

STARK

Magazin der Kreishandwerkerschaft Dortmund und Lünen

Nr. 10 • Ausgabe Juni 2/2021



Die Materialkrise

Abwarten statt Aufschwung

FINANZEN

Factoring bei
Zahlungsengpässen

E-MOBILITÄT

Transporter
Tropos aus Herne

BUNDESTAGSWAHL

Spitzen von UVH und ZDH
beziehen Position



Leistungsplus für
Innungsmitglieder:
50.000 €
bei Unfalltod

Gibt Ihrem Betrieb Sicherheit: unsere Inhaber-Ausfallversicherung.

Ihnen als Inhaber eines Betriebes ist klar: Wenn Sie ausfallen, ist Ihr Betrieb schnell in seiner Existenz bedroht. Mit der Inhaber-Ausfallversicherung sichern Sie sich gegen den eigenen unfall- oder krankheitsbedingten Ausfall ab und können so die finanziellen Einbußen einer Arbeitsunfähigkeit auffangen. Informieren lohnt sich.

Generalagenturen Tobias Lange und Paul Lachacz
Versorgungswerkbeauftragte der Kreishandwerkerschaft Dortmund und Lünen
Lange Reihe 62, 44143 Dortmund
Telefon 0231 9272840, Fax 0231 9272859, Mobil 0177 3358452 und 0177 5902528
tobias.lange@signal-iduna.net und paul.lachacz@signal-iduna.net



SIGNAL IDUNA 
gut zu wissen

Von einer Krise in die andere

Das hat uns gerade noch gefehlt: Nachdem wir im Handwerk drei Corona-Wellen mit vergleichsweise geringen Blessuren hinter uns gebracht haben, kommt nun die Materialkrise. Dabei hatten viele von uns gehofft, nach den erfreulich sinkenden Inzidenzzahlen und der kalten und nassen Witterung des Frühjahrs in den Sommermonaten vor allem am Bau endlich wieder die Ärmel aufkrepeln zu können.

Wir brauchen Geduld

Die Möglichkeiten, die uns bleiben, sind gering. Und auch der noch so laute Ruf nach staatlichen Maßnahmen wird an den Fakten wenig ändern können. Natürlich werden wir als Kreishandwerkerschaft alles in unserer Macht Stehende tun, um Nachteile von unseren Mitgliedsbetrieben abzuwenden. Wir werden unsere Kontakte zu Fachverbänden und Politikern nutzen, um überall auf die Dringlichkeit unseres Anliegens hinzuweisen, aber ich befürchte, wir brauchen einfach Geduld. Denn es sind die internationalen Lieferketten, die überlastet und gestört sind. Überall auf der Welt wurde während der Corona-Krise die Produktion heruntergefahren und es braucht einfach Zeit, bis die internationale Wirtschaft wieder in Schwung kommt. Das gilt letztendlich für alle Innungsbetriebe, die auf Zulieferungen durch den Fachhandel angewiesen sind. Bei den Elektrotechnikern fehlen die Kunststoffrohre für die Kabel, den Zweiradhändlern geht wegen des Stahlmangels der Nachschub an Fahrrädern aus und bei den Kraftfahrzeugbetrieben kommt die Lieferung von Neuwagen ins Stocken, weil wichtige elektronische Bauteile fehlen.

Gegenseitige Unterstützung gefragt

„Das ist ja fast wie nach dem Krieg“, hörte ich jetzt einen Kollegen sagen. Ein gewagter Vergleich, oder doch nicht? Sicher sind die Umstände nicht mit den existenziellen Sorgen in einem völlig zerstörten Dortmund wie vor 76 Jahren vergleichbar. Aber an anderer Stelle lohnt es sich doch einen Augenblick nachzudenken. Was haben unsere Väter und Großväter in dieser Zeit gemacht? Wie haben sie die Krise gemeistert und was können wir daraus lernen? Ist es nicht Sinn einer Innung, sich gerade in diesen Zeiten gegenseitig zu unterstützen und zu helfen? Wie wäre es denn da, wenn der eine Betrieb, der noch dringend gesuchtes Material ungenutzt am Lager hat, es seinem Kollegen anbietet, der es vielleicht zum Abschluss eines wichtigen Auftrags braucht?



„Auch der noch so laute Ruf nach staatlichen Maßnahmen wird an den Fakten wenig ändern können.“

Die Krise gemeinsam angehen

Ich bin mir sicher, dass man gemeinsam viel erreichen kann. Einer der berühmtesten Sätze des ehemaligen Bundespräsidenten Richard von Weizsäcker lautet: „Von den Chinesen könnten wir derzeit viel lernen. Sie haben für Krise und Chance dasselbe Schriftzeichen.“ Und das ist mein Appell in dieser Zeit: Lassen Sie uns versuchen, nicht nur die Krise in den Fokus zu stellen, sondern die

Chance, gemeinsam etwas dagegen zu tun. Ich bin mir sicher, dass wir es schaffen.

Ihr

Kreishandwerksmeister
Dipl.-Ing. Christian Sprenger



100 Jahre

Unterwegs ins neue Jahrhundert

Was als „Freie Innung für das Glas- und Gebäudereinigungsgewerbe“ mit zwölf engagierten Mitgliedsbetrieben am 21. Juni 1921 begann, ist heute ein starker Verbund aus 42 Innungsbetrieben mit mehr als 5.000 Beschäftigten.

100 Jahre sauberes Dortmund. 100 Gründe zum Feiern.

Leider ist es pandemiebedingt derzeit nicht möglich, dieses Jubiläum in der ihm gebührenden Größe zu feiern. Aber: Im nächsten Jahr holen wir das nach. Merken Sie sich schon jetzt den Termin vor für die große 101-Jahre-Jubiläums-Feier der Gebäudereiniger-Innung Dortmund:

17./18. Juni 2022

Save the date!



Gebäudereiniger-Innung Dortmund
Lange Reihe 62 • 44143 Dortmund
Tel.: 0231 5177-142
E-Mail: birkholz@handwerk-dortmund.de
www.gebaeudereiniger.handwerk-dortmund.de

Inhalt



Ein sicheres Fundament durch Factoring

Wer Rechnungen verkauft,
schafft schnell mehr Liquidität für seinen Betrieb
S. 17



Ein E-Transporter für das Handwerk

Der „Tropos“ aus Herne
S. 16



Bundestagswahl 2021

Positionen von Dipl.-Ing. Hans-Joachim Hering (UVH)
und Hans Peter Wollseifer (ZDH)
S. 12 /13

■ Titelthema

- | | |
|--|---|
| Die Materialkrise | 6 |
| Baustopps durch hohe Preise und leere Lager? | |
| Was können Handwerker jetzt tun? | 8 |
| Meinungsbild des Mangels | 9 |
| Obermeister berichten | |

■ Bundestagswahl 2021

- | | |
|---|----|
| „Investitionen stärken – Bürokratie verringern“ | 12 |
| Ein Beitrag von Dipl.-Ing. Hans-Joachim Hering | |
| „Es geht um mehr als Krisenbewältigung“ | 13 |
| Ein Beitrag von Hans Peter Wollseifer | |
| Alles Dortmunder Jungs | 14 |
| Kooperation Green IT und Motor Center Heinen | |
| Das saubere Klassenzimmer | 15 |
| Gebäudereiniger prüfen Auszubildende in der alten
Hauptschule in Derne | |
| Ein E-Transporter für das Handwerk | 16 |
| Der „Tropos“ aus Herne | |
| Ein sicheres Fundament durch Factoring | 17 |
| Wer Rechnungen verkauft,
schafft schnell mehr Liquidität für seinen Betrieb. | |

BERICHTE AUS DEM HANDWERK

- | | |
|---------------------|----|
| Deutschland und NRW | 22 |
| Meine KH | 24 |
| Aus den Innungen | 25 |
| Personalia | 26 |
| Handwerk persönlich | 27 |

SERVICE

- | | |
|--|----|
| Gesundheit Betriebliches Gesundheitsmanagement | 18 |
| Beratung Inhaber-Ausfallversicherung | 19 |
| Arbeitssicherheit Baustellen-Sicherung | 20 |
| Recht Low Performer | 21 |
| Editorial | 3 |
| Jubilare | 28 |
| Termine | 29 |
| Neue Mitglieder | 29 |
| Bunte Seite | 30 |
| Impressum | 30 |



Die Materialkrise

Baustopps durch hohe Preise und leere Lager?

Ob Farbe, Holz oder Stahl: „Just in time“ geht gerade nichts mehr. Überall sind Materialien knapp und teuer. Handwerker drohen auf den hohen Kosten sitzen zu bleiben.

Mitte März gab es erste Warnungen, seit Mitte Mai ist sie da, die Materialkrise: Ob Stahl, Holz, Kunststoffe oder Dämmung – Baumaterialien sind kaum noch verfügbar und teuer wie seit Jahrzehnten nicht mehr. Droht dem Handwerk, vor allem am Bau, nach drei überstandenen Corona-Attacken jetzt eine langfristige Krise, die stärker ist als eine neue Virus-Variante? Experten halten das für realistisch – und das möglicherweise noch über das ganze Jahr.

Boom in China sorgt für Mangel

Die Situation lässt sich im Prinzip ein-

fach mit den Regeln von Angebot und Nachfrage erklären – oder um es im Pandemie-Deutsch zu sagen: dem „Klopapier-Effekt“. Ausgelöst durch den Bauboom in der Corona-Pandemie im In- und Ausland steigt die Nachfrage nach Baumaterialien wie zum Beispiel Betonstahl, Kunststoffen, Dämmstoffen, vor allem aber Bauholz. Letzteres hat nach Angaben von Zimmereibetrieben aus der Region Dortmund und Lünen seinen Preis am Markt mittlerweile verdreifacht und ist fast gar nicht mehr zu bekommen. Der Grund dafür liegt im Weltmarkt, auf dem Holz derzeit sehr

gefragt ist. Das Statistische Bundesamt verzeichnete im vergangenen Jahr einen Exportzuwachs aus Deutschland von mehr als einem Drittel (42,6 Prozent) gegenüber 2019. Seit 2015 hat sich die Menge an ausgeführtem Rohholz sogar mehr als verdreifacht (+238 Prozent). Größter Absatzmarkt war 2020 die Volksrepublik China mit der Hälfte des deutschen Exportes. Dort war die Corona-Krise früh für beendet erklärt worden und der Bau boomte sofort. Aber auch in den USA wächst der Bedarf. Hier stockt der Nachschub aus Kanada, weil Brände und Trump-Strafzölle die Menge reduzieren.



Ob Holz, Kunststoffe oder Stahl – Baumaterialien sind kaum noch verfügbar und teuer wie seit Jahrzehnten nicht mehr.

Das Problem trifft aber auch andere Materialien: Die Nachfrage steigt schneller als die Kapazitäten nach der Pandemie wieder hochgefahren werden können. Dazu kommen weltweite Hamsterkäufe.

Baustopps drohen

Was die Großhändler freut, lässt heimische Handwerker verzweifeln. Die Preise haben sich fast flächendeckend vervielfacht, die Lagerhallen des Handels sind leer. Einige Gewerke berichten sogar bei Baustoffen von mehreren Preiserhöhungen innerhalb weniger Tage und von Lieferzeiten bis zu einem halben Jahr bei Farbe, Kunststoffrohren und Dämmmaterialien. Selbst mit viel Flexibilität und Kreativität lassen sich Materialien oft nicht mehr in angemessenen Zeitvorgaben und passenden Liefermengen bekommen – es ist einfach alles ausverkauft. Gerade jetzt, vor dem baustarken Sommer und dem Aufschwung nach der Pandemie ist das

Die Nachfrage steigt schneller als die Kapazitäten nach der Pandemie wieder hochgefahren werden können. Dazu kommen weltweite Hamsterkäufe.

fatal. Wenn Material nicht schnell genug zu bekommen ist, drohen Verzögerungen, Baustopps und sogar Kurzarbeit bei

vollen Auftragsbüchern. (Zur Lage der Gewerke in Dortmund und Lünen siehe auch die Kurzumfrage unter den Obermeistern auf Seite 9 und 10). Bereits laufende Projekte gehen für die Handwerksbetriebe in die roten Zahlen, wenn sie Preissteigerungen nicht weitergeben können. Massive Lieferengpässe bei Baumaterialien könnten sogar industrielle Zulieferer des Handwerks schädigen, die jetzt jeden Auftrag für den Aufschwung brauchen. Und sogar Mieten könnten langfristig steigen, wenn Immobilienprojekte durch die Preisentwicklung nicht im kalkulierten Rahmen abgewickelt werden können.

Umlenken gefordert

Die Fachverbände schlugen darum zu recht Alarm: „Es reicht!“, kritisierte Michael Hilpert, Präsident des Zentralverbandes Sanitär Heizung Klima (ZVSHK), die Preissteigerungen und appellierte an Hersteller und Großhändler, Preissteigerungen verträglich weiterzureichen. „Die Elektrohandwerke waren in der gesamten Corona-Krise ein Wirtschaftsmotor. Unsere Mitgliedsbetriebe haben aufgrund ihrer Systemrelevanz trotz der Pandemie weitergearbeitet, nur selten Kurzarbeit angemeldet und damit nicht zuletzt wirtschaftlich für Stabilität gesorgt“, macht ZVEH-Präsident Lothar Hellmann deutlich: „Es kann daher nicht sein, dass nun unsere Branche die Liefer- und Beschaffungsprobleme sowie die Materialknappheit ausbaden muss.“ „Die Politik muss alles tun, damit diese Verwerfungen nicht zum Konjunkturkiller werden“, so ZDH-Generalsekretär Holger Schwanneke gegenüber dem Handelsblatt.



