen dürfen. Der WHKT setze sich daher für verbesserte Rahmenbedingungen ein.

www.machbarmachen-handwerk.de

Der Turbo für Elektromobilität: Wie Sie umsteigen und sparen

Nach dem abrupten Aus für den „Umweltbonus“ der Ampel-Koalition gab es anderthalb Jahre keine nennenswerte Förderung für E-Mobilität. Jetzt ist die neue Lösung da – und die Förderkonditionen sind gerade für kleine und mittlere Unternehmen so attraktiv wie nie zuvor. Denn wer die neue Turbo-Abschreibung für E-Mobile und Förderkredite nutzt, kann fünfstellige Beträge bei Investitionen sparen.

Finanzminister Lars Klingbeil hatte einen „Booster“ angekündigt, Mitte Juli wurde die neue E-Förderung beschlossen. Und die hat‘s in sich:

- Vollelektrische Firmenfahrzeuge werden durch eine **Turbo-Abschreibung** gefördert: Im Anschaffungsjahr können 75 % sofort abgeschrieben werden – das mindert die Steuerschuld und schafft so Liquidität für Investitionen.
- Die Förder-Grenze für E-Autos wurde von 70.000 auf **100.000 Euro Bruttolistenpreis** angehoben.
- Die Turbo-Abschreibung von 75 % kann auch bei **Anschaffung im Dezember** voll geltend gemacht werden. Eine interessante Option für Unternehmer, die zum Ende eines guten Geschäftsjahres ihre Steuerlast drücken wollen.
- Für E-Autos gilt weiter der verminderte Satz von 0,25 % des Bruttolistenpreises, der monatlich für Privatnutzung als geldwerter Vorteil versteuert werden muss **(„1%-Regel“)** – jetzt auch für Dienstwagen bis 100.000 €.
- Die **Befreiung von der Kfz-Steuer** bleibt.

Damit nicht genug: Im Land Nordrhein-Westfalen hat die staatliche NRW.Bank ein neues Förderprogramm aufgelegt, das die Anschaffung von Elektroautos durch massive Investitionszuschüsse weiter kräftig fördert: Mit dem Programm „Invest Zukunft“ werden Investitionen in Transformation gefördert, darunter Digitalisierung, Erneuerbare Energie und Klimaschutz, aber eben auch Elektromobilität.

Die Vorzüge von „Invest Zukunft“:

- ein **Zinsvorteil von 2%-Punkten** gegenüber dem Marktzins bei der Finanzierung
- ein **Tilgungszuschuss von 20 Prozent** der Anschaffungskosten für kleine Unternehmen (bis 20 Mitarbeitende).
- Finanzierungsanteil bis zu 100 % der förderfähigen Investitionskosten (**ohne Eigenkapital** bei entsprechender Bonität).

E-Mobil-Turbo: Ein Rechenbeispiel

1: Steuervorteil durch Sonderabschreibung 75%

Anschaffungspreis E-Auto brutto:	**80.000,- €**
E-Auto netto:	**67.226,- €**
Turbo-Abschreibung 75% im ersten Anschaffungsjahr	**50.420,- €**
Steuerersparnis durch Sonder-AfA bei einer durchschnittl. Steuerbelastung von 35 %	**17.647,- €**
Vorteil durch die Turbo-Abschreibung (Sonder-AfA gegenüber linearer AfA 16,6 % = 1.852,- €)	**15.795,- €**

2: Ersparnis durch Tilgungszuschuss aus „Invest Zukunft“

Anschaffungspreis E-Auto netto:	**67.226,- €**
Tilgungszuschuss von 20% aus Programm „Invest Zukunft“	**13.445,- €**

Kombination Sonder-Afa + Tilgungszuschuss: 29.240,- €

Ohne Gewähr. Annahmen: Durchschnittl. Steuerbelastung 35 %; Finanzierung durch NRW.Bank zu 100 %.

Fotos: iStockphto.com, LUEG AG

Christian Land, Verkaufsleiter Transporter/Vans bei LUEG

Kombinieren und doppelt profitieren

Wichtig: Nach aktuellem Stand sind Turbo-Abschreibung und die Förderung durch „Invest Zukunft“ kombinierbar. Wer beides nutzt, profitiert also doppelt – und kann bei entsprechend guter Ertragslage nicht nur Steuern optimieren, sondern erhält so für die Elektrifizierung seiner Firmenwagen einen satten Staatszuschuss. In jedem Fall sollte das Vorgehen mit dem Steuerberater und der Hausbank besprochen werden, um Fehler im Prozess zu vermeiden.

