

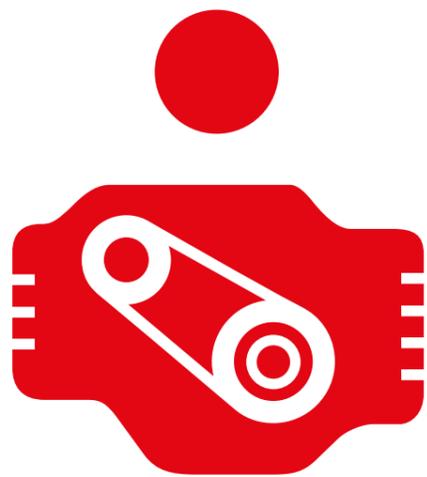


## Übergänge gestalten – Zukunft sichern

Hier ist Raum für Begegnung und Austausch, hier entstehen viele gute Ideen: Für den Übergang von der Schule in den Beruf ist das moderne Bildungszentrum des Mönchengladbacher Handwerks der ideale Ort.



# Brummen ist einfach.



**Weil die Sparkassen den Motor unserer Wirtschaft am Laufen halten.**

**Mittelstandsfinanzierer Nr. 1\***

\*bezogen auf die Sparkassen-Finanzgruppe

Wenn's um Geld geht  
 **Sparkasse Mönchengladbach**

sparkasse-mg.de

## Editorial

### Solidarisch durch und aus der Krise

Das Mönchengladbacher Handwerk ist mit fast 20 Prozent aller sozialversicherungspflichtigen Beschäftigten ein wesentlicher Erfolgs- und Ausbildungsfaktor der heimischen Wirtschaft. Das äußere Zeichen gelebter Solidarität im Handwerk ist der Zusammenschluss in Innungen unter dem Dach der Kreishandwerkerschaft. Gerade in dieser außerordentlichen Situation benötigen unsere Mitgliedsbetriebe Unterstützung bei den gravierenden wirtschaftlichen Herausforderungen. Die Solidarität mit unseren Mitgliedern gebietet es, weiterhin persönlich präsent zu sein.

Die Ausbreitung des Corona-Virus stellt nicht nur das Gesundheitssystem, sondern unser gesamtes politisches, wirtschaftliches und soziales Leben vor eine noch nicht erlebte Herausforderung. Selbstverständlich besteht unsere erste Aufgabe darin, die Ausbreitung des Virus einzudämmen, um Leben zu retten.

Aber ohne eine funktionierende Wirtschaft werden wir nicht handlungsfähig bleiben. Wir sind gefordert, den „Patienten Wirtschaft“ weiterhin richtig zu beatmen und zu ernähren; ansonsten werden die Folgeschäden unfassbar hoch werden.

Aktuell stehen die umfangreichen öffentlichen Subventionsmaßnahmen im Vordergrund. Hier unterstützen die Mitarbeiter in der Kreishandwerkerschaft unsere Betriebe vor Ort durch persönliche Beratung sowie Kontaktvermittlung zur Agentur für Arbeit, zu Banken und zur Handwerkskammer.

Aber auch diese Krise wird ein Ende haben und die Vorbereitung darauf kann nicht früh genug beginnen. Es gilt, unsere wirtschaftlichen und sozialen Strukturen nicht dauerhaft zu beschädigen. Im Fokus ist dabei sicher das Handwerk mit dessen beschäftigungssichernden kleinen und mittelständischen Strukturen sowie die vorhandene Infrastruktur der beruflichen Bildung.

Das Mönchengladbacher Handwerk wird auch in der Zukunft der lokale Produzent von Wertschöpfung sein. Facharbeitermangel und Nachwuchsprobleme sind nicht ad acta gelegt, sie sind das Zukunftsproblem unserer Betriebe. Daher muss neben den Unternehmen auch die berufliche Bildungsstruktur sicher und unbeschadet durch die Krise gebracht werden.

Unsere Unternehmen vor Ort benötigen zeitnah Auftragsperspektiven und Bestandsgarantien für „die Zeit danach“: Ein probates Mittel könnten kurzfristige Auftragsvergaben der öffentlichen Hand sein, um leere Auftragsbücher zu vermeiden und so schon jetzt für den Abschluss von Ausbildungsverträgen für 2020/2021 zu motivieren.

Versprochen: Wir schauen schon jetzt nach vorne und werden den Weg durch und aus der Krise offensiv und gemeinsam beschreiten.

Bleiben Sie gesund und voller Tatendrang!

Ihr  
Frank Mund



Foto: Julia Vogel

#### Impressum

Die KREIHA INFO ist das Mitteilungsmagazin der Kreishandwerkerschaft Mönchengladbach (Herausgeber). Verantwortlich für den Inhalt zeichnet Kreishandwerksmeister Frank Mund. Das Magazin erscheint alle zwei Monate in einer Auflage von 3.500 Stück, das nächste Mal am 15. Juni 2020. Für Mitglieder ist der Bezugspreis im Beitrag enthalten.

**Kreishandwerkerschaft Mönchengladbach**  
Körperschaft des öffentlichen Rechts  
Platz des Handwerks 1 · 41065 Mönchengladbach  
Tel.: 02161 4915-0 · Fax: 02161 4915-50  
info@kh-mg.de · handwerk-mg.de



Unser Titelfoto zeigt Joachim Pütz und Oberstudienrätin Sabine Kannen vom Berufskolleg für Technik und Medien Platz der Republik zu Gast im Haus des Handwerks Mönchengladbach. – Foto: Isabella Raupold

# Wir sind für Sie und Ihre Interessen da

Liebe Kolleginnen,  
liebe Kollegen,

die Kreishandwerkerschaft Mönchengladbach ist die Geschäftsstelle von 18 engagierten Innungen in Ihrer Region. Es gibt viele gute Gründe, die eine Innungsmitgliedschaft interessant und empfehlenswert machen:

- Kostengünstige Versicherung
- Kostenfreie Rechtsberatung
- Reduzierte Lehrgangsgebühren für Ausbildungsbetriebe
- Umfassendes Lehrgangs- und Seminarangebot
- Effektives Forderungsmanagement
- Abmahnung von Wettbewerbsverstößen
- Bessere Werbung und Öffentlichkeitsarbeit
- Wirksame Interessenvertretung

Nutzen auch Sie die Vorteile eines starken Partners vor Ort und werden Sie Innungsmitglied.

Als neue Mitglieder begrüßen wir herzlich

in der Maler- und Lackierer-Innung Mönchengladbach

Nonn Fahrbahnmarkierungen GmbH & Co KG  
Borsigstr. 15  
41066 Mönchengladbach

Wolfgang Otfried Keser  
Luisental 80  
41199 Mönchengladbach

in der Informationstechniker-Innung Mönchengladbach/Neuss

Marco Jepkens  
(Betriebsübernahme von Ulrich Jepkens)  
Neusser Str. 180  
41065 Mönchengladbach



**Kreishandwerksmeister**  
**Frank Mund**  
Tel.: 02161 4915-0  
info@kh-mg.de



**Stellvertretender Kreishandwerksmeister**  
**Reinhard Esser**  
Tel.: 02161 4915-0  
info@kh-mg.de



**Geschäftsführung Allgemeine Rechtsberatung**  
**Stefan Bresser**  
Tel.: 02161 4915-26  
info@kh-mg.de



**Stellvertretende Geschäftsführung Rechtsberatung und Schiedsstellen**  
**Claudia Berg**  
Tel.: 02161 4915-26  
berg@kh-mg.de



