

DANKE



Ihr seid unsere Helden

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Handwerksbetriebe haben auch in Zeiten der Pandemie mit großem Einsatz dafür gesorgt, dass es weiter geht.

Wir haben drei kurze, sehr persönliche Erfahrungsberichte gesammelt



Tischlermeister Manfred J. Giefer ist begeistert von der Formensprache historischer Autos. So wurde er stolzer Besitzer eines VW Käfer und eines T 2.....*Seite 21*

STI SMART INNOVATIONS GMBH



ÜBERZEUGEND
ANDERS



Heute schon
gebaggert?



Von Unternehmer zu Unternehmer:
Wir beschaffen, verleasen,
finanzieren alles, was sich bewegt
und schaffen langfristige
Leasingvorteile für Ihr
Unternehmen!

Wir freuen uns auf Ihren Anruf und beraten Sie bundesweit – stets persönlich und individuell!

STI Smart Innovations GmbH | Geschäftsführung: Volker Henrich | Sören Zickermann

Kaiser-Friedrich-Promenade 27 - 29 | 61348 Bad Homburg v.d. Höhe | T +49 (0)6172 85558 40 | info@ueberzeugend-anders.de | www.ueberzeugend-anders.de



Die STI Smart Innovations GmbH fungiert seit 2011 als Botschafter der Stiftung MENSCHEN für EISBÄREN.



HELMUT KLEIN
KREISHANDWERKSMEISTER

So mancher wird zu Beginn des Jahres zumindest gehofft haben, das Thema „Corona“ sei spätestens nach den Sommerferien vom Tisch. Weit gefehlt. Wir alle stecken mitten in der Pandemie, ein Ende und die Folgen scheinen derzeit für niemanden absehbar. Unsichere Zeiten sind das. Zeiten, in denen sich das Handwerk einmal mehr als verlässliche Größe zeigt. Die betriebswirtschaftliche Stabilität, die vom Handwerk ausgeht, strahlt in die gesamte Gesellschaft aus und wirkt stabilisierend. Darauf können wir als Handwerker sicherlich ein Stück weit stolz sein.

Völlig zu Recht sind die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in den Gesundheitsberufen für deren unermüdlichen Einsatz in der Krise gelobt worden. Dem will ich mich gerne anschließen. Als Kreishandwerksmeister haben ich aber auch allen Grund, im Namen meiner Kolleginnen und Kollegen in den Innungen „Danke“ zu sagen. Und zwar allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern unserer Innungsbetriebe!

Es ist anerkennenswert, dass die politisch Verantwortlichen erkennbar das Ziel verfolgen, eine ausgewogene Balance zwischen Gesundheits- und Wirtschaftsinteressen zu finden. Das bleibt ohne Frage ein Drahtseilakt für alle politischen Entscheidungsträger. Die jetzt zwischen allen Akteuren vereinbarte verbindliche Maskenpflicht in bestimmten öffentlichen Bereichen zusammen mit den Beschlüssen des Koalitionsausschusses zur Verlängerung der Coronahilfen sind grundsätzlich richtige Schritte.

Die in den zurückliegenden Monaten ausufernde und kaum noch zu durchschauende Regelungsvielfalt – so sachlich nachvollziehbar sie im Einzelfall auch sein mag – hat nach Auffassung des Handwerks zu einem Rückgang des allgemeinen Bewusstseins für die außerordentlichen Risiken der Lage beigetragen. Umso wichtiger ist für die kommenden Monate ein einheitliches, abgestimmtes, transparentes und nachvollziehbares Vorgehen.

Die Corona-bedingten Beschränkungen haben die Suche nach Auszubildenden in den vergangenen Monaten deutlich behindert. Denn der Lockdown fiel genau in die Phase, in der unsere Betriebe normalerweise die Auswahl treffen. In aller Regel durch persönlichen Kontakt, etwa Einstellungsgespräche, Berufsorientierung in den Abschlussklassen und Praktika. All das musste diesmal ausfallen. Um so bemerkenswerter, dass die statistischen Zahlen nur unwesentlich hinter denen der Vorjahre zurückbleiben.

Unseren Betrieben sind bereit, trotz Abstandsregeln und neuer Hygienevorschriften eine gute Ausbildung anzubieten und können dabei auf die Unterstützung der Innungen und Kreishandwerkerschaft zählen. Betriebe, Berufsschule und Auszubildende müssen gemeinsam die neuen Herausforderungen meistern, um eine erfolgreiche und qualitativ hochwertige Ausbildung sicherzustellen und fortzusetzen. Helfen könnte an dieser Stelle das „Ausbildungsprogramm NRW“ über das unter bestimmten Voraussetzungen bis zu 1.000 Ausbildungsplätze gefördert werden.

Einstimmig hat die Mitgliederversammlung der Kreishandwerkerschaft Rhein-Erft die Weichen gestellt für ein bemerkenswertes Projekt: Ziel ist die Entwicklung eines Gründer- und Bildungszentrums ‚vom Handwerk für das Handwerk‘. Nach intensiver Vorarbeit konnte eine passende Fläche im Gewerbepark Erftstadt gefunden werden. Die Gespräche mit der dortigen Verwaltung waren bislang allesamt konstruktiv. Vielleicht wissen wir in wenigen Wochen schon mehr.



Hans Peter Wollseifer:
Herzlichen Glückwunsch
zum 65. Geburtstag
Seite 14



Wohin mit den leeren Farbeimern? Fünf
Monate standen sie auf dem Hof eines
Malerbetriebes. Jetzt fand die „unendliche
Geschichte“ doch ihr Ende. **Seite 26**



Ausgezeichnete Backwaren: Mitglie-
der der Bäckerinnung stellen sich mit
ihren Produkten den kritischen Prü-
fern. **Seite 29**



Peter Ropertz (34) ist zum
stellvertretenden Hauptge-
schäftsführer bestellt wor-
den. **Seite 12**

MEINUNG: Kreishandwerksmeister Helmut Klein
nimmt Stellung zu politisch aktuell relevanten Themen
aus Sicht des Handwerks im Rhein-Erft-Kreis

Seite 3

#EINFACHMACHEN: Einmütig hat die Mitglieder-
versammlung der Kreishandwerkerschaft die Weichen für
die Zukunft gestellt. So verstärkt die KH ihr erfolgreiches
Führungsteam der Geschäftsstelle und plant ein wegwei-
sendes Projekt: den Bildungs- und Gründercampus ‚Hand-
werk‘ im Erftstädter Wirtschaftspark..... **Seite 12**

CORONA-STEUERHILFEGESETZ: Mit der Mehrwert-
steuersenkung will die Bundesregierung den Konsum ankur-
beln. Was das für Handwerksbetriebe bedeutet, erklärt Steu-
erexpertin Huberta Leymann..... **Seite 6**

STARKE PARTNER: Kreissparkasse Köln und Kreishand-
werkerschaft haben gemeinsam das Konzept für ein attrak-
tives Sonderkreditprogramm erarbeitet..... **Seite 8 + 9**

CORONA-HELDEN: So haben Handwerksbetriebe
die ersten Monate der Pandemie erlebt und auch ‚über-
lebt‘ - drei Beispiele, wie das Handwerk mit Mut und Un-
ternehmergeist erfolgreich durch die Krise kommt....

Seite 10 + 11

Wir beraten... Wir betreuen... Wir informieren... von A bis Z

Abfallbeseitigung
Akkordtarife
Altersteilzeit
Altersversorgung
Arbeitsgerichte
Arbeitskreise
Arbeitsrecht
Arbeitnehmerüberlassung
Arbeitssicherheit
Arbeitsverträge
Ausbildungswesen

Baurecht - BGB / VOB
Bauschlichtungsstelle
Betriebsübergabe
Betriebsverfassungsgesetz
Betriebsvergleiche
Betriebswirtschaft
Berufsgenossenschaft
Bürgerschaftsservice
Bürobedarf

CDH - Containerdienst Hardt

DIN - Normen

EDV - Beratung
EG - Fragen
EnEv
Energieeffizienz
Entsorgung
Erbrecht

Factoring

Fachgruppen
Fachzeitschriften
Fortbildung
Führerscheine

Generalunternehmerhaftung
Gesellenprüfungen
Gesellenwesen
Gewerberecht
Gewerbeförderung
Gütegemeinschaft

Handwerksrecht
HCS Hürther Container Service

Inkasso
Interessenvertretung

Jugendarbeitsschutz

Kontaktgespräche zu Politik,
Wirtschaft, Verwaltung
Koep, Versicherungsmakler

Leasing - HMCT

Lehrlingswesen
Leifer Container

Marketing
Messewesen
Montan Factoring
Mutterschutz

Nachwuchswerbung
Normen
Nutzfahrzeuge

Ordnungswidrigkeiten
Öffentlichkeitsarbeit

Parkerlaubnisse
Pressearbeit
Produkthaftung

Rahmenabkommen
-Berufskleidung
-Bürobedarf
-Container
-Dieselkraftstoff
-Factoring
-Leasing
-Versicherungen
SIGNAL IDUNA / Reinland
/ Koep / Georg v. Sievers
- Steuergesellschaft
-Strom und Gas

Sachverständige
Schwarzarbeit
Schönmakers Container
Seminare
Signal
SOKA - Bau
Sozialgericht
Steuerfragen
Steuergesellschaft KH
STI

Tarifverträge
TZR Tarifliche Zusatzrente
Technische Regeln

ULAK
ÜBL
UK Maler / Dachdecker
Umschulung
Umweltschutz
Unternehmensnachfolge

Vergaberichtlinien
Versicherungen
Versorgungswerk
Vertragsrecht
VOB-Fragen

Werkvertragsrecht
Wettbewerbsrecht
Werbung

ZVK
Zwischenprüfungen
Zusatzversorgung

Inhalt



Der Brühler Tischlermeister Manfred J. Giefer liebt die Formen historischer Autos. So wurde er stolzer Besitzer eines alten VW Käfers und eines T 2 (VW-Bus)!

Seite 21



Herzlichen Glückwunsch: Die Kölner Bauunternehmung Kiklasch feiert ihr 100-jähriges Bestehen.

Seite 18



Steuerexpertin Huberta Leymann erklärt die Folgen der Mehrwertsteuersenkung für die Handwerksbetriebe

Seite 6

HANS PETER WOLLSEIFER: Wenige Tage nach seinem 65. Geburtstag hat der Präsident der Handwerkskammer zu Köln und des ZDH der Redaktion Rede und Antwort gestanden. „Wir sind Handwerker. So schnell geben wir nicht auf!“ Das ist der Tenor des bemerkenswerten Interviews.....Seite 14

HANDWERK + POLITIK: Nicht zum erstenmal hat sich die Stadt Köln berechnete Kritik aus den Reihen des Handwerks eingehandelt. Aktuell geht es um den Wegfall von Parkplätzen durch die Altstadt-Sanierung.....Seite 20

AUSBILDUNG: Dank eines besonderen, landesweiten Förderprogramms können 1.000 zusätzliche Ausbildungsplätze entstehen.....Seite 30

WERKSTATTGESPRÄCH: Die Kreishandwerkerschaft Rhein-Erft hatte die beiden CDU-Landespolitiker Gregor Golland und Matthias Goeken zum Gedankenaustausch eingeladen.....Seite 27

GESELLENPRÜFUNG: Lossprechungsfeiern mussten ausfallen. Für den Innungsbesten der Elektroinnung gab es trotzdem eine kleine Feier.... Seite 34

AUSZEIT: Weit weg geht es in diesem Jahr ohnehin nicht. So empfiehlt sich eine Reise in die Pfalz! Die Gastgeber dort verlängern zur Weinlese den Sommer und auch das Wetter spielt mit.....Seite 32

Platzieren Sie ihre Werbung im

MEISTER-BRIEF

Wir verschaffen Ihnen die Kundenkontakte.

Ihr Ansprechpartner für Anzeigen:

Peter Szemenyei

Kölner Straße 2

50226 Frechen

Telefon: 02234-52222

Telefax: 02234-22903

Mail: info@handwerk-rhein-erft.de

Professionell gestaltet und präsentiert in einem Umfeld, das meisterhaft auf Ihre Zielgruppe zugeschnitten ist.

Impressum

Herausgeber:
Kreishandwerkerschaft Rhein-Erft
Baugewerks-Innung Köln/Rhein-Erft
Verein Hoch- und Ausbau e.V.
Kölner Straße 2
50226 Frechen
Telefon: 02234-52222
Telefax: 02234-22903
info@handwerk-rhein-erft.de
www.handwerk-rhein-erft.de

v.i.S.d.P.:
Heribert Ropertz
Hauptgeschäftsführer
Kölner Straße 2
50226 Frechen
Telefon: 02234-52222
Telefax: 02234-22903

Redaktion:
Helmut Klein;
Werner Brauckmann
Heribert Ropertz

Mitarbeit an dieser Ausgabe:
Heribert Ropertz, Hans-Peter Henseler
Werner Brauckmann, Peter Szemenyei,
Peter Ropertz, Helge Hill, Frank Giesen

Bildnachweis:
Seite 3 von Eva Bereska,
Titelbild: Rhein-Erft-Media
privat: 13, 18, 22, 27, 30,
KH Rhein-Erft: 14 (2), 15, 17, 22
Rhein-Erft-Media: 10, 21, 23
druck-reif: 11, 14, 15, 16, 20, 25

Anzeigen:
Peter Szemenyei
Kölner Straße 2
50226 Frechen
Telefon: 02234-52222
Telefax: 02234-22903

Satz und Layout:
Rhein-Erft-Media
Friedrichstraße 11
50226 Frechen
Telefon: 02234-928837

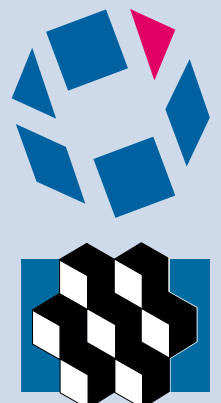
Druck: Mega Druck

Der Meister-Brief erscheint als Servicemagazin für die Mitglieder der Kreishandwerkerschaft Rhein-Erft, der Baugewerks-Innung Köln/Rhein-Erft und des Vereins Hoch- und Ausbau e.V.

Erscheinungsweise: vierteljährlich

Druckte Auflage: 4.000 Exemplare

Einzelpreis: 2,50 Euro
(ist im Mitgliedsbeitrag enthalten)



Drei Punkte runter, drei Punkte rauf

Die aktuelle Mehrwertsteuersenkung sorgt beim Handwerk für viel Mehrarbeit im Büro



Die Idee hinter der im Sommer dieses Jahres beschlossenen Mehrwertsteuersenkung ist klar: Der Konsum soll angekurbelt, die Folgen der Corona-Pandemie so ein wenig abgemildert werden. „Gut gemeint ist (leider) nicht gut gemacht“, wird sich in diesem Zusammenhang die Mehrzahl der Handwerker denken. Denn zu einem Umsatzplus hat dieses wirtschaftspolitische Instrument für die Handwerksbranchen nicht geführt. Der stellvertretende Kreishandwerksmeister Josef Scholl hat es erst vor wenigen Tagen auf den Punkt gebracht: „Aus meiner Sicht ist die Mehrwertsteuersenkung für Handwerksbetriebe unsinnig.“ Das liegt in der Natur der Sache, denn Handwerkerleistungen werden meist über einen Zeitraum von Tagen und Wochen, manchal sogar über Monate hinweg erbracht. Da stellen sich dann schnell viele Fragen: Wann werden welche der erbrachten Leistungen zu welchen steuerlichen Konditionen abgerechnet? Und - ganz wichtig: Was passiert mit Handwerkerleistungen die über den Jahreswechsel hinaus erbracht werden müssen? 16 Prozent oder 19 Prozent? - das ist hier Frage.

Diplom-Kauffrau Huberta Leymann, seit Anfang September als Steuerberaterin im Team der KH Rhein-Erft Steuerberatungs GmbH, beleuchtet die für Handwerker wichtigsten Aspekte der Mehrwertsteuersenkung.