Neue Situation durch E-Turbo

Und was sagen Automobil-Profis zur neuen Förderkulisse? „Wir haben jetzt eine völlig neue Situation: Finanzierungen sind künftig oft attraktiver als Leasing“, sagt Christian Land, Verkaufsleiter Transporter und Vans bei LUEG. Der Experte rechnet damit, dass sich der Markt dreht – denn die Steuervorteile der Turbo-Abschreibung kommen nur zum Tragen, wenn ein Fahrzeug gekauft oder finanziert wird, nicht aber beim Leasing.

Attraktiver Mitarbeiter-Bonus

Wegen des verminderten Privatanteils (0,25 % statt 1 % pro Monat) sind vollelektrische Dienstwagen besonders gut geeignet, um Mitarbeitenden einen Bonus zu gewähren. Der Nutzen eines Dienstwagens ist meist weit größer als das, was bei Arbeitnehmern netto nach einer entsprechenden Gehaltserhöhung ankommt. Zumal es für Elektroautos nach wie vor spannende Aktionen der Hersteller gebe: „Das E-Auto als Dienstwagen ist fürs Unternehmen und für den Mitarbeiter fast immer günstiger als ein Verbrenner“, sagt Christan Land.

www.nrwbank.de

E-Mobile: Finanzieren ist cleverer als leasen

E-Mobilität im Handwerk: Abschreibung, Förderung – und die Frage nach der richtigen Finanzierung.

Volker Erdbrügge, Leiter Gewerbekundencenter Sparkasse Essen

Ein Essener Malerbetrieb steht vor einer typischen Zukunftsentscheidung: Der Fuhrpark soll elektrifiziert werden. Doch bei einem Brutto-Listenpreis von rund 100.000 Euro für einen neuen E-Transporter stellt sich rasch die Finanzierungsfrage: Leasing wie bisher – oder doch klassisch finanzieren? Seit Juli 2025 können Unternehmen für rein elektrische Firmenwagen eine Sonderabschreibung im ersten Jahr geltend machen – so können 75 % des Netto-Anschaffungspreises sofort abgeschrieben werden. „Das bringt Dynamik in Investitionsentscheidungen, besonders im Handwerk“, sagt Volker Erdbrügge, Leiter des Kompetenzcenters Gewerbekunden bei der Sparkasse Essen. Denn wer kauft statt least, hat die Möglichkeit, seine Steuerlast kurzfristig zu senken.

Chance für profitable Betriebe

„Wir stellen fest, dass viele gewerbliche Kunden aktuell Finanzierung neu denken“, sagt Volker Erdbrügge. „Gerade für gut laufende Handwerksbetriebe können sich durch Investitionen in Eigentum interessante Liquiditätseffekte ergeben.“ Dabei bleibt es nicht. Auch Förderprogramme kommen ins Spiel: „Das Programm Invest Zukunft der NRW.Bank bietet bis zu 20 Prozent Tilgungszuschuss für kleine Unternehmen, auch bei Investitionen in E-Mobilität“, erläutert Erdbrügge. Wichtig: Die sehr attraktiven Finanzierungen mit Tilgungszuschuss der NRW.Bank können nicht direkt, sondern nur durch Vermittlung über die Hausbank beantragt werden. „Die Sparkasse Essen begleitet Unternehmen bei Finanzierungsentscheidungen und unterstützt dabei, passende Modelle und Fördermitteloptionen zu identifizieren – mit festen Laufzeiten, schneller Entscheidung und der Chance, Fördermittel einzubinden“, erklärt Volker Erdbrügge.

E-Mobilität ist auch ein Imagefaktor

Neben Kostenaspekten rücken auch Image und Nachhaltigkeit stärker in den Fokus: Wer heute elektrisch fährt, punktet nicht nur beim Kunden, sondern auch im Wettbewerb um Fachkräfte.

Fazit: Die Mobilitätswende im Handwerk ist nicht mehr nur ein ökologisches Thema – sie ist auch eine betriebswirtschaftliche Chance. Wer klug investiert und Förderungen nutzt, kann den Wandel finanziell souverän gestalten. Die Sparkasse Essen steht dabei als Finanzierungspartner zur Seite – mit Erfahrung, Netzwerk und persönlicher Beratung.

Das sollten Sie wissen:

Turbo-Abschreibung prüfen:
Seit Juli 2025 können bis zu 75 % Sonderabschreibung im Erstjahr für E-Firmenwagen steuerlich geltend gemacht werden – nur bei Kauf/Finanzierung, nicht beim Leasing.

Förderprogramme nutzen:
Das Programm Invest Zukunft der NRW.Bank bietet kleinen Unternehmen bis zu 20 % Tilgungszuschuss, die nicht zurückgezahlt werden müssen.

