



PROFILE

Das Magazin der Kreishandwerkerschaft des Kreises Wesel
2/2021 · 25. Jahrgang

G 14178 · € 4,-



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 Onlinefiliale, unsere kostenlose
Servicehotline 0800 455 1111 und unter www.ikk-classic.de

 **ikk**classic
Ihre Gesundheit. Unser Handwerk.



Zu wenig Grau

Nach einem guten Jahr Corona-Pandemie und sehr harten Einschränkungen für die Wirtschaft im Allgemeinen und im Besonderen für unsere Friseure, Kosmetiker, Caterer und Messebauer, zeigt sich wenig Licht am Ende des Tunnels.

Weitere Öffnungen rücken dieser Tage (Mitte März) bei steigender Inzidenz in weite Ferne. Das kann uns im Handwerk nicht zufrieden stellen. Stehen doch viele unserer Auftraggeber vor dem Aus. Gerade kleine Händler, Gastronomen und viele andere Geschäftstreibende stehen mit dem Rücken zur Wand und die Corona-Pandemie zerstört ihre Existenzen und Lebenswerke.

Dass es noch nicht zu einer Insolvenzwelle gekommen ist, liegt einzig an nunmehr erneut verlängerten Insolvenzantragspflichten bis zum 30. April 2021. Die Regierung versucht mit ihren Hilfen dies zu verhindern und führte dazu das COVID-19 Insolvenz-Aussetzungsgesetz ein. Ob dieses Spiel auf Zeit Erfolg hat, bleibt abzuwarten. Sollte das Ganze so funktionieren, wie die Auszahlung der November- und Dezember-Hilfen, sehe ich schwarz!

Den vollmundigen Ankündigungen der Politik beim zweiten Lockdown folgten wenig Taten. Erst seit Mitte März kommt es zu ersten Auszahlungen. In der Zwischenzeit mussten Unternehmer sich selbst über Wasser halten. Das zeigt, dass in der Pandemie eben nicht alles so glatt läuft, wie es die Politik gerne beschreibt.



Günter Bode
Kreishandwerksmeister

Sicherlich sind die Hilfsprogramme in bester Absicht ausgelegt und finanziell gut ausgestattet. Das ist ein Verdienst der Regierung, die in guten Zeiten vorgesorgt hat. Aber die Ausführung bzw. Durchführung des Ganzen ist eben viel zu bürokratisch. Ich sage, sie sind zu Deutsch! Alles muss bis auf die zweite Stelle nach dem Komma stimmen! Das lähmt das gesamte Verfahren. Wir täten gut daran, wenn wir zunächst auszahlen und danach rechnen.

Das ist Verwaltungshandeln in Krisenzeiten. Dass es dabei schwarze Schafe gibt, haben wir doch auch jetzt in der Krise beobachtet. Der Staat kann aber mit dem scharfen Schwert des Strafrechts zurückschlagen. Kann mit seiner Steuerverwaltung nachrechnen und zurückfordern. Er muss überschüssiges Geld ja nicht abschreiben, sondern kann seine Handlungsfähigkeit unter Beweis stellen. Und das könnte er eben auch jetzt tun! Er tut es aber nicht und bleibt weiter schwerfällig in seiner Parade-rolle des Staatsbeamten stecken.

Wie wäre es denn einmal, mit der Rolle des Staatsdieners? Dabei meine ich nicht die Rolle des absolutistischen Herrschers, sondern vielmehr, dass sich die politische Klasse für das Wohl Ihrer Bürger einsetzt und schnelle geeignete Lösungen findet und sich nicht so sehr im Klein-Klein verfangt.



Ass. Holger Benninghoff
Geschäftsführer

Bei Leibe keine leichte Aufgabe. Aber eben diese Aufgabe hatten wir ihnen durch unser Mandat angetragen. Dass sie Fehler machen, dass sie in ihren Einschätzungen manchmal falsch liegen, ist doch für uns alle nachvollziehbar und verständlich. Und das ist auch nicht Teil der Kritik. Dass aber nicht im Parlament entschieden wird, schon. Die Regierung würde aber gut daran tun, wenn sie allen gewählten Abgeordneten zuhört und dann weise entscheidet. Diese weisen Entscheidungen fehlen. Zurzeit ist es eher ein Schwarz oder Weiß! Harter Lockdown oder generelle Öffnungen! Dies sind die Pole der gesellschaftlichen Debatte. Und das ist, mit Verlaub, zu wenig Grau!

Warum dürfen unsere Friseure öffnen, unsere Autohäuser aber nicht? Warum geht das Eine, aber das Andere nicht? Es wäre gut, wenn die Politik genauer hinschaut und das möglich macht, was möglich ist.

Ich glaube, dann wäre Vieles verständlicher und die Politik würde die Menschen wieder mitnehmen. Im Moment aber schwindet das Vertrauen und die Akzeptanz für die getroffenen Maßnahmen. Höchste Zeit also, dass sich in der Corona-Politik etwas ändert!

Ihnen und Ihren Mitarbeitern wünschen wir trotz aller Schwierigkeiten weiterhin gute Geschäfte! Bleiben Sie gesund!

Ein herzliches Glück auf und Gott segne das ehrbare Handwerk!



EDITORIAL

3 Zu wenig Grau

AKTUELL

8 Interview mit Obermeister Norbert Borgmann: Gut durch die Pandemie gekommen

9 Handwerkskampagne 2021 ist gestartet



RECHT & FINANZEN

11 Google-Suche vorrangig für mobil optimierte Webseiten

12 Drittes Corona-Steuerhilfegesetz in Kraft

13 Kostenfrei, aktuell und rechtssicher: Die Verbraucher-Bauverträge von „ZDB“ und „Haus & Grund“

14 Der digitale Nachlass ist genauso wichtig wie das finanzielle Erbe

15 Veräußerung von privaten und betrieblichen Gütern über Ebay





16

RECHT & FINANZEN

- 16** Kostenlose Online-Seminare: Weiterbildung mit der IKK classic
- 17** Tankgutscheine und Werbeeinnahmen anstelle von Arbeitslohn sind sozialversicherungspflichtig
- 18** So trotzen Handwerksbetriebe dem Fachkräftemangel
- 19** Zukunft braucht Ausbildung

VERSORGUNGSWERK

- 20** Auch in der Freizeit umfassend abgesichert sein: Leistungsstarker Invaliditätsschutz



22

KH & INNUNGEN

- 21** LEGO®-Spende für das sci: Moers
- 22** Neuerungen im Werbeportal
- 22** Land stockt Meistergründungsprämie auf

PROFILE

Das Magazin der Kreishandwerkerschaft des Kreises Wesel

IMPRESSUM

HERAUSGEBER:

Kreishandwerkerschaft des Kreises Wesel
 Handwerkerstraße 1 | 46485 Wesel
 Fon: (0281)96262-0 | Fax: (0281)96262-40
www.khwesel.de | eMail: info@khwesel.de

VERANTWORTLICH FÜR DEN INHALT:

Günter Bode | Kreishandwerksmeister
 Holger Benninghoff | Geschäftsführung

VERLAG:

Image Text Verlagsgesellschaft mbH
 Deelener Straße 21-23 | 41569 Rommerskirchen
 Fon: (0 21 83) 334 | Telefax: (0 21 83) 41 7797
www.image-text.de | zentrale@image-text.de

GESCHÄFTSFÜHRUNG:

Lutz Stickel | stickel@image-text.de

ANZEIGENBERATUNG: Ralf Thielen (*verantwortlich*) | Tel.: (0 21 83) 41 78 29 | r.thielen@image-text.de

ANZEIGENDISPOSITION: Monika Schütz | Tel.: (0 21 83) 334 | schuetz@image-text.de

GRAFIK: Jan Wosnitza | Tel.: (0 21 83) 334 | wosnitza@image-text.de

CONTROLLING: Gaby Stickel | Tel.: (0 21 83) 334 | gaby.stickel@image-text.de

FOTOS: Peter Oelker

DRUCK: Druckerei Jakobs GmbH, Hückelhoven

Erscheinungsweise: Zweimonatlich, beginnend im Januar eines jeden Jahres.

Abschriften und Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Verlages. Mit Namen oder Signum gezeichnete Veröffentlichungen repräsentieren die Meinung des Verfassers, nicht unbedingt auch die der Redaktion oder des Herausgebers. Für unverlangt eingesandte Manuskripte, Fotos oder Zeichnungen wird keine Gewähr übernommen.

Soweit für vom Verlag gestaltete Anzeigen Urheberrechtsschutz besteht, sind Nachdruck und Vervielfältigung nur mit schriftlicher Genehmigung der Verlagsleitung zulässig. Nachdruck nur mit Genehmigung des Verlags. Fotomechanische Vervielfältigung nicht gestattet. Alle Angaben in dieser Zeitschrift werden nach bestem Wissen und Gewissen erstellt. Dennoch kann keinerlei Haftung übernommen werden, insbesondere nicht für Vollständigkeit und Richtigkeit der Angaben.