Es ist zum Verzweifeln: Die Preise haben sich fast flächendeckend vervielfacht, die Lagerhallen des Handels sind leer, es ist alles ausverkauft. Gerade jetzt, vor dem baustarken Sommer ...

Bundesregierung ist gefragt

Sogar der Vorschlag von Exportbeschränkungen als letztes Mittel zur Bewältigung der Krise wird diskutiert. Das Bauhandwerk und die Holzwirtschaft sprachen darüber am 19. Mai mit Vertretern des Landwirtschafts- und Bauministeriums und Bundeswirtschaftsminister Peter Altmaier. Dieser jedoch lehnte Exportbeschränkungen ab. Andere Vorschläge zur Lösung der Krise nahm er mit ins Kabinett: die Verlängerung des Kurzarbeitergeldes bis Ende 2021, Stoffpreisgleitklauseln auch für öffentliche Aufträge, das Aussetzen von Konventionalstrafen sowie die Stärkung der heimischen Holz- und Sägeindustrie. Altmaier sagte den Verbänden zu, die Lösungsansätze als Grundlagenpapier noch vor der Sommerpause im Bundeskabinett zu beraten und die Themen mit in den EU-Wirtschaftsrat zu nehmen. Denn das Problem ist national kaum zu lösen. Es betrifft internationale Lieferketten. Ob Pflastersteine aus Vietnam, PVC-Rohre aus Asien oder Polyurethan-Dämmstoffe aus Nordamerika - „Just in time“ geht nichts mehr.

Erste Zeichen aus dem Innenministerium

Damit ist das Handwerk übrigens nicht allein. Auch im verarbeitenden Gewerbe fehlen derzeit wichtige Vorprodukte wie Mikrochips bei Autoherstellern. Besserung scheint bisher nicht in Sicht. Immerhin gab es am 26. Mai bereits seitens des Bundesministeriums des Inneren einen Erlass für die Vergabestellen im Bundeshochbau zu Lieferengpässen und Stoffpreisen. Danach sind in neuen Vergabeverfahren Preisgleitklauseln – über den Stahlbereich hinaus – grundsätzlich für die Materialien zu prüfen, bei denen aktuell hohe Preissteigerungen nach den Indizes des Statistischen Bundesamts vorliegen. In laufenden Vergabeverfahren können Preisgleitklauseln wie auch Fristverlängerungen nachträglich in das Vertragswerk einbezogen werden. Ein Verfahren, das Schule machen könnte. In Nordrhein-Westfalen wollen die Handwerksverbände einen Materialgipfel mit Landeswirtschaftsminister Andreas Pinkwart organisieren. Er soll noch vor der Mitte Juni geplanten Wirtschaftsminister-Konferenz stattfinden. (Termin stand zum Redaktionsschluss nicht fest).



Was können Handwerker jetzt tun?*

1. Preise weitergeben?

Handwerker können erhöhte Preise kaum „einfach so“ an den Kunden weitergeben. Das ist bei verständnisvollen Privatkunden verhandelbar, aber bei preisgedeckelten Aufträgen der öffentlichen Hand geht das nicht. Im schlimmsten Fall muss der Handwerker die Differenz selbst tragen und draufzahlen.

2. Angebote mit Preisgleitklausel?

Wer jetzt Angebote abgibt, sollte sich darin die Preisüberprüfung vorbehalten. Stoff- und/oder Materialpreisgleitklausel sollten immer nur individuell im Vertrag bzw. Angebot stehen. In den AGB sind sie fast immer unwirksam, insbesondere bei Privatkunden. Aufträge sollten zudem auf einen begrenzten Zeitraum befristet sein. Wenn möglich, sollte man sich für diesen Zeitraum von seinem Händler eine Preisgarantie für den Einkauf einholen.

3. Öffentliche Aufträge ohne Spielräume?

Bei öffentlichen Aufträgen kann der Auftragnehmer von sich aus keine zeitliche Preisbindung oder eine Preisgleitklausel vorgeben. Er ist an die Vergabeunterlagen und die dort getroffenen Regelungen gebunden. Im Zweifelsfall hat der Handwerker hier das Nachsehen, weil er die entstandenen Mehrkosten nicht weitergeben kann.

4. „Angebot freibleibend“?

Mit dem Hinweis „Angebot freibleibend“ wird der rechtswirksame Vertragsschluss zeitlich nach hinten verlagert. Der Kunde kann ein solches Angebot nicht verbindlich annehmen. Er kann nur den Willen zum Vertragsabschluss äußern. In diesem Fall hat der Handwerkerbetrieb mit einer „Auftragsbestätigung“ das letzte Wort, ob der Vertrag zustande kommt. Wichtig: Der Kunde muss erkennen können, dass es sich nicht um ein verbindliches Angebot handelt.

5. Höhere Gewalt?

Bei Lieferproblemen und unverschuldeten Störungen durch höhere Gewalt kann ein Bauablauf ruhen. Kommt es nach Wiederaufnahme der Arbeiten zu Materialpreiserhöhungen, werden Lohn und Material-Mehrkosten nicht ersetzt. Hier bleibt der Handwerker auf seinen höheren Materialkosten und allen anderen Kosten sitzen.

6. Rettungsanker Kündigung?

Ein Kündigungsrecht wegen kurzfristiger, auch deutlicher Preiserhöhungen gibt es nicht. Bei VOB-Verträgen besteht allerdings eine Konstellation, in der ein Sonderkündigungsrecht existiert. Lassen Sie sich hierzu bitte rechtlich beraten.

* Diese Vorschläge sind keine juristisch verbindlichen Auskünfte zur Gestaltung von Verträgen. Rechtsberatungen und genaue Formulierungen lassen sich in der Regel über Landes- und Bundesverbände der unterschiedlichen Handwerke erhalten. Mitgliedsunternehmen der Kreishandwerkerschaft Dortmund und Lünen und ihrer Innungen können darüber hinaus Justiziar Sebastian Baranowski anrufen unter 0231 5177-103.



Meinungsbild des Mangels

STARK hat nachgefragt: Ist die Materialkrise bei den Betrieben angekommen? Wie sehen die Obermeister betroffener Handwerke die Problematik? Sind sie alle gleich stark betroffen?

„Anfang 2020 war die Erwartungshaltung der Betriebe im Wesentlichen geprägt durch die Unsicherheiten der Pandemie. Im Laufe des Jahres zeichnete es sich aber ab, dass das Metallhandwerk nicht in der befürchteten Breite betroffen war. Grundsätzlich war aber ein deutlicher Auftragsrückgang zu verzeichnen. Zum Ende des Jahres und verstärkt ab Januar 2021 zeichnete sich darüber hinaus eine auswachsende Materialknappheit ab. Stand Mai war auch Standardmaterial zum Teil gar nicht mehr, bzw. nur mit einem erheblichen Vorlauf erhältlich. Die beträchtlichen Materialpreissteigerungen erfolgen wöchentlich, so dass längerfristige Preiszusagen nicht mehr möglich sind. Gerade bei Rahmenverträgen ohne Materialgleitpreisklausel ergeben sich daher erhebliche Probleme für die Firmen. Ein Ende dieser Entwicklung ist nicht abzusehen, daher ist die Erwartungshaltung der Betriebe eher getrübt. Aus dem Grund wären Preisflexibilität und weitere Investitionen in Dortmund, gerade



der institutionellen und öffentlichen Auftraggeber, ein wichtiges Zeichen für die Zukunft.“

Dipl.-Ing. Christian Sprenger,

Obermeister der Innung für Metall- und Kunststofftechnik Dortmund und Lünen

„Unser Gewerk ist erheblich betroffen. Die Preise werden zurzeit von der Industrie in immer kürzer werdenden Abständen erhöht. Zwar können Materialien im Moment noch geliefert werden, aber bei dem einen oder anderen Zulieferer kommt es bereits zu Engpässen. In den nächsten Wochen und Monaten rechnen wir mit deutlichen Einschränkungen in den Lieferketten und bei der Versorgung mit Arbeitsmaterialien. Das stellt uns vor gravierende Probleme, denn unsere Betriebe müssen bereits sehr früh Material bestellen, damit die Einkaufspreise für die jeweiligen Projekte gehalten werden können. Überraschende Preissprünge können wir wegen der überwiegenden Preisbindung nicht an unsere Kunden weiterreichen. Noch schwieriger wird es für Betriebe, die im Objektbereich arbeiten. Nach unserer Einschätzung wird es hier auch zu Verzögerungen durch andere Gewerke kommen, so dass wir, selbst wenn alle unsere Materialien zuverlässig geliefert sein sollten, unter Umständen nicht arbeiten können. Letztendlich könnte das Kurzarbeit für uns bedeuten. Bisher halten unsere Kunden still, aber wer weiß, wie lange noch? Was sollen wir auch tun? Die Lieferengpässe sind ein weltweites Problem, bei dem wir machtlos sind.“

Ralf Marx,

Obermeister der Innung für Sanitär, Heizungs- und Klimatechnik Dortmund und Lünen



„Nach und nach sind bei uns am Bau alle Schlüsselgewerke von der Materialknappheit betroffen. Rein rational ist allerdings für unsere Betriebe bei manchen Produkten gar nicht nachvollziehbar, warum Preise steigen oder warum Material nicht verfügbar ist. Die große Tragweite der Knappheit jedenfalls macht zum Teil stutzig. Die Vermutung liegt nahe, dass derzeit (durchaus verständliche) Hamsterkäufe in der Lieferkette die Situation überdimensional verschärfen und vielleicht sogar der eine oder andere Hersteller gerade jetzt seine Chance gekommen sieht, die Preise am Markt unter dem Deckmantel der Materialkrise zu erhöhen. Wenn das so ist, dann steht uns langfristig ein echtes Problem ins Haus. Denn die einmal erhöhten Preise werden von allein nicht wieder auf das Vorkrisen-Niveau zurücksinken. Hier kann ich nur appellieren, die lang gewachsene gute Zusammenarbeit von Industrie, Handel und Handwerk nicht zu gefährden und so bald wie möglich zu einem realistischen Preisniveau zurückzukehren.“

Dipl.-Ing. Thomas Pape,

Obermeister der Baugewerbe-Innung Dortmund und Lünen





„**W**ir haben Preiserhöhungen in den Standardprodukten von rund 15 Prozent, bei Dämmplatten aus Polystyrol sogar 50 Prozent – selbst der Kunststoff-eimer für die Farbe ist teurer geworden. Manchmal ist etwas ausverkauft oder nicht in den gewünschten Mengen lieferbar, aber wir kommen derzeit noch über alternative Hersteller an Standardmaterial heran. Das Problem ist: Wir können nicht abschätzen, wie sich das alles weiterentwickelt. Die Erklärungen für die Preiserhöhungen können wir nicht nachvollziehen. Ja, Rohstoffe sind knapp, aber Erdöl als Basis für Farben ist billig. Da drängt sich der Verdacht auf, dass die Industrie die Situation nutzt, um die Preise hoch zu halten. Bestehende Aufträge können die meisten von uns nachverhandeln oder über Preisgleitklauseln ohne Verluste abwickeln. Wir haben noch keine Baustopps, aber die Anfragen bei unseren Betrieben und die Aufträge werden deutlich weniger. Den Kunden wird es im Moment einfach zu teuer, uns zu beauftragen.“

Matthias Behr,

Obermeister der Maler- und Lackierer-Innung Dortmund und Lünen



„**D**ie Lage ist in unserem Handwerk eine Katastrophe. Wir sind im Moment im Materialeinkauf beim dreifachen Preis. Wenn überhaupt Holz verfügbar ist, müssen wir mit langen Lieferfristen rechnen. Konstruktionsholz und Brettschichtholz liegen im Moment bei 16 bis 20 Wochen, Termine für OSB-Platten sind nicht absehbar. Teilweise mussten von Betrieben schon Aufträge abgesagt werden, weil überhaupt kein Material mehr zu bekommen war. Und das, obwohl wir mehrere Händler parallel anfragen. Wer es finanzieren konnte, hat vor zwei Monaten schon gekauft, was er bekommen konnte. Das hilft aber nur bei Sanierungen, An- und Umbauten. Bei Neubauten weiß man ja gar nicht, was erforderlich ist. Wir gehen davon aus, dass die Vorräte in sechs bis acht Wochen aufgebraucht sind. Danach ist Schluss, wenn nicht schon früher, weil ja schon ein fehlender Balken den Baustopp auslösen kann. Im Moment schieben wir Termine. Der eine oder andere Betrieb hat sicher vorsorglich schon Kurzarbeit angemeldet. Zum Glück haben unsere Kunden für uns Verständnis.“

Torsten Schlegel, Obermeister der Stukkateur- und Zimmerer-Innung Dortmund und Lünen

„**O**berdachlatten, Dämmstoffe, Folien oder Kleber – überall haben die Preise exorbitant angezogen. Immer häufiger ist alles ausverkauft, manche Hersteller geben für bestimmte Produkte nur noch Liefertermine im zweistelligen Wochenbereich an oder sind derzeit nicht mehr lieferfähig. Für die Betriebe der Dachdecker-Innung ist die Situation fatal. Im Moment droht ihnen, dass sie ihre Mitarbeiter trotz gefüllter Auftragsbücher in Kurzarbeit schicken müssen, weil wegen des Materialmangels nicht mehr weitergearbeitet werden kann. Den Kunden stehen Preissteigerungen ins Haus, die Betriebe rechnen mit Verlusten. Dies liegt unter anderem daran, dass unsere Betriebe auf den Kostenerhöhungen sitzen bleiben, wenn sie Aufträge ohne Preisgleitklauseln vereinbart haben. Wir hoffen alle darauf, dass sich die Situation bessert, können derzeit aber leider nicht von einer kurzfristigen Beruhigung des Marktes und Preissenkungen ausgehen.“

Dirk Sindermann,

Obermeister der Dachdecker-Innung Dortmund und Lünen



Parteien zur Bundestagswahl

Positionen zum Handwerk werden im Juli auf der KH-Website online gestellt.