Beratung: Sparkasse Essen, 0201 103 2525

Elektro-Allrounder für den Arbeitsalltag

Der Škoda Elroq RS ist der vollelektrische Partner für Handwerksbetriebe, die auf Flexibilität, Sicherheit und Effizienz angewiesen sind. Mit einer Reichweite von bis zu 546 Kilometern transportiert er zuverlässig Material, Werkzeuge und Geräte. Besonders praktisch ist der großzügige Gepäckraum, der sich von 470 auf 1.580 Liter erweitern lässt, wenn die Rücksitze umgeklappt werden. Elektronische Differenzialsperre, ABS, ASR und EBD sorgen dafür, dass das Fahrzeug selbst auf rutschigem oder unebenem Untergrund stabil bleibt. Für den Arbeitsalltag auf Baustellen oder bei Lieferungen stehen zahlreiche Assistenzsysteme bereit: der adaptive Abstandsassistent passt die Geschwindigkeit an den Verkehr an, der intelligente Parklenkassistent hilft beim Ein- und Ausparken, und die Reifendruckkontrolle informiert zuverlässig über den aktuellen Zustand der Reifen. So verbindet der Elroq RS moderne Technik mit hoher Variabilität und robuster Alltagstauglichkeit.

www.skoda-auto.de/modelle/elroq/elroq-rs

Effizienter Transport für Handwerksbetriebe

Der Nissan Townstar Kastenwagen bietet Handwerksbetrieben eine flexible und wirtschaftliche Transportlösung – wahlweise mit vollelektrischem Antrieb oder Benzinmotor. Mit bis zu 4,9 m³ Ladevolumen und einer Nutzlast von bis zu 850 kg lassen sich Arbeitsmaterialien problemlos transportieren. Die Ladefläche ist variabel nutzbar. Durch den umklappbaren Beifahrersitz und das flexible Trenngitter können auch lange Gegenstände verstaut werden. Seitliche Schiebetüren und weit öffnende Hecktüren erleichtern das Be- und Entladen. Ein intelligenter Around View Monitor sorgt für 360°-Rundumsicht. Die Kombination aus flexibler Ladefläche, hoher Nutzlast, praktischen Funktionen und moderner Technik macht ihn zu einem Fahrzeug, das den Anforderungen von Handwerksbetrieben gerecht wird.

www.nissan.de/fahrzeuge/neuwagen/townstar.html

Fotos: Hersteller

Flexibler Elektro-Van für Handwerk und Gewerbe

Der Mercedes-Benz eVito Kastenwagen ist ein vollelektrischer Mid-Size-Van, der Handwerksbetrieben effiziente Mobilität und Flexibilität bietet. In zwei Längenvarianten bis 5,37 m ermöglicht der Laderaum ein Volumen von bis zu 6,6 m³, das sich mit Trennwänden, Boden- und Seitenverkleidungen individuell gestalten lässt. Die niedrige Ladekante, Schiebetüren und verschiedene Hecktüroptionen erleichtern das Be- und Entladen. Sicherheits- und Assistenzsysteme wie das Park-Paket mit 360°-Kamera, Multibeam LED-Scheinwerfer und adaptive Systeme sorgen für sichere Manöver auch auf engen Baustellen oder in der Stadt. Mit bis zu 480 km Reichweite und Schnellladefähigkeit verbindet der eVito Kastenwagen Wirtschaftlichkeit, Zuverlässigkeit und praxisgerechte Funktionen – ideal für Betriebe, die Material, Werkzeuge und Personal täglich zuverlässig transportieren müssen.

www.mercedes-benz-lueg.de

Qualifizierung als Chance: Weiterbilden statt weiter suchen

Der Fachkräftemangel ist längst zu einem großen Problem vieler Unternehmen im Handwerk geworden. Die Weiterbildung von vorhandenem Personal, die Qualifizierung von neuen Kräften oder Helfern und die Ausbildung von motivierten Jugendlichen sind Kernthemen der Betriebe. Die Arbeitgeber-Berater*innen bei der Agentur für Arbeit und im JobCenter Essen beraten das Handwerk bei Personalfragen und fördern Weiterbildungen mit dem sogenannten „Bildungsgutschein“.

Andrea Demler leitet als Vorsitzende der Geschäftsführung die Agentur für Arbeit Essen und ist überzeugt: „Qualifizierung ist der beste Schutz vor Arbeitslosigkeit – und zugleich ein entscheidender Erfolgsfaktor für Betriebe. Wer gut ausgebildet ist, sichert sich nicht nur bessere Chancen auf dem Arbeitsmarkt, sondern stärkt auch in einem bestehenden Job seine oder ihre Zukunftsfähigkeit“, sagt die Chefin der Arbeitsagentur Essen.