COPYRIGHT: Image Text Verlagsgesellschaft mbH

BEZUGSPREIS: Einzelpreis pro Heft: € 4,- | Jahresbezugspreis: € 24,-



Wir sind für Sie und Ihre Interessen da:

Kreishandwerkerschaft des Kreises Wesel

Dienstleistungszentrum Wesel

Handwerkerstraße 1 | 46485 Wesel | Fon: (0281)96262-0 | Fax: (0281)96262-40 | www.khwesel.de | eMail: info@khwesel.de



Kreishandwerksmeister

Günter Bode

Fon: (0281)96262-10



Geschäftsführung /
Innungsbetreuung,
Rechtsberatung,
Prozessvertretung im
Arbeits- und Sozialrecht

Ass. Holger Benninghoff

Fon: (0281)96262-11

h.benninghoff@khwesel.de



stellv. Geschäftsführer/
Finanzen

Dipl.-Betriebswirt

Ulrich Kruchen

Fon: (0281)96262-16

u.kruchen@khwesel.de



Sekretariat

Doris Heiligenpahl

Fon: (0281)96262-12

d.heiligenpahl@khwesel.de

Foto
folgt



Kasse

Nina Herzog

Fon: (0281)96262-14

n.herzog@khwesel.de



Kasse

Heike Noreiks

Fon: (0281)96262-15

h.noreiks@khwesel.de



Prüfungswesen
Beate Kretschmer
 Fon: (0281)96262-17
b.kretschmer@khwesel.de
(Fleischer-Innung, Friseur-Innung, Innung für Sanitär- und Heizungstechnik, Maler- und Lackierer-Innung, Raumausstatter-Innung, Metall-Innung)



Prüfungswesen
Isolde Reuters
 Fon: (0281)96262-22
i.reuters@khwesel.de
(Innung für Elektrotechnik und Informationstechnik, Innung des Kraftfahrzeuggewerbes Niederrhein, Tischler-Innung)



Lehrverträge
Ute Thomas
 Fon: (0281)96262-25
u.thomas@khwesel.de



Zentrale und Handwerksrolle
Kristin Maiwald
 Fon: (0281)96262-21
k.maiwald@khwesel.de
(Innung für Schneid- und Schleiftechnik Nordrhein, Dachdecker-Innung, Innung für Elektrotechnik und Informationstechnik, Fleischer-Innung, Friseur-Innung, Innung des Kraftfahrzeuggewerbes Niederrhein, Maler- und Lackierer-Innung, Baugewerks-Innung, Metall-Innung, Glaser-Innung, Innung Sanitär-Heizung-Klima, Stukkateur-Innung Niederrhein, Tischler-Innung, Steinmetz- und Steinbildhauer-Innung Niederrhein, Zimmerer-Innung)

Handwerkliches Bildungszentrum

Repelener Straße 103 | 47441 Moers | Fon: (02841) 9193-0 | Fax: (02841) 9193-93

Dipl.-Betriebswirt **Ulrich Kruchen**
 Fon: (02841) 9193-11
u.kruchen@khwesel.de



Bildungszentrum AU
Regina Zobris
 Fon: (02841)9193-19
r.zobris@khwesel.de



Bildungszentrum ÜBL
Uwe Kopal
 Fon: (02841)9193-0
k-u.kopal@khwesel.de



Ehrungen
Nadine Bode-Ertelt
 Fon: (02841)9193-45
n.ertelt@khwesel.de

Gut durch die Pandemie gekommen

Die Lockdowns und Einschränkungen während der Corona-Pandemie haben viele Branchen hart getroffen. Norbert Borgmann, Obermeister der Innung Sanitär-Heizung-Klima des Kreises Wesel berichtet im PROFILE-Interview von den Auswirkungen auf sein Handwerk.

Bitte ziehen Sie eine kurze Bilanz für die Zeit zwischen März 2020 und März 2021

Borgmann: Es war eine schwierige Phase für die Branche, da wir keinerlei Erfahrungen im Umgang mit der Pandemie hatten. Ganz besonders zu Beginn von Corona. Nach Beseitigung der Unklarheiten und Unsicherheiten lief es in den Betrieben wieder. Kunden und Aufträge konnten abgearbeitet werden. Fast wie zu Zeiten vor Corona. Das hat sich alles eingespielt. Insgesamt ist die Branche gut durch die Corona-Pandemie gekommen und wir hatten nur leichte Schwierigkeiten.

Wie steht's um die Ausbildungssituation in der SHK-Innung?

Borgmann: Im Vergleich zum Vorjahr sind nur drei Ausbildungsverhältnisse weniger eingetragen worden. Wir bewegen uns auf einem stabilen Niveau. Dennoch suchen viele Kollegen noch Auszubildende, da ein stetiger Nachwuchsmangel zu verzeichnen ist und die Betriebe gut zu tun haben. Wir brauchen die jungen Leute in unseren Betrieben.

Welche Voraussetzungen müssen Azubis mitbringen?

Borgmann: Mit der Tendenz zum höherwertigen Schulabschluss und dem Wegfall der Hauptschule fehlt es etwas an der Vergleichbarkeit. Wichtig ist vielmehr das Interesse am Beruf. Gute Noten in Mathe und Physik helfen schon, da es in unserer Branche doch recht technisch zugeht. Der Kundenauftrag muss abgearbeitet werden, sodass ein gewisses Textverständnis erforderlich ist. Allerdings sollen diese theoretischen



Kenntnisse in der Ausbildung erlernt werden. Daher hängt nicht alles am Schulabschluss.

Wie sind die Zukunftsaussichten für die fertigen Gesell(inn)en?

Borgmann: Das Handwerk hat weiterhin goldenen Boden. Viele ältere Mitarbeiter scheiden in Zukunft aus. Das hat zur Folge, dass Stellen unbesetzt bleiben. Der Markt hat sich da gedreht und die Betriebe sind heute Nachfrager.

Gibt's bei Ihnen viele „Abbrecher“?

Borgmann: Ein klares Nein! Natürlich finden wir auch Abbrecher in unserer Branche.

Aber ausbilden ist Selbstzweck in unseren Betrieben. Wir haben als Arbeitgeber kein Interesse an einem Abbruch und versuchen das zu verhindern. Immer gelingt dies jedoch nicht.

Welche Rolle spielt Social Media bei der Öffentlichkeitsarbeit Ihrer Innung?

Borgmann: Noch nicht die größte Rolle. Das hängt auch mit den Kollegen zusammen, die diese Medien nicht im Blick haben. In Zukunft wird sich das mit jüngeren Betriebsinhabern sicherlich ändern. Allerdings gebe ich zu bedenken, dass sich in diesem Bereich die Social-Media-Kanäle



Norbert Borgmann, Obermeister der SHK-Innung des Kreises Wesel

ebenfalls schnell wandeln. Es ist schwierig auf das richtige Pferd zu setzen.

Erinnern Sie sich noch an Ihren Berufseinstieg – wie war das damals?

Borgmann: Ich habe meine Lehre am 1. August 1971 als Gas- und Wasserinstallateur bei der Fa. Gebr. Neuenhofer in Wesel

begonnen. Dort habe ich in den Osterferien 2 Wochen als Praktikant gearbeitet. Schulpraktikum gab es damals noch nicht. Ich habe für 9 Tage Arbeit 100 DM bekommen. Am letzten Arbeitstag hat Heinz Neuenhofer mich gefragt, wie es mir gefallen hat und ob ich eine Lehre in seinem Betrieb machen wolle. Mir hatte es gefallen und die Lehre wollte ich auch gerne in diesem Betrieb absolvieren. Das Schulzeugnis wollte er noch haben und der Lehrvertrag musste noch mit meinen Eltern besprochen und unterschrieben werden. Die Ausbildungsvergütung betrug damals 100 DM im Monat.

Schildern Sie bitte die Vorteile für die Kunden bei der Beauftragung eines zertifizierten Meisterbetriebs.

Borgmann: Die Vorteile liegen vor allem in der nachgewiesenen Qualifikation der Betriebsinhaber. In der Regel handelt es sich um Betriebsinhaber mit der Meisterqualifikation. Sie sind gut ausgebildet und verfügen über das nötige Fachwissen. Punkten aber auch mit Service und Nähe zum Kun-

den. Zudem sind sie in der Region verwurzelt und der Kunde kennt seinen Meister.

Was ist für Sie das Schönste an diesem Job?

Borgmann: Da gibt es viele schöne Dinge. Schöne Badezimmer bauen und sich mit den Kunden freuen, wenn alles nach ihren Vorstellungen erledigt wurde. Heizungsstörungen beseitigen damit die Kunden wieder im warmen sitzen. Klimaanlage einbauen und dafür sorgen, dass die Räume bei extremer Hitze angenehm temperiert sind. Ich habe sogar im letzten Jahr von 3 Kunden eine Aufmerksamkeit als Dankeschön bekommen, weil es mit dem Einbau der Klimaanlage so gut funktioniert hat.

Formulieren Sie einen Appell an Unentschlossene: „Eine Ausbildung in einem Fachbetrieb für Sanitär, Heizung und Klimatechnik...“

Borgmann: Eine Ausbildung in einem Fachbetrieb für Sanitär, Heizung und Klimatechnik verschafft mir ein solides Fundament für mein weiteres Berufsleben!

+++ Transporter Verkauf +++ Rundum-Service +++ Originalteile +++ Anhänger +++ Auflieger +++

Günstige gebrauchte Transporter bei Nühlen!

Sprinter? Citan? Vito?
Wir haben Ihren Transporter zu Top-Konditionen.