**Kassenleiter**  
**René Jansen**  
Tel.: 02161 4915-27  
jansen@kh-mg.de



**Kassen- und Rechnungswesen**  
**Dagmar Fegers**  
Tel.: 02161 4915-21  
fegers@kh-mg.de



**Handwerksrolle AU-Beauftragte**  
**Cornelia Lemkens**  
Tel.: 02161 4915-25  
lemkens@kh-mg.de



**Inkasso und Jubiläen**  
**Catrin Hammer**  
Tel.: 02161 4915-55  
hammer@kh-mg.de



**Lehrlingsrolle Organisation überbetrieblicher Unterweisungsmaßnahmen**  
**Claudia Bihn**  
Tel.: 02161 4915-42  
bihn@kh-mg.de



**Lehrlings- und Prüfungswesen**  
**Birgitt Schoenen**  
Tel.: 02161 4915-41  
schoenen@kh-mg.de

# Aus dem Inhalt



**Übergänge gestalten – Zukunft sichern**  
**Informationsveranstaltung KAOA**  
**Rückblick Ausbildungsbörse 2020**  
Seite 6  
Seite 8

**KREIHA Kosmos**  
Mönchengladbachs neue Junggesellen Seite 10  
Innungsfeier Sanitär-Heizung-Klima Seite 12  
Betriebsjubiläum H. Schalm GmbH Seite 15  
Karnevalsaktion der Bäcker-Innung Seite 16  
Rückblick auf die Hoch-Session 2020 Seite 18  
Neue Jungmeister im Kammerbezirk Seite 19  
Jahresbestmeisterin Hannah Jost Seite 20



Azubi-Porträt Fahrzeugbaumechaniker Seite 22  
Ehrungen der Tischler-Innung Seite 24  
Betriebsjubiläum René Paulzen Seite 25

**Fest- und Feiertage** Seite 26

**KREIHA Kosmos**  
Betriebsjubiläum Nadine Davids Seite 31  
Obermeisterinnen-Porträt Sabine Capan Seite 32

**Events & Service**  
Nachhaltigkeit im Holzhandel Seite 34  
Zertifizierter Gebäudeenergieberater Seite 35  
Neues Strategiebuch mg+ Seite 37  
Neue Imagekampagne des Handwerks Seite 38  
Baurecht: Werklohnforderungen Seite 40  
SHK: Kesseltauschkampagne gestartet Seite 42  
Baurecht: Bauvertragskündigung Seite 43  
Steuer: Rechnungsstellung ins Ausland Seite 44  
Jahresabschluss bei der Stadtparkasse Seite 46  
Handwerker finden im Internet Seite 48  
Versicherung: Altersversorgung Seite 50

**Termine**  
**Sonntag, 21. Juni 2020, 11:00 Uhr:**

**Jazzfrühschoppen des Handwerks**

Volksbank Mönchengladbach,  
Senefelder Str. 25



## ► Bleiben Sie auf dem Laufenden!

Die Handwerksorganisation und ihre Partner sind in der Corona-Krise mit schneller Hilfe, umfassender Beratung und verlässlicher Information für die Mitgliedsbetriebe da. Nutzen Sie die Links und Tipps im Newsbereich auf der Webseite der Kreishandwerkerschaft Mönchengladbach: **Handwerk-MG.de**

► Lesen Sie dort nun auch das Interview mit Dirk Weduwen, Obermeister unserer Informationstechniker-Innung, zur gesicherten IT-Verbindung zwischen Betrieb und Home-Office.





Fotos: Isabella Reupold

## Übergänge gestalten – Zukunft sichern

Die Lehrer der Klassen 9 und 10 sind wichtige Ansprechpartner und Berater beim Übergang von der Schule in den Beruf. Ihnen war am 4. Februar im Haus des Handwerks eine eigene Informations- und Netzwerk-Veranstaltung gewidmet. Dazu eingeladen hatte die Kommunale Koordinierungsstelle „Kein Abschluss ohne Anschluss“ (KAoA).



Die Kreishandwerkerschaft Mönchengladbach ist ein gefragter Partner für Berufsinformationsangebote an Schüler aller Schulformen. Jedes Jahr nutzen rund 2.000 von ihnen die Möglichkeit, im Bildungszentrum am Platz des Handwerks die modernen Ausbildungsbereiche und Lehrwerkstätten zu erleben, die attraktiven Berufsfelder im Handwerk zu erkunden oder sich direkt auf einen Praktikums- oder Ausbildungsplatz bei einem der 3.500 Handwerksbetriebe in der Stadt zu bewerben. Deshalb fand es die Kommunale Koordinierungsstelle KAoA naheliegend, für ihre an Lehrer der Klassen 9 und 10 gerichtete Informationsveranstaltung zu Anschlussoptionen im Übergang Schule und Beruf das Haus des Handwerks als Veranstaltungsort zu wählen. Der Haus-

herr, Geschäftsführer Stefan Bresser (Foto links), freute sich am 4. Februar über den Besuch von rund 100 Teilnehmern und Akteuren, darunter (weiter von links nach rechts) Magdalena Heynen von der Kommunale Koordinierungsstelle, Joachim Nowak von der IHK sowie Schulrat Christoph Eich.

In der ersten Hälfte der dreistündigen Veranstaltung stellten sich die Akteure im Übergang Schule-Beruf dem Plenum vor: nach der Kreishandwerkerschaft die IHK, dann Arbeitsagentur und Jobcenter, die fünf städtischen Berufskollegs, Einrichtungen der Jugendhilfe und schließlich das Weiterbildungskolleg sowie die Volkshochschule. Sie alle verfolgen mit ihren Angeboten das Ziel, die Jugendlichen möglichst frühzeitig und unkompliziert mit der Arbeitswelt in Kontakt zu bringen.

„Wir müssen möglichst noch vor dem Praktikum die Hemmschwelle senken“, forderte Schulrat Christoph Eich. Stefan Bresser konnte bei seinen vielen Besuchsrundgängen erleben, dass genau das im Haus des Handwerks funktioniert: „Die Schüler verlieren ihre Hemmungen, sobald sie hier sind, sich im Gebäude und in den Werkstätten bewegen. Wir sind ein Berufsbildungszentrum; unsere Ausbilder und auch die Auszubildenden gehen ganz offen auf sie zu.“ Diesen „Geist des Hauses“ konnten die Teilnehmer im Anschluss selbst erleben. Für die zweite Hälfte der Veranstaltung hatten die Akteure Beratungsstände im Foyer des Bildungszentrums aufgebaut, an denen sich locker miteinander ins Gespräch kommen ließ und wo zahlreiche neue Netzwerkverbindungen entstanden.

# Die neue Leichtigkeit Ihrer Business-Bank-Beziehung.

Wer als Unternehmer einmal die Genossenschaftliche Beratung einer Volksbank genossen hat, möchte keine andere Hausbank mehr. Wir haben die richtigen Mittel zur Stärkung des Mittelstandes: Ob Liquidität, Investitionen, Finanzierung, Fördermöglichkeiten oder Unternehmensnachfolge – die Volksbank macht Ihren Businesserfolg zur Chefsache!

Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.

www.voba-mg.de

Volksbank  
Mönchengladbach eG

## Niederlassung Mönchengladbach

3.500 m<sup>2</sup> Lager- und Verkaufsfläche

Eine von **16** guten Adressen für professionellen Malerbedarf

- Farben, Lacke, Tönenservice, Zubehör
- Riesenauswahl an Tapeten- u. Teppichkollektionen
- Musterausstellung mit aktuellen Bodenbelägen
- Werkzeuge, Maschinen, Maschinenverleih
- Kompetente Beratung
- Tägliche Anlieferung im Umkreis von 100 km

Maler-Einkauf West  
Künkelstraße 43 B1  
41063 Mönchengladbach  
Telefon 0 21 61 46 34 9-0  
Telefax 0 21 61 46 34 9-99  
  
vertrieb-moenchengladbach@meg-west.de  
www.meg-west.de

Bonn  
Düsseldorf  
Euskirchen  
Gummersbach  
Heinsberg  
Kleve  
Köln-Marsdorf  
Köln-Ossendorf

Krefeld  
Moers  
M-Gladbach  
Neuss  
Remscheid  
Siegburg  
Viersen  
Waldbröl

# Ausbildungsbörse 2020 – erfolgreich im Handwerk!

Exklusiv um attraktive Handwerksberufe ging es bei der Ausbildungsbörse, die am 12. Februar von der Arbeitsagentur Mönchengladbach zusammen mit der Kreishandwerkerschaft organisiert wurde. Rund 200 Schüler nutzten das Angebot zur Berufsorientierung und Direktbewerbung.



Jungen Menschen die duale Ausbildung näher zu bringen, die facettenreichen Berufe des Handwerks vorzustellen und die Karrieremöglichkeiten aufzuzeigen – das sind jedes Jahr aufs Neue die Ziele der Ausbildungsbörse „Handwerk hat Zukunft“. Sie fand diesen Februar bereits zum zehnten Mal statt und wurde von Susanne Käser (Foto rechts), Geschäftsführerin operativ der Arbeitsagentur Mönchengladbach, Claudia Berg (links), stellvertretende Geschäftsführerin der Kreishandwerkerschaft, und Kreishandwerksmeister Frank Mund (Mitte) eröffnet.

## Im direkten Kontakt mit dem Handwerk

Über fünf Stunden hinweg konnten die Jugendlichen verschiedenste Ausbildungsberufe aus dem Handwerk live erleben, sich am Stand der Handwerkskammer über das Triale Studium informieren oder sich direkt mit allen Fragen rund um Berufsorientierung, Bewerbung, Ausbildung und Studium an die Berufsberater der Arbeitsagentur wenden. Sie bekamen Führungen durch die hoch modernen Lehrwerkstätten des Mönchengladbacher Berufsbildungs-

zentrums und hörten dort von den Handwerksmeistern, auf was es im Verlauf der Ausbildung ankommt. In den Werkstätten trafen sie außerdem auf Auszubildende ihrer Altersgruppe, denen sie Fragen auf Augenhöhe stellen konnten.

## Breitgefächertes Angebot für alle Interessen

An den Info-Ständen im Foyer waren 12 Innungen des Mönchengladbacher Handwerks durch ehrenamtlich engagierte Vorstände und in diesem Jahr erstmals auch durch Fach- und Führungskräfte ihrer Mitgliedsunternehmen vertreten. Diese brachten ihre bisher noch unbesetzten Ausbildungsplätze für den August 2020 mit und führten dazu dann vor Ort Bewerbungsgespräche. Dirk Classen, Geschäftsführer der Classen Design GmbH & Co. KG Objekteinrichtungen, zeigte sich schon nach den ersten Interviews positiv überrascht vom Interesse der Jugendlichen, die an seinem Stand das Gespräch mit ihm suchten: „Sie hatten sich vorbereitet und zeigten mir mit ihren Fragen, dass sie sich schon genauer mit unseren Ausbildungsberufen auseinandergesetzt haben. Ich war auch beeindruckt von dem, was viele von ihnen mitbringen und uns zu bieten haben.“ Bewerbungen, die nicht direkt vor Ort vermittelt werden konnten, nahmen Arbeitsagentur und Kreishandwerkerschaft zur Weiterleitung im Nachgang an die Veranstaltung auf.



## Rundum-Orientierung

Zusätzlich zu den Berufen, die bei der Börse live in den Werkstätten und an den Informationsständen vorgestellt wurden, brachte die Arbeitsagentur weitere Handwerksberufe in 360-/180-Grad-Videos mit, die sich die Teilnehmer mit Virtual-Reality-Brillen ansehen konnten. Die

mehrere Minuten langen Clips wurden an typischen Arbeitsplätzen der verschiedenen Gewerke gedreht, zum Beispiel auf Baustellen. Das Besondere daran ist, dass der Betrachter durch Drehen, Heben oder Senken des Kopfs die ganze Szenerie im Kugelpanorama erkundet, sich also mitten hinein versetzt fühlt. „Erfahrungsgemäß fällt es leichter, sich für einen bestimmten

Beruf zu begeistern, wenn man sich eine konkrete Vorstellung von seinem zukünftigen Arbeitsplatz machen kann“, erklärten die Berufsberater dieses ungewöhnliche virtuelle Erlebnis. Weil zum gelungenen Start ins Arbeitsleben auch der Versicherungsschutz nicht fehlen darf, wurde die Ausbildungsbörse 2020 wie in den Vorjahren außerdem von der IKK classic begleitet.

Innovative Lösungen für Handwerk und Industrie

**SIKA Kernkompetenzen**

- Kleben
- Dichten
- Dämpfen
- Schützen
- Verstärken

**BUILDING TRUST Sika**

**JK TECHNISCHER HANDEL GMBH**  
Innovative Lösungen für Handwerk & Industrie

Industriering Ost 74  
47906 Kempen  
Tel.: 0 21 52 / 14 45 - 70  
Fax: 0 21 52 / 14 45 - 33

[www.jk-adhesives.de](http://www.jk-adhesives.de) • [www.jk-shop-kempen.de](http://www.jk-shop-kempen.de)

**JOERES**  
WERBETECHNIK GmbH

Tel. 0 21 61 - 4 14 00

[www.joeres-werbetechnik.de](http://www.joeres-werbetechnik.de)

Breitenbachstr. 53 b - 41065 Mönchengladbach

Leuchtreklamen  
Schilder  
Beschriftungen  
Digitaldrucke  
Sonnenschutzfolien  
Fahrzeugfolierung  
Buchstaben

**Großhandel für**

- Farben
- Lacke
- Tapeten
- Bodenbeläge
- Malerwerkzeuge

**bollmann**  
... Malerbedarf rundum!

[www.otto-bollmann.de](http://www.otto-bollmann.de)

**Öffnungszeiten**

Mo - Do	7.00 - 16.30 Uhr
Fr	7.00 - 16.15 Uhr
Sa	8.30 - 12.30 Uhr

41065 Mönchengladbach • Sophienstraße 49-53  
Telefon (021 61) 493 98-0 • Telefax (021 61) 493 98-25

52068 Aachen • Charlottenburger Allee 52  
Telefon (02 41) 90 03 40-0 • Telefax (02 41) 90 03 40-25



Foto: Julia Vogel

## 224 neue Talente für die Stadt

Das Mönchengladbacher Handwerk ist stolz auf seine Nachwuchskräfte und gratuliert ihnen zur Wahl von Berufen, die Arbeitsergebnisse sichtbar und sinnvoll machen. Die Ausbildungsjahre hielten für alle Herausforderungen bereit, denen sie sich gestellt haben. Das verdient Respekt. Denn sich durchzubeißen und durchzuhalten gehört genauso zum Erfolg wie Talent und Wissen.

Tischlerin Michaela Klapwijk (Foto) ist eine aus der Gruppe der erfolgreichen neuen Junggesellenschaft. Sie hatte im vergangenen Frühsommer ihre Abschlussprüfung abgelegt und erhielt am 2. Juli 2019 bei einer Feier der Tischler-Innung Mönchengladbach/Rheydt im Haus der Stadtparkasse am Bismarckplatz ihr Zeugnis. Den Gesellenbrief sollte sie dann bei der großen Lossprechungsfeier der Kreishandwerkerschaft übergeben bekommen, die für den 29. März 2020 geplant war. Dort sollte sie auch eine Rede halten, stellvertretend für alle Junggesellen, unter dem Titel „Vom Lernen zum Lehren“.