Dranbleiben und Schritthalten

Denn in fast allen Branchen verändern sich die Arbeitsbedingungen rasant. Das Dranbleiben und Schritthalten mit der Entwicklung mache Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer zu den Fachkräften, die die Betriebe dringend brauchen. „Daher ermutigen wir Beschäftigte wie Betriebe gleichermaßen, sich beraten zu lassen, um aus dem breiten Angebot an geförderten Weiterbildungen die passende Lösung zu wählen“, so Andrea Demler. Das Handwerk als Job-Motor spielt bei den Überlegungen der Arbeitsförderer eine besondere Rolle. „Weiterbildung, Umschulung und Qualifizierung bleiben wichtige

„Qualifizierung ist der beste Schutz vor Arbeitslosigkeit – und zugleich ein entscheidender Erfolgsfaktor für Betriebe.“

Andrea Demler
Vorsitzende der Geschäftsführung Agentur für Arbeit Essen

Bausteine, um Menschen – auch bei einer etwas länger andauernden Arbeitslosigkeit – wieder fit für den Arbeitsmarkt zu machen. Eine passende Qualifizierung – auch begleitend zu einer geförderten Beschäftigung im Betrieb – ist oft das finale Glied in einer Förderkette. Durch diese Unterstützung entwickeln wir Kundinnen und Kunden zu gut qualifizierten Fachkräften für die Unternehmen“, erklärt Thomas Mikoteit, der als operativer Abteilungsleiter im JobCenter Essen ganz nah an den Entwicklungen im Handwerk steht. In ihrer gemeinsamen Bildungszielplanung für 2025 nehmen Agentur für Arbeit und JobCenter das Essener Handwerk mit vielen Gewerken gezielt in den Blick.

Warum sich Qualifizierung für alle lohnt

Ob bei Arbeitsagentur oder JobCenter: Alle Informationen über die Verfahrensweise, von der Beantragung bis hin zur Ausgabe des Bildungsgutscheins, erhalten Weiterbildungsinteressierte von der jeweils für sie zuständigen Beratungs- und Vermittlungsfachkraft. Die Vermittlungsfachkräfte von Agentur oder JobCenter besprechen mit Interessierten genau, ob eine berufliche Weiterbildung für sie von Nutzen ist und ob sie die gesetzlich festgeschriebenen Voraussetzungen für eine Förderung mitbringen. Firmen- und Personalleiter*innen erhalten eine persönliche, schnelle und zuverlässige Beratung beim jeweiligen Arbeitgeber-Team von JobCenter und Arbeitsagentur.

Chancen für Quereinsteiger nicht unterschätzen

Manche Qualifizierungen setzen bestimmte Kompetenzen und Kenntnisse voraus; viele Schulungen bieten aber auch Chancen für einen Quereinstieg. Gefördert werden abschlussorientierte Weiterbildungen sowie Weiterbildungen zur Kompetenzerweiterung. Mit der Ausstellung des Bildungsgutscheines wird zugesichert, dass Arbeitsagentur oder JobCenter die Kosten der Qualifizierung übernehmen. Unter den im Bildungsgutschein festgelegten Bedingungen kann die oder der Bildungsinteressierte den Gutschein bei einem passenden, zugelassenen Weiterbildungsunternehmen eigener Wahl einlösen.

Agentur für Arbeit Essen - Arbeitgeber-Service
0800 – 4 5555 20 essen.arbeitgeber@arbeitsagentur.de
JobCenter - JobService Essen (JSE)
0201 88-56777 jobservice@jobcenter.essen.de

Weiterbildungsmesse auf Zollverein

Mit zahlreichen Terminen und Veranstaltungen wecken Arbeitsagentur und JobCenter die Motivation für das Thema Weiterbildung. Wichtigstes Forum ist die gemeinsam veranstaltete Messe „Weiterbildung im Revier“ im Frühjahr. Sie bietet nicht nur Gelegenheit, sich über die Trends rund um die Themen Arbeit und berufliche Qualifizierung zu informieren, sondern ist für Weiterbildungseinrichtungen im Handwerk auch die ausgezeichnete Möglichkeit, sich zu präsentieren. Mehrere Tausend Gäste besuchen die Messe in jedem Jahr.
Der Termin für die nächste Messe steht: Dienstag, **3. März 2026,** vor der imposanten Kulisse des Welterbes Zollverein.