Ihr Ansprechpartner für den Transporter-Kauf:

Herr Ali Ceylan

☎ 02841 907-555

✉ ali.ceylan@autohaus-nuehlen.de



NÜHLEN

Hans Nühlen GmbH & Co. KG

Autorisierter Mercedes-Benz Service und Vermittlung

47441 Moers, Ruhrorter Straße 10, www.autohaus-nuehlen.de

Handwerkskampagne 2021 ist gestartet

Bereits seit Mitte Januar ist die neue Handwerkskampagne bundesweit im Fernsehen, auf Plakaten, Bussen und im Internet zu sehen. Wie im letzten Jahr lautet das Motto: „Wir wissen, was wir tun.“

Vier neue Handwerkerinnen und Handwerker leihen der Kampagne dabei als Botschafter ihr Gesicht. Um zu zeigen, mit welcher Leidenschaft und Begeisterung sie ihrem Handwerk nachgehen und wie ihr Beruf sich positiv auf ihre Persönlichkeitsentwicklung auswirkt, wurden vier Mini-Dokus mit einer Laufzeit von je ca. zwei Minuten gedreht:

- » Über Kfz-Mechatronikermeister **Franz Rohsmeisl** (30) aus München: *„Wer jeden Tag Originale bearbeitet, wird irgendwann selber eins.“*
- » Über Konditormeisterin **Laura Schönberger** (28) aus Regensburg: *„Perfektion ist vor allem eine Haltung.“*
- » Über Orthopädietechnik-Mechaniker **Frank Purk** (38) aus Hamburg: *„Wichtiges tun, statt wichtig zu tun.“*
- » Über Klempnergesellin **Luisa Buck** (25) aus dem württembergischen Wildberg: *„Wo dein Wille ist, ist auch dein Weg.“*

Die kurzen, toll gemachten Filme finden Sie, wenn Sie auf www.youtube.com nach den Namen der porträtierten Handwerker*innen suchen. Mit den Kampagnemaßnahmen wird dafür gesorgt, dass das Handwerk gerade in der schwierigen Zeit des Lockdowns nicht in Vergessenheit gerät. Die Kampagne flankiert damit auch die intensive politische Arbeit der Handwerksorganisation, die sich unter anderem dafür einsetzt, dass vom Lockdown betroffene Betriebe so schnell wie möglich wieder öffnen können und Überbrückungshilfen zügiger fließen.

Neue Motive im Werbeportal

Die beliebte Corona-Motivreihe wurde um ein weiteres Motiv ergänzt. Mit der Forderung: „Wir wollen, dass alle gesund bleiben. Unsere Betriebe auch.“ erhalten betroffene Handwerksbetriebe nun die Gelegenheit, mit einem Kampagnenmotiv auf ihre Situation aufmerksam zu machen. Aber auch Betriebe, die Solidarität mit geschlossenen oder gefährdeten Betrieben zeigen wollen, können die Vorlage einfach individualisieren und als Plakat oder Social-Media-Posting verwenden. Für Social Media stehen jeweils eine Variante mit und ohne Betriebslogo zur Verfügung. Außerdem wurde das

Motiv für die Online-Kommunikation als kurzer Filmclip mit Szenen aus dem Handwerksalltag umgesetzt, den Sie auch für Ihre Social-Media-Kanäle einsetzen können. Alle Materialien rund um Corona finden Sie im Werbeportal auf <https://werbeportal.handwerk.de> unter „Aktionen/Themen“.

Kampagne für den eigenen Betrieb nutzen

Sie finden sich in den Aussagen der Kampagne wieder? Dann werden Sie doch selbst zum Botschafter des Handwerks und nutzen die Kampagnenmotive, um auf sich und Ihren Betrieb aufmerksam zu machen. Einfach im Werbeportal eine der vier verfügbaren Überschriften auswählen:

- » „Wichtiges tun, statt wichtig zu tun.“
- » „Wer jeden Tag Originale bearbeitet, wird irgendwann selber eins.“
- » „Perfektion ist vor allem eine Haltung.“
- » „Wo dein Wille ist, ist auch dein Weg.“

Motiv mit eigenem Bild, Betriebsnamen, -adresse und -logo individualisieren und für den eigenen Bedarf zum Beispiel auf Social Media und der eigenen Website sowie als Plakat- oder Anzeigenmotive einsetzen.

Quelle: [handwerk.de/infosfuerbetriebe/februar-2021](https://werbeportal.handwerk.de/infosfuerbetriebe/februar-2021)

Ihre Tischler-Fachbetriebe und Partner

OSTERMANN

SERVICE, VIELFALT UND TEMPO

Unser Ziel ist es, Ihnen die Arbeit so einfach wie möglich zu machen. Neben Europas größtem Kantensortiment liefern wir eine breite Palette an Produkten für den modernen Möbel- und Innenausbau. Und weil es im Handwerk immer schnell gehen muss, werden bei uns alle bis 16 Uhr bestellten Lagerartikel noch am selben Tag versendet.

www.ostermann.eu





Google-Suche vorrangig für mobil optimierte Webseiten

Der Großteil der Suchanfragen bei Google kommt von mobilen Endgeräten.

Da für Google bei den Suchkriterien vor allem zählt, wie schnell eine Website sich aufbaut und Nutzer auf der Seite interagieren können, arbeitet Google bereits seit einigen Jahren an einer sogenannten „Mobile-first“-Indexierung. Das bedeutet, dass die Suchmaschine die Mobilversion einer Website aufruft und analysiert. Bei 70 Prozent der Seiten, die in den Suchergebnissen gelistet sind, sei das schon jetzt der Fall, berichtet das Portal *Heise online*.

Seit März 2021 indexiert Google daher ausschließlich nach dem „Mobile-first“-Prinzip. Konkret heißt das: Es werden vorrangig Webseiten in den Suchergebnissen angezeigt, die auf mobilen Endgeräten dargestellt werden können. Webseiten, die nicht mobil optimiert sind, verschwinden zwar nicht per se aus den Suchergebnissen, werden bei den Suchergebnissen aber schlechter gerankt und entsprechend schwer bis gar nicht gefunden.

Die lokalen Google-Suchtreffer dürften unberührt von der Google-Anpassung be-



stehen bleiben. Zumindest dann, wenn der Betrieb einen Eintrag bei Google My Business hat und in Online-Verzeichnissen wie den Gelben Seiten gelistet ist.

Wer wissen möchte, ob seine Webseite mobil optimiert ist, kann dafür beispielsweise den „*Mobile-Friendly Test*“ von Goo-

gle unter der Adresse: <https://search.google.com/test/mobile-friendly> nutzen.

Wer feststellt, dass mobile Darstellungen nicht möglich sind, sollte schnell handeln. Eine Anpassung lohnt sich allerdings häufig nicht. Eine technisch und gestalterisch veraltete Webseite sollte neu aufgesetzt werden.

Ihre Tischler-Fachbetriebe und Partner

Drittes Corona-Steuerhilfegesetz in Kraft

Nur eine Woche nach dem Bundestag hat am 5.3.2021 auch der Bundesrat dem Dritten Corona-Steuerhilfegesetz zugestimmt. Darin enthalten sind nachfolgende Verbesserungen bzw. Änderungen:

Da **Familien** besonders von den pandemiebedingten Einschränkungen betroffen sind, wird pro Kind ein einmaliger Kinderbonus von 150 € (im Vorjahr 300 €) auf das Kindergeld gewährt. Dieser Bonus wird mit dem steuerlichen Kinderfreibetrag verrechnet. Er wird nicht auf die Grundsicherung angerechnet.

Der Einmalbetrag soll im Mai 2021 ausbezahlt werden. Anspruch besteht für jedes Kind, das in diesem Monat kindergeldberechtigt ist. All jene Kinder, für die im Mai 2021 kein Kindergeldanspruch besteht, werden dennoch mit dem Kinderbonus bedacht, wenn für sie in einem anderen Monat des Jahres 2021 ein Kindergeldanspruch besteht. Der Einmalbetrag findet beim steuerlichen Familienleistungsausgleich Berücksichtigung. Je höher das Einkommen, umso mehr mindert der Kinderbonus die steuerliche Entlastungswirkung.



Gastronomiebetriebe sind von der Corona-Krise besonders betroffen und können durch die bestehenden Schließungen von der Mehrwertsteuersenkung nicht profitieren. Die Mehrwertsteuer für Speisen in der Gastronomie wird daher über den 30.06.2021 hinaus befristet bis Ende 2022 auf den ermäßigten Steuersatz von 7 % gesenkt. Auf Getränke wird der reguläre Steuersatz erhoben. Von dieser Regelung sollen auch Cateringunternehmen, Lebensmittel Einzelhändler, Bäckereien sowie Metzgereien profitieren. Voraussetzung dafür ist,

dass sie verzehrfertig zubereitete Speisen zur Abgabe anbieten.

Unternehmer, die bedingt durch die Corona-Pandemie Verluste erwirtschafteten, werden durch einen erweiterten Verlustrücktrag unterstützt. So können Verluste aus 2020 und 2021 steuerlich mit Gewinnen aus dem Vorjahr verrechnet werden. Das dritte Corona-Steuerhilfegesetz sieht vor, den Verlustrücktrag auf maximal 10 Mio. € (20 Mio. € bei Zusammenveranlagung) zu verdoppeln. Für den vorläufigen Verlustrücktrag für 2020 gilt dies entsprechend.

Erwachsene **Grundsicherungsempfänger** erhalten aufgrund der entstehenden Mehraufwendungen durch die Corona-Pandemie eine einmalige Sonderzahlung in Höhe von 150 €. Der erleichterte Zugang zur Grundsicherung für Selbstständige und Beschäftigte mit kleinen Einkommen, die krisenbedingt plötzlich in Not geraten sind, wird bis zum 31.12.2021 verlängert. Zusätzlich dazu wird das Rettungsprogramm „Neustart Kultur“ verlängert und ein Anschlussprogramm mit einem Umfang von einer Mrd. € aufgelegt.

Anspruch auf Kinderkrankengeld erweitert

Gesetzlich versicherte Eltern können im Jahr 2021 pro Kind und Elternteil 20 statt 10 Tage Kinderkrankengeld beantragen, bei mehreren Kindern maximal 45 Tage. Für Alleinerziehende erhöht sich der Anspruch um 20 auf 40 Tage pro Kind und Elternteil, maximal bei mehreren Kindern auf 90 Tage.