Bundestag und Bundesrat haben am 29. Juni das zweite Corona-Steuerhilfegesetz beschlossen, sodass dieses bereits zum 1. Juli in Kraft getreten ist. Es geht um die befristete Absenkung des allgemeinen und ermäßigten Umsatzsteuersatzes zum 1. Juli 2020. Mit diesem BMF-Schreiben werden unter anderem folgende Unklarheiten beseitigt:

Der Anwendungszeitraum wird zunächst konkreter definiert. Exakt betrifft die Absenkung nur Leistungen, die nach dem

30. Juni 2020 und vor dem 1. Januar 2021 bewirkt werden.

Nach diesem BMF-Schreiben ist der verminderte Mehrwertsteuersatz bei Lieferungen, sonstigen Leistungen und innergemeinschaftlichen Erwerben anzuwenden. Für Teilleistungen ist der Zeitpunkt der jeweiligen Leistungserbringung maßgeblich.

Die Absenkung des Mehrwertsteuersatzes gilt auch für vor dem 1. Juli 2020 geleistete Anzahlungen, Vorauszah-

lungen etc. Die Korrektur hat in dem Veranlagungszeitraum des Abschlusses der Leistung zu erfolgen.

Hat der Unternehmer zur Ist-Versteuerung optiert, ist der Leistungszeitpunkt für die Bestimmung des Mehrwertsteuersatzes und nicht der Zeitpunkt der Zahlung maßgeblich.

Bei langfristigen Verträgen sind die Unternehmer dazu verpflichtet, die Rechnung für den Zeitraum vom 1. Juli 2020 bis zum 31. Dezember 2020 auf die geminderten Steuersätze anzupassen.

Gemäß § 29 Abs. 2 UStG kann ein Vertragspartner den Ausgleich durch die geringere umsatzsteuerliche Belastung verlangen, wenn der Vertrag vor dem 30. Juni 2020 geschlossen wurde, der Leistungszeitpunkt jedoch erst nach dem 30. Juni 2020 liegt.

Wird eine vor dem 30. Juni 2020 erbrachte Leistung aufgrund eines Skontos, Rabatts o.Ä. gemindert, so ist gem. § 17 Abs. 1 Satz 1 UStG die Rechnung zu korrigieren. Der bis zum 30. Juni 2020 geltende Steuersatz ist jedoch weiterhin anzuwenden.

Die Abrechnung von Teilentgelten kann für vorsteuerabzugsberechtigte Leistungsempfänger weiterhin zu 7 Prozent bzw. 19 Prozent erfolgen. In der Schlussrechnung ist der Differenzbetrag zu den verminderten Steuersätzen zu korrigieren.

Ein überhöhter Steuerausweis aufgrund des Ausweises des bisher geltenden Steuersatzes von 19 Prozent bzw. 7 Prozent führt zu einem unrichtigen Steuerausweis gem. § 14c Abs. 1 UStG. Eine Berichtigung der Rechnung ist jedoch möglich (siehe § 31 Abs. 5 UStDV).

Für Leistungen im B2B-Bereich wurde jedoch eine Nichtbeanstandungsregel für den Zeitraum vom 30. Juni 2020 bis zum 1. August 2020 gewährt. Demnach ist es für Rechnungen in diesem Zeitraum nicht zu beanstanden, wenn die Steuersätze von 19 Prozent bzw. 7 Prozent beibehalten werden. Der Leistungsempfänger kann in diesem Zeitraum die Vorsteuer in voller Höhe geltend machen. Eine Rech-

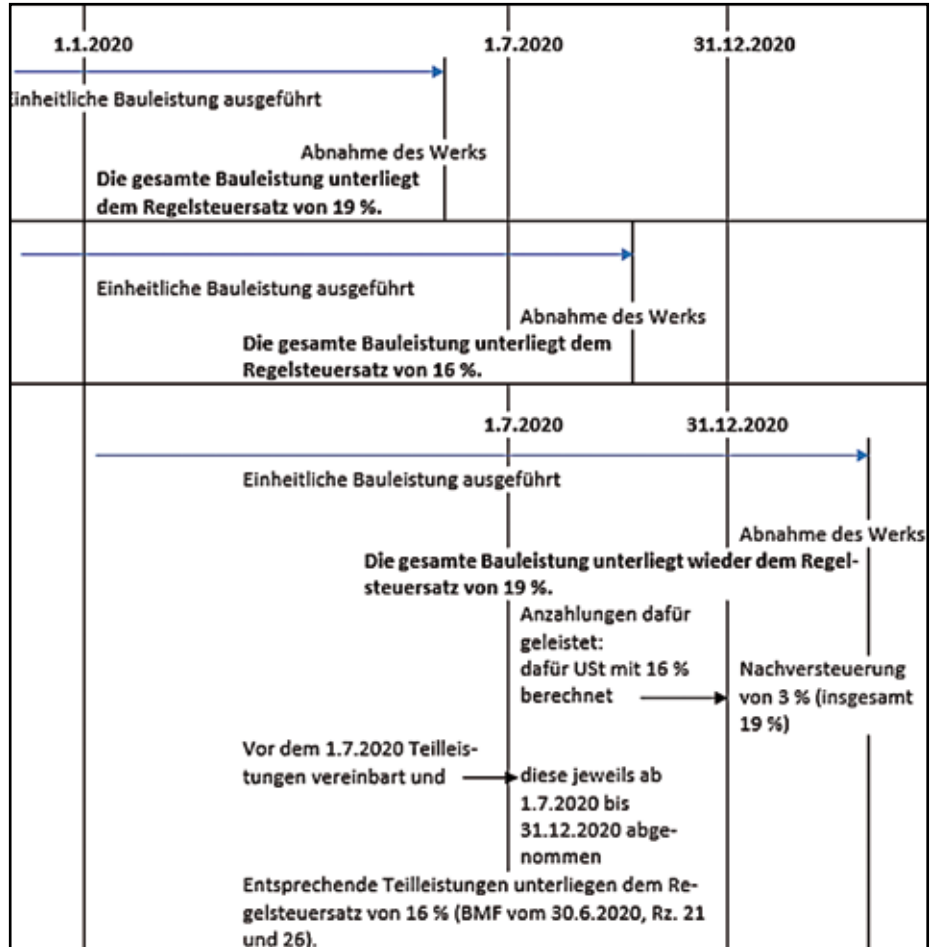


nungsberichtigung zur Vermeidung eines unrichtigen Steuerausweises gem. § 14c Abs. 1 UStG ist nicht erforderlich.

BESONDERHEITEN BEI BAULEISTUNGEN

In der Bauwirtschaft werden Werklieferungen und Werkleistungen auf dem Grund und Boden der Auftraggeber im Allgemeinen nicht in Teilleistungen, sondern als einheitliche Leistungen erbracht (Abschn. 13.2 Abs. 1 Satz 1 UStAE; Bauleistungen in der Umsatzsteuer). Zu den Voraussetzungen für das Vorliegen von Teilleistungen s.o. die betreffende Übersicht sowie Abschn. 13.4 UStAE mit Beispielen. Zu den Teilleistungen in der Bauwirtschaft s.a. das BMF-Schreiben vom 12.10.2009 (Merkblatt zur Umsatzbesteuerung in der Bauwirtschaft, BStBl I 2009, 1292, Teil II.2) sowie OFD Frankfurt vom 10.8.2015 (S 7270 A – 11 – St 113, UR 2015, 806, UR 2016, 331, LEXinform 5235751 unter 2.1). Unabhängig von der Frage, wann die USt nach § 13 Abs. 1 Nr. 1 UStG entsteht, ist die Anwendung des zutreffenden Steuersatzes bei einer Steuersatzänderung danach zu bestimmen, wann die betreffenden Umsätze (Bauleistungen) bewirkt werden (vgl. Abschn. 12.1 Abs. 3 UStAE). Unmaßgeblich sind sowohl der Zeitpunkt der Vereinnahmung als auch der Zeitpunkt der Rechnungserteilung (BMF vom 30. Juni 2020, Rz. 20).

Werklieferungen oder Werkleistungen, auf die der allgemeine Steuersatz anzuwenden ist, unterliegen daher insgesamt der Besteuerung nach dem allgemeinen Steuersatz von 16 Prozent, wenn sie nach dem 30. Juni 2020 ausgeführt werden. Eine andere umsatzsteuerrechtliche Behandlung kommt nur in Betracht, soweit Werklieferungen und Werkleistungen wirtschaftlich teilbar sind und in Teilleistungen erbracht werden (BMF vom 30. Juni 2020, Rz. 21 ff.).



BEISPIEL:

Bauunternehmer B errichtet auf dem Grundstück des Privatmanns P ein schlüsselfertiges Einfamilienhaus für 500.000 EUR. Das Haus ist fertiggestellt (Abnahme durch den Bauherrn)

- a. nach dem 30.06.2020 und vor dem 1.1.2021
- b. nach dem 31.12.2020

Lösung: B führt eine steuerbare und steuerpflichtige Werklieferung aus, die mit Abnahme des fertigen Werks als ausgeführt gilt (Abschn. 13.2 Abs. 1 Satz 2 Nr. 1 UStAE);

- a. Die Werklieferung unterliegt insgesamt der Besteuerung nach dem Umsatzsteuersatz von 16% da sie zwischen dem 1.7.2020 und dem 31.12.2020 ausgeführt wird (BMF vom 30.06.2020, Rz. 20)
- b. Die Werklieferung unterliegt insgesamt der Besteuerung nach dem Umsatzsteuersatz von 19%, da sie nach dem 31.12.2020 ausgeführt wird.

Hinweis: Ist der Leistungsempfänger Unternehmer, schuldet dieser die USt nach § 13b Abs. 2 Nr. 4 i.V.m. Abs. 5 Satz 2 UStG (Steuerschuldnerschaft des Leistungsempfängers)



KD&P.
Rechtsanwälte

IHR ZUVERLÄSSIGER PARTNER.

Fon: **02234 1820-0**

www.kdup.de

Arbeitsrecht

Beamtenrecht und öffentl. Dienstrecht

Familienrecht Erbrecht

Miet- und Wohneigentumsrecht

Bau- & Architektenrecht

Öffentliches Baurecht

Verkehrsrecht

Kölner Str. 2, 50226 Frechen | Fax: 02234 1820-10 oder -21 | E-mail: office@kdup.de



**Modernisieren
ist einfach...**

Sonderkreditprogramm „Starke Partner“

ab **0,99 %** p.a.
effektiver Jahreszins
(bonitätsabhängig)*:

Freibleibendes Angebot

Nettodarlehensbetrag: mind. 5.000 EUR

Gebundener Sollzinssatz: ab 0,99 %

Effektivzinssatz: ab 0,99 %

Anfängliche monatliche Rate

bei Laufzeit 5 Jahre mind. 86,91 EUR

Laufzeit: max. 10 Jahre

Sollzinsbindung = Kreditlaufzeit

* begrenzter Aktionszeitraum (01.09. bis 30.11.2020) mit gebundenem Sollzins ab 0,99%; Nettodarlehensbetrag mind. 5.000 EUR bis max. 50.000 EUR, Laufzeit max. 10 Jahre; nur für Privatkunden mit Gehaltskonto bei der Kreissparkasse Köln; nutzbar für Modernisierungen, Renovierungen oder Erweiterungen am selbstgenutzten oder vermieteten Eigentum – durchgeführt von einem Mitgliedsbetrieb der Kreishandwerkerschaft Rhein-Erft (Auftragsbestätigung erforderlich).
Stand August 2020.

Kreissparkasse Köln, Neumarkt 18–24, 50667 Köln



...wenn Sie Ihre
Modernisierungswünsche
gemeinsam mit starken
Partnern aus dem
Rhein-Erft-Kreis verwirklichen.

Zu Top-Konditionen.



Kreishandwerkerschaft.

Innung ist In.

Rhein-Erft.

www.ksk-koeln.de

Wenn's um Ihr Geld geht



**Kreissparkasse
Köln**

Starke Partner:

Kreishandwerkerschaft Rhein-Erft und Kreissparkasse vereinbaren gemeinsam Sonderkreditprogramm

Zur Förderung des Handwerks im Rhein-Erft-Kreis hat die Kreissparkasse Köln in Zusammenarbeit mit der Kreishandwerkerschaft Rhein-Erft ein Sonderkreditprogramm aufgelegt.

„Als Sparkasse sind wir verlässlicher Partner der regionalen Wirtschaft vor Ort“, sagt Rita Markus-Schmitz, Regionalvorstand Rhein-Erft der Kreissparkasse Köln. In der Corona-Pandemie sei zu spüren, dass das Bewusstsein der Menschen für Regionalität weiter zugenommen hat. „Hier möchten wir ansetzen und unseren Kunden, die ihre Aufträge in den Rhein-Erft-Kreis vergeben, eine

günstige Finanzierungsmöglichkeit bieten. Denn wer den Handwerker vor Ort beauftragt, trägt in besonderen Zeiten zum Erhalt der Kaufkraft und der Angebotsvielfalt in der Region bei.“

Das Sonderkreditprogramm läuft bis zum 30. November 2020 und richtet sich an Kundinnen und Kunden der Kreissparkasse Köln, die ihre selbstgenutzte oder vermietete Immobilie modernisieren oder renovieren möchten. Für Kreditbeträge zwischen 5.000 und 50.000 Euro gilt – abhängig von der Bonität – eine Kondition ab 0,99 Prozent p. a. Voraussetzung ist, dass der beauftragte Handwerksbetrieb Mitglied der

Kreishandwerkerschaft Rhein-Erft ist.

Peter Ropertz, stellvertretender Hauptgeschäftsführer der Kreishandwerkerschaft Rhein-Erft, erklärt, dass sich die Corona-Pandemie auf das Baugewerbe sehr unterschiedlich ausgewirkt habe: „Beim Neubau lief die Arbeit auf den Baustellen weiter. Jedoch gibt es viele Privatkunden, die ihre Renovierungsarbeiten verschoben haben.“ Vor Corona seien die Auftragsbücher gut gefüllt gewesen, die weitere Entwicklung sei hingegen nicht verlässlich prognostizierbar, ergänzt Frank Giesen, stv. Kreishandwerksmeister. „Daher begrüßen wir die gemeinsame Fördermaßnahme mit der Kreissparkasse Köln.“

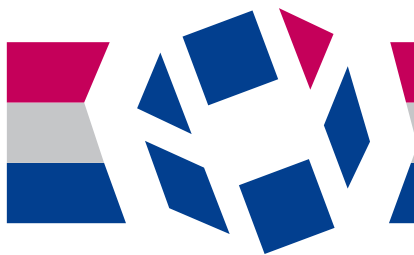


Offensive zur Stärkung des Handwerks im Rhein-Erft-Kreis: Rita Markus-Schmitz, Kreissparkasse Köln, mit Peter Ropertz (links) sowie Frank Giesen, Obermeister der Innung Sanitär, Heizung, Klima im Rhein-Erft-Kreis.

DANKE



Ihr seid unsere Helden



Kreishandwerkerschaft.

Innung ist In.

Rhein-Erft.

Wir bedanken uns bei unseren Innungsbetrieben sowie deren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die gerade den Laden am Laufen halten.

Mit Mut und Unternehmergeist durch die Krise

So haben Handwerksbetriebe die ersten Monaten der Pandemie erlebt und ‚überlebt‘

Bevor wir am 4. Mai wieder öffnen durften, haben wir die von der Landesregierung, den Gesundheitsämtern und der BGW vorgelegten Konzepte auf unseren Betrieb adaptiert. Hieraus ergaben sich Regeln, die auch weiterhin umzusetzen sind, um nicht vom Ordnungsamt sanktioniert zu werden.

Von den 9 Bedienungsplätzen sind 4 außer Betrieb, um die Abstände der Kunden untereinander zu gewährleisten und mit uns nicht mehr als 10 Personen auf der Fläche von 100 Quadratmetern zu haben und ein entsprechendes Raumklima (saubere Luft) zu schaffen. Die Eingangstür ist verschlossen. Neue Kunden kommen erst ins Geschäft, wenn die fertig bedienten Kunden den Laden verlassen haben und alles desinfiziert wurde. Flächen-, Hand- und Gerätedesinfektion sind unabdingbar.