Michaelas Beitrag hätte sich an Grußworte von Kreishandwerksmeister Frank Mund angeschlossen, vom Vorstandsvorsitzenden der gastgebenden Stadtparkasse Hartmut Wnuck, von Oberbürgermeister Hans Wilhelm Reiners, von Kammerpräsident Andreas Ehler aus Düsseldorf und von Kreisgesellenwart Markus Bröckes. Ihr Auftritt auf der Bühne wäre begleitet worden vom Spiel des Jugendblasorchesters der Musikschule Mönchengladbach unter der Leitung von Stefan Vörding. Aber dann kam Corona und verhinderte die Veranstaltung. Alle blieben zu Hause, die Gesellenbriefe kamen per Post und die Lossprechung von den Verpflichtungen der Ausbildungszeit wurde brieflich erteilt.

**Wir möchten an dieser Stelle allen Junggesellen zum erfolgreichen Abschluss ihrer Ausbildung noch einmal ganz herzlich gratulieren!**

224 Junghandwerker aus Betrieben der Kreishandwerkerschaft und ihrer Innungen haben im Sommer 2019 und im Winter 2019/2020 die Gesellenprüfung abgelegt. Knapp ein Viertel von ihnen wurde zu Kraftfahrzeugmechatrikern ausgebildet. Die zweitstärkste Gruppe stellen 36 neue Elektroniker, gefolgt von 22 Malern und Lackierern einschließlich der Bauten- und Objektbeschichter. Alle zusammen repräsentieren 20 verschiedene Ausbildungsberufe des Mönchengladbacher Handwerks.

**„Und plötzlich weißt Du: Es ist Zeit, etwas Neues zu beginnen, und dem Zauber des Anfangs zu vertrauen.“**

Meister Eckhart

### Die Jahresbesten unter den Junggesellen der Kreishandwerkerschaft Mönchengladbach für das Jahr 2019

#### Johannes Breuer

Anlagenmechaniker für Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik  
Ausbilder: Matthies Sanitär-Heizung GmbH

#### Marie Gerichhausen

Tischlerin  
Ausbilder: Mantz GmbH & Co. KG

#### Lina Höttges

Karosserie- und Fahrzeugbaumechanikerin –  
Karosserieinstandhaltungstechnik  
Ausbilder: Rolf Sprenger Karosserie- und Lackier-Fachbetrieb

#### Morten Jacobsen

Kaufmann für Büromanagement  
Ausbilder: SG-GmbH Reifen & Autoservice

#### Alexander Jordan

Elektroniker – Fachrichtung Energie- und Gebäudetechnik  
Ausbilder: Stefan Jordan

#### Dominik Lennartz

Informationselektroniker  
Ausbilder: Peter Meyer

#### Thomas Pudeler

Elektroniker für Maschinen und Antriebstechnik  
Ausbilder: ATB Schorch GmbH

#### Alexander Scheerers

Kraftfahrzeugmechatroniker – Nutzfahrzeugtechnik  
Ausbilder: Herbrand Niederrhein GmbH & Co. KG

#### Tobias Stopka

Metallbauer – Fachrichtung Konstruktionstechnik  
Ausbilder: Hermann Uerdinger Stahl- und Metallbau,  
Inhaber Bernd Uerdinger

#### Jan Niklas Weis

Kraftfahrzeugmechatroniker – Pkw-Technik  
Ausbilder: Auto-Centrum Walter Coenen GmbH & Co. KG

**EINFACH GESUND SCHLAFEN - OHNE RÜCKENPROBLEME!**

Erleben Sie das innovative SAMINA Schlafsystem!  
Wir beraten Sie gerne in unserem Ausstellungsraum.



**ZIMMERMANN'S**  
Meisterbetrieb seit 1968

Alexander-Scharff-Str. 14 | 41169 Mönchengladbach  
Tel: 02161 - 559337 | info@schreinerei-zimmermanns.de  
www.schreinerei-zimmermanns.de



# TRIALES STUDIUM

Handwerksmanagement  
Ein Studium, drei Abschlüsse

Gesellenbrief, Meisterbrief und  
Bachelorgrad (B.A.)  
Studiendauer: 10 Semester

[www.hs-niederrhein.de/triales-studium](http://www.hs-niederrhein.de/triales-studium)



**Hochschule Niederrhein**  
University of Applied Sciences





Foto: Detlef Ilgner

## 21 neue Anlagenmechaniker SHK

Es hat Tradition: Nach der Winterprüfung richtet die Innung Sanitär-Heizung-Klima Mönchengladbach für ihre Junggesellen alljährlich ein großes Fest aus.

Persönliche Grußworte von hochrangigen Branchenvertretern, attraktive Preise für besonders gute Leistungen, eine ausgezeichnete Bewirtung und ein unterhaltsames Rahmenprogramm – die Innungsfeier zur bestandenen Gesellenprüfung hat immer „Format“. Das fanden auch die 21 neuen Anlagenmechaniker Sanitär-Heizung-Klima, denen Mitte Februar im Haus des Mönchengladbacher Handwerks zu ihrem Prüfungserfolg gratuliert wurde.

„Seid stolz auf das, was Ihr bisher erreicht habt“, rief Obermeister Thorsten Caspers den Absolventen zu. Praktische Begabung zusammen mit der Theorie, die sie in den vergangenen Jahren am Berufskolleg vermittelt bekommen haben, machen die jungen Gesellen zu begehrten Fachkräften. Da ihr Handwerk zu den Schlüsselgewerken für die Energiewende in Deutschland gehört, ist ihre Zukunft bei der zu erwartenden Auftragslage sicher. Die Aufgabenbereiche sind vielfältig und spannend und bieten vom Kundendienstmonteur bis hin zum Meister oder Techniker viele Entwicklungsmöglichkeiten.

In Mönchengladbach gibt es derzeit 178 Betriebe im Bereich Sanitär-Heizung-Klima, 113 davon sind Innungsmitglieder. Doch nur 52 Betriebe bilden aktuell aus. Hier wünscht sich Obermeister Thorsten Caspers noch mehr Engagement und Zuversicht, denn die Zahl der Azubis nimmt seit drei Jahren wieder stetig zu: „Wir haben zurzeit im dritten Lehrjahr 38 Auszubildende, im zweiten Lehrjahr 43 und im ersten Jahr erfreuliche 50.“

*„Wir müssen aktiv bleiben! Internationalität, Diversität, Digitalisierung – ist das noch Handwerk? Können wir da mithalten? Ich sage Ja! Das Handwerk ist einer der ältesten Wirtschaftsbereiche, bleibt jedoch niemals stehen. Wir entwickeln uns stetig weiter und erfinden uns immer wieder neu. Ohne das Handwerk herrscht Stillstand in Deutschland. Es muss deshalb auch im Interesse nicht nur jedes einzelnen Bürgers, sondern von Industrie, Handel und Versorgern sein, das SHK-Handwerk zu stützen. Denn ohne uns gibt es keine Heizung, kein Trinkwasser, keine sanitären Einrichtungsgegenstände und keine frische Luft in den immer dichter werdenden modernen Gebäuden.“*