Der Anspruch besteht auch, wenn ein Kind zu Hause betreut werden muss, weil

Schulen oder Kitas geschlossen sind, die Präsenzpflicht in der Schule aufgehoben oder der Zugang zum Betreuungsangebot der Kita eingeschränkt wurde. Eltern können das Kinderkrankengeld auch beantragen, wenn sie im Home-Office arbeiten. Diese neue Regelung gilt rückwirkend ab 5.1.2021.

Anspruchsberechtigt sind gesetzlich versicherte, berufstätige Eltern, die selbst einen Anspruch auf Krankengeld haben und de-

ren Kind gesetzlich versichert und jünger als 12 Jahre oder aufgrund einer Behinderung auf Betreuung angewiesen ist. Weiterhin darf es im Haushalt keine andere Person geben, die das Kind betreuen kann. Der Nachweis des Betreuungsbedarfs gegenüber der Krankenkasse wird mit einer Bescheinigung vom Arzt festgestellt. Muss ein Kind aufgrund einer Schul- oder Kitaschließung zu Hause betreut werden, genügt eine Bescheinigung der jeweiligen Einrichtung.



Kostenfrei, aktuell und rechtssicher

Die Verbraucher-Bauverträge von „ZDB“ und „Haus & Grund“

Die seit über 10 Jahren gemeinsam vom Zentralverband Deutsches Baugewerbe (ZDB) und vom Eigentümerverband Haus & Grund herausgegebenen Vertragsmuster werden ständig aktualisiert und stehen als PDF-Datei kostenlos zum download bereit. Die Verträge können direkt am Bildschirm ausgefüllt werden.

Zur Verfügung stehen zwei Verträge:

» Ein **Einzelgewerk/Handwerkervertrag** (*Bauvertrag mit Verbrauchern*), der für die Beauftragung von Handwerkerleistungen zur Errichtung eines Ein- oder Mehrfamilienhauses verwendet werden kann.

» Ein **Einfamilienhaus/Schlüsselfertigbauvertrag** (*Verbraucherbauvertrag*) für die schlüsselfertige Errichtung eines Ein-/Mehrfamilienhauses auf dem Grundstück des Eigentümers oder erhebliche Umbaumaßnahmen an einem bestehenden Gebäude

Beide Verträge spiegeln die durch die Reform des Bauvertragsrechts in Kraft getretenen Neuerungen wider. Die Verträge beinhalten die gesetzlichen Regelungen zu Leistungsänderungen und zusätzlichen Leistungen sowie zur fiktiven Abnahme.

Beide Verträge verfolgen das Ziel, dass Bauherr und Unternehmer die Baumaß-

nahme kooperativ abwickeln. Sie helfen den Vertragsparteien dabei, alle wesentlichen Punkte gesetzeskonform zu regeln, um so Unklarheiten und Meinungsverschiedenheiten zu vermeiden.

Zu beiden Verträgen gehören ausführliche Informationen, die wichtige Tipps zum Anwendungsbereich des jeweiligen Vertrages sowie zum Ausfüllen der Verträge geben.

Weitere Informationen und Downloadmöglichkeiten finden Sie unter:

» www.zdb.de/publikationen/verbraucher-bauvertraege

» www.hausundgrund.de/efh-handwerk

Schutz und Sicherheit am Arbeitsplatz.

> Prüfungen nach BetrSichV
 > Sicherheitstechnische Betreuung
 > Gefährdungsbeurteilungen
 > Arbeitsmedizinische Betreuung
 > betriebliches Gesundheitsmanagement

DEKRA Automobil GmbH
 Theodor-Heuss-Str. 69
 47167 Duisburg
 Telefon 0203.58904-0
www.dekra-in-duisburg.de

Wir sind für Sie da:
 Mo - Fr: 7.30 - 18.00 Uhr
 Sa: 8.00 - 12.00 Uhr

Morgen kann kommen.
 Wir machen den Weg frei.

Der digitale Nachlass ist genauso wichtig wie das finanzielle Erbe

Die zurückliegenden Monate haben jedem eindringlich vor Augen geführt, wie nahe beieinander „mitten im Leben“ und „nahe dem Tod“ liegen können. Das sollte bei Unternehmern die Einsicht schärfen, dass Vorkehrungen getroffen werden müssen für den Fall, wenn man durch Krankheit, Koma oder den Tod unvorhergesehen ausfällt.

Da ein immer größerer Teil der betrieblichen Aktivitäten digital stattfindet, schließen derartige Vorkehrungen unbedingt auch den so genannten digitalen Nachlass ein. In diesem Sinne hat das digitale Erbe faktisch die gleiche Bedeutung wie das analoge, das vor allem die physischen und finanziellen Hinterlassenschaften meint. Desungeachtet ist die Beschäftigung mit diesem Thema weiterhin für viele eher unangenehm. Im Oktober 2019 gab daher nur einer von vier Befragten an, er habe sich schon mit seinem digitalen Nachlass auseinandergesetzt. Man kann annehmen, dass der Prozentsatz inzwischen corona-bedingt höher sein dürfte, aber die Regel ist es wohl längst noch nicht.

Was kann alles zu diesem digitalen Vermächtnis eines Unternehmers gehören? Zuvorderst ist da die Software für die PCs im Betrieb und zu Hause zu nennen, also etwa Buchhaltungs-, Warenwirtschafts- und Kundenkontaktprogramme, zunehmend aber auch Speicherplatz in einer Datencloud. Daneben zählt Hardware dazu wie Computer, externe Festplatten, USB-Sticks, Tablets und Smartphones. Des Weiteren muss man an die Firmenhomepage und den Online-Shop sowie an Daten bei Kommunikationsdiensten wie Facebook, Whatsapp, Instagram oder Twitter denken. Nicht zuletzt gehören die Konten und Vermögenswerte bei Online-Banken, -Bezahldiensten oder Zulieferern zum digitalen Nachlass, ebenso Informationen



über Projekte, Geschäftspartner und den Geschäftsablauf.

In der Regel gibt es für all diese „Instrumente“ Passwörter oder PINs, die den Zugriff auf die autorisierte Person beschränken. Wenn diese allerdings wegen einer akuten Erkrankung oder eines plötzlichen Todes nicht mehr agieren kann, ist sehr schnell „Holland in Not“. Es droht die Handlungsunfähigkeit des Betriebs und seine Existenz ist akut in Gefahr.

Um ein solches Szenario zu verhindern, sollte jeder Firmenchef eine Liste anlegen mit allen wichtigen Informationen zu dem, was das digitale Erbe umfasst, also worum es im Einzelnen geht und beispielsweise Benutzernamen und Passwörter für den Zugang. Optimal ist es, wenn diese Zusammenstellung Teil einer umfassenden Notfallmappe für das betreffende Unternehmen ist. Die Auflistung zum Digitalen muss selbstverständlich an einem sicheren Ort deponiert werden, um sicherzustellen, dass sie nicht in die falschen Hände fällt. Andererseits muss eine Vertrauensperson des Erstellers über die Existenz der Liste und ihren Aufbewahrungsort Bescheid wissen, damit im Falle eines Falles schnell darauf zurückgegriffen werden kann. Für denjenigen, der als Berechtigter benannt wird, das jeweilige digitale Erbe anzutreten, ist die Erwähnung in einer Vollmacht wichtig, diese gelte zu Lebzeiten, etwa während eines Komats des Ausstellers, jedoch ebenso „über den Tod hinaus“. Solange wie die Sammlung nicht benötigt wird, hat der

Betriebsinhaber natürlich die Aufgabe, sie ständig aktuell zu halten.

Falls man will, dass einzelne Accounts nach dem eigenen Tod gelöscht werden, muss man handschriftliche Vollmachten zu diesem Thema ausstellen, sie mit Datum versehen und unterschreiben. Bei Google kann man in einem so genannten Kontoaktivitäts-Manager zu Lebzeiten mitteilen, wer Zugriff auf die Daten haben darf und wann das Konto gelöscht werden soll. Bei Facebook wiederum gibt es die Möglichkeit, entweder festzulegen, dass das Konto dauerhaft gelöscht werden soll, oder einen Nachlasskontakt zu benennen, der sich um das in den so genannten Gedenkzustand versetzte Konto kümmern soll.

Angehen sollte man das Thema also unbedingt und umfassend. Daran ändert auch ein Urteil des Bundesgerichtshofes (BGH) aus 2018 nichts, an das sich der eine oder andere erinnern mag. Es ging dabei um das Facebook-Konto einer gestorbenen 15-Jährigen. Die Richter legten fest, ein solcher digitaler Nachlass sei wie das Erbe von Gegenständen zu behandeln. Demnach würden alle Rechte und Pflichten eines Verstorbenen an Online-Diensten auf die Erben, hier die Eltern des Mädchens, übergehen. Juristen merken dazu an, der BGH habe zu einer sehr speziellen, im Privatbereich angesiedelten Situation geurteilt. Mit den vielen Fragen und Informations- und Regelungsnöwendigkeiten in einem Unternehmen oder mit einem Betriebsvermögen hätten der Fall und das Urteil dagegen nichts zu tun.



Veräußerung von privaten und betrieblichen Gütern über Ebay

Inzwischen ist der Onlinehandel von Wirtschaftsgütern ein lukratives Geschäft für Unternehmer. Dabei steht nicht nur Unternehmern das Internet als Verkaufsplattform zur Verfügung, sondern auch Privatpersonen.



Da diese ihre privaten Güter verkaufen, um im besten Fall noch etwas Geld dafür zu bekommen, stellt diese Tätigkeit mangels Gewinnerzielungsabsicht keinen Gewerbebetrieb dar. Über die Differenzierung bei Unternehmern, welche zusätzlich noch private Dinge veräußern, hat der Bundesfinanzhof (BFH) am 17.06.2020 entschieden.