Mund-Nase-Schutz für alle Mitarbeiter, Chef und Kunden sind Pflicht. Am Eingang Händedesinfektion für die Kunden; auch Kinder tragen MN-Schutz, der wird teilweise mit Leukoplast abgeklebt, weil er sonst überall offen ist und somit unwirksam. Sollten wir gesichtsnahe Dienstleistungen ausführen (Bart, Brauen, etc.), müssen wir zum MN-Schutz auch noch ein Visier tragen. Da man permanent die verbrauchte Luft einatmet, ist es nicht länger als 10 Minuten möglich (Schwindel, Unwohl sein); darum führen wir zur Zeit nur ganz verhalten diese Dienstleistungen aus, auch wenn sie lukrativ sind! Alle Bedienzeiten wurden um 10 Prozent erhöht, um den Desinfektionsmaßnahmen Rechnung zu tragen. Dies bedeutete anfangs auch wegen der fehlenden Plätze 70% Kapazität bei 100% Kosten. Mittlerweile haben wir all diese Maßnahmen so kultiviert, dass wir bei 85% liegen. Mehr geht erst wieder, wenn die Plätze zurück kehren. Beispiel Friseurin oder Friseur trägt Farbe auf, Kundin wird für 35 Minuten Einwirkzeit geparkt. Auf dem nächsten Platz wird ein Haarschnitt erstellt (Zeit: 30 Minuten). So geht es dann wieder zu 100%. Es ist zu hoffen, dass es nicht allzu lange dauert. Nur bei 100% kann das Unternehmen einen Gewinn erwirtschaften, der dann zu einem Unternehmerlohn und Steuern führt.

Ein großes Lob geht an unsere Kundinnen und Kunden. Die allermeisten haben notwendigen Maßnahmen klaglos hingenommen und akzeptiert. Obwohl das Tragen der Masken für allen super lästig ist.

Thomas Ritter, Obermeister der Friseurinnung Rhein-Erft



Als erstes haben wir für unsere Mitarbeiter und Kunden die entsprechenden Hygienemaßnahmen geschaffen, Desinfektionsmittel bereit gestellt, Masken verteilt und Spuckschutz in Form von Plexiglas-Scheiben aufgestellt.

Im Empfang vom Service haben wir eine Windschutzscheibe zum Spuckschutz umfunktioniert. Um

die nötigen Abstände bei unseren Mitarbeitern zu schaffen, wurde im wöchentlichen Rhythmus gearbeitet, sodass immer ein Mitarbeiter der jeweiligen Abteilung anwesend war und der andere in Kurzarbeit. Leider mussten wir auch in der Werkstatt Kurzarbeit einführen, da durch das Fehlen der Außendienstler, Windschutzscheiben, Unfälle und größere Reparaturen ausblieben.

Da der Verkauf während der ersten sechs Wochen geschlossen bleiben musste und die Straßenverkehrsämter die Arbeit eingestellt hatten, waren hier alle Mitarbeiter in Kurzarbeit. Wir haben erst wieder Fahrzeuge über das Internet verkaufen können, als die Straßenverkehrsämter auch wieder Zulassungen ermöglichten. Dank Internet und erhöhter Bafa können wir zur Zeit den e-up! sehr gut verkaufen.

Ein großer Dank gilt unseren Mitarbeitern, die trotz Corona mit häufigem Kundenkontakt weiterhin ihre Arbeit hervorragend leisten und optimistisch in die Zukunft blicken.

Petra Schneppenheim, stellv. Obermeisterin der Kfz-Innung Rhein-Erft



Nach anfänglicher Ungewissheit haben wir uns sicher durch den Corona-Shutdown geschlagen.

Die Läden wurden mit Klarsichtabtrennungen im Kassenbereich und Abstandshaltern im Kundenbereich ausgestattet.

Wir haben Mund-Nasen-Bedeckungen für unsere Mitarbeiter mit Namen genäht. Da

war Flexibilität gefragt, da viele Grundstoffe ausverkauft waren, nicht nur Toilettenpapier, auch Plexiglas und Gummiband zum Beispiel. Bei unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern haben wir Teams gebildet, damit im Falle eines Falles zum Beispiel nicht alle Verkäuferinnen gleichzeitig in Quarantäne gehen mussten. In der Produktion war das etwas schwieriger, es wurde zwar auf Abstand geachtet, aber für den Rest half nur beten. Unser Mittagstisch in den Läden und der Partyservice fielen zwar logischer Weise komplett weg. Aber da die Kinder nicht mehr in der Schulmensa und die Erwachsenen nicht mehr in den Kantinen aßen und auch viele Menschen Homeoffice hatten, stieg der Lebensmittelbedarf in den Haushalten drastisch an. Welches uns zu Gute kam. Was uns ein bisschen aufstieß: in den Medien wurde immer nur von den Supermärkten und ihrem Personal gesprochen! Aber der „kleine“ Bäcker und Metzger mit seinem Personal und der Landwirt, welche ebenfalls im Shutdown die Wirtschaft aufrecht hielten, waren offensichtlich für die Medien und die Politik nicht erwähnenswert.

Wolfgang Axer, Obermeister der Fleischer-Innung Rhein-Erft

#EINFACHMACHEN

Planungen für Gründer- und Bildungscampus ‚Handwerk‘ treffen im Erftstädter Wirtschaftspark auf fruchtbaren Boden

Das Dilemma ist nicht neu: Handwerksbetriebe finden nur schwer geeignete Betriebsflächen. Betroffen sind junge Handwerksmeisterinnen und Handwerksmeister, die einen eigenen Betrieb gründen möchten ebenso wie Betriebe, die zum Beispiel aus Innenstadtlagen umsiedeln möchten oder die expandieren wollen. Deshalb haben Kreishandwerkerschaft Rhein-Erft und Baugewerksinnung Köln/Rhein-Erft bereits vor Monaten die Initiative ergriffen. Ziel ist die Entwicklung des Gründer- und Bildungscampus Rhein-Erft. Einen vielversprechenden Ansatz gibt es jetzt im Erftstädter Wirtschaftspark. Hier stehen Flächen von insgesamt rund 17.000 Quadratmetern zur Verfügung. Die Mitgliederversammlung von KH und Baugewerksinnung hat dem Vorstand und der Geschäftsführung jetzt einstimmig das Verhandlungsmandat erteilt.

Das im Vorfeld erstellte Konzept umfasst neben der inhaltlichen Planung auch eine erste Kostenschätzung. Frank Giesen, stellvertretender Kreishandwerksmeister: „Um mit den Kommunen über unsere Idee substantiell sprechen zu können, brauchen wir natürlich klare Vorstellungen. Aber selbstverständlich ist noch nichts entschieden.“



Sobald das Projekt konkrete Formen annimmt, wird eine Arbeitsgruppe innerhalb der KH gebildet, um so möglichst viele Ideen aus den Reihen der Mitgliedsbetriebe in die Konzeption einfließen zu lassen. Heribert Ropertz, Hauptgeschäftsführer der KH Rhein-Erft: „Die Handwerkskammer begrüßt unsere Initiative und hat Unterstützung zugesagt. Allerdings brauchen wir auch hier noch die endgültige Genehmigung.“

Als nächstes stehen jetzt weitere Gespräche mit der Erftstädter Verwaltungsspitze an, dann geht das ehrgeizige Projekt in die Ausschüsse und in den Rat. Parallel dazu wird die Geschäftsführung der KH gemeinsam mit den Innungen die internen Projektplanungen vorantreiben.

Am Ende soll ein modernes Bildungs- und Dienstleistungszentrum für das Handwerk entstehen. Dazu gehören neben passgenauen Grundstücksgrößen und modernen Werkstätten auch zentrale Lager- und Büroräume, Schulungs- und Seminarräume sowie weitreichende Hilfestellung für die angesiedelten Betriebe. Frank Giesen: „Ich gehe davon aus, dass es uns gelingt, rund 300 Arbeitsplätze in kleinen und mittleren Betrieben des Handwerkes zu schaffen.“

KH verstärkt Führungsteam

Die Kreishandwerkerschaft Rhein-Erft ist gemeinsam mit den ihr angeschlossenen Innungen auf Erfolgs- und Expansionskurs. Auf die immer umfangreicher werdenden Aufgaben hat die Mitgliederversammlung der KH jetzt reagiert und mit einer Änderung der Satzung den Weg frei gemacht für die notwendige Verstärkung des hauptamtlichen Teams in der Geschäftsstelle. Neben dem Hauptgeschäftsführer sieht



die Satzung nun auch die Position eines stellvertretenden Hauptgeschäftsführers vor. In seiner jüngsten Sitzung hat die Mitgliederversammlung **Peter Ropertz** zum stellvertretenden Hauptgeschäftsführer bestellt. Der 34-Jährige hatte bereits während seines Studiums in Bonn und Köln das Team der KH als studentischer Mitarbeiter verstärkt. Im vergangenen Jahr war er dann zum Geschäftsführer bestellt worden. Neben seinen bisherigen Aufgaben wird Ropertz künftig den Hauptgeschäftsführer bei der Vertretung der Kreishandwerkerschaft insbesondere in der Öffentlichkeit unterstützen. Er lebt mit seiner Partnerin in Bad Neuenahr-Ahrweiler. In seiner Freizeit hält er sich mit Sport fit.

“ Wir müssen gemeinsam auftreten. Wenn jeder alleine für sich was versucht, ist das weggeworfene Zeit... *Kreislehrlingswart Klaus Friedrich (Foto) zu den Aktivitäten für die Azubi-Akquise*

291 Ausbildungsverhältnisse hatten die Innungsbetriebe im Rhein-Erft-Kreis bis Ende Juli abgeschlossen. Damit liegt die Kreishandwerkerschaft leicht unter den sehr guten Ergebnissen der Vorjahre. Trotz Corona. Denn die Betriebe hatten in den vergangenen Monaten kaum Möglichkeiten zur Akquise. Nahezu alle Veranstaltungen sind ausgefallen; Infoveranstaltungen in Schulen, so der Kreislehrlingswart, waren nicht möglich. Mit der „Straße des Handwerks“ hatte das Handwerk des Rhein-Erft-Kreises bei der Ausbildungsmesse im Hürther Goldenberg Europakolleg Anfang des Jahres noch sehr viel Aufmerksamkeit erzeugen können. Jugendliche konnten hier Handwerk aktiv erleben. Das, so Klaus Friedrich, wolle er künftig noch weiter ausbauen. Beim nächsten Mal sind auch die Dachdecker dabei. Und der Kreislehrlingswart möchte noch stärker das Gespräch mit allen Akteuren suchen, etwa der Arbeitsagentur, den Lehrlingwarten auf Kammerebene aber auch mit den Schulen und Berufskollegs.



Wir machen Ihre **Forderungen** auch jetzt geltend

Gerade in der Krise gehört Liquidität in den Betrieb

■ LETZTE FRISTSETZUNG

Ihre Kunden schreiben wir erneut unter Fristsetzung an und mahnen letztmals

■ GERICHTLICHES MAHNVERFAHREN

Sollte Ihr Kunde nicht reagieren, leiten wir mit Ihnen das gerichtliche Mahnverfahren ein

■ VOLLSTRECKUNG

Wir beraten Sie bei der Vollstreckung von Forderungen

■ SCHUFA

Wir sind Vertragspartner der Schufa. Daher kann man im Vorfeld checken, ob ein Vorgehen Erfolg verspricht.

Was müssen Sie tun? Laden Sie sich den Inkassofragebogen auf der Homepage Ihrer Innung runter. Sie können den Fragebogen telefonisch oder per Mail anfordern. Ausfüllen und mit den Rechnungen und Mahnungen an inkasso@handwerk.rhein-erft.de senden. Oder FAX an 02234-22903.



Ihre Ansprechpartner:
Tim-Daniel Steinforth und Annika Helfenbein



DAS DACH,
STARK WIE EIN STIER

PATINA GRAU VON PREFA

DIE WIRTSCHAFTLICHE ALTERNATIVE!

IHR PREFA FACHBERATER

Marcus Abts

T +49 1525 686 28 82

E marcus.abts@prefa.com



PREFALZ Patinagrau gewinnt aufgrund der aktuellen Entwicklung zunehmend an Bedeutung. Geprägt durch die Optik einer natürlichen Patina stellt PREFA „Patina grau“ eine sehr wirtschaftliche und hochwertige Alternative zu herkömmlichen, vorbewitterten Werkstoffen dar. Erhältlich ist PREFALZ Patinagrau als Falzband, sowie als Siding in den Breiten 138 mm und 200 mm.

WWW.PREFA.DE

Hans Peter Wollseifer absolvierte eine Lehre als Maler und Lackierer, die er 1976 mit der Meisterprüfung im Maler- und Lackiererhandwerk in Bielefeld abschloss.[2] Anschließend beabsichtigte er ein Studium der Architektur in Köln aufzunehmen. Es folgte jedoch die Entscheidung für Handwerk und Familienbetrieb, sodass Wollseifer im Alter von 21 Jahren den elterlichen Malerbetrieb seines Vaters in Hürth übernahm. Im Herbst 2009 verkaufte Wollseifer seine Unternehmensanteile, um sich zukünftig intensiver um sein Sachverständigen-Büro und seine 1995 gegründete Immobilien- und Projektentwicklungs-Gesellschaft kümmern zu können. Ende 2009 gründete er einen neuen handwerklichen Einzelbetrieb, der sich mit Maler- und Lackiererarbeiten und Gebäudeinstandsetzungen befasst.

Am 26. Mai 2010 wurde Hans Peter Wollseifer zum Präsidenten der Handwerkskammer zu Köln gewählt, nachdem er sich zuvor bereits über zwei Jahrzehnte in den Organisationen des Handwerks engagiert hatte. So war Wollseifer ab 1986 in der Maler- und Lackiererinnung sowie in der Kreishandwerkerschaft Rhein-Erft aktiv. Von 1995 bis 2000 war er Vizepräsident der Handwerkskammer zu Köln und von 2000 bis 2010 Kreishandwerksmeister der Kreishandwerkerschaft Rhein-Erft. Seit dem 5. Dezember 2013 ist er Präsident des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks. Vor gut einem Monat feierte Hans Peter Wollseifer seinen 65. Geburtstag.



Herr Wollseifer, Ihre aktuelle Amtszeit sowohl als Kammerpräsident wie auch als ZDH-Präsident, steht seit Monaten ganz im Zeichen der Corona-Pandemie. Wie würden Sie heute die Situation des Handwerks rückblickend zusammenfassen?

Wollseifer: Bis zum 13. März um 18 Uhr lief die Handwerkskonjunktur auf vollen Touren. Das war der Zeitpunkt, zu dem die Bundeskanzlerin das Kabinett und

Doch schon einen Tag später, am 14. März war alles anders! Auch das Handwerk war und ist durch die Hygiene- und Sicherheitsmaßnahmen stark betroffen. Das Handwerk lebt von der Nähe zum Kunden und von heute auf morgen war Distanz verordnet, Abstandsregeln einzuhalten und vieles mehr.

Das hatte zur Folge, dass Gesundheits- und Pflegeberufe des Handwerks komplett schließen mussten. Von einem Tag

Allein die Bau- und Ausbaubranchen waren in der Lage, wenn auch mit Einschränkungen, den Betrieb aufrecht zu erhalten, da zum Teil großer Auftragsvorlauf abzuarbeiten war.

Wir haben uns in dieser Zeit in Berlin für Soforthilfen eingesetzt. Aber auch für Steuerstundungen, Sozialabgabestundungen und Kurzarbeit, damit unsere Betriebe, die bekanntlich über keine hohe Liquiditätsreserven verfügen, die folgenden Wochen und Monate überleben konnten.

Ich denke, dies ist in den allermeisten Fällen gelungen.

Wie alle anderen ist auch das Handwerk von den Pandemie-Folgen zunächst unvorbereitet getroffen worden. Teilen Sie den Eindruck, dass insbesondere die schnellen, sehr konkreten und zielgerichteten Hilfestellungen der Handwerkskammern, Kreishandwerkerschaften und Innungen den Betrieben geholfen haben?

Wollseifer: Ja, die Pandemie-Folgen haben das Handwerk mit voller Wucht getroffen. Da standen und stehen zum Teil immer noch Existenzen auf dem Spiel. Die Kreishandwerkerschaften, die Innungen und die Handwerkskammer im Kammerbezirk haben besonders in den ersten Wochen nach dem Lock down das maximale Mögliche geleistet. In vielen Tausend Telefonaten, Mails, persönlichen Gesprächen wurden den Betriebsinhabern nicht nur Mut zugespro-

Wir sind Handwerker.