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

Foto: HWK Düsseldorf / Wilfried Meyer

Neue Spitze bei den Schilder- und Lichtreklameherstellern

Die Innungsversammlung der Schilder- und Lichtreklamehersteller wählte Sascha Schlüter am 28. Mai zum neuen Obermeister und Lehrlingswart. Der 50-Jährige folgt auf Marion Lattekamp, die die Versammlung zur Ehrenobermeisterin ernannt hatte. Der angestellte Meister bei der Munsteiner Werbetechnik GmbH engagiert sich bereits ehrenamtlich im Ausschuss für Technik und Nachhaltigkeit des ZVSL, dem Bundesverband seines Gewerks. Bei der HWK Dortmund ist er zudem Dozent für Meistervorbereitungskurse und Mitglied der Prüfungskommission des Meisterprüfungsausschusses. Schon am 20. Juni 2024 hatte ihn die HWK Düsseldorf zum öffentlich bestellten Sachverständigen ernannt. Das Foto zeigt ihn bei der Vereidigung mit HWK-Hauptgeschäftsführer Dr. Axel Fuhrmann. Der Essener gehört bundesweit zu den sieben öffentlich bestellten und vereidigten Sachverständigen seines Gewerkes.

Herzliche Glückwünsche zum ...

50. Lebensjahr

30.11. Kai-Patric Külborn
ask Elektrotechnik GmbH
Elektrobetrieb

15.12. Marc Weber
Sanitärbetrieb

60. Lebensjahr

05.10. Thomas Goldau
Maler- und Lackiererbetrieb

16.10. Thomas Pitsch
Elektrobetrieb

18.10. Oliver Schmidt
GbR Schmidt und Waeijen, Friseurbetrieb

26.10. Jörg Drüen
Sanitärbetrieb

05.11. Frank Michel
Meister Michel GmbH & Co. KG,
Kraftfahrzeugtechnikerbetrieb

12.11. Michael Rauch
Dachdecker- und Zimmererbetrieb

18.11. Ralf Schmidt
Elektrobetrieb

26.11. Martin Fackeldey
Stranghöner GmbH,
Elektro- und Metallbauerbetrieb

28.11. Torsten Bas
Bas Bedachungen e.K., Vorstandsmitglied der Dachdecker- und Zimmerer-Innung

29.11. Thomas Marx
Werbeservice Marx UG
Schilder- und Lichtreklameherstellerbetrieb

01.12. Dirk Paschke
H. Schäfer GmbH, Sanitärbetrieb

06.12. Peter Fritsch
Sanitärbetrieb

23.12. Michael Kost
Sanitärbetrieb

28.12. Frank Kaluza
Metallbau Wolbeck UG, Metallbauerbetrieb

65. Lebensjahr

03.10. Dirk Sudikatus
Sanitärbetrieb

05.11. Jutta Hertel
Sanitärbetrieb

17.11. Hans-Joachim Eul
Friseurbetrieb

19.11. Margit Daut
Raumausstatter- und Sattlerbetrieb

20.11. Olaf Glettenberg
HTE Auto-Service GmbH,
Kraftfahrzeugtechnikerbetrieb

29.11. Holger Fortmann
Kraftfahrzeugtechnikerbetrieb

11.12. Lutz Mölenkamp
Mölenkamp GmbH,
Dachdecker- und Zimmererbetrieb

28.12. Rolf Kayser
Kunstgießerei Kayser GmbH,
Graveur- und Metallbildnerbetrieb

70. Lebensjahr

10.12. Dagobert Dickhaut
Gasecenter David GmbH, Sanitärbetrieb

21.12. Peter Königsfeld
Gold- und Silberschmiedebetrieb

75. Lebensjahr

13.11. Elke Kaldeweide
Wilhelm Kaldeweide & Co. GmbH
Raumausstatter- und Sattlerbetrieb

14.11. Günther Rohrbach
Elektrobetrieb

07.12. Hans-Peter Wlodarczak
Elektrobetrieb

80. Lebensjahr

03.10. Frank Heindl
Maler- und Lackiererbetrieb

14.11. Hermann Brück
Hermann Brück GmbH & Co. KG,
Maler- und Lackiererbetrieb

Jubiläen

100. Geschäftsjubiläum

01.11. Abraham Bauges. mbH
Bauunternehmen

25. Geschäftsjubiläum

05.10. Michael Plücker
Sanitärbetrieb

12.10. Käferschmiede Essen e.K.
Kraftfahrzeugtechnikerbetrieb

10.11. Haack Aufzugsbau GmbH
Metallbauerbetrieb

15.12. Robert Marx
Maler- und Lackiererbetrieb

Neue Mitglieder

Elektro-Innung Essen

01.05.25 ENGIE Deutschland GmbH
Theodor-Althoff-Str. 41, 45133 Essen

Gebäudereiniger-Innung Essen/ Mülheim/Oberhausen

01.06.25 Osman Kavurmaci
Dickswall 71, 5468 Mülheim

Innung des Schilder- und Lichtreklameherstellers-Handwerks Essen

01.08.25 Yannik Stennes