Im entschiedenen Fall veräußerte ein Onlinehändler Modelleisenbahnen und

entsprechendes Zubehör. Dazu kamen weitere Veräußerungen, die nach der Ansicht des Unternehmers nicht zu versteuern seien, da es sich um private Umsätze handele. Er habe seine private Modelleisenbahnsammlung verkauft, welche er bereits vor der Unternehmensgründung besaß. Zudem erfolgte die Lagerung an zwei separaten Orten. Das Auflösen dieser Sammlung durch viele einzelne Verkäufe stelle keine gewerbliche Tätigkeit dar.

Hätte der Unternehmer mit seiner Aussage Recht, so könnten die Umsätze trotzdem dem Gewerbebetrieb zuzuordnen sein, da hier eine Branchenüblichkeit vorliegt. Allerdings müsste hierbei zuvor steuerlich noch die Einlage aus dem Privatvermögen berücksichtigt werden. Wenn die Wirtschaftsgüter jedoch tatsächlich nie dem Betriebsvermögen zuzuordnen waren, so wären die privaten Umsätze steuerlich nicht zu berücksichtigen.

Der BFH hat den Fall dem Finanzgericht zurückverwiesen, damit eine Überprüfung der tatsächlichen Umstände stattfinden kann. Sollte sich jedoch herausstellen, dass es sich von Anfang an um Betriebsvermögen handelte, so erfolgt eine nachträgliche Versteuerung der Umsätze. Entsprechende Fälle sollten mit Hinweis auf das Verfahren offengehalten werden.

Ihre Metallbau-Fachbetriebe und Partner

Ansprechpartner für Innungsfragen
Obermeister R. Theunissen
Tel. 028 01.70 50 40

Lehnert Hydraulik GmbH
Reparatur und Service von Hydraulik-Komponenten
komplette Hydraulik Aggregate nach Kundenwunsch
 Am Schornacker 9 · 46485 Wesel
 Tel. 02 81/2 06 16-0 · Fax 02 81/2 06 16-10
 www.lehnert-hydraulik.de · info@lehnert-hydraulik.de

U. & N. Schmitz GmbH & Co. KG
 Schlosserei, Stahl-, Metall- und Fahrzeugbau
Wasserstrahlschneiden im Lohn
 Robert-Bosch Straße 12 · 47475 Kamp-Lintfort · info@wasser-strahl-schneiden-nrw.de
 Tel. 0 28 42/71 06 31 · Fax 0 28 42/71 06 32 · www.wasser-strahl-schneiden-nrw.de

Handwerk wirbt Handwerk.
Kontakt: Ralf Thielen, Tel.: (0 21 83) 41 78 29
Fax: (0 21 83) 41 77 97 · r.thielen@image-text.de
 Image Text Verlagsgesellschaft mbH · Deelener Straße 21-23 · 41569 Rommerskirchen

Stonworkets
 "Zitat: Was ist das?"
 BEI UNS BEKOMMEN SIE ALLES AUS EINER HAND
Leistungen:
 ■ Schweißfachbetrieb nach EN1090-2/EXC2
 ■ Stahlbau-Metalbau
 ■ Glasbau
 ■ Anlagen / Montage-Demontage inkl. Nebenleistungen wie Statik, Betonarbeiten, Korrosionsschutz / Beschichtungen
STEEL BOX
 Steel Box GmbH
 Nelkenstraße 55a
 46569 Hünxe
 TEL: 0 28 56 - 91 85 82
 FAX: 01 60 - 99 60 34 17
 EMAIL: info@steel-box.de
 WWW.STEEL-BOX.DE

Fritz Fackert GmbH & Co. KG · Fackert Spezialarmaturen GmbH
 Hainrich-Hertz-Str. 39 · Hainrich-Hertz-Str. 39
 47445 Moers · 47445 Moers
 TEL: +49 (0) 28 41 - 8 88 67-00 · TEL: +49 (0) 28 41 - 8 88 67-00
 FAX: +49 (0) 28 41 - 8 88 67-02 · FAX: +49 (0) 28 41 - 8 88 67-00
Zerspanen, Schweißen, Umformen hochwertiger Edelstähle, Titan-PD-Legierungen und NE-Metalle
Spezialarmaturen für den weltweiten Markt im Bereich der Energie-, Umwelt- und Verfahrenstechnik
 info@fackert-moers.de · www.fackert-moers.de

Weiterbildung mit der IKK classic

Kostenlose Online-Seminare im 1. Halbjahr 2021

Wegen der andauernden Corona-Pandemie und aus Sorge um Ihre und unsere Gesundheit, verzichten wir bis auf weiteres auf Präsenz-Seminare. Allerdings: Die IKK classic bietet weiterhin kostenfreie Online-Seminare an, mit denen man sich bequem vom Büro oder von zu Hause aus weiterbilden kann.

Zugangsdaten und alle weiteren Informationen kommen per E-Mail. Benötigt wird ein PC mit Internetzugang und Lautsprecher- bzw. Kopfhöreranschluss. Die Teilnehmer können während des Seminars Fragen im Online-Chat stellen. Im Anschluss werden dann alle Fragen beantwortet.

Anmeldungen sind in der Regel zwei Monate vor dem Seminartermin möglich. Bei Fragen senden Sie uns bitte eine E-Mail an seminare@ikk-classic.de

» 4.5.2021, 15 Uhr Teamentwicklung

Lernen Sie, wie Sie in Ihrem Team eine wertschätzende und effektive Kommunikation etablieren, Kritik konstruktiv formulieren und annehmen, entwicklungsorientiertes Feedback geben und Probleme nachhaltig lösen.

Anmeldung: ikk-classic.de/teamentwicklung040521

» 6.5.2021, 11 Uhr Meldungen und elektronischer Datenaustausch

Sozialversicherungsträger benötigen zur Feststellungen von Ansprüchen Daten Ihrer Versicherten. Diese Daten werden in einem einheitlichen Meldeverfahren übermittelt. Wir erklären anhand praktischer Fälle, wie Sie auch komplizierte Meldetatbestände sicher bearbeiten können.

Anmeldung: ikk-classic.de/meldungen060521

» 11.5.2021, 17 Uhr Demenz und Pflegeleistung – Intensivkurs

In diesem Seminar erwartet die Teilnehmer in fundierter und gebündelter Form Wissenswertes über unterschiedliche Demenzerkrankungen. Dazu gibt es zahlreiche Tipps für die Alltagsgestaltung, Informationen über Hilfsangebote und die Leistungen der Pflegeversicherung.

Anmeldung: ikk-classic.de/pflege110521

» 19.5.2021, 11 Uhr Vorbereitung auf die DRV-Prüfung

So vermeiden Sie Fehler und Haftungsrisiken: Erfahren Sie in diesem Online-Seminar, wie Sie sich sicher und umfassend vorbereiten, welches die häufigsten Fehler bei Betriebsprüfungen sind und wie Sie diese vermeiden können.

Anmeldung: ikk-classic.de/drv190521

» 20.5.2021, 15 Uhr Sicher in der neuen Führungsrolle

Live-Training: Wie Sie Ihre neuen Aufgaben als Selbstständiger/Firmeninhaber souverän meistern, eine wertschätzende Kommunikation mit Ihren Mitarbeitern etablieren, verschiedene Führungsstile anwenden und so erfolgreich Ergebnisse sichern.

Anmeldung: ikk-classic.de/fuehungsrolle200521

Mode gesucht – Murks bekommen?

Die Suchmaschine für regionale Innungsbetriebe
Mit uns finden Sie den Meisterbetrieb in Ihrer Nähe!

meisterfirma.de
...finde deinen Meister!

**UNTERSTÜTZUNG IN SACHEN
ENERGIEEFFIZIENTE PLANUNG?**

PROFESSIONELLE UND VERTRAULICHE BERATUNG,
SPEZIELL FÜR DAS BAUHANDWERK: WATTWENIG.DE

Rufen Sie uns an – wir beraten Sie gern:
Tel. 0281 / 854 98 09

wattwenig



Besteuerung von Tankgutscheinen

Tankgutscheine und Werbeeinnahmen anstelle von Arbeitslohn sind sozialversicherungspflichtig

Bei Vereinbarungen eines teilweisen Lohnverzichts, der über Gutscheine oder Werbeeinnahmen, die aus der Vermietung von Werbefläche auf dem Pkw des Arbeitnehmers entsteht, ausgeglichen wird, handelt es sich um sozialversicherungsrechtliches Arbeitsentgelt.

Dies gilt nach dem Urteil des Bundessozialgerichts (BSG) vom 23.2.2021 grundsätzlich für alle geldwerten Vorteile eines Arbeitnehmers, die im Zusammenhang mit dem Arbeitsverhältnis stehen. Ein Zusammenhang besteht immer dann, wenn der ursprüngliche Bruttoarbeitslohn rechnermäßig fortgeführt wird und die Tankgutscheine und Werbeeinnahmen als „neue Gehaltsanteile“ angesehen werden.

Im verhandelten Fall legten Arbeitgeber und Arbeitnehmer einen individuellen Bruttoentgeltverzicht bei gleichbleibender Arbeitszeit fest. Die bisherige Bruttovergütung wurde zur Berechnung künftiger Gehaltsansprüche weitergeführt. Als Ausgleich und „neue Gehaltsbestandteile“ vereinbarten die Parteien monatliche Tankgutscheine in Höhe von 40 € und Mietzahlungen für die Bereitstellung von Werbeflächen in Höhe von 21 € im Monat. Nach einer Betriebsprüfung forderte der Rentenversicherungsträger



Sozialversicherungsbeiträge nach. Der Arbeitgeber lehnte die Nachforderung ab und begründete dies damit, dass der Sachwert der Tankgutscheine unter der steuerlichen Bagatellgrenze von 44 € im Monat liegt. Darüber hinaus ist für die Werbefläche ein Mietvertrag geschlossen worden, welcher nicht auf dem Arbeitsverhältnis beruht.