Welche Ziele verfolgen die Parteien zur Bundestagswahl, wenn es um das Handwerk geht? Gibt es Schwerpunkte bei der politischen Arbeit? Wie stehen sie zu den Wahlprüfsteinen der Kreishandwerkerschaft Dortmund und Lünen (vgl. STARK Heft 1/2021, S. 14/15)? Im April hat die Redaktion von STARK die wichtigsten Parteien, die im September zur Bundestagswahl antreten, dahingehend kontaktiert. Eigentlich sollten in dieser Ausgabe die Statements der Parteien abgedruckt werden. Leider jedoch waren bis zum Redaktionsschluss nicht alle Parteiprogramme ausgearbeitet. Trotzdem will die Kreishandwerkerschaft den Betrieben in Dortmund und Lünen die Möglichkeit geben, sich noch vor der Wahl in dieser Hinsicht gut zu in-



formieren. Sie wird deshalb in einer Sonderausgabe von STARK zur Wahl die Positionen der Parteien vorstellen. Die Ausgabe wird ausschließlich elektronisch als PDF zur Verfügung stehen und voraussichtlich Mitte Juli von der Website der Kreishandwerkerschaft unter www.handwerk-dortmund.de/stark abrufbar sein. Bis dahin emp-

fehlt sich die Lektüre der Standpunkte zur Bundestagswahl von Dipl.-Ing. Hans-Joachim Hering, dem Präsidenten des Unternehmensverbandes Handwerk NRW und von Hans Peter Wollseifer, dem Präsidenten des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks, die in dieser Ausgabe auf Seite 12 und 13 zu finden sind.

KNOW-HOW UND ERFAHRUNG MACHEN DEN UNTERSCHIED

Als Experten für alle rechtlichen Fragen, die sich im handwerklichen Betrieb stellen, kennen wir uns damit bestens aus und unterstützen zahlreiche Unternehmer seit vielen Jahren mit passgenauen Lösungen, insbesondere für die:

- // rechtliche Unternehmensstrukturierung
- // Nachfolgeplanung
- // vorsorgende Vertragsgestaltung
- // Abwicklung von Gewährleistungs- und Haftungskonflikten

Gerne beraten wir Sie näher hierzu – senden Sie uns einfach eine E-Mail an: handwerk@aderhold-legal.de

Aderhold

Aderhold Rechtsanwalts-gesellschaft mbH
Westfalendamm 87, 44141 Dortmund // T +49 (0)231 42 777 - 100
www.aderhold.legal

„Investitionen stärken – Bürokratie verringern“

von Dipl.-Ing. Hans-Joachim Hering,
Präsident des Unternehmerverbandes Handwerk NRW (UVH)

Die Bundestagswahl 2021 stellt eine politische Zäsur dar. Es wird zu einer Neubildung der Bundesregierung mit einem neuen Bundeskanzler oder einer neuen Bundeskanzlerin kommen. Auch wenn die Corona-Pandemie derzeit noch unser politisches Handeln bestimmt, geht es im September auch um Weichenstellungen für die Zeit ab 2022. Hier gilt es, über die Bewältigung der Folgen der Pandemie hinaus Schwerpunkte zu setzen, die Deutschland als Investitions- und Innovationsstandort stärken und Unternehmen von Steuern und Bürokratie entlasten.

Den Standort Deutschland stärken

Die politischen Parteien müssen sich stärker als bisher für mittelstandsfreundliche Rahmenbedingungen in der Wirtschaftspolitik einsetzen. Das bedeutet mehr Raum für unternehmerische Freiheit und Kreativität, um langfristige Herausforderungen zu meistern. Dazu gehören die zunehmende globale Konkurrenz, der Strukturwandel insbesondere durch Digitalisierung, die demographischen Veränderungen der Gesellschaft sowie der Umwelt- und Klimaschutz und der Wohnungsbau. Für Handwerksbetriebe ist die Fachkräftesicherung zu einem existenziellen Problem geworden. Die Politik muss deshalb ein klares Bekenntnis zur Gleichstellung von akademischer und beruflicher Ausbildung abgeben und die Übernahme von Betrieben attraktiver gestalten.

Betriebe steuerlich entlasten

Private Investitionen machen rund 90 Prozent aller Investitionen in Deutschland aus. Der Bund muss verstärkt Anreize setzen, um den Standort Deutschland attraktiver zu machen. Der wichtigste Schlüssel dazu ist eine Reform der Unternehmenssteuern. Nach mehr als zehn Jahren Stillstand darf sich die Bundespolitik hier nicht länger verweigern. Die Steuerlast für Unternehmen liegt im Schnitt bei mehr als 30 Prozent, wäh-



„Die politischen Parteien müssen sich stärker als bisher für mittelstandsfreundliche Rahmenbedingungen in der Wirtschaftspolitik einsetzen.“

Hans-Joachim Hering

rend es EU-weit nur 22 Prozent sind. Deutschland muss zumindest 25 Prozent anvisieren. Allerdings ist nicht nur die Höhe der Abgabenbelastung selbst als Belastung zu sehen, sondern auch der Verfahrensaufwand oder der Zeitpunkt von Fälligkeiten, so z. B.:

- Rückverlegung der Fälligkeit der Sozialversicherungsbeiträge; generelle und dauerhafte Absenkung der Mehrwertsteuer als Konsumimpuls; vollständige Abschaffung des Solidaritätszuschlags; Absenkung der Einkommensteuer

- Verbesserte Anrechnung der Gewerbesteuer auf Einkommensteuer sowie Reduzierung der Hinzurechnungstatbestände für Mieten, Pachten und Zinsen; Mittelstandsbezogene Erleichterungen im Steuerrecht wie: Verlustrücktrag auf mindestens zwei Jahre bei Einkommen- und Gewerbesteuer, Thesaurierungsrücklage, Sofortabschreibung von geringwertigen Wirtschaftsgütern, Wiedereinführung der degressiven AfA für bewegliche Wirtschaftsgüter.

Bürokratie vermeiden

Entlastungen können auch durch konsequenten Bürokratieabbau erreicht werden, der zudem keine negativen Effekte auf die Einnahmesituation der öffentlichen Haushalte hätte. Hierbei sollten auch Regulierungen auf den Prüfstand, die wirtschaftliches Wachstum und Beschäftigungsdynamik behindern. Konkrete Ansatzpunkte sind im Steuer- und Abgabenrecht, Arbeitsrecht, Arbeitsschutz, Datenschutz sowie im Bau- und Vergaberecht zu finden. In der Corona-Krise zeigt sich, dass nicht nur überbordende Bürokratie zum Problem werden kann, sondern auch mangelnde Arbeitsfähigkeit der Verwaltungen. Insbesondere Bauverwaltungen und Kfz-Zulassungsstellen waren vielerorts über Wochen hinweg nicht arbeitsfähig. Die künftige Bundesregierung muss durch verstärktes E-Government digitale Genehmigungsverfahren etablieren, die krisenfester sind und aus Sicht der Bürger flexiblere Wege der Antragstellung eröffnen. Präsenzzwänge wie im üblichen Geschäft der Kfz-Zulassungsstellen sind kritisch zu hinterfragen. Zudem muss Schluss sein mit Gesetzen, die Investitionen von Unternehmen hemmen statt sie zu fördern: Die Pläne für ein Lieferkettengesetz und ein Unternehmensstrafrecht diskriminieren pauschal unternehmerisches Handeln. Sie führen zu Verunsicherung und möglicherweise zu Zurückhaltung bei Investitionen.

„Es geht um mehr als Krisenbewältigung“

von Hans Peter Wollseifer,
Präsident des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks

Bei der Bundestagswahl im September entscheidet sich, wer unser Land in den kommenden Jahren steuert – und wohin. Doch wer im Vorfeld dieser Wahl auf eine echte Zukunftsdebatte zwischen den Parteien gehofft hat, ist bislang eher enttäuscht worden. Politische Konzepte jenseits von Corona spielen im Moment eine untergeordnete Rolle. Doch genau darüber müssen wir reden. Es geht bei der Bundestagswahl um mehr als Krisenbewältigung. Es geht um einen positiven Zukunftsentwurf – auch für unsere eine Million Betriebe und 5,6 Millionen Beschäftigten im Handwerk.

Konkrete Erwartungen an die Politik formuliert

Die Handwerksorganisation hat sich in den vergangenen Monaten intensiv damit auseinandergesetzt, wie diese Zukunft aussehen kann. Unter dem Titel „Wissen, was zu tun ist“ haben Arbeitnehmer- und Arbeitgebervertreter konkrete Erwartungen an die Politik formuliert. Wohlwissend, dass auch unsere Betriebe und Beschäftigten stark mit den Folgen der Corona-Pandemie beschäftigt sind. Rechnungen bezahlen, Arbeit sichern, offene Ausbildungsplätze besetzen, die Auswirkungen der dramatisch gestiegenen Materialpreise bewältigen – das alles sind existenzielle Fragen, die momentan viel Kraft kosten. Dabei unterstützen wir unsere Betriebe und Beschäftigten, wo es nur geht.

Betriebe entlasten und stärken

In den kommenden Jahren braucht es eine Politik, die unsere Betriebe entlastet und stärkt. Die nächste Bundesregierung muss sicherstellen, dass Steuern zu verkraften sind, Sozialbeiträge nicht weiter ansteigen und Bürokratie unsere Handwerkerinnen und Handwerker nicht erdrückt. Nur so sichern wir die Wettbewerbsfähigkeit der Betriebe, ermöglichen Arbeitnehmern ein auskömmliches Nettoeinkommen und



„Es geht um einen positiven Zukunftsentwurf – auch für unsere eine Million Betriebe und 5,6 Millionen Beschäftigten im Handwerk.“

Hans Peter Wollseifer

setzen Impulse für mehr Beschäftigung und Ausbildung.

Ausbildung muss attraktiv bleiben

Ausbildung ist für mich ohnehin eines der wichtigsten Themen überhaupt. Das wird das Handwerk auch während des „Sommers der Berufsbildung“ zeigen,

den wir gemeinsam mit den Partnern der Allianz für Aus- und Weiterbildung auf die Beine stellen und mit dem bei jungen Menschen Lust auf eine berufliche Ausbildung gemacht werden soll. Denn wir brauchen junge Menschen, die den Wohlstand und die Wirtschaftskraft in unserem Land langfristig sichern. Diese Fachkräfte müssen ausgebildet werden, und genau das tun unsere Betriebe im Handwerk. Damit sie das auch in Zukunft erfolgreich fortsetzen, muss Ausbildung attraktiv bleiben. Wir brauchen leistungsfähige Bildungsstätten, mehr digitale Bildungsangebote und mehr Wertschätzung der Politik für das, was unsere Betriebe jeden Tag leisten. Und vor allem: eine echte Gleichwertigkeit zwischen beruflicher und akademischer Bildung.

Gute Rahmenbedingungen für Digitalisierung und Nachhaltigkeit

Klare Erwartungen hat das Handwerk auch bei den Zukunftsthemen Digitalisierung und Nachhaltigkeit. In beiden Bereichen sind unsere Betriebe und Beschäftigten auf gute Rahmenbedingungen angewiesen. Da funktioniert in Deutschland Vieles noch nicht so, wie wir uns das vorstellen. Diese Versäumnisse müssen wir zügig aufholen, um international wettbewerbsfähig zu bleiben, etwa bei der Versorgung mit schnellem Internet. Zur nachhaltigen Entwicklung gehören für das Handwerk vor allem attraktive Regionen. Lebendige Innenstädte, starke Ballungszentren und ländliche Räume sowie eine leistungsstarke Infrastruktur sind für das Handwerk wichtige Voraussetzungen für ein wirtschaftlich erfolgreiches und lebenswertes Deutschland. Das gemeinsam zu gestalten und zu schaffen – dafür steht das deutsche Handwerk gerne bereit.

„Erwartungen des Handwerks zur Bundestagswahl 2021“ als Download: www.zdh.de/bundestagswahl

Alles Dortmunder Jungs

Wenn Innungsunternehmen aus der Region zusammenarbeiten, geht das professionell, schnell und auf kurzen Wegen. Das beweisen die Motor Center Heinen GmbH und die GREEN IT Das Systemhaus GmbH.

Eigentlich war ein Unternehmen aus der Region gar keine Priorität, als die Motor Center Heinen GmbH im Sommer 2020 für ihre sechs Standorte in Essen, Dortmund und dem Kreis Unna einen neuen IT-Dienstleister suchte. „Wir brauchten einfach einen neuen, leistungsfähigeren Systemanbieter, der die IT-Infrastruktur unseres Autohauses mit uns modernisieren sollte“, erklärt Jens Ahrens, Leiter Marketing & Kommunikation des Unternehmens. „Wir haben 180 Benutzer vernetzt – das erfordert schon ein hohes Service-Volumen und entsprechendes Know-how.“ Der bereits im Haus bekannte Name GREEN IT kam dann bei einer Besprechung mit der Geschäftsführung auf den Tisch. Kurzerhand wurde eine Anfrage gestartet.

Von Anfang an gut verstanden

Für IT Sales Consultant Sascha Manczak und Vertriebs-Profi Christian Fricke, die den Kontakt aufnahmen, alles andere als ein Standard-Auftrag. In zwei Vorgesprächen informierten sie sich über den Umfang der Arbeiten und den Stand der Technik in den Standorten des Autohauses. Dazu wurde drei Tage lang ein detail-



Green IT hat im engen Dialog mit dem Auftraggeber Motor Center Heinen ein neues, umfangreiches IT-Konzept ausgearbeitet.