So schnell geben wir nicht auf

die Spitzen der Deutschen Wirtschaft ins Kanzleramt gerufen und dann nach ausführlicher Abwägung der Gesundheitsrisiken und der Wirtschaftsfolgen den Lock down beschlossen hat. Drei bis vier Prozent Umsatzplus hatten wir vom Zentralverband des Deutschen Handwerks nach wirtschaftlich erfolgreichen Vorjahren auch für das laufende Geschäftsjahr 2020 – bezogen auf das Gesamthandwerk – prognostiziert.

auf den anderen betrug der Umsatz Null Euro. Da kamen unmittelbar existenzielle Fragen auf:

- Wie lange hält mein Betrieb das durch?
- Wie kann ich meine Mitarbeiter halten?
- Wer kann mir in dieser Situation helfen?

Fast alle Handwerksbranchen waren und sind massiv betroffen. Vom Messebau, Veranstaltungstechnik bis zu den Nahrungsmittelberufen wie Bäcker, Fleischer, Brauer.

chen, was manches Mal auch sehr wichtig war, sondern ganz konkrete Hilfen und individuelle Lösungen aufgezeigt: Info-Mails, Kontakt-Vermittlungen, Betriebsbefragungen und viele mehr. Dem schnellen, konkreten und verantwortlichen Handeln der Handwerksorganisationen vor Ort in der Krise gebührt hoher Respekt!

Das wurde mir auch in vielen Telefonaten und Gesprächen zugetragen: „Jetzt wissen wir wieder, weshalb Innungen, KH's und Handwerkskammer dringend gebraucht werden“.

Gespräche mit Handwerksmeistern lassen die Vermutung zu, dass viele der teuren Hilfsprogramme, die Bundes- und Landesregierung in den vergangenen Monaten aufgelegt haben, nicht wirklich passen? Teilen Sie diese Sicht auf die Dinge?

Wollseifer: Nein, diese Sichtweise teile ich nicht. Ich habe selbst in Berlin erlebt, mit welcher Wucht und in welcher Wucht und in welcher Vielzahl die Probleme und Erfordernisse aufschlugen. Wir vom Handwerk haben Hilfe für unsere Betriebe eingefordert und größtenteils erhalten. Aber auch andere Wirtschaftsgruppen, wie zum Beispiel die Flugbranche, das Messewesen, die Reedereien, die Gastronomie, die Hotelbranche und viele mehr waren und sind von den Pandemie Folgen in höchstem Maße betroffen. Ich habe in dieser Zeit die Bundeskanzlerin, den Wirtschaftsminister und die meisten Mitglieder der Regierung in einer Art und Weise erlebt, die mir Respekt abfordert:

Schnelle, verantwortungsvolle und effiziente Entscheidungen, immer abwägend zwischen dem Gesundheitsschutz der Bevölkerung und der Zumutbarkeit hinsichtlich der großen Belastungen der Wirtschaft.

Natürlich kann man in der Retrospektive sich vieles besser oder zielgenauer wünschen. Und manches sollte in der Tat noch nachjustiert werden. Aber wir sollten uns auch verbildlichen, dass wir durch das Handeln der Bundes- und Landesregierungen, verglichen mit weltweit teils erschreckenden Mortalitätszahlen und Wirtschaftsdaten, die Krise am besten überstehen werden.

Beispiel „Mehrwertsteuersenkung“: Es heißt, das sei für die Handwerksbetriebe vor allen Dingen mit erheblichen, bürokratischen Aufwand verbunden. Zumal Handwerkerlei-

stungen ja auch anders abgewickelt werden, als zum Beispiel der Kauf eines neuen Kühlschranks. Viele sorgen sich jetzt schon vor dem Jahreswechsel. Macht es dann überhaupt Sinn?

Wollseifer: Allein für die Wirtschaftsgruppe Handwerk hätte die Senkung der Mehrwertsteuer sicher keinen großen Sinn gemacht. Für die meisten unserer Betriebe macht sie einen teils nicht unerheblichen Aufwand aus. Alleine im Baugewerbe und den Ausbaugewerken stellen sich in dem Zusammenhang eine Vielzahl an Fragen. Auch hier geben unter anderem unsere Innungen, die Kreishandwerkerschaft und die Handwerkskammer Rat und Hilfestellung.

Die erweiterte Sichtweise ist eine andere: Die Bundesregierung beabsichtigt mit der teuren Senkung der Mehrwertsteuer einem Konjunktur einbruch entgegen zu wirken und die sich eintrübende Kauflust zu erhöhen. Und Prozent machen zum Beispiel beim Autokauf schnell mal 1.000 Euro aus. Inwieweit das Instrument der Mehrwertsteuersenkung die Erwartungen der Bundesregierung erfüllen kann, werden wir in 2021 sehen.

Die Ausbildungszahlen sind in diesem Jahr erstmals wieder rückläufig. Eine für Sie nachvollziehbare Tendenz als Folge der Pandemie? Mit Blick auf die Zukunft sicherlich keine gute Entwicklung. Wie soll das Handwerk gegensteuern? Und: ist das „Bundesprogramm Ausbildungshilfe“ ein geeignetes Instrument, die Ausbildungszahlen im Handwerk stabil zu halten bzw. auf das notwendige Niveau zu bringen? Viele Handwerksbetriebe beklagen, dass sie gar nicht in den Genuss dieser Förderung kommen...

Wollseifer: Leider war die Zahl der neu abgeschlossenen Ausbildungsverträge im Handwerk in 2019 bereits rückläufig, wenn auch nur marginal. In 2020 sieht das pandemiebedingt anders aus. Bundesweit beträgt das Minus aktuell noch 13 Prozent. Aber so schnell geben wir nicht auf, wir sind schließlich Handwerker. Da in den für die Ausbildungsvermittlung so wichtigen Monaten März bis Juni fast gar keine Berufsorientierungsmaßnahmen, wie zum Beispiel Praktika, Speed-Datings oder Ausbildungsmessen, stattfinden konnten, gehen wir nun in eine Nachvermittlungs-Offensive und werden das diesjährige Minus an Ausbildungsverträgen noch reduzieren. Alle Organisationen des Handwerks, von der Innung vor Ort bis zum Zentralver-

band in Berlin, werden zudem auf vielen Ebenen – unter anderem auch mit der Imagekampagne des Deutschen Handwerks – maximale Anstrengungen unternehmen, um geeignete Auszubildende für das Handwerk zu motivieren.

Das „Bundesprogramm Ausbildungshilfe“ ist ein erster Schritt, die Ausbildungsfähigkeit von Pandemie stark betroffenen Betrieben zu erhalten. Aber eine Breitenwirkung hat das nicht. Ich möchte eine

**Wir sind nicht
die trägen Tanker.**

**Wir sind die
Schnellbote!**

Hans Peter Wollseifer

dauerhafte und umfassende Entlastung der Ausbildungsbetriebe und der Auszubildenden. Ich werde nicht nachlassen, das in Berlin vom Arbeitsminister und der Bildungsministerin einzufordern. Denn dies ist für mich nicht nur eine Frage der Bildungsgerechtigkeit, sondern auch eine Frage der Generationengerechtigkeit. Hatte das Arbeitsministerium mit den Gesetzes-Initiativen „Rente mit 63“, „Mütterrente II und III“ und der „Grundrente“ (ohne Gegenfinanzierung) immer nur das Wohl der Senioren im Blick, wird es nun langsam einmal Zeit, sich effektiver um die Generation zu kümmern, die das Ganze einmal zahlen muss: Um unsere Kinder und Enkel.

Das Handwerk hat sich in der Banken – und Finanzkrise vor 12 Jahren als der stabile Wirtschaftszweig in Deutschland erwiesen. Sehen Sie die Situation heute ähnlich?

Wollseifer: Das Handwerk war seit jeher immer in der Lage, sich wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Veränderungen anzupassen. Wir sind nicht die trägen Tanker der Wirtschaft. Wir sind die Schnellboote. Aktuell ist es im Handwerk so, wie auch in der Finanzkrise. Unsere Betriebe kämpfen um die Arbeitsplätze der Mitarbeiter.

Bei uns schickt man Niemanden in die Arbeitslosigkeit oder in Kurzarbeit, um die Gewinnmarge zu stabilisieren oder den Aktienkurs zu verbessern. Bei uns im Handwerk gibt es einen engen sozialen Verbund.

Ich gehe deshalb davon aus, dass die meisten der Handwerksbetriebe nach der Krisenzeit relativ schnell wieder in gewohntes Fahrwasser kommen, auch weil sie sich gemeinsam mit ihrer Stammbegleitschaft und ihren Familien durch die Pandemiezeit gekämpft haben.

Abschließend die Bitte, einen Blick nach vorne zu werfen: Wie nachhaltig sind die Folgen der Pandemie – ökonomisch wie gesellschaftspolitisch? Sehen Sie Chancen für das Handwerk, am Ende sogar gestärkt aus der Krise herauszukommen?

Wollseifer: Gesamtgesellschaftlich und mit Blick auf die Gesamtwirtschaft werden uns die Folgen der Pandemie noch einige Jahre beschäftigen, auch wenn

es wahrscheinlich im Verlauf des kommenden Jahres einen Impfstoff geben und vordergründige Normalität eintreten wird.

Unsere Sozialsysteme zum Beispiel drohen zu kollabieren. Was wir brauchen ist eine echte Strukturreform unserer Sozialsysteme. Das der Faktor Arbeit und Lohn nahezu alle Kosten der sozialen Sicherung trägt, mag zu Zeiten Bismarcks richtig gewesen sein, jedoch heute ist Sozialpolitik mit Mut und Weitblick erforderlich.

Da reicht es nicht, die Stellrädchen immer ein Stück weiter zu drehen. Wir brauchen intelligentere, zeitgemäßere Antworten! Auch in der Finanzpolitik wird es anderer mutigerer Antworten bedürften: Es kann doch nicht sein, dass die „Googles und Amazons“ dieser Welt als Pandemie-Gewinner und Profiteure aus der Krise hervorgehen, der Deutsche Mittelstand

Bei uns schickt man Niemanden in die Arbeitslosigkeit oder in Kurzarbeit, um die Gewinnmarge zu stabilisieren...

Hans Peter Wollseifer

und das Handwerk hingegen auf lange Jahre die Pandemie-Kosten durch noch höhere Steuern zu tragen hat. Chancen sehe ich für das Handwerk bezüglich der Implementierung der Digitalisierung in die Geschäftsabläufe, in Logistik, in Produktions- und Vertriebsprozesse. So habe ich z.B. einen Konditor in der Nähe von Königswinter kennen gelernt, der seine Spitzenprodukte sehr erfolgreich im Internet vermarktet und Kunden in der ganzen Welt hat. Das hat mich beeindruckt!

Herr Wollseifer, wir danken herzlich für das sehr ausführliche Gespräch.



Buderus Heizsysteme mit Zukunft.

Mehr als eine Heizung.
Ein Heizsystem mit Zukunft.

Als Systemexperte bietet Ihnen Buderus die ganze Welt der Heiztechnologie aus einer Hand. Unsere Systeme sind hocheffizient, miteinander vernetzt und können an Ihren individuellen Bedarf angepasst werden. So haben Sie mit Buderus immer eine zukunftsweisende Heizsystemlösung. www.buderus.de

Bosch Thermotechnik GmbH | Buderus Niederlassung Köln
Toyota-Allee 97 | 50858 Köln | Tel: 02234/9201-0 | koeln@buderus.de

Talsole ist noch nicht durchschritten

Vergabe eines große PPP-Projektes lässt Statistik aktuell besser aussehen, als die Lage tatsächlich ist

Nach den Daten des Statistischen Bundesamtes zum Auftragseingang legten die Order im Juni im Bauhauptgewerbe insgesamt um gut 9 Prozent zu. In den letzten Monaten waren sie noch deutlich unter den Vorjahreswerten verblieben.

„Es ist natürlich erfreulich, wenn die Signale vom Markt nun wieder positiv erscheinen. Hierbei handelt es sich allerdings um eine deutliche Überzeichnung der Nachfrageentwicklung. Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes ist der Auftragseingang im Juni durch den Zugang eines Straßenbau-Großprojektes geprägt. Im öffentlichen Tiefbau gab es einen

Orderzugang über drei Milliarden Euro, eine Steigerung gegenüber dem Vorjahr um 35 Prozent.“ Hier schlage sich offensichtlich allerdings die Vergabe des bisher größten ÖPP-Projektes zum fünfjährigen Ausbau und 30-jährigen Betrieb der A3 zwischen Erlangen und Biebelried nieder, erklärte Felix Pakleppa, Hauptgeschäftsführer des Zentralverbandes Deutsches Baugewerbe. Das Projekt ist derzeit im Bundeshaushalt mit einem Investitionsvolumen von insgesamt 2,1 Milliarden Euro veranschlagt.

Die Vergabe derartiger Aufträge sei für die Auftragslage für die Masse der hier tätigen mittelständischen Bauunternehmen nicht

repräsentativ. An der Ausschreibung von ÖPP-Projekten beteiligen sich angesichts der hohen Auftragsvolumina und langen Laufzeiten nur wenige große Bauunternehmen in Konsortien. „Ein derartiger Orderzugang spiegelt wegen der langen Bauzeit auch nicht die Umsatzentwicklung der nächsten Monate wieder“ so Pakleppa weiter.

Hinzu komme, dass im Wirtschaftsbau nach wie vor deutlich weniger Aufträge an den Markt kommen. Nach dem Rückgang im Vormonat über 22 Prozent, sind es nun noch einmal 8 Prozent weniger. „Ohne die Einrechnung der Vergabe des ÖPP-Projektes, wären die Order im Bauhauptgewerbe

insgesamt etwa nur auf Vorjahresniveau verblieben,“ erläutert der Hauptgeschäftsführer des größten Branchenverbandes der Bauwirtschaft.

Die Bauunternehmen konnten nach den Daten des Statistischen Bundesamtes im Juni den Umsatz gegenüber dem Vorjahr um etwa zwölf Prozent erhöhen. „Hier schlagen sich die hohen Auftragsbestände vom Jahresbeginn immer noch nieder. Diese werden nun sukzessive abgebaut. Neue Aufträge kommen aber aktuell nicht im selben Umfang auf den Markt. Die fehlenden Aufträge von heute bedeuten einen Umsatzrückgang in Zukunft,“ erklärte Pakleppa abschließend.



sparkasse-koelnbonn.de/businesscenter

Firmenkredit in nur zwei Minuten?

Sparkassenkundin: Ivana Grubescic & Sparkassenkunde: Uwe Haselhuhn

Ja klar!

Wenn es schnell gehen muss, sind unsere Firmenkunden-Angebote genau richtig.

Persönlich. Digital. Direkt.



 Sparkasse
KölnBonn

Stein auf Stein: Kiklasch baut seit 100 Jahren

Als Paul Kiklasch 1920 aus Oberschlesien an den Rhein kam, da war er sicherlich nicht gekommen, um zu bleiben. Der gelernte Maurer war als Mitarbeiter einer Firma in den Westen gekommen, um hier die riesigen Schornsteine der Bayer AG aufzubauen. In diesen Tagen feiert die Bauunternehmung Kiklasch ihr 100-jähriges Bestehen.

Sehr schnell aber erkannte Paul Kiklasch die Chancen, die sich in den damals „Goldenen 20ern“ boten. Die rasant zunehmende Industrialisierung und das große Wachstum der Industriebetriebe brachten plötzlich auch Handwerkern zuvor kaum geahnte Möglichkeiten. Paul Kiklasch hatte den nötigen Mut und Unternehmergeist, machte sich selbstständig und wurde erfolgreich! Eines seiner ersten großen Bauprojekte war der Neubau der Kirche in Worringen.

Mitte der 1950er Jahre übergab Firmengründer Paul Kiklasch seinen Betrieb an

Sohn Hans-Josef. Auch er war Maurermeister. Es waren die Jahre des Wiederaufbaus nach den furchtbaren Folgen des 2. Weltkrieges. Aber es begann auch die Zeit, aus der die Erkenntnis überliefert ist: „Handwerk hat goldenen Boden.“

Unternehmerischer Erfolg kam nicht von alleine und war auch nicht selbstverständlich. Aber die Umstände waren günstig für diejenigen, die ihr Handwerk verstanden und sich bietende Chancen erkannten.