*Es gibt zurzeit diverse Start-Up-Unternehmen die sich in unserer Branche versuchen. Diverse Namen fallen mir hierzu ein. Diese Unternehmen wurden mit viel Geld von Investoren versorgt, die so versucht haben, in unserem Markt Fuß zu fassen. Viele haben jedoch mittlerweile festgestellt, dass dies nicht so einfach ist, und produzieren zum Teil Verluste in Millionenhöhe. Viele von den Start-Ups verschwinden schon wieder vom Markt weil sich die Investoren bereits wieder zurückziehen. Man kann hier recht schnell erkennen, dass nichts über lokale, gut organisierte Handwerksunternehmen geht, die nicht nur ihr Handwerk beherrschen, sondern vor allem auch den lokalen Markt und ihre Kunden kennen.*

*Viele dieser lokalen Unternehmen nutzen mittlerweile die Digitalisierung, um Betriebsprozesse und die Schnittstelle zum Handel*

*zu optimieren. Das klappt nach einigen Startschwierigkeiten mittlerweile auch ganz gut. Wünschen würde ich mir, dass wir unsere lokalen Versorger noch genauso gut digital eingebunden bekommen, um hier ein noch besseres Miteinander zu begründen. Wichtig hierbei ist für mich, dass nicht versucht wird, in einem Alleingang das Rad neu zu erfinden, sondern dass mittlerweile bewährte Schnittstellen genutzt werden – damit wir gemeinsam für unsere Kunden und die Stadt Mönchengladbach immer das beste Ergebnis erzielen können.“*

Den frischgebackenen Junggesellen gratulierten nach dem Obermeister außerdem sein Vorgänger im Amt und heutiger Stellvertreter Georg Haaß, Kreishandwerksmeister Frank Mund, Berufskolleg-Lehrer Peter Holtmann und NEW-Vorstandsvorsitzender Frank Kindervatter.

Die drei Jahrgangsbesten bekamen Geschenke: Simon Düren (Ausbildungsbetrieb H. Schalm GmbH) den mit 500 Euro dotierten Heinrich-Schmidt-Preis, Sören Liesberg (Ausbildungsbetrieb Michael Küppers) den mit 100 Euro ausgestatteten Innungspreis und Jan Friebe (Ausbildungsbetrieb Jens Bobzin) einen von der IKK classic bereitgestellten Sachpreis, eine Bluetooth-Box von Bose.

### Ausbildung als Sprungbrett in den Erfolg

Den Jahrgangsbesten Simon Düren haben wir bei der KREIHA INFO schon im März 2017 kennengelernt. Damals bereitete er sich bei der Schweißtechnischen Kursstätten gerade auf die Teilnahme am Wettbewerb „Jugend schweiß“ vor. Er war im ersten Lehrjahr und wurde wie alle Azubis seines Chefs Norbert Schalm zum Training „freiwillig verpflichtet“. Der damals 22-Jährige



Foto: Julia Vogel

hatte nach dem Abitur zunächst zwei Jahre lang studiert, bevor er sich zur Berufsausbildung im Handwerk entschied. Vor allem die praktische Arbeit war ihm wichtig, wengleich sich das Gas-Schweißen als etwas anspruchsvoller herausstellte, als er erwartet hatte. Doch sollte sich das Training für ihn lohnen: Er holte beim Bezirkswettbewerb in seiner Disziplin den ersten Platz. Heute hat er nicht nur eine weitere Auszeichnung und den Gesellenbrief in der Tasche, sondern auch schon seine eigene Familie mit Frau und zwei Kindern gegründet. Seine Entscheidung fürs Handwerk scheint viel Energie bei ihm freigesetzt zu haben. Norbert Schalm freut sich über seinen Erfolg: „Wir haben Simon Düren als gewissenhaften jungen Mann kennengelernt, der während seiner Ausbildungszeit aktiv die Weiterbildungsmaßnahmen im Unternehmen genutzt hat. Wir werden ihn auch weiter fördern und seine geplante Fortbildung an der Techniker-Schule begleiten.“

Fortsetzung auf Seite 14 >

**Wir gratulieren**  
unserem jungen Gesellen  
**Simon Düren** herzlich zu  
seinem hervorragenden Abschluss  
**als Jahrgangsbester.**

Wir freuen uns, ihn weiterhin in  
unserem Team zu haben.

Technik & die verbindet



**H. Schalm GmbH**

Heizungsbau • Sanitär • Lufttechnik • Kundendienst

Borsigstraße 17 · 41066 MG · Tel.: 02161-69464-0  
E-Mail: info@schalm.de · Website: www.schalm.de



**Nehmen Sie Ihre Zukunft in die Hand!**

Wir bilden Sie zum **Schweißer**  
in allen gängigen Verfahren aus, unabhängig von Ihrer Vorbildung.

### Wir bieten Ihnen:

- über 50 moderne Ausbildungsplätze
- Ausbildung nach den Richtlinien des Deutschen Verbandes für Schweißtechnik und verwandte Verfahren
- 100 % Förderung durch Agentur für Arbeit oder Jobcenter unter bestimmten Voraussetzungen möglich
- Training in virtueller Umgebung (Virtual Reality)
- Eigenes Durchstrahlungslabor im Haus
- Täglicher Lehrgangsbeginn möglich

Rufen Sie uns an, wir beraten Sie gerne!

**DVS** SCHWEISSTECHNISCHE KURSSTÄTTE  
SK MÖNCHENGLADBACH GMBH

Platz des Handwerks 1 · 41065 Mönchengladbach

**0 21 61 / 40 89 60 – www.schweisskurs.de**



Foto: Detlef Ilgner

### Auszeichnung langjähriger Verdienste

Bei der traditionellen Innungsfeier Sanitär-Heizung-Klima stehen zwar die Neugesellen im Vordergrund, werden aber immer auch langjährige Mitglieder zu besonderen Anlässen geehrt. Mitte Februar hatten Thorsten Caspers und Georg Haaß zunächst das große Vergnügen, Hermann Erdmann (2. v. l.) den seltenen Diamantenen Meisterbrief der Handwerkskammer zu übergeben. Er hatte am 5. März 1960 die Meisterprüfung im Klempner- und Installateurhandwerk abgelegt. Von 1961 bis 1991 war er selbstständig, die ersten drei Jahre in Viersen, dann bis zur Weitergabe seines Betriebes in Mönchengladbach. Hermann Erdmann war von 1976 bis 1984 Vorstandsmitglied der Innung, von 1979 bis 1984 Lehrlingswart und im Ausschuss für Lehrlingsbildung und von 1976 bis 1984 Vorsitzender des Gesellenprüfungsausschusses.

Rolf Pfeiffer (3. v. r.) war über 19 Jahre hinweg, von 2000 bis 2019, Altgeselle der Innung. Seit 1985 bis heute engagiert er sich im Zwischen- und Gesellenprüfungsausschuss, zunächst

dem nur für Rheydt, ab 1994 dem gemeinsamen für Mönchengladbach. Dafür wurde er mit der Silbernen Ehrennadel des Fachverbands SHK NRW ausgezeichnet, „in Anerkennung und Würdigung der um die Förderung des Handwerks erworbenen Verdienste“, wie es auf der Urkunde zu lesen steht.

Für Frank Roßbach (1. v. l.) war die Berufswahl schon im Alter von 14 Jahren entschieden. Seinen Meister als Gas- und Wasserinstallateur machte er 1992, den als Zentralheizungs- und Lüftungsbauer legte er 1994 nach. 1995 übernahm er einen bestehenden Betrieb und baute ihn auf heute acht Monteure, drei Auszubildende und zwei Bürokräfte aus. Bei der Innungsfeier wurden ihm ein Silberner Meisterbrief und die Ehrenurkunde zum 25-jährigen Betriebsjubiläum überreicht.