Menschlich und kommunikativ auf einer Wellenlänge: Jens Ahrens, Leiter Marketing & Kommunikation und Chief Digital Officer (CDO) vom Motor Center Heinen (l.) und IT Sales Consultant Sascha Manczak von Green IT

liertes IT-Audit durchgeführt – eine Analyse der kompletten EDV-Landschaft des Unternehmens mit Dokumentation. Die Handlungsempfehlungen, die GREEN IT daraus ableitete, wurden im engen Dialog mit dem Motor Center Heinen zu einem neuen IT-Konzept ausgearbeitet. „Wir haben uns von Anfang an sehr gut verstanden und zusammen professionell eine strategische Ausrichtung der EDV für die nächsten fünf Jahre auf den Weg gebracht“, erklärt Jens Ahrens. „Das beinhaltet auch, dass wir Szenarien für die wirtschaftliche Entwicklung unseres Unternehmens durchdacht und die Systemtechnik entsprechend skalierbar ausgelegt haben.“

Lokale Nähe zählt

Ende des Jahres 2020 startete dann das erste Projekt. Die Serverstruktur wurde in drei Wochen komplett umgestellt, weitere Arbeiten an der Infrastruktur mit hoher Priorität sofort ausgeführt. Ein Sicherheits- und Backup-Konzept mit Cloud-Anbindung wurde parallel dazu

entwickelt und wird jetzt angegangen. Bis zum Herbst soll alles abgeschlossen sein. „Dazu setzen wir auf eine enge Zusammenarbeit mit unseren Kunden, die auch nach Abschluss eines solchen Projekts partnerschaftlich fortgeführt wird“, berichtet Sascha Manczak, der bei Green IT die Projektleitung inne hat. Dabei kommt beiden Unternehmen die lokale Nähe zugute durch schnelle Reaktionszeiten und kurze Wege, wenn es drauf ankommt – im Fall der Fälle, zum Beispiel bei Ausfällen und Viren-Bedrohungen – auch am Wochenende und rund um die Uhr. „Wir stellen immer wieder fest, dass es bei Innungskunden aus der Region einen sehr engen und sehr persönlichen Kontakt gibt – man ist menschlich und kommunikativ auf einer Wellenlänge“, berichtet Sascha Manczak. Auch die Motor Center Heinen GmbH ist mit der Wahl ihres IT-Systemhauses sehr zufrieden. „Es ist gut zu wissen, dass man jemanden vor Ort hat, bei dem die Chemie stimmt“, ergänzt Jens Ahrens. „Wir sind eben alles Dortmunder Jungs.“

Das saubere Klassenzimmer

Gebäudereiniger prüfen Auszubildende in der alten Hauptschule in Derne.

So saubere Fenster und Böden hatte die alte Hauptschule in Dortmund-Derne vermutlich noch nie: Erstmals fanden im April in den hohen Räumen des Gebäudes an der Altenderner Straße Gesellenprüfungen der Gebäudereiniger-Innung Dortmund statt. Grund für den außergewöhnlichen Ort ist eine neue Gesellenprüfungsverordnung. Danach müssen alle Auszubildenden vergleichbare Prüfbedingungen vorfinden – möglichst praxisnah und kundenorientiert. „Wir standen vor der Frage, wie und wo wir das fachgerecht umsetzen können“, erklärt Obermeister Kai-Gerhard Kullik die Herausforderung der Innung. „Wir brauchten dazu große Flächen und hätten auch für viel Geld zum Beispiel ein Hotel mieten können, aber so haben wir dank Vermittlung durch den Fachbereich Liegenschaften der Stadt Dortmund ein perfektes Gebäude gefunden.“ Die Initiative zu dem außergewöhnlichen Prüfungsort entstand im Zuge einer Meisterprüfung, in deren Rahmen Tim Fotschki, Leiter der Abteilung Gebäudereinigung des Dortmunder Fritz-Henßler-Berufskollegs, die Idee hatte, Arbeitsproben in der alten Hauptschule durchzuführen. Zusammen mit Innungsvorstandsmitglied Ramon Knauf und Mit-Initiator und Innungsmitglied Thorsten Just setzte er die Idee in die Tat um.



Prüfungssituation in der alten Hauptschule in Derne: Auszubildende arbeiten unter den strengen Augen der Prüfungskommission, Prüfer erfassen digital die Ergebnisse.



Außergewöhnliche Idee für die Gesellenprüfungen im Gebäudereiniger-Handwerk umgesetzt: (v. l.) Tim Fotschki, Leiter der Abteilung Gebäudereinigung des Dortmunder Fritz-Henßler-Berufskollegs, Vorstandsmitglied Ramon Knauf und Mit-Initiator Thorsten Just.

Derne wird Prüfungsschwerpunkt

Fast alle Gesellenprüfungen sollen nun nach den Plänen der Innung bis auf Weiteres in Derne durchgeführt werden. Eine erhebliche Summe hat die Standesorganisation dazu in die Anschaffung neuer Reinigungsgeräte, Tablets, Leitern und Materialien investiert, die zu den Prüfungen zur Verfügung gestellt werden. Bei den ersten Prüfungen des „Teil 1“ der neuen gestreckten Gesellenprüfung – der ehemaligen Zwischenprüfung – ging es gleich kräftig zur Sache. In einem simulierten Kundenauftrag mussten täglich rund 20 Auszubildende eine Woche lang gegenüber zwei Prüfungskommissionen zeigen, wie gut sie

fachlich arbeiten können. Die Ergebnisse wurden währenddessen von den Prüfern akribisch digital per Tablet und Laptop erfasst. Insgesamt lassen sich in der ehemaligen Hauptschule viele unterschiedliche Reinigungsaufträge perfekt darstellen. „Das Objekt ist für uns ideal“, freute sich auch Innungsgeschäftsführer Volker Walters anlässlich der ersten Prüfungen. „Und gleichzeitig erfüllen wir noch einen guten Zweck, indem wir die Immobilie pflegen und den Leerstand vermeiden.“ Unterstützt wird das Projekt logistisch vom Bildungskreis Handwerk e.V., der unter seinem Ausbilder Holger Czarnik das Management der Verbrauchsmaterialien und Lagerbestände innehat.



Die alte Hauptschule in Derne: Hier finden nun Gesellenprüfungen statt.

Ein E-Transporter für das Handwerk

Der „Tropos“ aus Herne schafft elektrisch bis zu 260 Kilometer.

Herkömmlicher E-Transporter zu groß, das Elektro-Lastenrad zu klein? Aus Herne kommt die Lösung: Tropos Motors Europe mit seinen kompakten elektrischen Nutzfahrzeugen. Das Tochterunternehmen der MOSOLF Gruppe, einem der führenden Automobillogistiker und Sonderfahrzeugbauer in Europa, fertigt hier seit 2020 den elektrischen Tropos ABLE Elektrotransporter mit rund 40 Mitarbeitern. Mit seinen kompakten Abmessungen und seiner großen Ladefläche eignet sich der ABLE, um im städtischen Umfeld mit wenig Platzbedarf maximales Volumen auf dem Niveau eines herkömmlichen Kastenwagens zu transportieren. Die Elektromobilität spielt auf der Kurz- und Mittelstrecke eine wichtige Rolle – ökonomisch wegen seiner geringen Betriebskosten und ökologisch aufgrund seines lokal emissionsfreien Antriebs sowie der geringen Lärmemissionen.

Lithium-Ionen-Power für ordentlich Reichweite

Der kompakte E-Transporter ist in zwei Ausführungen als ABLE XT1 und ABLE XT2 sowie mit unterschiedlichen Aufbauten erhältlich. So kann er den unterschiedlichsten Anforderungen gerecht werden und dazu beitragen, den CO₂-Fußabdruck von Handwerksbetrieben nachhaltig zu verringern. Dank leistungsstarker Lithium-Ionen-Batterie



Der Tropos ABLE überzeugt unter anderem durch seine kompakten Maße.



Der kompakte E-Transporter ist in zwei Ausführungen sowie mit unterschiedlichen Aufbauten erhältlich.

kommt der Stadtflitzer auf eine Reichweite von bis zu 260 Kilometern. Das Besondere an den emissionsfreien Elektrotransportern sind ihre kompakten Maße in Kombination mit der großen Ladefläche. Der Tropos ABLE kann zwei Europaletten und eine Gerätebox mitnehmen, die Kofferaufbauten fassen zwischen 3,5 und 4,5 Kubikmeter. Um das einzuordnen: Der ABLE nimmt teilweise sogar mehr mit als konventionelle Kastenwagen und das bei kompakteren Abmessungen. Denn mit einer Breite von nur 1,40 Meter und einem kleinen Wendradius von 3,97 Metern erreicht er die unterschiedlichsten Einsatzorte besser als vergleichbare Modelle mit breiteren Abmessungen. Die Nutzlast beträgt bis zu 700 Kilogramm und die Anhängelast 300 Kilogramm. Dank des emissionsfreien Antriebs lassen sich die Fahrzeuge sowohl auf der Straße als auch in geschlossenen Räumen einsetzen, was die Flexibilität noch weiter erhöht.

Effizienzklasse A+

Der ABLE XT kann, je nach Bedarf, mit einem oder zwei Lithium-Ionen-Packs ausgestattet werden und damit Strecken bis zu 130 bzw. 260 km zurücklegen. Höchstgeschwindigkeit: 61 km/h bei rund 14 PS. Dabei verbraucht der Elektrotransporter durchschnittlich 10 kWh auf 100 km und erfüllt die Effizienzklasse A+. Die Aufladung der Batterie erfolgt an einer haushaltsüblichen

Steckdose, eine Ladeinfrastruktur ist nicht notwendig. Dank des sogenannten EasySwap®-Systems lässt sich der Elektrotransporter in nur wenigen Minuten von einem Nutzfahrzeug mit Pritsche oder Plane in einen geschlossenen Lieferwagen mit Kofferaufbau umwandeln. Das Einsatzspektrum der Tropos ABLE Modelle ist vielfältig: zum Beispiel Kommunen, Industrie und Intralogistik, Facility Management, Handwerk, Garten- und Landschaftsbau, Ernährung, Landwirtschaft, Lieferservices, Gastgewerbe, Tourismus.



**TROPOS
MOTORS**

Probe fahren ab sofort:

Beim offiziellen TROPOS Vertriebspartner Autohaus Trompeter GmbH, Flöz-Sonnenschein-Straße 12, 44536 Lünen-Brambauer, Telefon: 0231 9994400 oder E-Mail: info@trompeter24.de

[Eine Rundfahrt durchs Ruhrgebiet mit dem Tropos gibt es auf Youtube](#) →



Ein sicheres Fundament durch Factoring

Wer Rechnungen verkauft, schafft schnell mehr Liquidität für seinen Betrieb.

Handwerksunternehmer kennen das: Abhängigkeit von anderen Gewerken, verzögerte Abnahmen oder Rechnungsprüfungen, daraus entstehende Zahlungsengpässe im eigenen Betrieb. Dazu kommen strenge Terminverpflichtungen und die Notwendigkeit eines exakten Personal- und Produktmanagements. Unliebsamer Papierkram wie Mahnungen, die rausgehen müssten, sind ein zusätzlicher Klotz am Bein. Der Stresspegel steigt – denn gleichzeitig am Schreibtisch und auf dem Bau, das geht nicht! „Lassen Sie einen Großteil des Stresses hinter sich und konzentrieren Sie sich auf das Wesentliche – Ihr Handwerk“, rät Thomas Klinge, Geschäftsführer der Crefo Factoring Westfalen GmbH. „Das Unternehmen bietet mit dem Handwerker Factoring VOB ein Produkt an, das insbesondere Handwerksbetrieben, die nach VOB, kurz für ‚Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen‘ abrechnen, gute Optionen bietet.“



Hilfe bei Zahlungsengpässen: Durch den Verkauf von Rechnungen können dem Handwerker 80 Prozent des Bruttorechnungswertes innerhalb von 24 Stunden als Liquidität zur Verfügung stehen.

Liquidität planbar machen

Zahlungsverzögerungen oder Zahlungsausfälle lassen sich mit Factoring zwar nicht ganz ausschließen, aber sie werden nicht mehr zum Problem. Der Grund: Durch den Verkauf der Rechnungen stehen dem Handwerker bereits 80 Prozent des Bruttorechnungswertes innerhalb von 24 Stunden nach Rechnungseinreichung als Liquidität zur Verfügung. Das ermöglicht eine fristgerechte Begleichung von Verbindlichkeiten oder sogar Skontierung. Zudem profitieren Handwerksunternehmen von einem effektiven Ausfallschutz: Der Factoring-Dienstleister prüft die Kunden vorab auf ein Kreditlimit, das sich an den erwarteten Saldenständen orientiert. Im Rahmen dieser Limite erhalten Handwerker einen 100-prozentigen Delkredereschutz auf den Nettoforderungsbetrag. Wertberichtigungen, sofern es zum Ausfall kommen sollte, fallen weg.

Entlastung im Forderungsmanagement

Der Ablauf eines Factorings ist einfach

und effektiv. Die Rechnungsstellung erfolgt mit dem Hinweis auf einen professionellen Dienstleister. Dieser übernimmt nach Rechnungsübermittlung das komplette Forderungsmanagement. Vorteil: Der Hinweis auf der Rechnung führt bei den Kunden zu einer erhöhten Zahlungsbereitschaft und einer Verkürzung der Forderungslaufzeit. Forderungen werden im abgestimmten Mahnturnus mit maximal drei Mahnungen stringent und kontinuierlich angemahnt. Mahnlisten informieren über den aktuellen Status. Ein Spagat zwischen Baustelle und Schreibtisch ist nicht mehr notwendig. Das übernimmt der Factor als neutraler Dritter.