Diese Auffassung teilte das BSG nicht und führte in seiner Urteilsbegründung aus,

dass es bei den Mieteinnahmen nicht darauf ankommt, dass ein eigenständiger Mietvertrag mit dem Arbeitnehmer geschlossen worden ist und es sich bei den Werbeeinnahmen um einen „neuen Gehaltsanteil“ handelt. Da auch die Tankgutscheine auf einen bestimmten Betrag festgelegt sind, handelt es sich ebenfalls um einen Sachbezug im Sinne eines „neuen Gehaltsbestandteils“. Die steuerrechtliche Bagatellgrenze kann daher nicht zur Anwendung kommen.

Aktenarchivierung
Aktenvernichtung **Schiffer**
GmbH

Befreien Sie sich von Ihren Aktenbergen!

...durch sichere Archivierung
oder zuverlässige
Aktenvernichtung

Tel. 0 28 32.97 48 505 | www.aktenvernichtung-schiffer.de

TENHAGEN · GRÜNSTEIDL
Steuerberater, vereidigter Buchprüfer

Steuerberatung
Betriebswirtschaftliche Beratung

Unsere Kanzlei bietet kleinen und mittelständischen Unternehmen sowie Privatpersonen umfassende Dienste in allen Steuer-, Finanz- und Wirtschaftsangelegenheiten.

Philipp-Reis-Str. 7-9 · 46485 Wesel · Tel.: 0281 206182-0
Fax: 0281 206182-50 · info@te-gr.de · www.te-gr.de

So trotzen Handwerksbetriebe dem Fachkräftemangel

Trotz Corona-Krise und wirtschaftlicher Flaute während des Lockdowns sucht das Handwerk händeringend nach Fachkräften, viele Ausbildungsplätze bleiben unbesetzt. Dabei spielt nicht nur der demografische Wandel eine maßgebliche Rolle, sondern auch die fortschreitende Akademisierung des Arbeitsmarktes.

Von einem Altersjahrgang zieht es mittlerweile rund 60 Prozent in die Hörsäle. Und auch wenn nicht alle der Studierenden den Abschluss schaffen, führt der Andrang auf die Hochschulen zwangsläufig zu einer hohen Zahl offener Lehrstellen – und das, obwohl die beruflichen Perspektiven und die Aufstiegschancen gerade in handwerklichen Berufen in den letzten Jahren immer besser geworden sind. Was können Arbeitgeberinnen und Arbeitgeber aus dem Handwerk also tun, um ihre Attraktivität bei Arbeitnehmern noch mehr zu steigern?

Unternehmenskultur optimieren

Junge, gut ausgebildete Fachkräfte finden sich derzeit in der sogenannten Generation Y, also alle Menschen, die in etwa zwischen 1980 und den späten 90er-Jahren geboren wurden. Studien belegen, dass dieser Generation materielle Werte nicht mehr so wichtig sind wie der älteren Generation X. Ihnen geht es oft weniger um Gehalt und Prestige, sie erwarten flexible Arbeitszeiten, die ihnen eine selbstständige Arbeitsweise ermöglichen, eine Ausgewogenheit von Arbeit und Freizeit sowie herausfordernde, innovative und sinnstiftende Tätigkeiten. Sie übernehmen gern Verantwortung, fordern aber auch Mitbestimmungsrechte. Eine gute Arbeitsatmosphäre und Spaß bei der Arbeit macht diese Generation zu optimistischen Teamplayern. Das heißt, mit starren Hierarchien und festgefahrenen Strukturen kann kein Unternehmen mehr



bei jungen Bewerbern punkten. Ein Vorteil für Handwerksbetriebe: Werte wie Selbstständigkeit, Kreativität und Anerkennung werden in handwerklichen Berufen seit jeher gelebt. Denn im Gegensatz zu großen Unternehmen sind kleine und mittelständische Unternehmen oft inhabergeführt und zeichnen sich durch ein familiäres Umfeld, kurze Entscheidungswege sowie eine Kommunikation auf Augenhöhe aus. Um die Unternehmenskultur noch weiter zu optimieren und so attraktiver auf die junge Zielgruppe zu wirken, eignen sich beispielsweise monatliche Feedback-Gespräche, in welchen ein respektvoller, ehrlicher und direkter Austausch oberste Priorität hat. Mentoring-Programme und Betriebsausflüge fördern nicht nur die Kommunikation zwischen Kollegen, sondern schaffen auch ein angenehmes Betriebsklima.

Betriebliches Gesundheitsmanagement

Auch in der jungen Generation ist Gesundheit ein wichtiges Thema. Unter Jugendlichen wird weniger geraucht, weniger Alkohol konsumiert und auch gesunde Ernährung ist für jüngere Generationen ein wichtiges Thema. Mit dem richtigen Angebot an Gesundheitsmaßnahmen, die diesen Lebensstil fördern, steigern Unternehmen ihre Attraktivität für die Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer von morgen und heben sich von der Konkurrenz ab. Hilfe erhalten Arbeitgeber dabei auch durch das Betriebli-

che Gesundheitsmanagement (BGM). Die IKK classic berät Betriebe dabei, wie sie ein auf ihren Bedarf zugeschnittenes betriebliches Gesundheitsmanagement installieren können. Praktisch kann das beispielsweise mit Gesundheitstagen im Unternehmen umgesetzt werden, bei denen Sport und Ernährungsexperten in Workshops und Seminaren Tipps für einen gesunden Lebensstil geben.

Botschafter entsenden

Niemand bewirbt eine Firma nach außen authentischer und positiver als ein zufriedener Mitarbeiter. Versuchen Sie, Ihre Angestellten als Firmen-Botschafter zu gewinnen, die sich in ihrem eigenen privaten Umfeld nach passenden Bewerbern für einen Ausbildungsplatz oder eine freie Stelle umschauen. Einen zusätzlichen Anreiz dafür schaffen spezielle „Mitarbeiter-werben-Mitarbeiter“-Programme. Dabei erhalten Angestellte nach erfolgreicher Vermittlung entweder eine finanzielle Zuwendung, einen Gutschein oder einen anderen Bonus. Eine weitere wichtige Maßnahme, um Ihren Betrieb erfolgreich zu präsentieren, sind Karrieretage an Gymnasien, Hochschulen und auf Job-Messen. Die gute Nachricht: Handwerksunternehmen haben eine gute Basis, die für Fachkräftenachwuchs sorgen kann. Bauen Sie darauf auf und entwickeln Sie eine klare Kommunikationsstrategie. Im IKK-Online magazin finden Sie dazu hilfreiche Tipps: www.ikkclassic.de/beste-arbeitgeber-handwerker

Zukunft braucht Ausbildung

Ausbildende Betriebe wissen aus Erfahrung, dass qualifizierte Fachkräfte aus den eigenen Reihen maßgeblich zum Geschäftserfolg beitragen. Mit dem gemeinsamen Arbeitgeber-Service der Agentur für Arbeit Wesel und des Jobcenters Kreis Wesel hat man zudem einen verlässlichen Partner an der Seite, der bei allen Fragen rund um das Thema Ausbildung weiterbringt.

Der gemeinsame Arbeitgeber-Service berät und unterstützt bei allen Themen, die für die Ausbildung in einem Betrieb relevant sind: von der Formulierung eines Anforderungsprofils über die Suche bis hin zur Vermittlung und Auswahl von passenden Auszubildenden. Zudem stehen viele E-Services für die Auszubildenden-Suche sowie Möglichkeiten der finanziellen Unterstützung zur Verfügung – eine Unterstützung, die gerade in der aktuellen Situation bei der Entscheidungsfindung behilflich sein kann.

Ein weiteres Angebot von Arbeitsagentur und Jobcenter Kreis Wesel war das erste virtuelle Unternehmer-Café am 22. März, das sich gezielt an Handwerksunternehmen richtete. „Mein Ausbildungsbetrieb oder keiner! Jugendliche begeistern – Auszubildende gewinnen“ lautete das Thema der einstündigen digitalen Veranstaltung.

PR-Beraterin Denise Brücker gab in ihrem Impulsvortrag „Wie komme ich gut rüber? Kommunikation für Handwerksbetriebe“ Hinweise für die Optimierung der Außenwirkung und die zielgruppengerechte Ansprache. Die wichtigsten Tipps für eine erfolgreiche Nachwuchssuche aus Sicht der Experten im gemeinsamen Arbeitgeber-Service schilderte Ariane Böke-Beijers. Dabei ging es unter anderem um die „Assistierte Ausbildung“, mit der ein Betrieb vor und während der Ausbildung intensiv begleitet werden kann. Arbeitgeber und ihre Auszubildenden erhalten bedarfsgerechte Unterstützung durch Fachpersonal, das den Auszubildenden persönlich zur Seite steht. Das Ziel besteht darin, die

Ausbildung erfolgreich abzuschließen und die anschließende Eingliederung in den Betrieb zu gewährleisten. Die Kosten der Maßnahme werden vollständig von der Agentur für Arbeit bzw. vom Jobcenter getragen.

Das abschließende Angebot, individuelle Fragen rund um die Ausbildung telefonisch oder per Chat zu klären, nutzten zahlreiche Arbeitgeber.

Falls Sie das virtuelle Unternehmer-Café verpasst haben, informieren wir Sie gerne persönlich.

Lassen Sie uns gemeinsam für Ihre zukünftigen Fachkräfte sorgen und informieren Sie sich bei Bedarf schon heute kostenfrei unter der Hotline 0800 4555520 oder per E-Mail an Wesel.Arbeitgeber@arbeitsagentur.de beim gemeinsamen Arbeitgeber-Service der Agentur für Arbeit Wesel und des Jobcenters Kreis Wesel. Wir freuen uns auf eine erfolgreiche und zukunftsorientierte Zusammenarbeit.