Norbert Schalm (1. v. r.) freute sich über die Ehrenurkunde zum 40-jährigen Gründungsjubiläum der heutigen H. Schalm GmbH. Zuvor hatte er seinem Sohn Frederic zur bestandenen Gesellenprüfung applaudiert, mit der dieser den ersten Teil seines Trialen Studiums erfolgreich abschließen konnte.

## Über 40 Jahre mit Innovation zum Erfolg

1979 wurde der Grundstein zur heutigen H. Schalm GmbH gelegt. Sie gilt in Mönchengladbach als kompetenter Anbieter für Versorgungstechnik. Mit den Geschäftsführern Armin und Norbert Schalm kümmern sich über 40 Mitarbeiter darum, dass in Sachen Heizungsbau, Sanitär, Lufttechnik und Kundendienst unter dem Slogan „Technik, die verbindet“ im gewerblichen wie auch privaten Bereich alles rund läuft.

Ihre Ursprünge hatte die H. Schalm GmbH mit ihren Tochterunternehmen in einem klassischen Sanitär- und Heizungsbetrieb, der im August 1979 von Horst Schalm und einem Partner in Mönchengladbach gegründet wurde. 1990 erfolgte der Umzug in einen Neubau an der Borsigstraße, wo sich der Firmensitz bis heute befindet. Nur ein Jahr später stieg der ältere von zwei Söhnen, Norbert Schalm, in die Firma ein, 1993 folgte ihm sein Bruder Armin nach. Beide haben den Beruf des Zentralheizungs- und Lüftungsbauers gelernt, im Anschluss Versorgungstechnik studiert und dann Praxiserfahrung in der Industrie gesammelt. Als sie 1993 die Geschäftsführung von ihrem Vater übernahmen, erweiterten die beiden Diplom-Ingenieure das Angebot um den Schwerpunkt Versorgungstechnik für die Industrie. Für private Kunden ist seither eine eigene Abteilung mit Mitarbeitern zuständig, die sich exklusiv um Sanitär, Heizung und Klima im häuslichen Bereich kümmern.

Parallel zur Erweiterung um die Versorgungstechnik sorgten die beiden Brüder auch für einen zukunftsorientierten Wandel in der Firmenkultur: Sie initiierten ein von allen getragenes Leitbild, etablierten ein eigenes Weiterbildungsprogramm und führten die Gesundheitsprävention ein. Zum Jahresabschluss und im Sommer gibt es Belegschaftsfeste, zu denen auch die Angehörigen eingeladen werden. Schon zu Beginn des neuen Jahrtausends wurde das Unternehmen als bundesweites Top-Beispiel für Familienfreundlichkeit ausgezeichnet. Die Mitarbeiter danken es mit Loyalität: 95 Prozent der heutigen Belegschaft wurden bei Schalm ausgebildet, teils sind sie 30 Jahre und mehr dabei. Aktuell bereitet sich die Firmenleitung des familiengeführten Betriebs auf die dritte Generation vor: Sohn und Tochter von Norbert Schalm (57) und der Sohn von Armin Schalm (54) stehen bereits in den Startlöchern.



Foto: Julia Vogel

elements

BAD / HEIZUNG / ENERGIE

## DER EINFACHSTE WEG ZUM NEUEN BAD

❖ ELEMENTS-SHOW.DE  
BADAUSSTELLUNG UND MEHR

❖ ERFSTASSE 36  
41238 MÖNCHENGLADBACH  
T +49 2166 98494-18

**HIER BERÄT DAS FACHHANDWERK**

**Wasser kennt keine Grenzen - Wir auch nicht!**

### Heinrich Schmidt GmbH & Co. KG

Stammhaus Mönchengladbach (41238)  
Duvenstr. 290-312 • Fon 02166.918-0

**Wir sind für Sie da!**

Bocholt	Krefeld 3x
Bochum	Leverkusen
Düsseldorf 2x	Mönchengladbach 3x
Dormagen	Neuss 2x
Duisburg	Oberhausen
Emmerich	Remscheid
Erkelenz	Velbert
Essen	Viersen
Grevenbroich	Wesel
Geldern	Wuppertal 2x
Kevelaer	

**Ihr Fachhandel für**

- Sanitär
- Heizung
- Installation
- Klima / Lüftung
- Elektro
- Solar
- Industriebedarf
- Fliesen
- Werkzeug

[www.schmidt-mg.de](http://www.schmidt-mg.de)

**HERMANN'S**  
BLITZSCHUTZBAU  
seit 1966

- Blitzschutzanlagen
- Erdungsanlagen
- Potenzialausgleichssysteme
- Überspannungsschutzeinrichtungen
- Prüfung, Wartung und Reparatur von Blitzschutzanlagen
- Materialverkauf zu Großhandelspreisen

**Hermanns Blitzschutz GmbH**  
Voosener Str. 111  
41179 Mönchengladbach  
Telefon: 02161 570086  
info@hermanns-blitz.de  
www.hermanns-blitz.de



Foto: Isabella Raupold – v. l. n. r.: Jutta Eßer-Klütch und Michael Klütch (Bäckermeister), Stefan Bresser (Geschäftsführer Kreishandwerkerschaft), Heinz-Peter Schiffer (Bäckermeister), Thorsten Neumann (Prinz Niersius Thorsten), Philipp Braun (Promotor und Moderator Radio 90,1), Alwin Weschmann (Bäckermeister), Axel Ladleif (Prinz Axel I.), Bernd Verfürth (Bäckermeister), Geertje Riethmacher (Obermeisterin Bäcker-Innung), Axel Bähren (Bäckermeister), Nadine Hommers-Sala und Mustafa Sala (beide Josef Hommers GmbH mit einem Spitzenwert von 4.700 verkauften „Glabbachern“)

## Glabbacher Naschwerk toppte alle Erwartungen

Mit so einem Erfolg ihrer gemeinsamen Aktion hatten weder die Bäckermeister noch das Prinzen-Paar oder das Stadtradio gerechnet: An den närrischen Tagen wurden 14.500 „Glabbacher Berliner“ verkauft und brachten dem Karnevalsverband 4.500 Euro für den Bau der neuen Wagenhalle.

Üblicherweise ist am Aschermittwoch alles vorbei, aber nicht so dieses Jahr in Mönchengladbach. Zu symbolischer Stunde, am 11. März um 11 Uhr, zogen die Partner der jecken Aktion „Wir backen uns einen Glabbacher“ Bilanz: Ihre Idee, zu Karneval eine eigene Kreation des beliebten Berliner Ballens in den inhabergeführten Backstuben der Stadt produzieren zu lassen, erwies sich als sensationeller Erfolg und regelrechter Kassenschlager. Insgesamt 14.494 Stück des Frittiergebäcks wurden zwischen dem 12. und dem 25. Februar verkauft. Mit 30 Cent pro Ballen unterstützte jeder Süßschnabel den Bau der neuen Wagenhalle des Mönchengladbacher Karnevalsverbands. Die Bäcker-Innung rundete die Spende am Ende zur vollen Summe von 4.500 Euro auf.

### Der Weg von der Idee zum Erfolg

Väter der Idee waren Axel Ladleif und Thorsten Neumann, das amtierende Glabbacher Prinzen-Paar Axel I. und Niersius Thorsten. Berliner Ballen gehören in der Hochphase des Karnevals zu den Grundnahrungsmitteln des närrischen Volks, wussten sie. Und sie waren sich sicher: Wenn jeder für einen kleinen Beitrag zum heimischen Brauchtum auch noch etwas Leckeres zurückbekommt, kennt die Spendenbereitschaft in Mönchengladbach kaum Grenzen. Davon ließ sich auch Moderator Philipp Braun von Radio 90,1 schnell überzeugen. Gemeinsam holten sie noch die Meisterbetriebe der Mönchengladbacher Bäcker-Innung ins Boot, weil die Spezialität dort produziert werden sollte, wo Qualität und

Handwerkskunst besonders hoch gehalten werden. Obermeisterin Geertje Riethmacher war sofort bereit, versprach diese Idee doch jede Menge Aufmerksamkeit für das zunehmend in den Schatten von Ketten rückende traditionsreiche Bäcker-Handwerk.