Verbesserte Informationslage

Kunden stehen eine Online-Einsicht sowie komprimierte Informationen des Factors für ihre Finanzbuchhaltung

zur Verfügung. Für jedes Projekt wird aus Transparenzgründen ein separates Debitorenkonto geführt. Durch die Anreicherung der Daten mit Bonitätsinformationen bekommen Unternehmer einen anderen Blick auf ihre Kunden. Bereits in den Vorgesprächen werden die genauen Prozesse sowie die Rechnungsstellung in der Debitorenbuchhaltung besprochen, um kaufmännische und rechtliche Sicherheit mit Blick auf das Werkvertragsrecht abzubilden. Vertragserfüllungs- und Gewährleistungsbürgschaften, die vom Auftraggeber gefordert werden, können ins Factoring eingebunden werden und sind sogar – zur Optimierung des Liquiditätsflusses aus dem Factoring – angeraten.

Individuelle Betreuung

Die für ein Factoring notwendige Struktur der Prozesse verhilft vielen Handwerksbetrieben zu neuer Transparenz. Ein Factoringpartner mit persönlicher Betreuung und festen Ansprechpartnern im täglichen Geschäft sowie Erfahrung im baunahen Gewerbe mit VOB ist von Vorteil. Kurzum: Das Outsourcing an einen erfahrenen Dienstleister führt nicht nur zu einem planbaren und schnelleren Zahlungseingang, sondern auch zu einem optimierten Forderungs- und Risikomanagement trotz VOB-Thematik.

Unser Experte



Thomas Klinge
Geschäftsführer der
Crefo Factoring Westfalen GmbH
Tel.: 0251 16286-254
E-Mail:
t.klinge@westfalen.crefo-factoring.de
www.crefo-factoring.de

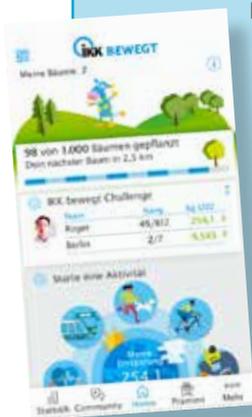
Gesundheitsmanagement erwünscht

Claudia Baumeister von der IKK classic erklärt, warum und wie Unternehmen ein betriebliches Gesundheitsmanagement anbieten sollten.

Die Arbeitswelt verändert sich. Arbeitsverdichtung, Zeitdruck, ständige Erreichbarkeit, zunehmende Komplexität und Flexibilität haben ihren Preis und können zu einem erhöhten Krankenstand führen. Viele Betriebe möchten aber den Krankenstand senken und sind auf der Suche nach dem richtigen Partner, der sie dabei unterstützt. Die Krankenkasse IKK classic bietet seit vielen Jahren betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM) an – und zwar in Firmen unterschiedlichster Branchen und Größen. Vier Fragen an Claudia Baumeister, Regionalgeschäftsführerin der Krankenkasse IKK classic in der Region Dortmund:

Neu: die IKK bewegt-App

Das neueste Angebot der Krankenkasse ist die IKK bewegt-App. Sie unterstützt Handwerksbetriebe dabei, das Thema Gesundheit spielend leicht und langfristig in den Alltag ihrer Mitarbeiter zu integrieren. Beschäftigte können gegeneinander und gleichzeitig als Team gegen andere Betriebe in verschiedenen Challenges antreten. Aktuelle Ranglisten motivieren, dran zu bleiben. Daneben bietet die App viele hilfreiche Tipps und Videos rund um das Thema Gesundheit für die Begleitung im (Arbeits-)Alltag. Die IKK bewegt-App kann im App Store und Google Play Store kostenlos heruntergeladen werden. Für die Registrierung ist ein Kennwort erforderlich. Dieses erhalten Betriebe aus der Region bei Margit Kolster, Tel. 0231 57583-35021.



Frau Baumeister, wie ist die Gesundheitssituation im Handwerk?

Speziell im westfälisch-lippischen Handwerk lag der Krankenstand der IKK classic-Versicherten 2020 bei 5,8 Prozent und ist damit gegenüber dem Jahr 2019 nur leicht gestiegen (5,7 Prozent). Spitzenreiter bei den Gründen für die Arbeitsunfähigkeit in den Betrieben ist das Muskel- und Skelettsystem – 37,1 Prozent aller Krankheitstage entfallen auf das Kreuz mit dem Kreuz. Verletzungen liegen mit 17,3 Prozent auf Platz zwei. Mit 13 Prozent belegen die psychischen Erkrankungen mittlerweile Platz drei. Krankheiten der Atmungsorgane schlagen mit 11,8 Prozent zu Buche. Es ist also höchste Zeit, sich um die Gesundheit der Mitarbeiter zu kümmern.

Womit haben die Betriebe noch zu kämpfen?

Weitere Herausforderungen der Betriebe sind der fortschreitende Fachkräftemangel und die zu erwartende Demografie-Entwicklung: Die geburtenstarken Jahrgänge verlassen allmählich den Arbeitsmarkt. Für die Betriebe wird es schwerer, den Personalbedarf durch eigene Ausbildung zu decken, zugleich steigt der Altersdurchschnitt bei den Fachkräften. Für Mitarbeiter zählen bei der Wahl des Arbeitgebers heute nicht mehr nur finanzielle Vorteile, sondern auch familienfreundliche Angebote und gesundheitsgerechte Arbeitsbedingungen.

Wie genau läuft BGM mit der IKK classic ab?

Am BGM können Arbeitgeber teilnehmen, die bei der IKK classic versicherte Mitarbeiter beschäftigen. Am Anfang steht immer das vertrauensvolle Gespräch mit der Betriebsleitung. Die Analyse der Gesundheitssituation, Workshops und Gesundheitstrainings sowie spezielle Seminare für Führungskräfte sind unsere Bausteine. Alle Maßnahmen werden in einer Vereinbarung festgehalten. Unsere Gesundheitsmanager begleiten die Betriebe während des gesamten Prozesses und anschließend honoriert die IKK classic das Engagement von Arbeitgebern und Arbeitnehmern mit einem Bonus.

Welche Möglichkeiten haben Firmen – in der aktuellen Corona-Pandemie – ins BGM einzusteigen?

Eigentlich besuchen die IKK-Gesundheitsmanager Betriebe persönlich, um die vereinbarten Maßnahmen vor Ort durchzuführen. In der aktuellen Corona-Pandemie ist das leider nicht möglich, deshalb bieten wir viele BGM-Bausteine, wie das erste Beratungsgespräch, die Mitarbeiterbefragung, Trainings zur Bewegung und Stressbewältigung oder Kurse wie „Gesundes Führen“ auf digitalem Wege an. Auch die Durchführung eines Gesundheitstages ist online möglich. Wir hoffen aber, dass sich die Lage bald wieder entspannt, denn BGM ist im persönlichen Kontakt immer effektiver als digital. Mehr Infos gibt es auf unserer Homepage unter www.ikk-classic.de/bgm oder bei unserer IKK-Gesundheitsmanagerin Margit Kolster, Tel. 0231 57583-35021.

... damit der Betrieb **weiterläuft**

SIGNAL IDUNA erweitert ihr Portfolio um Inhaber-Ausfallversicherung.

Meistens kommt es aus heiterem Himmel: Der Chef eines kleinen oder mittleren Betriebes fällt aufgrund von Krankheit oder Unfall aus und dann stehen die Räder still. Vor allem kleine Handwerksbetriebe sind oft auf den Inhaber zugeschnitten, er ist es zumeist, der die Aufträge reinholt. Fällt er länger aus, brechen für das Unternehmen schwierige Zeiten an. Denn sind die vorhandenen Aufträge abgearbeitet, bleiben zumeist die Folgeaufträge aus. Betriebs- und Lohnkosten allerdings laufen weiter. Ein existenzielles Problem. Die SIGNAL IDUNA verspricht Abhilfe und bietet neben ihren schon bewährten Versicherungsprodukten jetzt auch eine Inhaber-Ausfallversicherung an.

Krisensituation meistern

Die Inhaber-Ausfallversicherung bietet einen finanziellen Ausgleich, um die Krisensituation nach einem unfall- oder krankheitsbedingtem Ausfall des Chefs zu meistern. Der Betrieb schließt die Police für den Betriebsinhaber oder den Geschäftsführer ab. Die Versicherungssumme kann zwischen 50.000 und 400.000 Euro liegen und orientiert sich an der wirtschaftlichen Situation des Betriebes. Sie errechnet sich aus jährlichem Umsatz und Wareneinsatz. Ist der Chef noch unter 55, lässt sich auch eine Dynamik einschließen. Die maximale Vertragsdauer beträgt drei Jahre, lässt sich aber verlängern.

Leistung erfolgt ohne Wartezeit

Versichert ist die Arbeitsunfähigkeit des Versicherten nach einem Unfall oder angeordneten Quarantänemaßnahmen, sofern letzteren keine Pandemie zugrunde liegt. Optional hinzuversicherbar ist der Ausfall aufgrund einer Krankheit. Leistungen fließen an den Betrieb als pauschale Erstattung auf Tagesbasis, sobald die Arbeitsunfähigkeit des Versicherten mindestens 60 Prozent beträgt. Ohne Wartezeit. Der Betrieb kann wählen, ob die Leistung 21, 42 oder 60 Tage nach Eintritt des Versicherungsfalles gezahlt



Wenn der Chef sich verletzt und ausfällt, kann das den Betrieb schnell in eine Krise stürzen. Die neue Inhaber-Ausfallversicherung der SIGNAL IDUNA leistet dann gute Dienste.

wird. Die maximale Leistungsdauer beträgt 365 Tage. Für Betriebe, die Mitglied einer Innung oder eines Handelsverbandes sind, ist im Versicherungsschutz beitragsfrei eine Todesfallsumme von 50.000 Euro enthalten.

Finanzielle Spitzen abfangen

Mit den Leistungen aus der Inhaber-Ausfallversicherung kann das Unternehmen finanzielle Spitzen abfangen. So lässt sich beispielsweise eine Aushilfe finanzieren, die sich um Aufträge kümmert. Die Versicherungsbeiträge sind zudem steuerlich als Betriebsausgaben absetzbar.

Notfallordner anlegen

Tipp der SIGNAL IDUNA: Wichtig ist, dass der Chef auch selbst Sorge dafür trägt, dass sein Betrieb im Notfall weiterlaufen kann. Dazu gehört es beispielsweise, alles Wichtige in einem zugänglichen „Notfallordner“ – analog oder digital – zu sammeln. Dazu gehören Informationen von Kunden- und Lieferantenvereinbarungen und Ansprechpartnern über Vertretungsregelungen bis hin zu Versicherungsunterlagen, Kontovollmachten, Passwörtern und Zugangs-codes.

Umfangreiches Portfolio

Die SIGNAL IDUNA bietet neben der Inhaber-Ausfallversicherung zahlreiche weitere wichtige Versicherungen für Handwerksbetriebe an. Dazu gehören unter anderem:

- **Betriebs-Haftpflichtversicherung**
- **Gebäude- und Betriebsinhalts-/ Inventarversicherung**
- **Betriebs-Unterbrechungsversicherung**
- **Transportversicherung**

Kontakt

SIGNAL IDUNA

Eine ausführliche Beratung und weitere Informationen zu den einzelnen Versicherungen liefern die Mitarbeiter der SIGNAL IDUNA. Ansprechpartner in den Räumen der Kreishandwerkerschaft Dortmund/Lünen sind:

- Paul Lachacz, Tel. 0177 5902528
- Tobias Lange, Tel. 0177 3358452

Mit **Sicherheit** richtig arbeiten

Die Sicherung von Straßen ist nicht nur ein Thema für große, sondern auch für kleinere Baustellen – zum Beispiel bei Dachdeckerarbeiten. Zahlreiche Verordnungen und Gesetze regeln das korrekte Vorgehen.

Grundsätzlich unterliegen alle Baustellen im Bereich des Straßenverkehrs der Verkehrssicherungspflicht. Das ist notwendig, um sowohl die Handwerker selbst als auch die Umgebung außerhalb der Baustelle abzusichern und somit Schadenersatzansprüchen vorzubeugen. Fußgänger, Radfahrer und der fließende Straßenverkehr sollen dabei so gering wie möglich beeinträchtigt werden. Dafür ist eine gründliche Planung im Vorfeld wesentlich.

Verkehrszeichenpläne notwendig

Für Baustellen, die über die Tageshelligkeit hinaus bestehen und sich wesentlich auf den Straßenverkehr auswirken, ist die Erstellung eines Verkehrszeichenplanes verbindlich vorgeschrieben. Dieser Plan beinhaltet die Auswahl der vorgesehenen Verkehrszeichen und Markierungen sowie deren Positionierung. Der Verkehrszeichenplan ist der zuständigen Behörde vorzulegen. Je nach Region sind dies Ordnungsamt, Polizei, Straßenbauamt oder Straßenverkehrsbehörde. Für kurzfristige Baustellen, wie sie häufig zum Beispiel bei Bauhandwerkern vorkommen, kann eine Jahresgenehmigung erstellt werden. Die Jahresgenehmigung ermöglicht im Voraus die Vereinbarung einfacher Verkehrszeichenpläne. Wich-



Zur Sicherung einer Baustelle gehören zahlreiche Verkehrszeichen, Sperr- und Markierungsmaterialien.

tig ist es über diese Genehmigung hinaus, dass alle am Bau Beteiligten die relevanten Sicherheitsbestimmungen kennen und einhalten. Ein Sachkundiger muss im Betrieb vorhanden sein.

Qualifizierungsnachweis erforderlich

Die Verantwortlichen für die Verkehrssicherung werden in den Firmen persönlich benannt und müssen einen Qualifizierungsnachweis über Verkehrssicherung an Baustellen gemäß MVAS 99 (Merkblatt über Rahmenbedingungen für erforderliche Fachkenntnisse zur Verkehrssicherung von Arbeitsstellen an Straßen) besitzen.