So wuchs auch die Bauunternehmung Kiklasch unter Federführung von Paul Kiklasch in der 2. Generation zu einem soliden Handwerksbetrieb heran.

Viel zu früh sei sein Vater verstorben“ erinnert sich Hermann-Josef Kiklasch an die frühen 1980er Jahre. Der heute 60-Jährige



Mit Anfang 20 übernahm Hermann-Josef Kiklasch die Bauunternehmung von seinem Vater. In diesen Tagen feiert der Familienbetrieb sein 100-jähriges Bestehen.

war damals gerade einmal 20 Jahre jung und hatte nach der Maurerlehre im väterlichen Betrieb ganz eigene Vorstellungen von seiner beruflichen Zukunft. Nach Abi und Fachhochschule wollte er Architekt werden, musste dann aber 1982 im Familienbetrieb in die Bresche springen. „Acht Jahre lang habe ich die Bauunternehmung gemeinsam mit meiner Mutter geführt. 1990 wurde die Kiklasch Bauunternehmung zur GmbH.“



Es mag Zufall sein, es mag auch ein wenig in der Geschichte des Familienbetriebes begründet sein: Heute macht der klassische Wohnungsbau nur rund ein Drittel des Auftragsvolumens aus. Hermann-Josef Kiklasch und seine Mannschaft sind spezialisiert auf Umbauten und Sanierungsarbeiten. So manche Baulücke in der Domstadt hat Kiklasch in den vergangenen Jahrzehnten schließen können, und so manche schmucke Villa zeugt von großer Handwerkskunst, dank perfekter Sanierung. „Ja“, bestätigt Hermann-Josef Kiklasch, „wir sind auf komplizierte und auch komplexe Bauvorhaben spezialisiert.“ Deshalb arbeitet die Bauunternehmung auch sehr eng mit den Architekten zusammen.

Das durchaus besondere Auftragsportfolio spiegelt sich am Standort der Bauunternehmung Kiklasch im Kölner Norden wider. Was sofort auffällt, ist der auf den ersten Blick überraschend große Materialvorrat, der hier lagert. „Vor allen Dingen bei den Sanierungsarbeiten benötigen wir immer wieder auch kleinere Mengen. Da lohnt es oftmals nicht, das Material direkt vom Lieferanten auf die Baustelle bringen zu lassen“, erklärt Hermann-Josef Kiklasch.

Das Zweite, was auffällt ist die große Halle, in der nicht nur Maschinen lagern, sondern auch Werkzeuge eingerichtet sind. Für die Reparatur von Werkzeug und Maschinen hat Kiklasch einen eigenen Mitarbeiter



beschäftigt, und selbst kleine Betonteile können in der Halle angefertigt werden. Und dann treffen 100 Jahre Unternehmensgeschichte und Handwerkskunst doch noch auf hochmoderne Digitalisierung. Um nämlich nicht den Überblick über den großen Werkzeug- und Maschinenpark zu verlieren, nutzt Hermann-Josef Kiklasch die App eines namhaften Maschinenherstellers. Über einen Strichcode ist jede einzelne Maschine erfasst. Die Mitarbeiter scannen diesen Code immer dann ein, wenn sie eine der Maschinen aus dem Regal holen und mit auf die Baustelle nehmen. „So weiß ich immer, wer die Maschine gerade nutzt, und auf welcher Baustelle sie eingesetzt wird“,

sagt Hermann-Josef Kiklasch.

Wann muss welches Gerät gewartet oder kalibriert werden? Wann sollte welcher Mitarbeiter seine Zertifikate und Schulungen erneuern? Wissen die Mitarbeiter, welche Arbeitsgeräte noch sicher zu benutzen sind? Auch das ist alles über die App erfasst und abrufbar.

Noch denkt Hermann-Josef Kiklasch nicht ans Aufhören“, auch wenn er den Betrieb seit inzwischen rund 40 Jahren führt: „Ich fühle mich noch fit und würde gerne noch zehn, fünfzehn Jahre weitermachen.“ Und doch, so sagt er, sei die Frage der Unternehmensnachfolge eine seiner größten Herausforderungen in den kommenden Jahren.

Davon, dass sich Handwerk auch in Zukunft lohnt, ist Kiklasch jedenfalls überzeugt. In den 80er und 90er Jahren habe das Handwerk generell bei jungen Leuten einen weniger guten Ruf gehabt. Heute aber gelte wieder die alte Weisheit vom „Handwerk, das goldenen Boden“ hat. Und das sei auch für jungen Menschen sehr attraktiv, sagt der erfahrene Maurermeister und ergänzt: „Viel zu viele werden zum Studium verdonnert.“

Kiklasch selbst setzt auf Ausbildung: „Wir haben immer ein bis zwei Azubis bei uns im Betrieb“, sagt er. Diese Auszubildenden ergänzen das Team der insgesamt 13 Mitarbeiter. Hinzu kommt ein fester Nachunternehmer, den Kiklasch regelmäßig einsetzt.





Parken in der City: Handwerk fordert Sonderregelung

Eine attraktive Altstadt sollte eigentlich für alle ein Gewinn sein: Für Anwohner, Touristen, Gastronomie, für die Stadt und natürlich für das Handwerk. Wenn allerdings Maßnahmen zur Attraktivitätssteigerung die Arbeit des Handwerks massiv einschränken, wird das schnell zum Nachteil der ansässigen Bewohner und Gewerbetreibenden – so wie aktuell in der Kölner Altstadt.

Ulrich Fesser, der für Verkehrsfragen zuständige Hauptabteilungsleiter der Handwerkskammer, stellt fest: „Der mit der Umsetzung des Altstadtkonzeptes verbundene Rückbau von Parkplätzen raubt unseren Betrieben die Möglichkeit, ihre für die Leistungserbringungen notwendigen Werkstattfahrzeuge direkt an Baustellen und beim Kunden abzustellen. Um die wenigen verbliebenen Ladezonen ist ein Wettbewerb entflammt. Kurier-, Express- und Paketdienstleister, Pflegedienste, Ärzte und unsere Mitgliedsbetriebe dürfen diese Zonen gleichermaßen nutzen.“ Betroffen sind in besonderem Maße die zahlreichen Handwerksbetriebe, die aus dem Umland, etwa aus dem Rhein-Erft-Kreis, zu ihren Kunden in die Innenstadt müssen. Bus und Bahn sind für diese Handwerksbetriebe keine auch nur annähernd sinnvolle Alternative.

Die Handwerksorganisatoren betonen, dass die Regelungen in der Altstadt nur die Spitze des Eisbergs seien. Hans Peter Wollseifer, Präsident der Handwerkskammer zu Köln, sieht in fehlenden Stellflächen in Innenstadtlagen ein generelles Problem: „Ich habe mich vor nicht allzu langer Zeit für die Wiedereinführung des Handwerkerparkausweises stark gemacht. Eigentlich ein bewährtes Instrument. Doch wenn immer mehr Parkplätze wegfallen, nützt unseren Betrieben dieser Ausweis nichts mehr. Unsere Mitgliedsbetriebe bzw. deren Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sehen sich bereits heute an vielen Stellen in den Innenstädten gezwungen, einen Strafzettel zu riskieren, um ihre Arbeiten beim Kunden erledigen zu können.“

Sichern Sie sich exklusive Leasingangebote nur für Gewerbetreibende:

Crafter30 Kasten 2.0 TDI Blue Motion
75 kW (102 PS)

Kraftstoffverbrauch l/100 km: innerorts 7,9/außerorts 6,9/ kombiniert 7,2/
CO₂-Emissionen kombiniert: 187g/km.

Ausstattung: Candy-Weiß, LED Fahrerhausbeleuchtung, Trittschufen im Frontstoßfänger mit aerodynamischer Abdeckung, Fensterheber elektrisch, Elektromechanische Lenkung, 12-V-Steckdose, 4 Becherhalter in der Armaturentafel, 2x12-V-Steckdosen im Fahrerhaus u.v.m.

GewerbeLeasing Angebot¹:

Sonderzahlung 0,00 €
Jährl. Fahrleistung 10.000 km
Laufzeit 48 Monate

48 monatliche Leasingraten à
179,00 €¹ zzgl. MwSt.

optional **Wartung und Verschleiß mtl. 25,16 €³**

Transporter 6.1 Kasten Eco Profi 2.0 TDI
81 kW (110 PS) .

Kraftstoffverbrauch l/100 km: innerorts 7,2/außerorts 5,1/ kombiniert 5,8/
CO₂-Emissionen kombiniert: 153g/km.

Ausstattung: Candy-Weiß, Außenspiegel elektrisch einstell- und beheizbar, Schiebetür rechts im Lade-/Fahrgastraum, Servolenkung und Sicherheitslenksäule höhen- und längenverstellbar, Fensterheber elektrisch, Komforthimmel im Fahrerhaus u.v.m.

GewerbeLeasing Angebot¹:

Sonderzahlung 0,00 €
Jährl. Fahrleistung 10.000 km
Laufzeit 48 Monate

48 monatliche Leasingraten à
174,00 €² zzgl. MwSt.

optional **Wartung und Verschleiß mtl. 22,58 €³**

Angebote gültig nur bis 30.09.2020 und nur solange der Vorrat reicht. Zzgl. Überführungskosten und zzgl. Zulassungskosten.



Nutzfahrzeuge

¹ Ein CarePort Angebot der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorner Straße 57, 38112 Braunschweig, für gewerbliche Einzelabnehmer (ohne Sonderabnehmer) in Zusammenarbeit mit Volkswagen Nutzfahrzeuge. Bonität vorausgesetzt. Es besteht ein gesetzliches Widerrufsrecht für Verbraucher.

² Ein CarePort Angebot der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorner Straße 57, 38112 Braunschweig, für gewerbliche Einzelabnehmer (ohne Sonderabnehmer) in Zusammenarbeit mit Volkswagen Nutzfahrzeuge. Bonität vorausgesetzt. Das Angebot gilt nur bei gleichzeitiger Inzahlungnahme Ihres Gebrauchtwagens. Anerkannte Gebrauchtwagen hier: Volkswagen Nutzfahrzeuge, Volkswagen PKW, MAN und Fremdfabrikate (ausgenommen Audi, Porsche, SEAT, ŠKODA) mit mindestens 3 Monaten Zulassungsdauer auf Ihren Namen. Es besteht ein gesetzliches Widerrufsrecht für Verbraucher.

³ Die Volkswagen Leasing übernimmt die Kosten für Wartung (Inspektion-Service) laut Serviceplan einschl. Ölwechsel, Schmierstoffen und Dichtungen. Verschleißreparaturen (sämtliche Werkstattleistungen, die bei sachgemäßem Gebrauch des Fahrzeuges infolge von Verschleiß erforderlich werden.). Abschleppkosten vom Schadensort bis zum nächsten Volkswagenpartner. Gebühren für HU (inkl. AU) Ersatzmobilität - Begrenzte Kostenübernahme für die Bereitstellung von Ersatzmobilität durch den Handelspartner. UVV-Prüfung gem. § 57 DGVV Vorschrift 70 (ehemals BGV D29) für GK/SA: Verauslagung von Mietwagenkosten, wenn das Kontingent im Rahmen der Ersatzmobilität erschöpft ist.

Weitere Infos erhalten Sie bei uns oder unter www.volkswagenleasing.de. Änderungen, Aktionsende und Fehler vorbehalten. Abbildungen zeigen Sonderausstattungen gegen Mehrpreis. Es gelten die Merkmale des deutschen Marktes.

Autohaus Jacob Fleischhauer GmbH & Co. KG

Volkswagen Zentrum Köln Mitte

Fröbelstraße 15, 50823 Köln

Tel.: 02 21/57 74 - 413, Maik.Eggemann@fleischhauer.com

Autohaus Fleischhauer Köln Mülheim

Clevischer Ring 45, 51063 Köln

Tel.: 02 21/67 04 - 195, Tobias.Bumb@fleischhauer.com

www.fleischhauer.com

FLEISCHHAUER

Unternehmensgruppe



Verliebt in die Formensprache

Manfred J. Giefer ist ohne jeden Zweifel ein Meister seines Fachs. Sein Fach ist das Tischlerhandwerk, Holz ist das Material, das er tagtäglich in Händen hält. Der heute 46-jährige Tischlermeister führt in Brühl erfolgreich einen eigenen Betrieb. Nicht mit Holz, sondern mit ganz viel Blech verbringt Manfred J. Giefer seine Freizeit.

Lesen Sie auf den folgenden Seiten, was ihn mit den liebevoll restaurierten Oldtimern - er besitzt einen 64 Jahre (!) alten VW Käfer und einen VW Bus Modell "T 2", Baujahr 1976 - verbindet. Manfred J. Giefer hat uns die Geschichte seiner beiden Oldtimer erzählt....



NEU
Sonderkonditionen für
Innungsmitglieder

- ✔ **Platzsparende Einsatzmöglichkeiten** Ideal für kleinere Baustellen oder im Innenstadtbereich
- ✔ **Zeitliche Flexibilität** Du hast den Junkbag auf Vorrat und nutzt ihn bei Bedarf
- ✔ **Volle Kostentransparenz** Abholung zum Fixpreis
- ✔ **Zeitersparnis** Eigene Fahrt zur Deponie entfällt
- ✔ **Einfache Beauftragung** Abholungsbuchung über kostenfreie Rufnummer, online oder kostenlose App



Large

1 m³ / 1,5 Tonnen

Großer Bag
für schweren Abfall



XL

1,7 m³ / 1,3 Tonnen

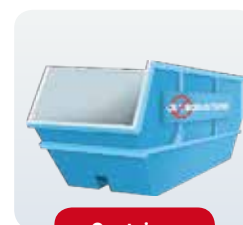
Zwei Meter langer Bag
für alles Sperrige



KMF

1,5 m³

Verschließbarer Bag
für Mineralfaser



Container

5 m³ - 40 m³

Container und Mulden für
größere Abfallmengen



Bag kaufen

Kaufe deinen Bag online oder
bei einem unserer Händler



Bag befüllen

Befülle den Bag und stelle
ihn zur Abholung bereit



Abholung buchen

Buche die Abholung online,
via App oder Telefon

Formensprache historischer Autos

Als Tischlermeister mit eigenem Betrieb hat Manfred J. Giefer ein ganz besonderes Verhältnis zu schönen Formen und einzigartigem Design. Und so steht der 46-jährige Brühler schwärmend vor dem blauen Käfer, Baujahr 1956. Sanft streicht er über den rechten vorderen Kotflügel: „Diese runde Form, einfach toll. So etwas gibt es bei den modernen Autos heute doch gar nicht mehr.“

Blitz-blank poliert steht der Käfer, Baujahr 1956, bei Manfred Giefer in der Einfahrt. „Den habe ich vor neun Jahren gekauft. In Top-Zustand. Das war ein echtes Schnäppchen.“ Nur die Sitze musste er neu polstern lassen. Im Originaldesign, versteht sich. 1.200 Kubikzentimeter Hubraum, 27 PS - die „Leistungsdaten“ klingen geradezu lächerlich im Vergleich zu modernen Fahrzeugen. Werte, die für Manfred Giefer aber keine Rolle spielen. Die im Grunde genommen simple Technik mit luftgekühltem Boxermotor und 6 Volt-Elektroanlage ist nahezu unverwundlich. Und sollte dennoch etwas kaputt gehen, kann Giefer vieles selbst in die Hand nehmen: „Die Elektrik habe ich komplett neu verlegen müssen.“

Kein Problem, Manfred Giefer ist auch HWK-geprüfte Elektrofachkraft. Mit der neuen Elektrik hat der Tischlermeister seinem ‚Ovali‘ - es ist das erste Käfer-Modell mit einteiliger, leicht gebogener Heckscheibe - gleich auch eine neue Blinkeranlage verpasst. Die serienmäßigen, seitlich an der B-Säule eingelassenen ‚Winker‘ sind heute nicht mehr zugelassen und mussten stillgelegt werden. Jetzt sitzen kleine Blinkerlampen vorne und hinten auf den Chromstoßstangen. Blinker auf den Kotflügeln hätten die Optik kaputt gemacht.