### Eine Aktion für die ganze Stadt

Prinz Niersius Thorsten alias Thorsten Neumann, der neben seiner karnevalistischen Berufung mit Leidenschaft dem Beruf des Küchenchefs der NOI-Gastronomie nachgeht, kreierte daraufhin sieben verschiedene Füllungen für den „Glabbacher Berliner“, die es alle so bisher noch nicht gab. Dann war „gelebte Demokratie“ gefragt, wie es Stefan Bresser, Geschäftsführer der Kreishandwerkerschaft Mönchengladbach, ausdrückte: Vom 22. bis zum 30. Januar konnten die Hörer von Radio 90,1 auf der Webseite des Stadtsenders abstimmen, was in den süßen Ballen rein soll. Die Bandbreite reichte von Aprikose-Nougat bis Kirsche-Zimt. Die Abstimmung schloss mit insgesamt 1.330 abgegebenen Stimmen. Als eindeutiger Favorit setzte sich mit 34 Prozent die Füllung „Vanillepudding mit gebrannter Mandel“ durch.

### Überwältigende Nachfrage ab Tag 1

Was dann kam, „war der Wahnsinn“, resümierte das Prinzen-Paar am 11. März beim Pressetermin zur Spendenübergabe im Mönchengladbacher Haus des Handwerks. Guten Gewissens hatten sie eine „gewaltige Menge“ der Wunsch-Füllung produziert, und

dann war die neue Karnevalsspezialität bereits am ersten Aktionstag um neun Uhr morgens ausverkauft. Bei Radio 90,1 liefen die Leitungen heiß, auf Facebook drehte sich alles nur noch um die Frage: „Wo bekomme ich noch einen ‚Glabbacher‘ her?“ Das Prinzen-Paar erlebte es unter anderem bei seinem Besuch in einer Korschenbroicher Senioren-Einrichtung: Dort war extra ein Mitarbeiter ausgesandt worden, um für die Bewirtung mit den originalen „Prinzen-Ballen“ aus Mönchengladbach zu sorgen.

### Herausforderung für alle Beteiligten

Auch Jutta Eßer-Klütch und Michael Klütch, Inhaber der Bäckerei Klütch am Steinberg, standen voll unter Strom. Sie hatten neben dem Backen zusätzlich die Aufgabe übernommen, die Füllung an ihre Bäcker-Kollegen zu verteilen und für Nachschub zu sorgen. Nach nur vier Tagen war der für die gesamte Aktion geplante Vorrat aufgebraucht. Da musste das Prinzen-Paar, das zu diesem Zeitpunkt bereits bis zu 15 Auftritte täglich zu absolvieren hatte, noch einmal ran. Am Abend eines bereits langen Tages stellte es sich zusammen mit Freunden, darunter Prinz und Prinzessin der vorangegangenen Session, noch einmal in die Küche und produzierte eine weitere Charge der begehrten Füllung.

### Bilanz: eine Win-Win-Win-Situation

So gelang es, am Ende annähernd 14.500 „Glabbacher“ aus den heimischen Backstuben unters Glabbacher Volk zu bringen. Es hätten sogar noch mehr sein können, aber schon das waren deutlich mehr Berliner, als in den Vorjahren über die Verkaufstresen der Innungsbäcker gingen. Profitiert haben davon alle: Radio 90,1 mit großem Zuspruch seiner Hörerschaft, das Prinzen-Paar mit einem tüchtigen Zuwachs seiner Unterstützung für den Bau der neuen Wagenhalle und somit den Fortbestand des traditions-

reichen Veilchendienstagszugs und nicht zuletzt das örtliche Bäckerhandwerk, das durch die Aktion viel Aufmerksamkeit für sich und seine qualitativ hochwertigen Produkte aus Meisterhand erzielen konnte.



### Gutes entdecken beim Bäcker vor Ort

Nicht nur zur Karnevalszeit denken sich Mönchengladbachs Bäckermeister immer wieder Neues und Leckeres für uns aus. Bei der Bäckerei Klütch zum Beispiel wird ein Brot aus der Urgetreidesorte Emmer gebacken, die einen besonders kernigen, würzigen Geschmack gibt und wichtige Nährstoffe liefert. Als ebenso originelles wie bekömmliches Mitbringsel präsentiert sich das Schwarzbrot im Glas, das mit dem für den Niederrhein typischen Rübekraut gesüßt wurde.

Wir  Alternative Antriebe



 **DRESEN GRUPPE**  **HYUNDAI**  
www.dresen.de

Autohaus Louis Dresen GmbH & Co. KG  
Aachener Str. 235, 41061 Mönchengladbach | Moselstr. 31A, 41464 Neuss | Viersener Str. 113, 41751 Viersen

Stromverbrauch<sup>1</sup> für den IONIQ Elektro kombiniert: 11,5 kWh/100 km, CO<sub>2</sub>-Emission kombiniert: 0 g/100 km; Effizienzklasse: A+. Stromverbrauch<sup>1</sup> für den Kona Elektro kombiniert: 14,3-13,9 kWh/100 km, CO<sub>2</sub>-Emission kombiniert: 0 g/100 km; Effizienzklasse: A+. Wasserstoffverbrauch<sup>1</sup> für den Nexo in kg/100km: innerorts 0.77; außerhalb 0.89; kombiniert 0.84; CO<sub>2</sub>-Emission 0 g/100km; Effizienzklasse A+.

<sup>1</sup>Die angegebenen Verbrauchs- und CO<sub>2</sub>-Emissionswerte wurden nach dem vorgeschriebenen WLTP-Messverfahren ermittelt und in NEFZ-Werte umgerechnet. Weitere Informationen zum offiziellen Kraftstoffverbrauch und den CO<sub>2</sub>-Emissionen neuer Personenkraftwagen können dem Leitfaden entnommen werden, der an allen Hyundai Verkaufsstellen und bei der DAT Deutsche Automobil Treuhand GmbH, Hellmuth-Hirth-Straße 1, 73760 Ostfildern (www.dat.de) unentgeltlich erhältlich ist.

# Halt Pohl jeckes Narrennest

Die tollen Tage 2020 konnte das Mönchengladbacher Handwerk noch ganz unbeschwert genießen: Am 20. Februar stieg die traditionelle Karnevalsparty im Haus des Handwerks, bei der vor allem der Auftritt des Prinzen-Paars mit seinem Hofstaat für Hochstimmung sorgte. Am Veilchendienstagszug war das Handwerk wieder mit einem eigenen Wagen beteiligt, auf dem neben Kreishandwerksmeister Frank Mund und Geschäftsführer Stefan Bresser auch viele Innungsvertreter, Kreisgesellenwart Markus Bröxkes, IKK-Regionalgeschäftsführerin Andrea Erkelenz, Abteilungsdirektor Firmenkunden Dirk Peters von der Stadtparkasse und nicht zuletzt der Mönchengladbacher Landtagsabgeordnete Jochen Klenner mitfuhren. Er lobte den Einsatz der vielen Fußgruppen und Wagen, deren Engagement nicht nur für einen Erfolg in diesem Jahr, sondern auch für den Fortbestand des Brauchtums in der Zukunft Sorge: Der Mönchengladbacher Karnevalsverband MKV muss eine neue Wagenhalle aufbauen, und da zählt jeder Beitrag.