Sicherheitsabstände beachten

Damit ein Schutz der Mitarbeiter auf Straßenbaustellen gegeben ist, ist eine Trennung mit Sicherheitsabstand zum fließenden Verkehr notwendig. Der erforderliche Mindestabstand ist abhängig von der gefahrenen Höchstgeschwindigkeit und der Straßen- und Umgebungsbeschaffenheit. Die „Richtlinien für die Sicherung von Arbeitsstellen an Straßen“ (RSA) sehen folgende Mindestwerte vor: 30 Zentimeter auf innerörtlichen Straßen, 50 Zentimeter außerorts.

Hilfestellung durch externe Anbieter

Wer nicht über das nötige Know-how oder das Material zur Verkehrssicherung verfügt, kann sich auch an externe Anbieter – wie zum Beispiel die Firma Elektro Prange aus Dortmund – wenden. Dort übernimmt man die Absicherung in Eigenverantwortung. Diverse Verkehrszeichen, Sperr- und Markierungsmaterialien sowie ein Kontingent an transportablen Schutzeinrichtungen garantieren ein schnelles und flexibles Handeln.

Info



Die detaillierten Vorgaben sind u. a. den Richtlinien für die Sicherung von Arbeitsstellen an Straßen (RSA) zu entnehmen. Download unter: www.bgbau-medien.de

Seminare

Das Regelwerk zur Verkehrssicherung von Arbeitsstellen an Straßen ist sehr umfangreich und wird fortlaufend aktualisiert. Die Wirtschaftsdienst Handwerk GmbH plant daher die Durchführung von Seminaren zum Thema „Baustellensicherung an Straßen“.

Weitere Informationen gibt es für Innungsbetriebe bei Wolfgang Kahnert, Tel.: 0231 5177-210 oder E-Mail: kahnert@handwerk-dortmund.de

Vom Umgang mit Low Performern

„Low Performer“ nennt man Mitarbeiter, die bestimmte Aufgaben nicht bearbeiten können oder nicht bearbeiten wollen. Eine Herausforderung für jeden Arbeitgeber – und die Kollegen.



Nach der Rechtsprechung des BAG ist ein Arbeitnehmer ein Low Performer, wenn er über längere Zeit im Durchschnitt weniger als 66 Prozent der Leistung eines vergleichbaren Arbeitnehmers erbringt. Gewertet werden dabei die Menge der Leistung und die Qualität der Arbeit. Folgende Schritte haben sich beim Umgang mit Low Performern bewährt: 1. Bei einem gemeinsamen Gespräch sollten die vereinbarten Leistungen im Arbeitsvertrag mit den tatsächlichen verglichen werden. 2. Dem Mitarbeiter muss mit belastbaren Zahlen

und Fakten aufgezeigt werden, wie er im Vergleich zur gesamten Abteilung dasteht. 3. Der Arbeitgeber sollte seine Erwartungen und Ziele formulieren und Schritte planen, wie diese erfüllt werden können. Und er sollte ankündigen, dies zu kontrollieren. 4. Es macht häufig Sinn, den Mitarbeiter zu unterstützen, zum Beispiel durch Fortbildungsangebote. Manchmal gibt es auch private Gründe für die schlechte Leistung. 5. Einen internen Jobwechsel in Betracht ziehen. 6. Bewegt sich der Mitarbeiter nicht, zeigt weder Einsehen noch Engagement,

Kontakt



Bei rechtlichen Angelegenheiten können sich Innungmitglieder an **Ass. Sebastian Baranowski** von der **Kreishandwerkerschaft** wenden, Tel. 0231 5177-103, E-Mail: baranowski@handwerk-dortmund.de

kann es eine erste Abmahnung geben. Wenn selbst dies nichts ändert, ist der letzte Schritt die Kündigung. Arbeitgeber müssen dabei jedoch auf gesetzliche Vorschriften – etwa bei den Kündigungsgründen – achten. Unterschieden wird, ob es eine personenbedingte oder eine verhaltensbedingte Minderleistung ist.

Wir wissen, was Handwerker brauchen!



TROMPETER autohaus



Die Handwerks-Kollegen mit dem Herz für Volkswagen.

Während Sie mauern, schrauben oder sägen, sorgen wir dafür, dass alles rollt.

- Neue Gewerbekunden erhalten bei uns einen „**Handwerkerbonus**“ in Höhe von **5 Prozent** auf den Arbeitslohn (bis zum 30.09.2021).
- Zusätzliche, individuelle Sondervereinbarungen wie Hol&Bring-Service oder Wochenend-Reparaturen nach Vereinbarung
- Wir arbeiten nur mit Volkswagen-Originalteilen!
- NEU: Der Trompeter Volkswagen Economy Service mit günstigen Angeboten für VW älter als 4 Jahre
- Kontaktaufnahme bitte per E-Mail an: chef@trompeter24.de

Günstige Angebote von VW (EU-Neuwagen, Gebrauchtwagen, deutsche Neuwagen-Vermittlung)

Autohaus Trompeter GmbH

Flöz-Sonnenschein-Straße 12 • 44536 Lünen-Brambauer
Tel. 0231 999440-0 • E-Mail: info@trompeter24.de



TROMPETER24.DE

Nachrichten aus dem Handwerk



Handwerk-Digital.NRW ist jetzt online

Welche digitalen Hilfsmittel können Handwerkern die Arbeit tatsächlich erleichtern? Lohnt sich der Einsatz im Betrieb? Welche Hilfs- und Beratungsangebote gibt es? Antworten auf diese und viele weitere Fragen gibt die neue Digitalisierungs-Plattform Handwerk-Digital.NRW. Sie ist ein Gemeinschaftsprojekt der Handwerkskammern Dortmund und Ostwestfalen-Lippe zu Bielefeld sowie der Fachverbände Tischler NRW und Metall NRW. Die Plattform ist Teil der vom Wirtschaftsministerium unterstützten Digitalisierungsoffensive Handwerk NRW.

Gesetz zur HwO verabschiedet

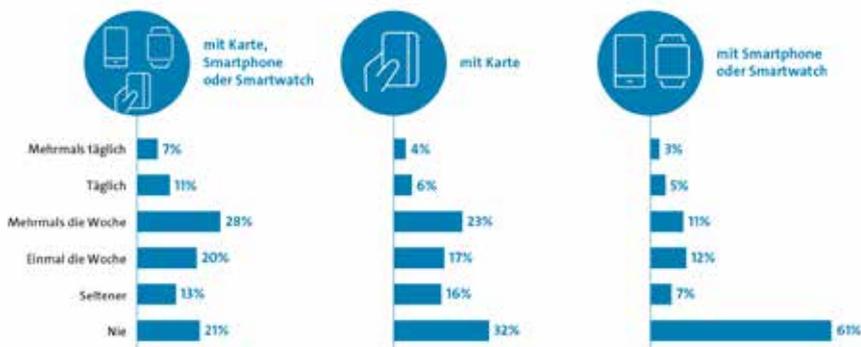
Der Bundestag hat am 5. Mai den Entwurf der Bundesregierung für ein fünftes Gesetz „zur Änderung der Handwerksordnung und anderer handwerksrechtlicher Vorschriften“ beschlossen. Die Bundesregierung will mit der nun beschlossenen Novelle die Handwerksordnung an Neuregelungen bei der Meisterpflicht anpassen. Sie betreffen die Einführung der doppelten Buchführung durch die Kammern, die aktuelle Bezeichnung von Gewerben, den Erlass von Ausbildungs- und Meisterprüfungsverordnungen. Darüber hinaus soll das Meisterprüfungsverfahren flexibler gestaltet sowie die Aufgabe der Innungen und ihrer Verbände im Bereich des Tarifgeschehens stärker betont werden. Die Bundesregierung rechnet durch die Änderungen unter dem Strich mit Einsparungen in Höhe von bis zu 8,62 Millionen Euro.

Ausbildungsvertrag online ausfertigen

Betriebe, die in den kommenden Wochen einen Ausbildungsvertrag abschließen wollen, können dies auch unkompliziert über ein Online-Formular der Handwerkskammer Dortmund. Vorteil: Der Vertrag ist nicht nur einfach auszufüllen und auszudrucken, es werden nach Auswahl des Ausbildungsberufs auch Fehler durch Vorgaben des Systems reduziert und erforderliche Angaben – zum Beispiel zur Vergütung oder zum Urlaubsanspruch – automatisch berechnet. Abschließend werden die Daten direkt an die Handwerkskammer übermittelt und dort auf Vollständigkeit und Richtigkeit überprüft und eingetragen. Mit der Eintragung ist gewährleistet, dass der Auszubildende zu den vorgeschriebenen Prüfungen und je nach Beruf zu verpflichtenden Maßnahmen überbetrieblicher Unterweisung eingeladen wird. **Alternativ können Benutzer den Vertrag auch wie gewohnt unterschrieben und mit den nötigen Anlagen an die Kreishandwerkerschaft Dortmund und Lünen senden. Sie erhalten ihn nach Vorprüfung dann wieder zurück. Die Berufsbildungsabteilung der KH steht Betrieben unter den Telefonnummern 0231/5177-168 und -167 oder -165 gern zur Verfügung.** Die finale Prüfung erfolgt im Anschluss digital bei der Handwerkskammer Dortmund und wird durch den Eintragungsbescheid bestätigt, der an den Betrieb und den Auszubildenden versendet wird. Details gibt es auf der Webseite der Handwerkskammer Dortmund im Bereich „Service-Center“, „Ausbildungsvertrag online“. Infos gibt's auch unter der 0231 5493-395.



Haben Sie in den letzten drei Monaten auf eine der folgenden Arten kontaktlos in einem Geschäft vor Ort bezahlt?



Corona-Krise: Deutsche entdecken kontaktloses Bezahlen

Das kontaktlose Bezahlen an der Ladentheke hat sich im Zuge der Corona-Pandemie fest etabliert. Mehr als drei Viertel (79 Prozent) der Bundesbürger geben an, in den drei Monaten von September bis November mindestens einmal kontaktlos mit Karte, Smartphone oder Smartwatch bezahlt zu haben. Das ist das Ergebnis einer repräsentativen Befragung von 1.002 Personen in Deutschland ab 16 Jahren im Auftrag des Digitalverbands Bitkom. Obwohl die klassische Debit- oder Kreditkarte noch dominiert, gewinnen dabei Smartphone und Smartwatch an Bedeutung.

Grafik: bitkom

Handwerkerserie in der ARD-Mediathek verfügbar

Schweißen, hämmern, schleppen: Sechs Azubis starten in ihren neuen Lebensabschnitt als Handwerkerinnen und Handwerker – und werden dabei mit der Kamera begleitet. Die zweite Staffel der erfolgreichen WDR Doku-Serie „Passt, wackelt und hat Luft“ startete am Samstag, den 1. Mai, „online first“ in der ARD-Mediathek. Im Fernsehen liefen die sechs neuen Folgen seit dem 3. Mai immer montags um 21 Uhr im WDR Fernsehen. Ob Dachdecker, Schreiner oder Steinbildhauer: Die Azubis sind auch in Corona-Zeiten im Dauereinsatz. Oft wachsen sie dabei über sich hinaus,



manchmal geht auch alles schief – wo gehobelt wird, fallen eben auch Späne. Zum Glück sind ihre Ausbilder, die Meister und Gesellen immer eng an ihrer Seite. In den neuen Folgen gibt

es ein Wiedersehen mit Handwerkern der ersten Staffel. Aber auch ganz neue Teams aus völlig anderen Bereichen sind diesmal mit dabei. Was sie wohl auf den Baustellen erwarten wird?

Tropos ABLE | E-Transporter aus Deutschland

tropos-motors.de



**TROPOS
MOTORS®**

JETZT MIT UMWELTBONUS¹.

Die neue Dimension elektrischer Nutzfahrzeuge.

Listenpreis	28.700 €
Umweltbonus Hersteller	-3.000 €
Umweltbonus BAFA-Anteil	-6.000 €

IHR PREIS 19.700€

zzgl. MwSt²., Überführungskosten und Zulassung

für den **Tropos ABLE XT1** mit 13 kWh Li-Ionen-Batterie und Pritsche



Abbildung zeigt Sonderausstattung

TROMPETER
autohaus

Offizieller TROPOS-Vertriebspartner:

Autohaus Trompeter GmbH

Flöz-Sonnenschein-Straße 12

44536 Lünen-Brambauer

Tel. 0231 999440-0, info@trompeter24.de

www.trompeter24.de



TROMPETER24.DE

¹ Grundsätzlich fördern der Bund und die Automobilhersteller den Umweltbonus zu gleichen Teilen. Bis zum 31.12.2021 ist der Bundesanteil am Umweltbonus jedoch verdoppelt („Innovationsprämie“), so dass der Bundesanteil derzeit 6.000 EUR beträgt und der Anteil der TROPOS MOTORS EUROPE GmbH 3.000 EUR. Die Höhe und Berechtigung der Inanspruchnahme des Umweltbonus ist durch die auf der Website des Bundesamts für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) HYPERLINK ["http://www.bafa.de/umweltbonus"](http://www.bafa.de/umweltbonus) www.bafa.de/umweltbonus abrufbare Richtlinie geregelt. Es besteht kein Rechtsanspruch auf die Gewährung der Innovationsprämie bzw. des Umweltbonus. Der herstellereitige Umweltbonus gilt nur für Fahrzeuge mit einer Zulassung in Deutschland. Er wird automatisch vom Nettolistenpreis abgezogen. Die Auszahlung des Bundesanteils des BAFA erfolgt erst nach positivem Bescheid des von Ihnen gestellten Antrags. Der staatliche Umweltbonus endet mit Erschöpfung der bereitgestellten Fördermittel, spätestens am 31.12.2025. Anträge auf Förderung mit einem verdoppelten Bundesanteil („Innovationsprämie“) können beim BAFA bis zum 31.12.2021 gestellt werden. Unser Angebot gilt nicht für Privatkunden. Nähere Informationen erhalten Sie bei uns, wir beraten Sie gerne.