Emilienstr. 27, 45128 Essen

Innung für Sanitär- und Heizungstechnik Ruhr-West

01.07.25 Luca Huch
Frielingsdorfweg 11, 45239 Essen

Bundesregierung verabschiedet steuerliches Investitionsprogramm

Das Gesetz für ein steuerliches Investitionssofortprogramm zur Stärkung des Wirtschaftsstandorts Deutschland hat die Bundesregierung am 18. Juli 2025 nach Zustimmung des Bundesrates verkündet. Die steuerlichen Änderungen sollen wachstumswirksame Investitionen anstoßen, verbunden mit langfristigen und flächenwirksamen Entlastungen, die gemeinsam für ein nachhaltiges, wachstumsförderndes Umfeld und Planungssicherheit für Unternehmen sorgen sollen. Das Gesetz enthält folgende steuerliche Maßnahmen:

- „Investitions-Booster“: Wiedereinführung und Aufstockung der degressiven AfA für bewegliche Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens ab Juli 2025 bis Ende 2027. Der anzuwendende Prozentsatz darf höchstens das Dreifache der linearen Abschreibung betragen und 30 Prozent nicht überschreiten.
- Senkung des Körperschaftsteuersatzes von derzeit 15 Prozent um jährlich einen Prozentpunkt ab dem 1. Januar 2028 bis 2032 auf fünf Prozent.
- Zur Angleichung der Einzelunternehmen und Personengesellschaften an die Kapitalgesellschaften sinken auch hier die Steuersätze für thesaurierte Gewinne von derzeit 28,25 Prozent in drei Stufen bis zum Jahr 2032 auf 25 Prozent.
- Eine besondere steuerliche Förderung erhalten neu angeschaffte Elektrofahrzeuge, für die eine arithmetisch-degressive Abschreibung eingeführt wird. Im Jahr der Anschaffung eines neuen rein elektrisch betriebenen Fahrzeugs können 75 Prozent der Anschaffungskosten abgeschrieben werden. Im folgenden Jahr lassen sich dann noch zehn Prozent absetzen, im zweiten und dritten Folgejahr jeweils fünf Prozent, im vierten Folgejahr drei Prozent und im fünften Folgejahr fünf Prozent. Die Regelung gilt für Anschaffungen im Zeitraum von Juli 2025 bis Dezember 2027.
- Bei der Dienstwagenbesteuerung steigt die Bruttolistenpreisgrenze für Elektrofahrzeuge von derzeit 70.000 Euro auf 100.000 Euro. Bei der Besteuerung der privaten Nutzung eines betrieblichen Elektrofahrzeugs wird nur ein Viertel des Bruttolistenpreises angesetzt. Dies gilt analog auch für die Überlassung eines betrieblichen Fahrzeugs an Arbeitnehmer. Die Anwendung der neuen Bruttolistenpreisgrenze erfolgt für Fahrzeuge, die nach dem 30. Juni 2025 angeschafft werden.
- Ferner erfolgt eine grundlegende Ausweitung der Forschungszulage für nach dem 31. Dezember 2025 entstandene förderfähige Aufwendungen und der Aufwendungen für Eigenleistungen.

Gefälschte Rechnungen des BZSt im Umlauf

Das Bundeszentralamt für Steuern (BZSt) warnt aktuell vor betrügerischen E-Mails und Briefen, die vorgeben, vom BZSt zu stammen. Es wird wechselweise versucht, an sensible Daten der Empfänger zu gelangen wie z. B. Bankverbindungen, indem vorgegeben wird, dass eine vermeintliche Steuererstattung erfolgen solle. Teilweise erfolgt z. B. eine angebliche Festsetzung von Einkommensteuer oder Verspätungszuschlag mit Zahlungsaufforderung auf ein ausländisches Bankkonto oder es soll ein Link angeklickt werden, über den dann die Überweisung erfolgen soll.

Dieser Link darf auf keinen Fall angeklickt werden und erst recht darf keine Dateneingabe erfolgen. Überweisungen sind zumeist unwiederbringlich verloren. Betroffene sollen sich im Verdachtsfall an die örtliche Polizeidienststelle wenden oder sich beim Steuerberater informieren. Bei Offenbarung von Bankdaten oder im Falle von Überweisungen ist die Bank zu kontaktieren.