Mit diesem Käfer verbindet Manfred Giefer ganz besondere Erinnerungen an seine Zeit als Fahranfänger. Nachdem er nämlich den Führerschein gemacht hatte, holte er den alten Käfer seines Großvaters aus der Garage. Giefer erzählt: „Der hatte zehn Jahre lang nur rumgestanden. Ich habe den Käfer wieder flott gemacht und bin zwei Jahre lang damit gefahren.“ Bis der TÜV dazwischen kam. Giefer gab das Auto ab. „Aber eigentlich war ich immer traurig und auch ein bisschen sauer auf mich selbst, dass ich ein so schönes Auto weggegeben hatte“, erinnert er sich. Als er dann vor



„Noch eingebaut, aber nicht mehr funktionstüchtig: Der ‚Winker‘ des alten Käfers blinkt nämlich nicht.“

neun Jahren den blauen Käfer entdeckte, war die Entscheidung blitzschnell gefallen. Natürlich hegt und pflegt Giefer sein „Schätzchen“. Aber er fährt auch regelmäßig damit. Auch zu Kundenterminen. Im Seitenfach der Fahrtür stecken zwei Zollstöcke - die braucht der Tischlermeister bei der Arbeit. Nur seine Kinder nimmt Giefer



begeistert Tischlermeister Giefer

in diesem Auto nicht mit. Aus Sicherheitsgründen, denn der Käfer mit dem grauen Faltdach hat keine Sicherheitsgurte. Giefer erklärt: „Für dieses Baujahr kann man die auch nicht nachrüsten.“

Für Manfred Giefer Grund genug, sich ein zweites mobiles Schätzchen anzuschaffen: Vor fünf Jahre kaufte er einen T 2, Baujahr 1974. Damit ist der knall-orange farbene VW-Bus genau so alt (oder jung), wie sein Besitzer. „Ich war und bin verliebt in die Form dieses Autos“, sagt Giefer. Wichtig aber auch. Es musste ein 9-Sitzer sein und alle Sitze sollten mit Sicherheitsgurten ausgestattet. Denn der T 2 ist für die Giefers ein echtes „Familienauto“. Und wenn alle Firmenfahrzeuge von den Mitarbeitern benutzt werden, dann muss der Bus auch mit auf die Baustelle und zu Kunden. Dabei ist Tischler Giefer immer aufs Neue vom besonderen Fahrgefühl begeistert: „Ich kann es gar nicht so ganz genau beschreiben. Das muss man fühlen. Weil man als Fahrer direkt auf der Vorderachse sitzt, fühlt es sich ein bisschen an wie surfen.“

Auch der T 2 verfügt über grundsolide Technik, die nicht wirklich große Probleme



me macht. Hier und da mal eine Kleinigkeit, wie zum Beispiel ein defekter Zündkerzenstecker.

Allerdings war der Unterboden stark angegriffen. Nach der Sanierung musste dann auch der Dachhimmel neu bezogen und die Karosserie komplett neu lackiert werden. Selbstverständlich in der Originalfarbe von 1974.

Im Heck des Käfers arbeitet ein 1200 ccm-Motor mit 27 PS. Eine Schraube verrät dem Experten: Dieses Aggregat hat vorher seinen Dienst in der Löschpumpe eines Feuerwehrautos verrichtet. Der 4-Zylinder-Boxer wurde also nicht nur im Käfer sondern auch in Wasserpumpen der Feuerwehr eingesetzt. Deshalb kennt Manfred Giefer auch die "Laufleistung" des Motors nicht.



FÜR MACHER GEMACHT



TOYOTA

NICHTS IST
UNMÖGLICH



DER NEUE PROACE CITY

Hauspreis
14.350 €¹
zzgl. MwSt.

Finanzierung
139 € mtl.²
inkl. MwSt.

Toyota PROACE CITY L1 Duty Comfort 1,5 D-4D 55 kW (75 PS) 5-Gang-Schaltgetriebe inkl. Klimaanlage, Freisprecheinrichtung, Beifahrerdoppelsitzbank, Geschwindigkeitsregelanlage, Nebelscheinwerfer, Außenspiegel elektr. anklappbar, Heckflügeltüren, 10 Verzurrösen im Laderaum u.v.m.

Den neuen PROACE CITY erhalten Sie optional mit bis zu 1 t Nutzlast, bis zu 1,5 t Anhängelast, Platz für bis zu 2 Europaletten, sowie Leasing inkl. Wartung & Verschleiß.

Kraftstoffverbrauch: PROACE CITY L1 Duty Comfort, 4-türig, 1,5 D-4D 55 kW (75 PS) mit 5-Gang-Schaltgetriebe, innerorts/außerorts/kombiniert 4,7/4,1/4,3 l/100 km, CO₂-Emissionen kombiniert 114 g/km, CO₂-Effizienzklasse A+. Abb. zeigt Sonderausstattung.

¹Dieses Angebot ist nur für Gewerbetreibende gültig. ²Unser Finanzierungsangebot ³für den PROACE CITY L1 Duty Comfort, 4-türig, 1,5 D-4D 55 kW (75 PS) mit 5-Gang-Schaltgetriebe: Fahrzeugpreis: 16.646,00 € inkl. Überführung, Anzahlung: 2.296,00 €, einmalige Schlussrate: 9.173,28 €, Nettodarlehensbetrag: 14.350,00 €, Gesamtbetrag: 15.742,00 €, Vertragslaufzeit: 48 Monate, gebundener Sollzins: 2,95%, effektiver Jahreszins: 2,99%, 47 mtl. Raten à 139,76 €. ³Ein unverbindliches Angebot der Toyota Kreditbank GmbH, Toyota-Allee 5, 50858 Köln. Gilt bei Anfrage, Genehmigung und Zulassung bis zum 30.09.2020. Dieses Angebot ist nur für Gewerbetreibende gültig.

Auftragsbestände im Hochbau gehen inzwischen zurück

Die Mitgliedsbetriebe des Zentralverbandes des Deutschen Baugewerbes bewerten die Geschäftslage in den einzelnen Bausparten nach wie vor uneinheitlich. Während die Urteile im August zum Wohnungsbau überwiegend „Gut“ bleiben, verharren sie im Wirtschaftsbaubau und Straßenbau bei „Befriedigend“. Im sonstigen Tiefbau, wie auch dem öffentlichen Hochbau gab es eine Stimmungsaufhellung. Die Urteile reichen nun von „Befriedigend“ bis vereinzelt „Gut“.

Wenig neue Impulse werden bei der Nachfrage nach Bauleistungen registriert. Diese beschränkt sich auf den Wohnungsbau. Hingegen überwiegen die rückläufigen Meldungen im Gewerbebau und im öffentlichen Bau.

Dies korrespondiert mit einem Rückgang der Auftragsbestände im Hochbau. Nach 3,7 Monaten im Juli wird nur noch eine Auftragsreichweite von 3,5 Monate gemeldet. Im Vorjahr lag dieser Wert noch bei über 4 Monaten. Es sind zwischenzeitlich mehr Aufträge abgearbeitet worden, als neue hinzugekommen

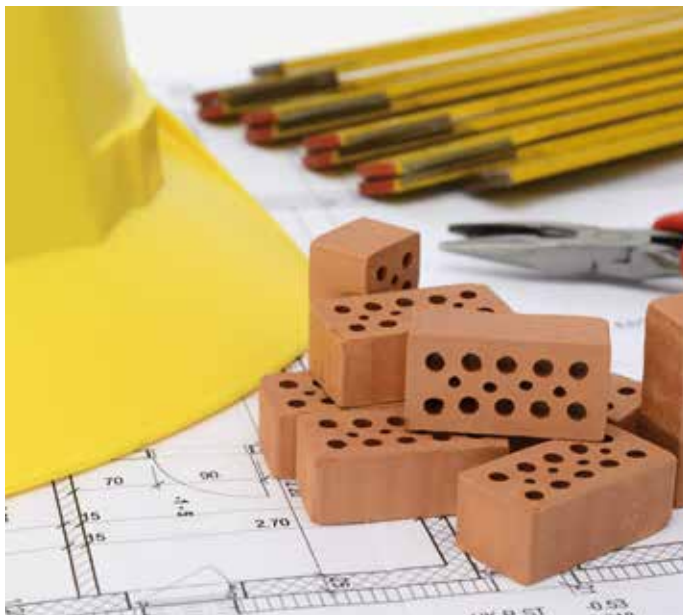
sind. Dies ist ganz markant im Wirtschaftsbaubau. Hier hat es in den Branchen der Industrie und bei Dienstleistungen in den letzten Monaten, coronabedingt, Umsatzeinbrüche gegeben, die nun offensichtlich auf die Investitionsbereitschaft zurückschlagen.

Im Tiefbau liegt die Reichweite der Aufträge noch bei knapp 3 Monaten. Allerdings ist hier im Straßenbau ein Rückgang zu konstatieren. Angesichts einer insgesamt rückläufigen Entwicklung der Auftragslage sehen die Unternehmer kaum Möglichkeiten, erhöhte Baupreise am Markt umzusetzen.

Die Geräteauslastung verharrt auf Vormonatsniveau, im Hochbau bei 75 % und im Tiefbau bei 72 %. Im Vorjahr lagen die Werte bei jeweils fast 80 %.

Die Erwartungen zur Geschäftsentwicklung in den nächsten drei Monaten bleiben überwiegend verhalten. Zunehmende Erwartungen bilden die Ausnahme.

Bei der Investitionstätigkeit der Bauunternehmen überwiegen Ersatzbeschaffungen.



Wir für Ihre Energie!

Energieversorgung
und mehr* ...

* [Projektpartner]

Jürgen Bürger,
Vertriebsleiter



GVG Rhein-Erft GmbH
Max-Planck-Str. 11 · 50354 Hürth · www.gvg.de

Leere Farbgebände gehören in die „Gelbe Tonne“

Die Eimer standen fünf Monate lang auf dem Betriebshof - Hilfe kommt vom Verband

Malermeister Peter Müller (Name geändert) war sich eigentlich sicher: Die leeren Farbgebände, die seine Mitarbeiter von den Baustellen mit zurückbringen, gehören in die ‚Gelbe Tonne‘. Das jedenfalls hatten seine intensiven Recherchen zur ordnungsgemäßen Entsorgung unzweifelhaft ergeben. Doch Malermeister Müller hatte seine Rechnung ganz offenbar ohne die Mitarbeiter der Entsorgungsfirma gemacht. Die verweigerten die Mitnahme der leeren Farbgebände - und das mehr als fünf Monate lang! Hilfe fand er schließlich beim Innungsverband Maler und Lackierer Nordrhein. Dr. Andreas Schütz, Experte der ‚Technischen Betriebsberatungsstelle Anwendungs- und Werkstofftechnik, Arbeitssicherheit, Umweltschutz, Aufmaß und Abrechnung von Leistungen‘, hat nicht locker gelassen und das Problem letztlich lösen können.

Peter Müller: Unser Entsorger hat sich letztens geweigert, die in der „Gelben Tonne“ entsorgten Farbgebände mit zu nehmen. Der Fahrer sagte, die seien zu schmutzig und gehörten in den Restmüll.

Dr. Andreas Schütz: Gemäß „Gesetz über das Inverkehrbringen, die Rücknahme und die hochwertige Verwertung von Verpackungen (Verpackungsgesetz – VerpackG)“ sollen Verpackungen aller Art möglichst dem Recycling zugeführt werden. Hierzu müssen die Verpackungen, insbesondere auch die Farbgebände



in unserer Branche, „restentleert“ an den Entsorger übergeben werden. Im allgemeinen Verständnis sind Verpackungen dann restentleert, wenn sie gemäß ihrer Bestimmung vollständig ausgeschöpft sind (VerpackG § 3(6)).

Sie müssen pinselrein, spachtelrein, tropffrei sein. Unter Restentleerung ist jedoch keine Reinigung zu verstehen. Restentleerte Verpackungen sind im Sinne des Verpackungsgesetzes getrennt zu sammeln und einer Verwertung zuzuführen. Eine vollständige Reinigung von Farbgebänden würde hier auch dem Umweltschutzgedanken des Kreislaufwirtschaftsgesetzes widersprechen, da ein zusätzlicher und unnötiger Verbrauch von Lösemitteln zur Reinigung notwendig wäre.

Peter Müller: Dass die Farbeimer nicht in den Restmüll gehören, habe ich auch angemerkt. Daraufhin kam das Argument, dass Plastikeimer generell im Restmüll zu entsorgen sind.

Dr. Andreas Schütz: Hier liegt offensichtlich ein Mißverständnis des Sachbearbeiters vor. Dass Plastikeimer, wie man sie im Super- oder Baumarkt (z.B. als Putzeimer) einzeln kaufen kann, nicht in die „Gelbe Tonne“ gehören, ist richtig und nachvollziehbar. Bei den angesprochenen „Farbeimern“ handelt es sich dagegen um Kunststoffverpackungen, die sehr wohl in die Gelbe Tonne gehören, da seitens der Farbhersteller genau für dieses Recycling auch Gebühren erhoben werden bzw. diese in entsprechenden Recyclingsystemen eingebunden sind.

Zudem sei erwähnt, dass es sich bei „Farbeimern“ ja nicht unbedingt um Gebinde aus Kunststoff handeln muss, sondern diese auch aus Metall bestehen können. Für alle Gebindeformen der Farbhersteller soll gerade die Entsorgung im „Restmüll“ vermieden werden. Die Verweigerung der Annahme von restentleerten Gebinden der Farbhersteller durch den Entsorger erstaunt daher sehr. Die sollten die Spielregeln eigentlich verstanden haben.

Anm. d. Redaktion: Die Beratungsleistung des Fachverbandes können ausschließlich Innungsbetriebe in Anspruch nehmen!



Unsere Auswahl ist riesig!

und unsere Beratung ist genial!

FARBEN:
Lasuren, Fassadenfarbe,
Wandfarbe & Lackfarbe

BODENBELÄGE:
Korkböden, Teppichböden,
PVC, Parkett & Laminat

RAUM AUSSTATTUNG:
Gardinen, Markisen,
Sonnen- & Insektenschutz,
Gardinenwaschservice

Hamacher & Wexel GmbH

Fachhandel für Teppichböden, Tapeten,
Farben, Dekorationen und Gardinen
Engeldorfer Straße 32 · 50321 Brühl
Tel. (0 22 32) 94 99 351 · Fax (0 22 32) 94 99 375
Öffnungszeiten: Mo. – Do. 7.00 – 16.30 Uhr
Fr. 7.00 – 14.00 Uhr



Werkstattgespräch mit Landespolitikern



Der Erfahrungsaustausch mit den politisch Handelnden und den politisch Verantwortlichen ist für das Handwerk wichtig. Deshalb finden solche Gesprächsrunden in unterschiedlicher Zusammensetzung regelmäßig statt. Kreishandwerksmeister Helmut Klein:

„Wir Handwerker sind eher praktisch und pragmatisch verlangt. Deshalb müssen wir unsere Sicht auf die Dinge den Politikerinnen und Politikern in solchen Gesprächsrunden näherbringen und um Verständnis werben.“

So waren zuletzt der Brühler CDU-Landtagsabgeordnete Gregor Golland und sein Fraktionskollege Matthias Goeken zu Gast im Frechener ‚Haus des Handwerks‘. Goeken war bis zu seiner Wahl in den Landtag (2017) selbständiger Bäckermeister im ostwestfälischen Paderborn.

In sehr konstruktiver Runde konnte eine Vielzahl von handwerkspolitischen Themen an- und besprochen werden. Zum Beispiel das weite Feld der „Digitalen Verwaltung“. Hierzu zählen aus Sicht des Handwerks nicht nur eine über alle Kommunen einheitliche digitale Bauakte, sondern auch digitale

Services etwa für den Kfz-Handel sowie die Digitalisierung weiterer kommunaler Vorgänge (Handwerkerparkausweis idealer Weise mit entsprechenden Karte für mögliche Parkplätze). Oder auch die Anträge für notwendige Straßensperrungen, deren analoge Bearbeitung heute bis zu sechs Wochen (in Erfstadt) dauern kann.

Ein aus Sicht des Handwerks nach wie vor nicht ausreichend beachtetes Thema ist die örtliche Bekämpfung der Schwarzarbeit. Hier könnte etwa die Stärkung der kommunalen Ordnungsdienste Abhilfe schaffen.