² Die MwSt. wird auf den um den Herstelleranteil reduzierten Listenpreis berechnet. Der BAFA-Anteil führt für den den Zuschuss erhaltenden Unternehmer weder zu einem Umsatz, noch mindert er den Vorsteuerabzug für den Kauf des Fahrzeuges.

Meine Kreishandwerkerschaft



Voller Erfolg der Online-Seminare

Gleich drei Online-Seminare bot die Kreishandwerkerschaft den Mitgliedsbetrieben ihrer Innungen in Zusammenarbeit mit Sutter LOCAL MEDIA im April und Mai an – und freute sich über die rege Teilnahme und die guten Bewertungen. Jeweils 20 Teilnehmern wurden Inhalte aus der digitalen Welt vermittelt, die von großem Nutzen für die eigene Geschäftswelt waren. Im April hieß das Thema „Negative Bewertungen im Netz: So reagieren Sie richtig“. Darin erfuhren die Teilnehmer unter anderem, welche Tricks und Tools dabei helfen, positive Bewertungen zu sammeln und dadurch ein besseres Google-Ranking zu erzielen. Im Seminar „Online-Terminvereinbarungen – Mühelos zu mehr Zeit und Kunden“ lernten die Teilnehmer, wie sie und ihre Mitarbeiter durch effektive Terminhandhabung Zeit sparen sowie die intuitive Handhabung eines Termin-Tools. Last but not least hieß es „Social Media – Mit der richtigen Strategie zu neuen Fachkräften und Azubis“. Referentin Cyra Balles von Sutter LOCAL MEDIA erklärte am 4. Mai, welche Vorteile Recruiting via Social Media bietet, wie Social Media Plattformen effektiv eingesetzt werden können und wie man potenzielle Bewerber zielgenau anspricht. **Infos über weitere Seminare, Termine und die Anmeldung gibt es unter www.meisterhaft-digital.de**



Konjunkturumfrage: Geschäftsklima abgeschwächt

Die anhaltende Covid-19-Pandemie hat im Frühjahr 2021 die Stimmung im Handwerk negativ geprägt. Das ist das Ergebnis der Konjunkturumfrage der Handwerkskammer Dortmund, die Mitte Mai vorgestellt wurde. Nur noch 81 Prozent der Betriebe sind danach mit ihrer aktuellen Geschäftslage zufrieden. „Nach unserer Einschätzung haben bisher neben dem Bau- und Ausbaubereich vor allem Unternehmen der Daseinsvorsorge in Dortmund und Lünen, z. B. der Elektro- und Sanitärbereich, die Krise gut gemeistert“, erklärte dazu Kreishandwerksmeister Dipl.-Ing. Christian Sprenger bei der gemeinsamen Pressekonferenz des Handwerks. „Die Beschäftigtenzahlen im Handwerk in Dortmund und Lünen sind 2020/2021 mit rund 50.000 weitgehend stabil geblieben. Betriebsbedingte Kündigungen in größerem Umfang konnte die Kreishandwerkerschaft nicht registrieren. Die Betriebe sind mit ihren Mitarbeitern lieber durch Dick und Dünn gegangen. Damit hat sich das Handwerk in der Region Dortmund und Lünen bisher als Stabilitätsanker in der Krise erwiesen.“ Was der Kreishandwerkerschaft derzeit besonders Sorgen macht, sind die Ausbildungssituation und der Fachkräftebedarf. Die Ausbildungsbereitschaft der Innungsbetriebe ist weiterhin sehr hoch, allerdings ist



Ergebnisse der Frühjahrsumfrage

die Zahl der Ausbildungsverträge 2020 eingebrochen. Belastbare Prognosen für dieses Jahr sind und bleiben schwierig. Ein konjunkturelles Hoffnungszeichen ist derzeit eine Rekordzahl von Bauanträgen und -genehmigungen in Dortmund und damit neue Aufträge für das Handwerk. Erschwerend kommt allerdings hinzu, dass gerade im Baubereich ein erheblicher Baustoff-Mangel und stark gestiegene Rohstoffpreise ausbremsen.

BKH testet Beschäftigte und Lehrgangsteilnehmer

In einer beispielhaften Initiative hat der Bildungskreis Handwerk e.V. (BKH) bereits Ende März allen seinen Beschäftigten, der gesamten Verwaltung der Kreishandwerkerschaft Dortmund und Lünen und den Teilnehmern aller BKH-Lehrgänge die Möglichkeit gegeben, sich auf das Corona-Virus testen zu lassen. „Wir stellen uns damit sowohl unserer Verantwortung als Arbeitgeber als auch als Bildungseinrichtung und wollen das Infektionsrisiko in der Verwaltung und den Werkstätten soweit wie möglich minimieren“, so Volker Walters, Geschäftsführer des BKH.



Initiative gegen die Infektion: Geschäftsführer Volker Walters (l.) und der Kaufmännische Leiter der Praevent GmbH, Henrik Fibbe

Aus den Innungen

Ehrung für besten Kfz-Auszubildenden



Statt der sonst üblichen Freisprechungsfeier mit rund 200 Teilnehmern gab es im März bei der Kraftfahrzeug-Innung Dortmund und Lünen nur einen kleinen Corona-konformen Empfang: Phillip Kempf, Geselle beim BMW Autohaus Erwin Schmidt in Lünen, erhielt als einer von drei Eingeladenen die Urkunde als bester Absolvent der Winter-Gesellenprüfung 2020/2021. „Herzlichen Glückwunsch“, gratulierte Obermeister Christoph Haumann. „Sie haben es in einer schwierigen Zeit geschafft, den besten Abschluss zu machen.“ Im Beisein von Geschäftsführer Ludgerus Niklas und dem Prüfungsausschussvorsitzenden Markus Komorek überreichte er dem frischgebackenen Gesellen anschließend eine Ehrenurkunde. Philipp Kempf hatte Ende Januar seine Prüfung als Kraftfahrzeugmecha-



Gratulation zur besten Winter-Gesellenprüfung: (v.l.) Phillip Kempf aus Lünen, Geschäftsführer Ludgerus Niklas, Prüfungsausschussvorsitzender Markus Komorek und Obermeister Christoph Haumann

troniker in der Fachrichtung System- und Hochvolttechnik mit der Note gut abgeschlossen. Mit diesem Berufsab-

schluss hat er sich insbesondere auf die Wartung von Fahrzeugen mit Elektro- oder Hybridantrieb spezialisiert.

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

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

Immer und überall an Ihrer Seite.

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

Hauptgeschäftsführer Susewind feiert 30. Dienstjubiläum

Das Jubiläum fiel auf einen Feiertag – gefeiert werden konnte allerdings Corona-bedingt nicht: Assessor Joachim Susewind, Hauptgeschäftsführer der Kreishandwerkerschaft Dortmund und Lünen, konnte am 1. Mai auf 30 Dienstjahre zurückblicken. Anlässlich des Jubiläums gratulierten Vorstand und Geschäftsführer der Kreishandwerkerschaft und des Bildungskreises Handwerk e.V. sehr herzlich. Kreishandwerksmeister Dipl.-Ing. Christian Sprenger dankte in einer kurzen persönlichen Ansprache dem Jubilar, der seit sechs Jahren die Verwaltung der Handwerksorganisation leitet, verbunden mit den besten Wünschen für die berufliche und private Zukunft. Den Sauerländer Joachim Susewind hatte es nach dem Jurastudium und einem Rechtsreferendariat am Landgericht Arnsberg 1991 nach Dortmund gezogen. Hier trat er als Assessor seine erste Stelle in der Kreishandwerkerschaft an und übernahm zunächst die Rechtsabteilung. Bereits vier Jahre später wurde er zusätzlich mit der Geschäftsführung mehrerer Innungen betraut. Nachdem er 19 Jahre lang umfangreiche Erfahrungen als Innungsgeschäftsführer sammeln konnte, übernahm er zum 1. Januar 2014 die Position eines Geschäftsführers der Kreishandwerkerschaft. Mit der Wahl zum Hauptgeschäftsführer stieg er dann am 1. Februar 2015 an die Spitze der Geschäftsführung auf.



Glückwunsch zum Jubiläum (v.l.) Stellv. Hauptgeschäftsführer Ludgerus Niklas, Kreishandwerksmeister Christian Sprenger, Jubilar und Hauptgeschäftsführer Joachim Susewind und Geschäftsführer Volker Walters.

Trauer um Adam Gungl

Am 13. Mai 2021 ist nach langer schwerer Krankheit im Alter von 72 Jahren Adam Gungl verstorben. 18 Jahre lang war er Obermeister der Innung für Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik Dortmund und Lünen und engagierte sich mit großer Leidenschaft für das Wohl der Betriebe und die Berufsausbildung junger Menschen. Seine große Fachkenntnis und sein tatkräftiger Einsatz öffneten ihm gleichzeitig den Weg in den Fachverband Sanitär Heizung Klima NRW, dem er ebenfalls 18 Jahre lang angehörte, davon drei Jahre als Vorstandsmitglied. 2004 wählten ihn die Vertreter der Dortmunder Innungen erstmals zum stellvertretenden Kreishandwerksmeister der Kreishandwerkerschaft Dortmund und Lünen. Ein Ehrenamt, das er bis 2012 insgesamt acht Jahre gewissenhaft und mit großem Engagement ausfüllte, ebenso wie seine Mitgliedschaft in der Vollversammlung der Handwerkskammer Dortmund in dieser Zeit. In Anerkennung seiner besonderen Verdienste wurde Adam Gungl 2009 zum Ehrenmitglied des Fachverbands Sanitär Heizung Klima NRW bestimmt, 2013 folgte die Ernennung zum Ehrenobermeister der Innung für Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik Dortmund und Lünen. Die Kreishandwerkerschaft und die Innung werden ihm ein ehrendes Andenken bewahren.



Einstimmig wiedergewählt

Martina Gralki-Brosch, stellvertretende Obermeisterin der Schilder- und Lichtreklamehersteller-Innung für die Regierungsbezirke Arnsberg und Münster, ist bei der Jahreshauptversammlung des Zentralverbands Schilder und Lichtreklame (ZVSL) als Vorstandsvorsitzende und Bundesinnungsmeisterin bestätigt worden. Das Gremium stimmte am 23. April in einer Online-Konferenz einstimmig für die Wiederwahl. „Die Wiedereinführung der Meisterpflicht in unserem Beruf war für uns ein wichtiger Meilenstein des Jahres 2020“, so Martina Gralki-Brosch nach der Wahl. „In enger Zusammenarbeit mit dem Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) wird 2021 nun die Meisterprüfungsverordnung aus dem Jahr 2007 überarbeitet und modernisiert.“ Seit 10 Jahren vertritt die Wittenerin bereits als Bundesinnungsmeisterin die handwerkspolitischen Interessen des Schilder- und Lichtreklameherstellerhandwerks.

Neue Richter aus Dortmund

Bei den Neu- und Wiederberufungen der ehrenamtlichen Richter sind gleich drei ehrenamtliche Arbeitsrichter aus dem Handwerk der KH dabei: Bauingenieur Joachim Freund, Beisitzer der Dachdecker-Innung Dortmund und Lünen, und Dipl. Ing. E-Technik Christian Tewes, Beisitzer der Innung für Elektrotechnik Dortmund und Lünen, sowie Hans-Jürgen Weinrich, Ehrenobermeister der Zweiradmechaniker-Innung Dortmund und Lünen, freuen sich auf ihre Aufgaben.

Martina Gralki-Brosch, Vorstandsvorsitzende des Zentralverbands Schilder und Lichtreklame (ZVSL)

„Man kommt nicht ans Ziel, weil man davon träumte,
sondern weil man seinen Weg gegangen ist.“

Wie alt sind Sie und wo wurden Sie geboren?

Ich bin 57 Jahre alt und in Witten geboren.

Was machen Sie beruflich und was haben Sie mit dem Handwerk zu tun?

Ich habe eine Ausbildung zur Schilder- und Lichtreklameherstellerin absolviert, meine Meisterprüfung in dem Beruf abgelegt und vor 30 Jahren in Witten meinen eigenen Betrieb gegründet. Außerdem engagiere ich mich auf vielen Ebenen ehrenamtlich für unseren Beruf. Seit 10 Jahren verrete ich unsere handwerkspolitischen Interessen auch auf Bundesebene als Bundesinnungsmeisterin des Zentralverbands Schilder und Lichtreklame.

Welche Ausbildung haben Sie?

Schilder- und Lichtreklameherstellermeisterin

Welche Hobbys haben Sie?

In meiner Freizeit verschlinge ich Bücher, koche gern und werkel an Haus und Garten. Außerdem habe ich vor ungefähr einem Jahr, als Maskenknappheit herrschte, das Nähen für mich entdeckt.



Martina Gralki-Brosch

Auf was sind Sie besonders stolz?

Auf unsere Töchter Caroline und Charlotte und unseren Familienverbund.

Was ist ihr größter Traum?

Persönlich ist es mein Traum, mit meinem Mann gemeinsam (gesund) alt zu werden. Beruflich war und ist es immer mein Traum, dass jeder Ausbilder einen Auszubildenden so ausbildet, als wäre es sein eigenes Kind.

Was schätzen Sie an anderen Menschen ganz besonders?

Verbindlichkeit und die Eigenschaft, für sein Handeln die Verantwortung zu übernehmen.

Worüber können Sie lachen?

Situationskomik und am liebsten lache ich mit Freunden und Familie.

Was ärgert Sie am meisten?

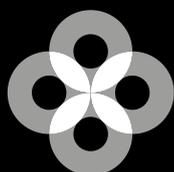
Trägheit und Lügen.