Das BZSt aktualisiert auf seiner Homepage (www.bzst.de – Service – Warnung vor Betrugsversuchen) die aktuellen Betrugsversuche mit beispielhaften Betrugsschreiben, um diese besser identifizieren zu können.

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

Foto: Pexels Ingo 109628

22 Fragen an Thorsten Potysch

Obermeister der Straßenbauer-Innung Essen/Mülheim

Meinen Beruf mache ich, …
weil der Kühlschrank ausreichend vernünftig voll wird und ich ein Vorbild für meine Kinder sein möchte, da ich ja jeden Morgen aufstehe und zur Arbeit fahre.

Mein Traumberuf als Kind war …
Polizist, Personenschützer, GSG 9.

Als Obermeister der Straßenbauer-Innung zu arbeiten ist besonders spannend, weil …
Sorry, nach fast 27 Jahren Innung ist da nicht mehr viel Spannendes übriggeblieben, aber das Führungsteam der KH Essen ist top, die Reden unseres Kreishandwerksmeisters sind 1a, und daher ist das Ehrenamt in/für Essen/MH machbar.

Meine Mitarbeiter schätzen an mir …
meinen reziproken Altruismus.

Ich schätze an meinen Mitarbeitern …
dass ich sie verstehe und sie immer mitziehen.

Am Handwerk schätze ich …
grundsätzlich den Pragmatismus.

Ich gerate in Rage, wenn …
ich keine Antwort bekomme.

Ich tanke auf, wenn ich …
mal durchschlafe oder mich beim Motorrad bzw. Ski fahren konzentrieren muss.

In meiner Freizeit:
Sport, Essen, Schlafen.

Ich lebe gerne in …
Kirchhellen, weil ich da Platz habe und die ca. 30 min Autofahrt brauche, um abends runterzukommen; im Ruhrgebiet, weil es Heimat ist und grundsätzlich einen kosmopolitischen Ansatz hat.

Wenn nicht hier, …
würde ich am liebsten überall auf der Welt mal für ein paar Tage sein.

Urlaub mache ich am liebsten …
überall, wo man Urlaub machen kann, gerne allein, gerne auch mit meiner Familie, aber auch mit den Freunden.

Auf eine einsame Insel muss mit …
genug zu essen und ein vernünftiges Boot.

Mein größtes Laster ist …
aktuell Kaffee und Unruhe.

Drei Dinge, die ich am meisten hasse, …
sind dumme unnütze Anrufe, intolerante Menschen, körperliche Beschwerden.

Drei Wünsche, die mir eine Fee erfüllen soll:
Weltfrieden, Gesundheit für alle, keinen Stress.

Mein Lieblingsbuch war …
mit zwölf Jahren, 1980: „Wer stirbt schon gerne unter Palmen".

Im Theater/Kino/TV sehe ich mir am liebsten an:
den Wetterbericht in der Tagesschau und danach besser nix.

Für einen Tag möchte ich mal in der Haut von …
unserem Hund stecken.

Thorsten Potysch
Alter: 56
Beruf: gelernter Baustoffkfm, studierter Dipl. Bauingenieur, Geschäftsführer und Mädchen für alles.
Schulabschluss: Abitur am Berufskolleg Gelsenkirchen, Augustastraße
Familienstand:
verheiratet, zwei Kinder plus Hund
Sternzeichen: Schütze
Hobbys: Lifestyle-Sport bzw. jegliche Form von gesundem Sport

Mein Vorbild ist …
habe keine Vorbilder, eventuell ein bisschen Wolfgang Grupp, Reinhold Würth, Warren Buffett, Angela Merkel.

Mein Lebensmotto ist:
Alles wird gut.

Als Henkersmahlzeit lasse ich mir auftischen …
Dicke Bohnen, ein paar Spiegeleier und eine kalte Flasche Stauder alkoholfrei.

Foto: privat

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: Martin Weber (verantw. für den Inhalt), Jörn-Jakob Surkemper (JJS), Daniel Boss

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

Layout: Lars Morawe
Titelbild: istockphoto.com/artisteer
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.