Zweifellos ein weites Themenfeld für Landespolitiker ist die Schul- und Bildungspolitik. So beklagt das Handwerk einen zunehmenden Fachlehrermangel an den Berufskollegs, deren Rolle als klassische Berufsschule im Dienste der Dualen Ausbildung gestärkt werden muss. Ein konkreter Vorschlag aus den Reihen des Handwerks: Die Wiedereinführung der sogenannten Werkstattlehrer. Für die Vertreter von Land und Kommunen weniger angenehme Themen sind die sehr unterschiedliche Ausnutzung der Wertgren-

zen bei der Auftragsvergabe und die von vielen Handwerksbetrieben immer wieder beklagte „schlechte Zahlungsmoral“ so macher Kommune.

Intensiv diskutiert wurden in der Runde auch die Fragen der Flächenentwicklung in den Kommunen. Einerseits fehlen passende Gewerbeflächen für Handwerksbetriebe und zugleich bringt auch die Wohnraumentwicklung neue Herausforderungen mit sich.

Ein Themenbereich, der vor allen Dingen Mitgliedern der Bäcker-Innung schon seit vielen Jahren Sorgen bereitet, die die notwendige Reform des Arbeitszeitengesetzes. Die an Sonn- und Feiertagen stark eingeschränkten Arbeitszeiten erfordern aus Sicht des Handwerks ein dringende Anpassung an die tatsächlichen Lebensgewohnheiten der Menschen. Eine Forderung im Übrigen, die von Arbeitgebern und Arbeitnehmern gleichermaßen erhoben wird.

Gast im ‚Haus des Handwerks‘ war an diesem Tag auch Alexandra Dienst, Geschäftsführerin der Bäckerinnung Köln/Rhein-Erft.

Seit 60 Jahren konzentriert sich Holz-Richter voll und ganz auf die Bedürfnisse seiner Kunden aus Handwerk, Industrie und Handel. Ein überragendes Sortiment verschiedener Hersteller- und Eigenmarken, sowie eine pünktliche und ordnungsgemäße Warenlieferung zu wettbewerbsfähigen Preisen sind entscheidende Vorteile, die für Holz-Richter sprechen!

Unsere besondere Leistung besteht darin, unseren Handwerkspartnern intelligente Vermarktungssysteme wie FloorConcept, DoorConcept und OutdoorConcept an die Hand zu geben, um im immer stärker werdenden stationären und Online-Wettbewerb auch in Zukunft bestehen zu können.



Wir fühlen uns dem Handwerk verpflichtet



Dieter Waldek

Jörg Palitzsch

Wir bieten ein Gesamtpaket, bei dem Sie sicher sein können, fair, ehrlich und zuvorkommend behandelt zu werden. Unser Außendienst ist Ihre kompetente Beratung vor Ort!

Gebietsverkaufsleiter Dieter Waldek
Mobil: 0162/1310817
d.waldek@holz-richter.de

Gebietsverkaufsleiter Jörg Palitzsch
Mobil: 0172/2481107
j.palitzsch@holz-richter.de

FLOOR CONCEPT

- die Marke für den Profi-Handwerker im Bereich Böden
- außergewöhnliches Preis-Leistungs-Verhältnis
- hohe Verfügbarkeit bei über 1.000 Artikeln
- schnelle Lieferzeit

DOOR CONCEPT

- Oberbegriff für den Vertrieb von Innentüren/-zargen
- Konzept zum „Schutz vor Beratungsdiebstahl“
- Ziel: Raus aus der Vergleichbarkeit der Artikel
- eine echte Win-Win-Situation für beide Geschäftspartner

OUTDOOR CONCEPT

- Komplettes Paket an Produkten rund um „Holz im Garten“
- Terrassendielen, Sichtschutz und Zubehör in einer beachtlichen Tiefe aus Werkstoffen und Qualitäten
- Überdurchschnittliche Lagerbestände – auch nach der Hauptsaison
- Verlässliche Lieferanten



Ihre Textilien: gewaschen, gepflegt, geliefert & geleast

Über 130 Jahre Erfahrung:

Textiler Service für Berufskleidung für jede Branche, Businesskleidung, Persönliche Schutzausrüstung (PSA) Reinraumprodukte, Schmutzfangmatten/Logomatten, Waschaumservice, Ölsaugmatten und Maschinenputztücher, Autositz-Schutzbezüge.

Des weiteren auch Gastronomie- und Hotelwäsche und Bekleidung.



Kollektion Multiproof



Kollektion Unique



Kollektion Warnfair



Kollektion Serviceline



Kollektion Business



Schmutzfang- und Logo-Matten

**Wenn Sie uns brauchen- sind wir für Sie da.
Alles aus einer Hand.**

www.alsco.de | Telefon: 02203 - 1004-146
E-Mail: nl.koeln-sued@alsco.de

Steuerbelastung für Unternehmer ist immer noch zu hoch

Zu den Ergebnissen der 158. Sitzung des Arbeitskreises Steuerschätzung, die Mitte September vom Bundesfinanzminister öffentlich bekannt gegeben worden sind, haben die Handwerksorganisationen inzwischen ihre Einschätzung abgegeben.

Die vom Arbeitskreis Steuerschätzung prognostizierten massiven Steuermindereinnahmen dürfen aus Sicht des Handwerks am Ende keinesfalls zum Anlass genommen werden, in der Steuerpolitik weiter untätig zu bleiben und eine grundsätzliche Reform der Unternehmensbesteuerung weiter auf die lange Bank zu schieben. Um der deutschen Wirtschaft nach dieser beispiellosen Krise einen Neustart zu ermöglichen und damit Beschäftigung und Steuereinnahmen auch in der Zukunft zu sichern, muss die Bundesregierung endlich die aus Sicht der Handwerksbetriebe „richtigen Akzente“ setzen und entsprechend des Dreiklanges aus nötigen Infrastrukturinvestitionen, Innovationsstärkung und Entlastung handeln.

Die Steuerbelastung der in Deutschland tätigen Unternehmen und Betriebe muss wieder auf ein international wettbewerbsfähiges Niveau zurückgeführt werden.

Zu einer zukunftsorientierten Steuerpolitik gehören daher vor allem auch Steuerentlastungen, da Deutschland mittlerweile unter den Industrieländern den Spitzenplatz bei der Steuer- und Abgabenlast einnimmt. Ein konkretes Ausstiegszenario aus dem Solidaritätszuschlag für alle Steuerpflichtigen ist aus Sicht des Handwerks dringend erforderlich. Außerdem muss die Besteuerung insgesamt mittelstandsgerechter gestaltet werden. Dazu hat das Handwerk konkrete und verantwortungsbewusste Vorschläge vorgelegt. Ein wichtiger Schritt wäre etwa, einbehaltene Gewinne von Personengesellschaften praxistgerecht zu besteuern und die Anrechnung der Gewerbesteuer zu verbessern. Auch die Benachteiligung bei der Besteuerung von Personengesellschaften gegenüber Kapitalgesellschaften muss beseitigt werden.

Aktuell müssen die bereits beschlossenen steuerlichen Sofortmaßnahmen konsequent weitergeführt und am Bedarf weiterentwickelt werden, bis die Betriebe ihren wirtschaftlichen Rückschlag im Zuge der Krise nachhaltig überwunden haben. Durch die Corona-Pandemie hat sich das Geschäftsumfeld für viele Betriebe dauerhaft verändert. Die mit umfassenden Aufwendungen ausgestatteten Instrumente zur Stabilisierung der Betriebe tragen dem bislang aber nur unzureichend Rechnung und erhalten lediglich bestehende Strukturen. Stattdessen sollten sie Impulse für unternehmerische Anpassungsstrategien an das veränderte Marktumfeld setzen, damit die Betriebe auch nachhaltig bestehen können. Auch das wäre ein wichtiger Beitrag zur Stabilisierung und neuerlichen Stärkung der Steuerbasis.

Der Hotspot für ausgezeichnete Backwaren

Köln und der Rhein-Erft-Kreis sind nun offiziell Hotspot, aber nicht für das leidliche Corona-Virus, sondern für ausgezeichnete Backwaren direkt aus der Region!

Vielen Menschen ist die Möglichkeit genommen worden, den Urlaub dort zu verbringen, wo sie es geplant hatten. Die Bäckereien aus Köln und dem Rhein-Erft-Kreis wollten aber trotzdem, dass ihre Kunden in den Genuss von Urlaubsstimmung kommen. Und das geht bekanntlich am besten bei einem ausgedehnten Frühstück mit knackigen Brötchen und herrlich duftendem Brot vom Bäcker um die Ecke. Damit gewährleistet wird, dass die Bäckereien in Köln und dem Rhein-Erft-Kreis den ohnehin schon sehr hohen Qualitätsstandard beibehalten und sich weiterhin stetig verbessern können, fand im September die Brot- und Brötchenprüfung statt. Die Innungsbäcker aus der Region ließen dort ihre Backwaren unter den strengen Sinnen des Sachverständigen Karl-Ernst Schmalz auf unter anderem Geruch, Aussehen und natürlich Geschmack testen. Das Ergebnis mit über 90 Prozent „sehr gut“ beziehungsweise „gut“ bewerteten Proben spricht für die handwerkliche Hingabe der Bäckereien aus der Region.

Vielleicht ist es Zeit, sich einmal auf das Wesentliche zu besinnen: Es braucht nicht immer einen teuren Urlaub in einem entfernten Land, manchmal reicht auch schon eine leckere Scheibe Brot, um glücklich zu sein. Obermeister Guido Boveleth (links), Prüfer Karl-Ernst Schmalz (mitte) und der angehende Brot-Sommelier Jürgen Pistono hatten die eingereichten Brotproben nach allen Regeln der Backkunst begutachtet.



PROBLEMLÖSUNG IST IHR ALLTAG?

WIR VERSTEHEN DIE PRAXIS.

DIE NEUE CONRAD-FILIALE FÜR GESCHÄFTSKUNDEN IM MEDIENPARK HÜRTH

Bei uns finden Sie Beratung, Service und Technik für Handwerk, Gewerbe und Industrie.

**B2B Shop Hürth
Jetzt neu!**

An der Hasenkaule 10 · 50354 Hürth · Mo. - Fr. 07:00 - 17:00 Uhr · Nur für Geschäftskunden

CONRAD | BESCHAFFUNG. EINFACH. SCHNELL. UMFASSEND.

Landesmittel für 1.000 zusätzliche Ausbildungsplätze

Zusätzliche Ausbildungsplätze für fast 900 Jugendliche mit Startschwierigkeiten: Das Landesarbeitsministerium und die Regionaldirektion NRW der Bundesagentur für Arbeit ziehen eine positive Bilanz des zweiten Durchgangs beim „Ausbildungsprogramm NRW“.

Mit dem Landesprogramm haben 897 Jugendliche, die beispielsweise aufgrund ihrer Schulnoten, persönlicher Defizite oder einer Behinderung besondere Schwierigkeiten auf dem Ausbildungsmarkt hatten, seit September 2019 einen zusätzlich geschaffenen, betrieblichen Ausbildungsplatz erhalten. Der dritte Durchgang des Programms startet im Herbst 2020. Ab Juni beginnen die ausgewählten Bildungsträger mit der Akquise zum dritten Durchgang.

Arbeitsminister Karl-Josef Laumann: „Bei uns soll kein Jugendlicher durch das Raster fallen, deshalb wollen wir jede Möglichkeit zur Qualifizierung nutzen. Mit dem Ausbildungsprogramm NRW geben wir Jugendlichen eine Chance, die besondere Unterstützung auf dem Weg ins Berufsleben brauchen. Und der Erfolg zeigt uns: Nicht nur olympiareife Kandidatinnen und Kandidaten finden in den Unternehmen ihren Platz – wenn Einstellung und Fleiß stimmen.“

Torsten Withake, Vorsitzender der Geschäftsführung der Regionaldirektion NRW der Bundesagentur für Arbeit: „Gerade, weil die Corona-Pandemie am Ausbildungsmarkt erste Spuren hinterlässt, ist es wichtig, dass die Unternehmen und Betriebe in Nordrhein-Westfalen weiter in die Ausbildung von Nachwuchs investieren und allen Jugendlichen eine Chance geben. Denn die grundlegenden demografischen Herausforderungen für die Zukunft unseres Wirtschaftsstandorts bleiben. Mit dem Ausbildungsprogramm NRW können wir Ausbilderinnen und Ausbilder dabei unterstützen. In einer Zeit, in der der Ausbildungsmarkt von den Auswirkungen der Pandemie beeinflusst wird, ist dies ein wichtiger Beitrag zur Fachkräftesicherung.“ Zusätzlich zu den rund 900 neu geschaffenen Ausbildungsplätzen konnten 172

Jugendliche mit Vermittlungshemmnissen durch die Bemühungen der Bildungsträger in bereits vorhandene Ausbildungsstellen vermittelt werden. Damit hat das Ausbildungsprogramm NRW mehr als 1.000 Jugendlichen, die sonst leer ausgegangen wären, zu einem regulären Ausbildungsplatz verholfen und ihnen eine Chance auf eine erfolgreiche berufliche Zukunft eröffnet.

Schon seit Juni 2020 haben die ausgewählten Bildungsträger mit der Akquise zum dritten Durchgang des Programms begonnen – diesmal unter den Vorzeichen eines durch die Corona-Pandemie deutlich angespannteren Ausbildungsmarktes. Bis zu 1.000 Plätze können landesweit gefördert werden. Arbeitsministerium und Regionaldirektion rufen die Unternehmen auf, sich an dem Programm zu beteiligen und Jugendlichen eine Chance auf einen Einstieg ins Berufsleben zu bieten.

Die Lage auf dem Ausbildungsmarkt in Nordrhein-Westfalen ist durch große regionale Unterschiede geprägt. Zum Ausgleich der regionalen Unterschiede stellt die Landesregierung das „Ausbildungsprogramm NRW“ bereit, darüber werden jährlich rund 1.000 zusätzliche Ausbildungsplätze gefördert.

Es ist ein zentrales Anliegen des Ministeriums für Arbeit, Gesundheit und Soziales NRW, dass mehr junge Menschen den Weg in Ausbildung finden. Eine abgeschlossene Berufsausbildung ist eine wichtige Grundlage für dauerhafte Beschäftigung und eine selbstbestimmte Lebensführung.

Das ESF-geförderte Ausbildungsprogramm NRW soll Betriebe motivieren, zusätzliche Ausbildungsstellen einzurichten, um das bestehende Marktungleichgewicht abzumildern. Zugleich soll für Jugendliche die Ausbildungssituation verbessert werden. Städte und Kreise mit einer Bewerber-Stellen-Relation ungünstiger als 1:1 profitieren von dem Programm.

ECKPUNKTE:

Ausbildungsplatzakquise: Ausgewählte Bildungsträger akquirieren ab Juni zusätzliche Ausbildungsstellen bei Betrieben“

Teilnehmergewinnung: Arbeitsagenturen und Jobcenter schlagen Bewerberinnen und Bewerber für einen Ausbildungsplatz vor. Die Besetzung erfolgt im Zusammenwirken mit Bildungsträger und Ausbildungsbetrieb.

Ausbildungsberufe: Als Orientierungshilfe für die Ausbildungsstellenakquise wird im regionalen Ausbildungskonsens eine „Positivliste“ zu Ausbildungsberufen verabschiedet, die gute Übernahmechancen besitzen und eine realisierbare Nachfrage bei den Jugendlichen erwarten lassen. Grundsätzlich sind alle Ausbildungsberufe nach BBiG/HWO förderfähig (2 - 3,5-jährig).

Ausbildungsverträge: Betriebe schließen reguläre Ausbildungsverträge mit den Jugendlichen ab.

Zusätzlichkeit: Die Ausbildungsplätze müssen zusätzlich laut Definition des MAGS NRW sein.

Ausbildungsbegleitung: Die Auszubildenden werden von den Bildungsträgern begleitet.

Ausbildungsvergütung: Betriebe, die zusätzliche Ausbildungsplätze einrichten, erhalten in den ersten 24 Monaten ab Programmstart einen Zuschuss zur Auszubildendenvergütung in Höhe von 300 Euro im Monat bzw. 174 Euro bei verringerter Auszubildendenvergütung für Teilzeitausbildungen.