Sie suchen Auszubildende als Fachkräfte von morgen? Sie möchten Beschäftigte qualifizieren?

Der gemeinsame Arbeitgeber-Service der Agentur für Arbeit Wesel und des Jobcenters Kreis Wesel ist Ihr Ansprechpartner!

Kontakt: 0800 45555 20 (gebührenfrei)
Wesel.Arbeitgeber@arbeitsagentur.de



Bundesagentur für Arbeit

Agentur für Arbeit Wesel

bringt weiter.



Deutschland zählt auf den Mittelstand.



Der Mittelstand kann auf uns zählen.

Denn die Sparkassen bieten Ihnen das gesamte Spektrum an Finanzdienstleistungen und maßgeschneiderten Lösungen.

sparkasse-am-niederrhein.de
nispa.de



Sparkassen im Kreis Wesel

Auch in der Freizeit umfassend abgesichert sein

Leistungsstarker Invaliditätsschutz

Das aktuelle Tarifwerk der SIGNAL IDUNA in der Unfallversicherung soll vor allem dauerhafte Unfallfolgen absichern.

Ein Unfall ist so schnell passiert, die Folgen oft gravierend. Lebenslang. Dabei ereignen sich rund 75 Prozent aller Unfälle in der Freizeit, sind also ausschließlich über eine private Unfallversicherung abzudecken. Und wenn die gesetzliche Unfallversicherung leistet, reicht die Rentenhöhe alleine nicht aus, um nach einem schweren Unfall den Lebensstandard zu sichern.

Hier setzt das neue Tarifwerk der SIGNAL IDUNA an, das in den Produktlinien „Basis“ und „Premium“ zu haben ist. Das besondere Augenmerk liegt auf einer leistungsstarken Invaliditätsabsicherung. So erhöht eine dreistufige Progressionsstaffel die vereinbarten Leistungen abhängig vom Invaliditätsgrad auf bis zu 750 Prozent. Einen zusätzlichen Schub verschafft der optionale Progressions-Turbo, mit dem die volle Leistung bereits bei einem Invaliditätsgrad von 50 Prozent fließt.



Versicherungssumme. Der Versicherte legt im Leistungsfall fest, was mit dem Geld geschehen soll. Mit der Auszahlung erhält er einen Wiederanlagevorschlag für ein Finanzprodukt der SIGNAL IDUNA zu Vorzugskonditionen. So kann er sich sein Kapital mit allen Steuervorteilen auch verrenten lassen.

Ein professionelles Reha-Management ist zusätzlicher Bestandteil des Versicherungsschutzes. Es sichert nach einem schweren Unfall ab dem Tag der Unfallmeldung eine individuelle und zielgerichtete Rehabilitation. Dank der Kooperation mit den Berufsgenossenschaftlichen Kliniken ist rundum optimale Betreuung gewährleistet. Hierfür stehen in der Produktlinie „Premium“ bis zu 20.000 Euro zur Verfügung. Neben der Kostenübernahme berät das Reha-Management den Versicherten über Therapie- und Behandlungsmaßnahmen und hilft dabei, die geeigneten Maßnahmen zu vermitteln. Darüber hinaus wird über möglicherweise nötige Umbaumaßnahmen zuhause informiert. Spezielle hin-zuversicherbare Leistungserweiterungen

gibt es zugeschnitten auf Kinder, Erwachsene, Senioren und Selbstständige.

Darüber hinaus sind Pflege-/ Hilfsleistungen versicherbar. So sorgt die SIGNAL IDUNA nach einem Unfall beispielsweise für einen Hausnotrufdienst, die regelmäßige Wohnungsreinigung, das Wäschewaschen oder einen Mahlzeitendienst und übernimmt je nach Tarif die hierfür entstehenden Kosten.

Wenn Eltern ihre Kinder bei versicherten Krankenhausaufenthalten begleiten möchten, so sind Rooming-In-Leistungen jetzt sogar bis zum 18. Lebensjahr des Kindes eingeschlossen. Mitversichert sind auch beispielsweise Gesundheitsschäden durch Zeckenstiche, das Einatmen giftiger Gase und Dämpfe sowie Erfrierungen.

Als wichtige Leistungserweiterung sind in der Produktlinie „Premium“ die Unfallfolgen nach einer Bewusstseinsstörung, einem Herzinfarkt oder Schlaganfall eingeschlossen. Versicherungsschutz besteht hier außerdem etwa bei allergischen Reaktionen nach Insektenstichen und -bissen sowie Nahrungsmittelvergiftungen und Impfungen.



Unfallrente und Unfallrenten-Kapital ergänzen die Invaliditätsabsicherung. Die Unfallrente bietet ab einem Invaliditätsgrad von 35 Prozent eine lebenslange monatliche Rente von bis zu 3.000 Euro. Diese verdoppelt sich ab einem Invaliditätsgrad von 90 Prozent. Im Gegensatz dazu beinhaltet die Leistung aus dem Unfall-Rentenkapital eine Kapitalzahlung. Sie beträgt abhängig von Invalidität und gewählter Absicherung bis zum fünffachen der vereinbarten



LEGO®-Spende für das sci: Moers

Die Kreishandwerkerschaft des Kreises Wesel ist über den Initiativkreis Moers auf eine Aktion des sci: Moers aufmerksam gemacht worden, die mit Ihrer Hilfe unterstützt werden kann.

Der sci: Moers ist eine gemeinnützige Organisation, die sich unter anderem um Menschen mit Handicaps kümmert. Ihre Idee ist es, den Zugang zu Geschäften in der Innenstadt zu er-

leichtern und barrierefrei zu gestalten. Dazu sollen Rampen aus LEGO-Steinen gebaut werden, um den Zutritt zu Geschäften einfacher zu ermöglichen.

Und dafür brauchen wir Sie!

Vielleicht gibt es bei Ihnen noch LEGO-Steine, die nicht mehr bespielt werden und ein kümmerliches Dasein im Keller fristen. Für die Sie keine Verwendung mehr haben und Sie gerne den Platz für Anderes nutzen möchten.

Daher wäre es klasse, wenn Sie diese Steine spenden würden! Diese können Sie gerne in Wesel in der Geschäftsstelle (*Handwerkerstr. 1, 46485 Wesel*) oder in Moers im Handwerklichen Bildungszentrum (*Repelemer Str. 103, 47441 Moers*) abgeben.

Alles oder jede noch so kleine Spende ist willkommen und würde das Projekt der sci: Moers unterstützen. Sollten Sie weitere Informationen zum Projekt wünschen, stehen wir gerne für Ihre Fragen zur Verfügung.

Ihre Elektro-Fachbetriebe und Partner



SCHLEGEL

ETL Paul Schlegel GmbH
ELEKTROFACHGROSSHANDEL

Am Schürmannshütt 30/o Telefon: 0 28 41 - 93 108 10
47441 Moers Telefax: 0 28 41 - 93 108 11

eMail: etl-moers@schlegel-gruppe.de Internet: www.schlegel-gruppe.de



WATCH BOX

BAUSTELLENSERVICE
OBJEKTÜBERWACHUNG
SERVICE & SUPPORT

BEI UNS BEKOMMEN SIE ALLES AUS EINER HAND

- mobile Kamerasysteme - Verkauf & Vermietung
- Fernüberwachung
- Liveansprache
- Einbruchmeldeanlagen
- IT-Dienstleistungen
- Notrufleitstelle 24/7
- Kamerasysteme Full HD & 4K
- Notrufleitstelle
- Service & Support

Wir beraten Sie gern!
Watch Box GmbH
Nelkenstraße 36a | 46569 Hünxe
Tel. 02858 918593 | info@watch-box.eu
WWW.WATCH-BOX.EU

ELEKTROTECHNIK

Elektroinstallationen
EIB-Gebäudesystemtechnik
Daten & Netzwerktechnik
Kommunikationstechnik
Beleuchtungstechnik
Satelliten - Anlagen



Schwarzer Weg 46
47495 Rheinberg
Tel. 0 28 02 / 80 70 90
Fax 0 28 02 / 80 70 91
Mobil 0173 - 3 82 90 22
www.sunderstromfließt.de
info@sunderstromfließt.de

RALF NIEWERTH

Elektro van de Loo

inh. Klemens Mues

Erfahrung und Kompetenz.
Seit über 40 Jahren.

Elektroinstallation · Netzwerktechnik · SAT-Anlagen · Beleuchtung

Hedwigstraße 32 · 46537 Dinslaken · info@elektro-vandeloo.de
Tel. 0 20 64 / 7 02 72 · Fax: 0 20 64 / 77 60 64



Eulektra®

Deutschland
Land der Ideen

• Starkstromtechnik
• Nachrichtentechnik
• Sicherheitstechnik
• Wartung / Instandhaltung
• Photovoltaikanlagen
• Brandschutzmaßnahmen

Ausgewählter Ort 2011

Eulektra GmbH
Am Schomacker 67 · 46485 Wesel
Tel. 0281/20626-0 · Fax: 0281/20626-26
Email: info@eulektra.de · Internet: www.eulektra.de

EMD ELEKTROMOTOREN-DIENST

Hannig & Zender GmbH

Instandsetzung & Verkauf elektrischer Maschinen & Geräte
Elektro-Antriebe aller Art · Pumpenaggregate · und vieles mehr

Homburger Straße 250 · D-47443 Moers
Tel 02841/54088 · Fax 02841/504346 · www.hannig-zender.de

Vertragsgewerkstatt
-Elektrowerkzeuge




Hasselkamp
ELEKTROTECHNIK

Kompetent, innovativ, zuverlässig

Austraße 12
46535 Dinslaken
Tel. (02064)4357-0
Fax (02064)4357-16
info@hasselkamp.de
www.hasselkamp.de

HEIX Elektrotechnik

Antworten für die Zukunft.