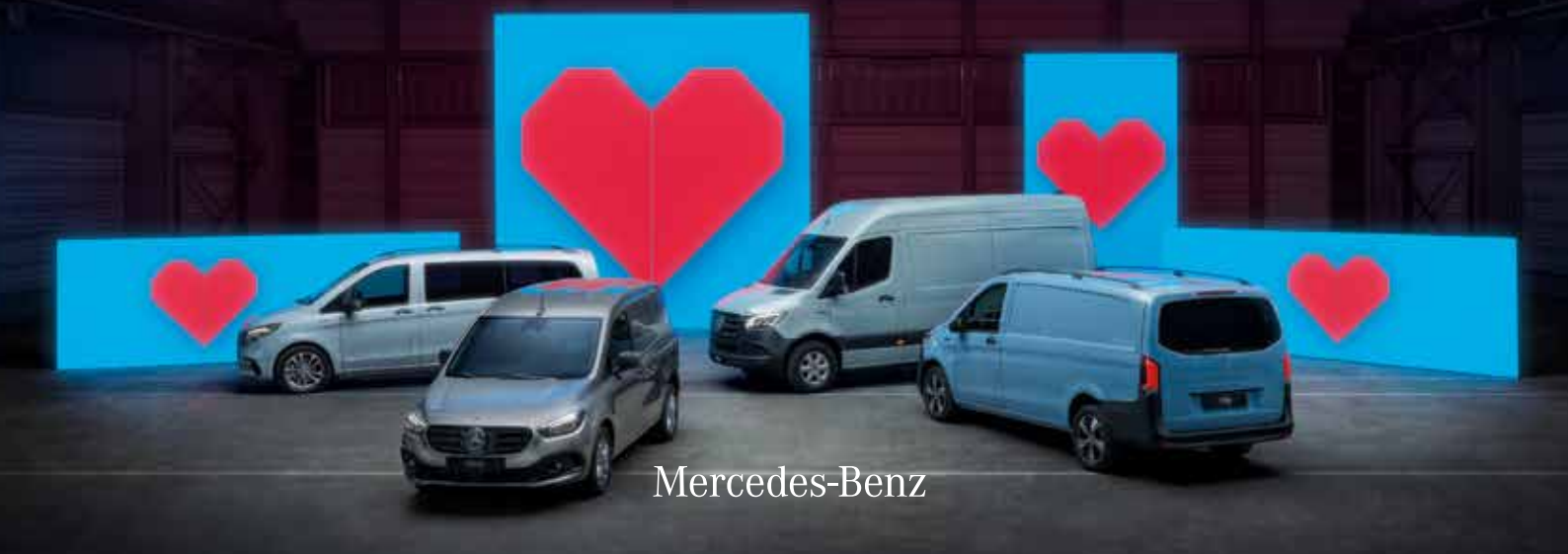
Nachdruck nur unter Quellenangabe und mit Belegexemplar an den Verlag.

Kilowattweise Vorteile.

Watt fürs Business: Jetzt die vollelektrischen Transporter von Mercedes-Benz bei Mercedes-Benz LUEG entdecken und bei einer Probefahrt selbst erleben.

Electric is ON.

Ab 219 €/Monat[1] leasen



[1]Ein freibleibendes Leasingbeispiel der Mercedes-Benz Leasing Deutschland GmbH, Siemensstraße 7, 70469 Stuttgart, für gewerbliche Einzelkunden für folgendes Fahrzeugmodell: eCitan Kastenwagen standard, bis zu 90 kW, Kraftstoff: Elektrische Energie. Fahrzeugpreis 26.565,54 €, Leasing-Sonderzahlung 2.900,00 €, Laufzeit 48 Monate, Gesamtlaufleistung 80.000 km, 48 mtl. Leasingraten à 219,00 €. Der Fahrzeugpreis für Ihr ausgewähltes Finanzprodukt enthält individuelle Kundenvorteile und versteht sich zzgl. lokaler Überführungskosten in Höhe von 750 €. Der Preisvorteil in Höhe von 6.500 € ist bereits enthalten. Alle Preise zzgl. gesetzlicher Umsatzsteuer. Aktion gültig bis 30.09.2025 mit Fahrzeugauslieferung bis 31.12.2025. Die mtl. Leasingrate bezieht sich auf das Fahrzeug in Grundausstattung. Andere Motorisierungs- und Ausstattungsvarianten gegen Aufpreis möglich. Fahrzeugabbildung zeigt Sonderausstattungen.

Anbieter: Mercedes-Benz AG, Mercedesstraße 120, 70372 Stuttgart
Partner vor Ort: LUEG AG & Co. KG
Autorisierter Mercedes-Benz Transporter und Trucks Verkauf
Autorisierter Mercedes-Benz Transporter, Trucks und Bus Service
Berliner Straße 80-86 · 44867 Bochum-Wattenscheid
info@lueg.de · Tel.: 02327 304-0
www.mercedes-benz-lueg.de

Mehr Spielraum für Ihre Ideen.

Die Sparkassen-Card Plus Gewerblich (Debitkarte): Flexibel finanzieren und bezahlen – auch online.

Weil's um mehr als Geld geht.

Sparkasse Essen