Was ist Ihr (Lebens-)Motto?

Da gibt es ehrlicherweise zwei, die mich schon mein ganzes Berufsleben begleiten: „Man kommt nicht ans Ziel, weil man davon träumte, sondern weil man seinen Weg gegangen ist.“ Das zweite ist der Wahlspruch Kaiser Maximilians und Stifter des Wappens der Schilderer: „Was immer du tust, tue es weise und bedenke das Ende.“

Was bedeutet für Sie Handwerk?

Im Handwerk verbindet sich Innovation mit Tradition und es macht stolz und zufrieden, am Ende des Tages auf die Dinge zu schauen, die man erschaffen hat. Ganz gleich, ob das eine Torte, ein Gebäude oder eine Lichtwerbeanlage ist.



elements

BAD / HEIZUNG / ENERGIE

Handelsblatt

**BESTE
Kunden
Beratung**

2019
ELEMENTS

Branchenvergleich:
15 Badausstatter
Partner: ServiceValue GmbH
Handelsblatt - 05.06.2019

**DER EINFACHSTE
WEG ZUM
NEUEN BAD**



DIE BADAUSSTELLUNG IN IHRER NÄHE.

KOHLSENSIENSTR. 35 / 44269 DORTMUND
AN DEN FÖRDERTÜRME 9 / 59075 HAMM
ISERLOHNER LANDSTR. 163 / 58706 MENDEN

× ELEMENTS-SHOW.DE



EIN STARKER VERBUND.



ALTE TECHNIK, NEUE IDEEN.

OFFSETDRUCK
LETTERPRESS
VEREDELUNGEN
SIEBDRUCK



Telefon 02 31 . 92 50 55-0
medienverbund-dortmund.de

JUBILARE

Jubilare des zweiten Quartals 2021

Name	Art des Jubiläums
Dachdecker-Innung	
Andreas Raidt	25 Jahre Meisterprüfung
Heinz-Josef Klein	50 Jahre Meisterprüfung
Bedachungen Markus Krohn	25 Jahre Geschäftsgründung
Andreas Raidt	25 Jahre Geschäftsgründung
Wendel Abdichtungstechnik	25 Jahre Geschäftsgründung
Innung für Elektrotechnik	
Matthias Brauner	25 Jahre Meisterprüfung
Elektromaschinenbauer-Innung	
Werner Vogelsang	60 Jahre Geschäftsgründung
Glaser-Innung	
Bert Hendrik Hellweg	25 Jahre Meisterprüfung
Günter Pohl	25 Jahre Meisterprüfung
Michael Tillmann	25 Jahre Meisterprüfung
Günter Pohl	25 Jahre Geschäftsgründung
Innung für Informationstechnik	
CC Bäcker GmbH	95 Jahre Geschäftsgründung
Udo Bäcker	95 Jahre Geschäftsgründung
Kraftfahrzeug-Innung	
Autohaus Trompeter GmbH	40 Jahre Geschäftsgründung
Andreas Blumenkemper	75 Jahre Geschäftsgründung
Fachverband Lack- und Karosserietechnik	
Stövesand Lackiererei GmbH	40 Jahre Geschäftsgründung
Maler und Lackierer-Innung	
Joachim Jennert	60 Jahre Meisterprüfung
Innung modeschaffendes Handwerk	
Inge Szoltysik-Sparrer	40 Jahre Geschäftsgründung
Innung für Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik	
Holger Boveland	25 Jahre Meisterprüfung
Jörg Gardemann, Karl Leuchter GmbH & Co. KG	25 Jahre Meisterprüfung
Michael Storck	25 Jahre Geschäftsgründung
Schilder- und Lichtreklamehersteller-Innung	
Gralki Werbung	30 Jahre Geschäftsgründung
Straßen- und Tiefbau-Innung	
MD Tiefbau GmbH	25 Jahre Geschäftsgründung
Tischler-Innung	
Volker Horst Meschede	25 Jahre Geschäftsgründung

Termine 21. Juni bis 30. September 2021

Achtung: Aufgrund der aktuellen Situation kann es zu Termin- oder Ortsänderungen kommen. Alle Termine unter Vorbehalt

Datum	Uhrzeit	Adresse	Anlass	Veranstalter
21. Juni	11:00 Uhr	Schulungsstätte Gebäudereiniger-Innung	Kleine Feierstunde „100 Jahre Gebäudereiniger-Innung“	Gebäudereiniger-Innung
26. Juni		Schulungsstätte Gebäudereiniger-Innung	Gute Form	Tischler-Innung
2. Juli	18:00 Uhr	Kantine und Dachterrasse AZ-Bau, Lange Reihe 69, 44143 Dortmund	Freisprechungsfeier	Tischler-Innung
23. Juli		Kantine und Dachterrasse AZ-Bau, Lange Reihe 69, 44143 Dortmund	gemeinsame Freisprechungsfeier	Baugewerbe-Innung / Straßen- und Tiefbau-Innung / Stukkateur- und Zimmerer-Innung
20. August	18:30 Uhr	Ausbildungszentrum Bau, Pausenraum mit Dachterrasse, Lange Reihe 68, 44143 Dortmund	Sommerfest	KH
21. August	11:00 Uhr	Schulungsstätte Gebäudereiniger-Innung	Freisprechungsfeier	Gebäudereiniger-Innung
25. August	17:00 Uhr	Online-Seminar	Thema „Bewertungen: Nichts geht über den guten Ruf – und der ist digitaler denn je.“	KH
29. August	18:18 Uhr	DASA	Hair-Show	Friseur-Innung
3. September		Kantine und Dachterrasse AZ-Bau, Lange Reihe 69, 44143 Dortmund	Freisprechungsfeier	Maler- und Lackierer-Innung
3. September	18:00 Uhr	Schulungsstätte Gebäudereiniger-Innung	Rocknacht	Gebäudereiniger-Innung
7. September		N.N.	Bezirksfachgruppentagung Fliesenleger	Baugewerbe-Innung
8. September	16:00 Uhr	N.N.	Mitgliederversammlung mit Freisprechung	Glaser-Innung
13. September		N.N.	Werkstoff und Technik	Maler- und Lackierer-Innung
13. September	18:00 Uhr	N.N.	Tischler-Stammtisch	Tischler-Innung
22. September		Gelände	jobtec Handwerk spezial	
27. September		N.N.	Mitgliederversammlung	Maler- und Lackierer-Innung
		N.N.	Dortmunder Fassadenwettbewerb – Siegerehrung	Maler- und Lackierer-Innung
		N.N.	Lüner Fassadenwettbewerb – Siegerehrung	Maler- und Lackierer-Innung

Neue Mitglieder

Name	Innung
Elektro Limuwa GmbH	Innung für Elektrotechnik
ibs-SOLAR Mathias O. Sandmann	Innung für Elektrotechnik
Friseur B. Huelsmann, Sebastian Keßler	Friseur-Innung
Safiye Erozan Salon Saphir	Friseur-Innung
Henning Schade	Gebäudereiniger-Innung
Daniel Simon Otero Gallardo	Maler und Lackierer-Innung
DE Malerbetrieb GmbH	Maler und Lackierer-Innung
Marian Köster	Maler und Lackierer-Innung
Viktor Walloschek & Sohn GmbH	Maler und Lackierer-Innung
Ernst Jüntgen GmbH & Co. KG,	Fachverband Lack- und Karosserietechnik
Romka GmbH	Innung für Metall- und Kunststofftechnik
Rausch Medien	Schilder- und Lichtreklamehersteller-Innung
FIRST-CLASS GmbH	Innung für Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik
Carsten Frischmuth	Innung für Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik
Kadir Güvenates und Cihan Yildiirum GbR, Firma Weinberg	Innung für Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik
Yazgin Haustechnik	Innung für Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik
Zahn Bauunternehmung GmbH & Co. KG	Stukkateur- und Zimmerer-Innung

Sie möchten Mitglied werden oder sich unverbindlich informieren?

**Dann rufen Sie an:
Tel. 0231 5177-185**

**bei Wolfgang Kiehm oder
senden Sie eine E-Mail an
kiehm@handwerk-dortmund.de**

**Wir informieren Sie individuell
und unverbindlich zu allen Fragen
Ihrer Innungsmitgliedschaft und
besuchen Sie auch gern vor Ort in
Ihrem Betrieb.**

Glückwunsch: Gewonnen!

Wir gratulieren Katja Lüderitz von der Firma „Makeover by Nicole Bielicki“ in Dortmund. Sie hat das Werkzeug aus der Ausgabe 1/2021 erkannt und damit einen 50 Euro-Tankgutschein gewonnen. Abgebildet war eine Modellierschere.

Kennen Sie dieses Werkzeug? Gewinnen Sie einen Tankgutschein!



Wenn Sie wissen, wie es heißt, dann senden Sie doch bis spätestens 15. August 2021 eine E-Mail mit dem Namen des Werkzeugs an: handwerk@muellerkom.de

Mit etwas Glück gewinnen Sie einen Tankgutschein im Wert von 50 Euro. Der Gewinner bzw. die Gewinnerin wird in der nächsten Ausgabe von STARK bekanntgegeben.

Sie möchten eine Anzeige in diesem Magazin schalten?

Rufen Sie uns an:

0231 22382340

Wir beraten Sie unverbindlich.

Unbekanntes Handwerk: der Böttcher

In der Wein- und Landwirtschaft war der Böttcher einst für die Fabrikation von Holzgefäßen zuständig. Diese wurden aus Dauben – speziell geformten Holzstücken – hergestellt, die mit Reifen aus Holz oder Eisen zusammengehalten wurden. Mittlerweile wird die Arbeit des Böttchers größtenteils von Maschinen erledigt. Deshalb ist das Handwerk nahezu ausgestorben.



Kreishandwerkerschaft
Dortmund und Lünen



Impressum

Herausgeber: Kreishandwerkerschaft Dortmund und Lünen
Lange Reihe 62 • 44143 Dortmund • Tel. 0231 5177-0 •
E-Mail: info@handwerk-dortmund.de • www.handwerk-dortmund.de
Hauptgeschäftsführer: Joachim Susewind • V.i.S.d.P.: Joachim Susewind
Realisation: müller:kommunikation • Am Bertholdshof 87, 44143 Dortmund • Tel.: 0231 223823-40 • E-Mail: handwerk@muellerkom.de
www.muellerkom.de **Auflage:** 5.000 Exemplare • **Redaktionsschluss:**
21.05.2021 **Redaktion:** Stefan Müller, Regine Teschendorf • **Layout:**
Regine Teschendorf. Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben die Meinung der Autoren wieder. Lesefreundliche Texte und geschlechtergerechte Sprache lassen sich nicht immer gut vereinbaren. In dieser Zeitschrift wird der Einfachheit halber nur die männliche Form verwendet.

Umsteigen in die Mobilität der Zukunft.

Mit innovativen Konzepten und Finanzierungslösungen.

Neue Anforderungen, große Chancen!

Gemeinsam mit den Experten der Deutschen Leasing beraten wir Sie zur Mobilität von morgen. Individuell, flexibel, zukunftsorientiert.

Deutsche Leasing

Sparkasse
Dortmund



sparkasse-dortmund.de

GREEN IT. ÖKONOMISCH. ÖKOLOGISCH.
Die GREEN IT mit Hauptsitz in Dortmund ist das erste grüne IT-Systemhaus, das Ökonomie und Ökologie miteinander verbindet.

Als herstellerunabhängiger IT Dienstleister agieren wir bundesweit, sind spezialisiert auf die Geschäftsbereiche IT-Services, Print-Services, Telefonie sowie Dokumentenmanagement.



**Managed
IT-
Services**



**Unified
Communica-
tions**



**Managed
Document-
Services**



**Managed
Print-
Services**

Unser engagiertes, innovatives Team begleitet Sie auf Ihrem Weg in die Digitalisierung - von der Beschaffung der optimalen Hard- und Software bis hin zum reibungslosen IT Betrieb im Alltag.

Profitieren Sie von einem Konzept mit Dreifachnutzen: Reduktion der Kosten, Verbesserung der technischen Infrastruktur und Entlastung der Umwelt. Dabei liegt der Fokus der GREEN IT stets auf Energieeffizienz, Ressourcenschonung und Innovation.

HARDWARE Wir legen großen Wert darauf, immer die energieeffizienteste Hardware einzusetzen.

AWARENESS Wir schulen die Anwender in Bezug auf den nachhaltigen, energieeffizienten Umgang der Produkte.

ERNEUERBARE ENERGIEN Wir nutzen erneuerbare Energien, um IT Konzepte umzusetzen.

PROZESSOPTIMIERUNG Wir beraten in puncto Digitalisierung von Prozessen mit dem Ziel, CO₂ Emissionen sowie Ressourcen einzusparen und so die Umweltbelastung zu reduzieren.

- IT Dienstleister für IT Services, Print Services, Telefonie und Dokumentenmanagement
- Gründung im Januar 2013
- Inhabergeführt
- Hauptverwaltung im TechnologiePark Dortmund
- Logistikzentrum in Herdecke
- Service- und Vertriebsstandorte in Hamburg, Hannover, München und Oberhausen
- Seit dem 1.1.2020 Übernahme der Tochtergesellschaft Kesper GmbH in Hagen unter der Leitung von Peter Kesper
- Eigenes Help Desk mit Sitz in Dortmund
- Umsatz € 40 Mio.
- 150 Mitarbeiter
- Zertifiziert nach ISO Standards für Qualität, Umwelt, Informationssicherheit ISO 9001, 14001, 27001:



Gemeinsam für die *Zukunft*



Unsere Marktpartnerschaft für mehr Ortsnähe, Qualität und Innovationskraft – gemeinsam mit den Fachbetrieben – gemeinsam für Dortmund >> dew21.de

DEW21

**GENAU
MEINE
ENERGIE**