Einige Betriebe aus dem Bereich der Kreishandwerkerschaft Rhein-Erft haben das aktuelle „Ausbildungsprogramm NRW“ bereits in Anspruch genommen. In der kommenden Ausgabe des Meister-Brief stellen wir ein gelungenes Best Practice-Beispiel vor.



BRW bietet Förderprogramm für den Rhein-Erft-Kreis an

Das Bildungsinstitut der Rheinischen Wirtschaft unterstützt Betriebe, die einen zusätzlichen Ausbildungsplatz anbieten können.

Betriebe können mit Mitteln des Europäischen Sozialfonds (ESF-Mitteln) einen Zuschuss zur Ausbildungsvergütung bis einschließlich 31.08.2022 erhalten.

Das Bildungsinstitut der Rheinischen Wirtschaft (BRW) bietet das Programm in Bergheim schon seit 2018 an. Auch im Jahr 2020 ist das Ausbildungsprogramm NRW bereits gestartet. Nehmen Betriebe daran teil, können sie mit einer Bezuschussung von 300 Euro monatlich sowie von einer fachlichen und pädagogischen Begleitung Ihres Auszubildenden profitieren. Angesprochen sind Betriebe aus dem Rhein-Erft-Kreis, die erstmalig, nach

mindestens vier Jahren Unterbrechung oder auch mehr Auszubildende als im Durchschnitt der letzten vier Jahre ausbilden wollen. Wichtig ist, dass zusätzliche Ausbildungsplätze geschaffen werden. Die zuständigen Arbeitsagenturen für Arbeit, beziehungsweise die Jobcenter, sowie die regionalen Partner im Ausbildungskonsens haben eine Liste mit Ausbildungsberufen erstellt, die gute Übernahmechancen erwarten lassen. Dazu gehören:

- Elektroniker/ Elektronikerin
- Kraftfahrzeugmechatroniker/ Kraftfahrzeugmechatronikerin
- Maler und Lackierer/ Malerin und Lackiererin
- Metallbauer/ Metallbauerin
- Tischler/ Tischlerin

Vorgeschlagen werden die Jugendlichen von der Agentur für Arbeit und den Jobcentern. Diese kommen zum BRW und werden dann in Ausbildungsbetriebe vermittelt. Zusätzlich erhalten sie individuell angepasste Coachings (Bewerbung, Kommunikation in Vorstellungsgesprächen), die die Aussicht auf einen Ausbildungsplatz verbessern. Nachdem es zu einem Ausbildungsvertrag gekommen ist begleitet und unterstützt das BRW die Teilnehmenden und die Betriebe während der Maßnahmendauer von 24 Monaten im Hinblick auf eine Fortführung und einen erfolgreichen Abschluss der Ausbildung. Ansprechpartner:: Jennifer Dumrose und Andreas Johannsen, Tel.: 02271 986660 oder per E-Mail:

ausbildungsprogramm@brw.de

Mieten ist Vertrauenssache

LEISTUNGEN

ME

Scherenbühnen

Teleskopbühnen

Teleskopstapler

brinckMANN
ARBEITSBÜHNEN

Unser Bestreben als junges, aufstrebendes Unternehmen ist es Ihnen alle Komponenten rund um das Mieten aus einer Hand anzubieten, damit Ihre Arbeiten noch effizienter und leistungsorientierter ausgeführt werden können. Um Ihnen eine hohe Qualität der auszuführenden Arbeiten zu gewährleisten, bieten wir Ihnen ausschließlich Geräte von namhaften und qualitativ hochwertigen Herstellern der Branche an.

Bundesweite Vermietung: Ein Anruf genügt (02871 / 242 660)
Egal wann, wo und welches Gerät – wir erfüllen Ihnen jeden Wunsch!
Wir zeichnen uns aus durch:

Eine fachkundige Beratung,

- ✓ jahrelange Erfahrung,
- ✓ stets kundennahe und individuelle Dienstleistung,
- ✓ Schnelligkeit,
- ✓ maßgeschneiderte Lösungen,
- ✓ qualitativ hochwertige Geräte,
- ✓ vielseitiges Schulungs-Angebot (u.a. IPAF)

Wer sicher und schnell hoch hinaus möchte setzt auf uns! Vertriebsleiter / Stefan Merzbach -- Geschäftsleitung / Nils Terstegge



Fliesen Scholl

Meisterbetrieb für Fliesen- und Maurerarbeiten

Angst, dass Ihnen die Decke auf den Kopf fällt?
Ärger mit Handwerkern?
Nicht mit uns!

Antoniusstraße 16
50226 Frechen-Habbelrath
Telefon 0 22 34 / 3 10 10
Telefax 0 22 34 / 33 33
Internet: www.FliesenScholl.de
E-Mail: info@FliesenScholl.de

Ihr Spezialist für:

- Barrierefreies Wohnen
- Großformate
- Reparatur-Schnelldienst
- Schimmelbeseitigung
- Mauern und Verputzen



Wer als selbstständiger Handwerksmeister Tag für Tag im eigenen Betrieb in der Verantwortung für sich, seine Familie und nicht zuletzt auch seine Mitarbeiter steht, der braucht ab und an auch einmal Zeit und Raum, um Luft zu holen; der Akku muss wieder aufgeladen werden. Aber Zeit ist knapp und kostbar. Deshalb stellen wir im Meister-Brief interessante Ziele für eine entspannende Auszeit vor.

Freizeit-Tipp

Kurzurlaube in der Region, so zeigen zahlreiche Studien und Untersuchungen, liegen „voll im Trend“. Heute möchten wir unseren Leserinnen und Lesern ein ganz besonderes „Reiseziel“ ans Herz legen. Allerdings hat die Corona-Pandemie in diesem Jahr plötzlich alles ganz anders gemacht. Nahezu drei Monate lang war an aktive Freizeitgestaltung kaum zu denken. Urlaub - auch nur ein paar wenige Tage - war nicht machbar. Alle Grenzen zu, alle Unterkünfte zu. Inzwischen bieten sich wieder mehr Möglichkeiten. Wir haben uns an der Südlichen Weinstraße umgesehen.

Werbung im **MEISTER-BRIEF**

Ihr Ansprechpartner für Anzeigen: **Peter Szemenyei**
Tel: 02234-52222



Wir verschaffen Ihnen die Kundenkontakte

KEMMERLING GEBÄUDETECHNIK



IMMER FÜR SIE DA - IMMER IN IHRER NÄHE!

elements

BAD / HEIZUNG / ENERGIE

Widdersdorfer Straße 184
50825 Köln
www.elementsshow.de/koeln

ABEX

AN UNSEREN BEWÄHRTEN STANDORTEN SIND WIR FÜR SIE DA!

10 × in Köln
1 × in Bergheim
1 × in Brühl

1 × in Erftstadt
1 × in Frechen
1 × in Jüllich

1 × in Kerpen
1 × in Pulheim

Verlängerter Sommer in der Südpfalz

Zu Besuch in der „Geburtsstätte der Deutschen Demokratie“

800 v. Chr. als Keltensiedlung in der Pfalz erstmals erwähnt, wird im Bereich der heutigen Südlichen Weinstraße 83 n. Chr. die römische Provinz „Germania Superior“ gegründet, deren Bewohner bereits Weinbau betreiben. Im Jahr 1024 beginnt die Salierherrschaft mit der Wahl Konrad II. zum König; die Reichsfeste Trifels wird erstmals erwähnt. 1138 übernehmen die Stauer die Reichsführung; der Trifels wird Mittelpunkt des Reiches und Hauptaufbewahrungsort der Reichsinsignien und Staatsgefängnis für Richard Löwenherz.

Zahlreiche Burgen entstehen und das Kloster Eußerthal wird gegründet. Im 30jährigen Krieg (1618-1648) wird die Pfalz von verschiedenen Besatzern regiert und während des Pfälzischen Erbfolgekrieges von 1688-1697 in weiten Teilen zerstört. Als Folge des Wiener Kongresses (1814-1815) wird die Pfalz bayrisch. Am 27. Mai 1832 findet das Hambacher Fest statt; seither gilt das Hambacher Schloss als Geburtsstätte der Deutschen Demokratie. In den Jahren 1934 bis 1936 führen Rekordernten in der Region zu Preisverfall und Absatzschwierigkeiten des erzeugten Weines. Zur Überwindung der Krise wird die Deutsche Weinstraße - die erste touristische Straße - ins Leben gerufen und das „Deutsche Weintor“ in Schweigen gebaut.

Und in diesem Jahr wird der Sommer an der Südlichen Weinstraße länger! Gäste entdecken die Südliche Weinstraße und dürfen sich auf tolle Angebote und Zusatzleistungen Ihrer Gastgeber freuen.

Die Gastronomen und Winzer haben wieder geöffnet und heißen ihre Besucher in der pfälzischen Küche und beim Pfälzer Wein Willkommen. So kommt die Kulinarik nicht zu kurz. Und die hügelige Region im Süden der Pfalz hat noch viele weitere Vorzüge zu bieten. Vor allen Dingen viel Natur zum Wandern und Radfahren (am besten mit E-Bike!): Im Pfälzerwald, in den Weinbergen oder den Queichwiesen in Richtung Rhein... Dazu locken Ausflugsziele wie mittelalterliche Burgen, der Wild- und Wanderpark in Silz, die Südpfalz-Draisine, die Rietburg-Sesselbahn, der Landauer Zoo und das angrenzende Elsass, nur den sprichwörtlichen Steinwurf vom Deutschen Weintor in Schweigen-Rechenberg entfernt.

Der Spätsommer in der Weinregion im Süden der Pfalz hat dabei seine ganz besonderen Reize! Auch wenn die Weinfeste mindestens kleiner ausfallen (müssen). Die Gastgeber bieten dazu noch besondere Angebote für einen langen Sommer an der Südlichen Weinstraße an! Für längere Aufenthalte (meist ab 5 Übernachtungen) sind im Reisepreis dann beispielsweise ein Picknick im Weinberg oder eine Weinprobe mit den hervorragenden Weinen der Südlichen Weinstraße enthalten.

Infos: www.suedlicheweinstrasse.de



Die Bandbreite der Unterkünfte an der Südlichen Weinstraße ist ebenso breit wie das kulturelle, kulinarische und sportliche Angebot. Oben der Blick über die Weinberge bei Leinsweiler, links das Hambacher Schloss - als Geburtsstätte der Deutschen Demokratie besonders geschichtsträchtig und unten Ansichten aus Answeller, einem pittoresken Städtchen am Fuße der Burg Trifels im Queichtal.
Fotos: dru



TERMINE



- 29. September:

Brandschutzhelferausbildung nach DGUV-I 205-023

- 6. Oktober:

Zertifizierter Sachkundiger für die Prüfung und Wartung von Feuer-
schutztüren, Rauchschutztüren und Feststellanlagen

nur Fachinnung Metall und Tischler-Innung

- 8. Oktober:

Arbeitsrecht - Störungen im Arbeitsverhältnis + Aktuelles zu rechtli-
chen Fragen der Corona-Krise

alle Handwerke

- 29. Oktober:

Baulohn

nur Baugewerks-Innung

- 31. Oktober, 7. und 14. November:

Elektrofachkraft für festgelegte Tätigkeiten im
Bau- und Ausbaugewerbe

- 3. November:

Psychische Gesundheit im Betrieb

alle Handwerke

- 26. November:

Jahreswechsel aus steuerlicher Sicht

**Sämtliche Seminare sind wegen der Abstands- und Hygieneregelung
auf 14 Teilnehmer begrenzt**

Alle Informationen zum Seminarangebot: 02234-52222

EES organisiert Lossprechung für den Innungsbesten



Auch in diesem Jahr hatten viele Innungen ihre Lossprechungs-
feiern im Rahmen des traditionellen Hoffestes geplant und sind
damit „Opfer“ der coronabedingten Absage geworden. Die Wes-
selinger Firma Elektro Engels hat deshalb für ihre beiden jungen
Gesellen eine kleine Lossprechungsfeier auf dem Betriebsgelände
organisiert. Martina Engels-Bremer: „Unser Azubis haben es
verdient, dass wir das nicht einfach so unter den Tisch fallen
lassen.“ In der Tat. Mahjoub Jemili und Nefras Mikha haben
ihre Gesellenprüfung nach verkürzter Ausbildungszeit mit
besonders guten Ergebnissen abgeschlossen. Nefras Mikha war
im April 2013 als Flüchtling aus Syrien nach Deutschland ge-
kommen. Die jetzt bestandene Gesellenprüfung im Handwerk
der elektrotechnischen Berufe ist aller Ehren wert. Auch Mah-
joub Jemili, ein junger Tunesier mit deutschem Pass hat die
Gesellenprüfung als Innungsbesten abgeschlossen! Dafür gab es
neben dem Gesellenbrief auch noch ein Geschenk vom Innungs-
vorstand. An der „Lossprechung“ haben teilgenommen (von
links): Georg Engels(GF EES), Peter Ropertz, Martina Engels-
Bremer(GF EES), Nefras Mikha, Mahjoub Jemili, Michael Hanke
(Ausbildungsmeister EES) und Michael Engels (GF EES).

Der MEISTER-BRIEF gratuliert folgenden Mitgliedern:

50. Geburtstag: Lothar Odendahl (Geldschrank Odendahl GmbH/Metall); Frank Röttgen (Tischlerei Frank Röttgen GmbH); Mario Friedsam (Friedsam und Janes Elektrotechnik GmbH); Hubertus Müller (Bauunternehmung Schorn GmbH & Co.KG); Josef Neuhaus (Fa. Josef Neuhaus Bedachungen); Tonia Bertolami (Salson Nunzio / Friseur); Christzian Karaschinski (Fa. Christian Karaschinski / Elektro)

60. Geburtstag: Adam Orzloski (BM-Motoreninstandsetzung GmbH - 1a-autoservice); Hans-Josef Obladen (Obladen Aufzugstechnik GmbH / Dachdecker); Heiko Burgwinkel (Fa. Heiko Burgwinkel / Dachdecker); Peter-Hermann Kissel (Bauunternehmung Barbara Kissel); Josef Scholl (Fliesen Scholl GmbH & Co.KG); Franz-Peter Kolvenbach (Bedachungen Aussem GmbH); Bilgi Kürekci (HB Bau Dipl.-Ing. Hagen Burbach)

65. Geburtstag: Dieter Sablotny (Fa. N. Sablotny / Kfz); Hans Wahl (Fa. Hans Wahl / Maler); Bernhard Müller (Fa. Bernhard Müller Informations- und Elektrotechnik); Wolfgang Garska (Mercedes-Benz Vertrieb NFZ GmbH); Alexander Floric (Tischlerei Akzente GmbH); Klaus-Dieter Schmidt (Bauunternehmung Schorn GmbH & Co.KG); Heinrich Keulertz (Elektro Keulertz GmbH); Georg Sandfort (Autohaus Bäckmann GmbH); Hans Peter Wollseifer (Wollseifer Facilities & Bauservices)

70. Geburtstag: Arnold Mund (Bauunternehmung Arnold Mund); Ferdinand Schiffer (Gebr. Schiffer GmbH Bedachungen)

80. Geburtstag: Heinz Peter Esser (Autohaus Esser-Schüler GmbH); Hans-Jakob Wiegand (Metzgerei und Partyservice Wiegand)

50-jähriges Betriebsjubiläum: H.J. Lohmar Gmbh, Fliesen-, Platten- und Mosaikleger

100-jähriges Betriebsjubiläum: Kiklasch GmbH - Bauunternehmung; Nagel Metallbau GmbH & Co.KG



**Unsere Kunden sind
unsere Nachbarn und
so beraten wir sie auch.**

**Morgen
kann kommen.**

Wir machen den Weg frei.

Genossenschaftliche Finanzberatung heißt: erst zuhören und dann beraten. Und das machen wir transparent und ehrlich, denn für uns sind Kunden keine anonymen Nummern, sondern Menschen, denen wir auch in 20 Jahren noch in die Augen schauen wollen.



**WEIL IHRE
HÄNDE
WICHTIGERES
ZU TUN HABEN,**

**ALS SICH MIT IHRER
VERSICHERUNG
RUMZUSCHLAGEN.**

Wir machen's einfach.

Die IKK classic packt genauso an wie Sie – damit Sie die Welt weiter am Laufen halten können. Darum sind wir die Versicherung für Handwerker. Mehr Infos unter www.ikk-classic.de

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