Fritz-Haber-Straße 10 - 46485 Wesel
☎ 0281/95275-0 www.heix.com ✉ info@heix.com  Facebook

Neuerungen im Werbeportal

Das neue Werbeportal des deutschen Handwerks, das im Dezember gestartet ist, wurde in den vergangenen Wochen immer weiter verbessert. Zahlreiche kleine Fehler wurden behoben und neue Funktionen hinzugefügt, um es für Sie noch komfortabler zu machen.

Luisa Buck – Klempnerin/Spenglerin

Wo dein Wille ist, ist auch dein Weg.

Wir wissen, was wir tun.



DAS HANDWERK
DIE WIRTSCHAFTSMACHT VON NEBENAN

HANDWERK.DE

Wie beim Vorgänger des Portals ist es ab jetzt möglich, Bilder und Fotos im Internetbrowser zuzuschneiden. Diese sogenannte „Cropping“-Funktion ermöglicht es, Bilder zuzuschneiden und den Bildausschnitt (sichtbarer Bereich) anzupassen. Im Werbeportal kann diese Funktion nach dem Laden der Vorschau genutzt werden.

Außerdem wurde mit einer zusätzlichen Funktion die Sichtbarkeit Ihres Betriebslogos verbessert. Auf einigen Motiven waren Logos wegen des Hintergrundbildes nicht gut sichtbar. Für diese Vorlagen gibt es jetzt die

Option, eine farbige Hintergrundfläche zu aktivieren, damit Ihr Logo klar hervorsteht.

Das neue Werbeportal des deutschen Handwerks ist seit Dezember 2020 unter <https://werbeportal.handwerk.de> erreichbar. Handwerksbetriebe können dort aus Hunderten von Vorlagen im Stil der Handwerkskampagne auswählen, diese individuell mit Logo und Texten anpassen und für den eigenen Außenauftritt

nutzen. Die Vorlagen sind für Social-Media-Auftritte, Websites, Anzeigen und Plakate bis hin zu Sonderformaten verfügbar. Die Registrierung auf dem Portal und die Nutzung der Vorlagen ist kostenlos. Im angeschlossenen Werbeartikel-Shop können darüber hinaus Werbeartikel im Design der Handwerkskampagne bestellt werden.

Im Werbeartikel-Shop können zukünftig Bestellungen an mehrere Lieferadressen gesendet werden. Das bedeutet im Zweifel weniger Aufwand für Sie. Für alle Artikel, die Sie in den Warenkorb gelegt haben, können Sie unterschiedliche Rechnungs- und Lieferadressen festlegen. Sollen die gleichen Artikel an zwei unterschiedliche Standorte geschickt werden, müssen sie dafür zweimal separat in den Warenkorb gelegt werden.

Quelle: handwerk.de/infosfuerbetriebe/februar-2021

Land stockt Meistergründungsprämie auf

Handwerksmeisterinnen und -meister können mit der Meistergründungsprämie NRW nun noch einfacher und rentabler ihre Geschäftsidee in unternehmerischer Selbstständigkeit verwirklichen.

Der Start-up-Zuschuss für Meister-Gründungen und Betriebsnachfolgen durch Existenzgründer*innen mit Meisterbrief wurde von 7.500 Euro auf bis zu max. 10.500 Euro aufgestockt. „Das ist gerade jetzt, wo die Pandemie auch den Rahmen für Geschäftseröffnungen so erschwert, ein wichtiges,

positives Signal für Gründungswillige. Mit den verbesserten Konditionen knüpft die Meistergründungsprämie im Übrigen an den Erfolg des Programms in den 90er und 00er Jahren an. Die aufgestockte Förderung des Schritts in die berufliche Unabhängigkeit stellt sicher, dass die in der Regel unvermögenden Gründer im Handwerk die Phase der hohen Erstinvestitionen und der Existenzfestigung überstehen und sich konsolidieren können.

Ein gelingender Generationswechsel an der Unternehmensspitze im Handwerk ist essenziell für den Erhalt und die Weiter-

entwicklung des Unternehmensbestandes und die Fortsetzung der Qualifizierungskette im Wirtschaftsbereich und damit für qualifizierte Arbeit und Ausbildung in der gesamten Wirtschaft“, erläuterte Kammerpräsident Andreas Ehlert den volkswirtschaftlichen Stellenwert der Meisterprämie. Sie war vor 25 Jahren auf Betreiben der Handwerkskammer (HWK) Düsseldorf erstmals aufgelegt worden. Beratungen zur Antragstellung für die Meistergründungsprämie sind nur bei den Handwerkskammern möglich.

QUELLE: HWK DÜSSELDORF

Ihre Fachbetriebe der KFZ-Innung Niederrhein



wolters
Nutzfahrzeuge

Kalkar
Geldern
Bocholt
Krefeld

Der Lösungsanbieter



IVECO



info@wolters-nutzfahrzeuge.de

www.wolters-gruppe.de

wolters_nutzfahrzeuge

Wolters Nutzfahrzeuge GmbH



100% Crafter – 100% elektrisch.

Der e-Crafter – das erste rein elektrische Modell von Volkswagen Nutzfahrzeuge – kombiniert hohe Nutzlast und Reichweite mit besten Fahreigenschaften für den Innenstadt-Verkehr

e-Crafter 35 MR EM85 Frontantrieb 100 kW 1-Gang Automatik; Stromverbrauch kombiniert: 21,54 kWh/100 km; Co₂-Emission kombiniert: 0 g/km; Effizienzklasse: A+

minrath
automobile lösungen

Autohaus Minrath GmbH & Co. KG
Rheinberger Straße 46+61
47441 Moers
Tel.: 0 28 41 / 14 54 71

kontakt@minrath.de
minrath.de

NÜHLEN



Hans Nühlen GmbH & Co. KG – www.autohaus-nuehlen.de
Autorisierter Mercedes-Benz Service und Vermittlung

Jürgens
Kleine Werkstatt
& Schilder



Jürgen Wollny
Krengelstr. 111 • 46539 Dinslaken
Tel.: 0 20 64 -970 82 88

- **Wartung & Service**
- **Reparaturen aller Art**
- **TÜV/AU im Haus**
- **Klimaanlagen-Service**
- **Unfallinstanzsetzungen**
- **Smart-Repair**
- **Reifendienst**
- **Fahrzeuggpflege**
- **Autoglas**
- **Aufkleber**
- **Beschriftungen & Schilder**
- **excl. Fahrzeugdesign**

Ihr **FORD TRANSIT CENTER**
und **GEWERBEPARTNER**
am Niederrhein



Autohaus Espey GmbH & Co. KG

Kamp-Lintfort Prinzenstr. 101 Tel.: 02842 9144-0

Ihre Fachbetriebe „Rund um den Bau“

Bauunternehmung
MÜLLER
 seit 1968
 Bauunternehmung Müller GmbH & Co. KG | Rheinberger Straße 71 | 46519 Alpen
 Tel.: 02802 / 2328 | info@mueller-alpen.de | www.mueller-alpen.de

Die Suchmaschine für regionale Innungsbetriebe
 Mit uns finden Sie den Meisterbetrieb in Ihrer Nähe!

meisterfirma.de
 ...finde deinen Meister!

Printprodukte für Innungsmitglieder
IHRE GESCHÄFTSAUSSTATTUNG

IHR FIRMENNAME
 HIER KÖNNTE IHR SLOGAN STEHEN

z.B. hochwertiges Briefpapier:
2500 Stück
 inkl. Gestaltung für nur
€189,-

Briefpapier · Visitenkarten · Angebotsmappen
 Briefumschläge · Schreibblöcke · Schreibtischunterlagen

Mehr Informationen unter: www.image-text.de oder www.druck-optimal.de

Ihre Dachdecker-Fachbetriebe

KB Bedachungs GmbH
 Klaus Brinks Dachdeckermeister

- Bedachungen
- Fassadenbau
- Bauklempnerei
- Kranverleih
- Dachbegrünung
- Balkone
- Kamine
- und noch vieles mehr...

Kurt-Schumacher-Straße 255 · 46539 Dinslaken
 Tel (020 64) 82 65 91 Internet:
 Fax (020 64) 82 65 92 www.KB-Bedachung.de

Ein Janssen-Prinzip:
Mehr.

Der Fach-Großhandel für Dachdecker-Profis.

Janssen
 Das Dach - unser Fach.

www.janssen-dach.de Mönchengladbach | Duisburg | Brühl | Dortmund

Ihre SHK-Fachbetriebe und Partner

MöLEKEN
 Der technische Gebäudeausrüster

Tel.: 02064 4750-0 info@gerhard-moelleken.de Otto-Lilienthal-Straße 30
 Fax: 02064 4750-50 www.gerhard-moelleken.de 46539 Dinslaken

Sanitär ■ Heizung ■ Elektro ■ SAT-Anlagen ■ Wohnungs-Sanierung: Alles aus einer Hand

Der beste Platz für Ihre Anzeige.
Kontakt: Ralf Thielen (02183) 417829

Heizungsstörung?
 Wasserleitungsrohrbruch?
 Abflussverstopfung?

Wir helfen Ihnen gerne –
 auch außerhalb unserer
 Geschäftszeiten.

Schweers
 SANITÄR · HEIZUNG · KLIMA

Telefon (0 28 01) 8 23
schweers-xanten.de

Heinz Schweers GmbH & Co. KG · Südwall 41-43 · 46509 Xanten

MEISTER DER ELEMENTE