Fotos: Isabella Raupold

# 939 neue Meister im Kammerbezirk

Die Akademie der Handwerkskammer Düsseldorf ist die größte Meisterschule der Republik. Im vergangenen Jahr bestanden dort 214 Frauen und 725 Männer die bekannteste und bedeutendste Fortbildungsprüfung der deutschen Wirtschaft; das sind zusammen fast einhundert mehr als ein Jahr zuvor.

Eine Umfrage der Handwerkskammer Düsseldorf unter allen Absolventen des vergangenen Jahres belegt, dass die Meisterfortbildung für jeden zweiten (insgesamt 52 Prozent) das Sprungbrett in die unternehmerische Selbstständigkeit darstellt. „Keine Aussage über einen neuen Meisterjahrgang im Handwerk ist für ökonomische Dynamik und Arbeitsmarkt der Zukunft wichtiger als diese: Die Qualifikationskette Lehrling-Geselle-Meister bleibt die stabile und verlässlichste Unternehmensschule der deutschen Wirtschaft“, freute sich Kammerpräsident Andreas Ehler Anfang März bei Bekanntgabe der Zahlen. Sogar noch selbstverständlicher ist es für die aktuelle Meistergeneration, selbst Nachwuchs an die Berufseife heranzuführen zu wollen. 86 Prozent der Absolventen bekunden ihre Bereitschaft, künftig einmal Berufsanfänger mit ihrem Wissen und Können vertraut zu machen.

Dabei hat sich das berufliche Traumziel „Meister im Kraftfahrzeughandwerk“ ungeachtet des derzeitigen Strukturwandels im Automobilssektor vorerst unverändert als „der“ Top-Meisterberuf behauptet: Die Werkstattunternehmen an Rhein, Ruhr und Wupper dürfen auf 193 Meisterabsolventen für ihren Führungskräftebedarf zurückgreifen. Zweitgrößter Meisterberuf mit 143 Absolventen ist wie im Vorjahr das Friseurgewerbe. In der starken Branchengruppe der Metall- und Elektro-Handwerke haben die Elektrotechniker (80 neue Meister) annähernd mit den Installateuren und Heizungsbauern (87) gleichgezogen. Größter Meisterberuf unter den Gesundheitsbranchen des Wirtschaftsbereichs ist der Augenoptiker (72 Jungmeister), in den gebäudenahen Branchen sind es die Maler und Lackierer (57). Dachdecker (27) sowie Maurer und Betonbauer (19) weisen rückläufige Prüflingszahlen auf.

Der Anteil der weiblichen Absolventen kletterte im Vergleich zum Vorjahr von 20 auf 23 Prozent. „Wir wollen so schnell wie möglich die 30-Prozent-Marke erreichen“, gab Ehler als Zielgröße für das Bildungsmarketing seines Hauses vor. „Keine andere Zielgruppe hat größeren Nachholbedarf bei der Selbstständigkeit im Handwerk; um keine andere Zielgruppe werben wir so leidenschaftlich wie um Handwerkerinnen,

und eben mit erweitertem Informations- und Beratungsspektrum den Weg, topqualifiziert ein Unternehmen zu gründen oder zu übernehmen“, erläuterte er die Schwerpunktsetzung.

Der Kammerpräsident zeigte sich insgesamt begeistert vom neuen Jahrgang: „Unser Land erhält eine Meisterklasse,

die gerne führen, ausbilden und sich am Markt beweisen will. Es gibt nur wenige Nachrichten, die für unsere Volkswirtschaft besser sind. Eine herausragende Chance dazu bieten die mehr als zehntausend Betriebe, die in den kommenden Jahren qualifizierte Nachfolger suchen. Dafür vereinfachen wir den Gründungsschritt gerade auch digital noch weiter.“



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

**ALS JEDEN CENT ZWEIMAL UMZUDREHEN.**

**Mehr zurückbekommen.**

Sparen Sie als Mitglied der IKK classic bis zu 900 Euro pro Jahr mit den Wahlтарifen IKK Cash und IKK Cash plus. Mehr Infos unter [www.ikk-classic.de/wahltarife](http://www.ikk-classic.de/wahltarife)

Rufen Sie uns an, wir beraten Sie gerne! Tel. 0241 4776471002



**Was auch kommt: Ich bleibe in Balance.**  
Mit meinem Einkommensschutz.

Mit **SI WorkLife** können Sie Ihr Einkommen jetzt ganz individuell schützen und drohende Einkommensverluste abfedern. Wir bieten passgenaue Lösungen, mit denen Sie genau das versichern können, was Sie wirklich brauchen. Sprechen Sie uns an.

**Geschäftsstelle Mönchengladbach**  
Platz des Handwerks 1, 41065 Mönchengladbach  
Telefon 02161 698380, Fax 02161 6983828  
[gs.moenchengladbach@signal-iduna.de](mailto:gs.moenchengladbach@signal-iduna.de)  
[www.signal-iduna.de/moenchengladbach](http://www.signal-iduna.de/moenchengladbach)

**SIGNAL IDUNA**  
gut zu wissen

**WF MG**  
WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG  
MÖNCHENGLADBACH GMBH

**MÖNCHENGLADBACH**  
Wirtschaft · Immobilien · Netzwerke

**TATKRAFT FÜR'S HANDWERK.**

Herausforderungen annehmen, mit anpacken und im richtigen Moment den Nagel einschlagen. Sie beherrschen Ihr Handwerk, wir fördern Sie bei allem anderen – von Anfang an! Ob Expansion oder Neugründung: Wir unterstützen Sie bei der Suche nach der passenden Immobilie und interessanten Fördermitteln.

**WFMG - Wir fördern Ihr Handwerk.**

Tel.: 0 21 61 - 8 23 79-9 | Mail: [info@wfmg.de](mailto:info@wfmg.de) | [www.wfmg.de](http://www.wfmg.de)



Fotos: Julia Vogel

## Sattlerin aus Leidenschaft

18 Jahresbestmeister hat die Akademie der Handwerkskammer Düsseldorf 2019 hervorgebracht. Eine von ihnen ist Sattlermeisterin Hannah Jost aus Mönchengladbach. Parallel zur Meisterprüfung begann sie, sich selbstständig zu machen. Seit Januar hat sie ihre eigene Firma „Sattellust“.

Das Handwerk an Rhein, Ruhr und Wupper zählt so viele Unternehmerinnen und Gründerinnen wie nie zuvor. Außerdem haben im Jahr 2019 im Kammerbezirk Düsseldorf so viele Jungmeisterinnen die wichtigste Fortbildungsprüfung des Berufsbildungswesens bestanden wie seit gut einem halben Jahrzehnt nicht mehr. Hannah Jost steht für gleich alle drei Kategorien: Sie hat 2019 im Gewerk der Sattler und Feintäschner die beste Meisterprüfung ihres Jahrgangs abgelegt, gründete parallel ihre Firma „Sattellust“ und ist seit Jahresbeginn 2020 Jungunternehmerin. Eigentlich hätte sie

für diesen Erfolg bei der Meisterfeier Anfang März auf der Bühne vor 2.600 Gästen geehrt werden sollen. Doch die Veranstaltung wurde abgesagt. Wir haben die 25-Jährige stattdessen an einem ihrer Arbeitsplätze getroffen.

### Hier kommt die Werkstatt zum Kunden

Beim Beruf von Hannah Jost geht es um den passgenauen Sitz des Sattels als wichtigstes Bindeglied zwischen Pferd und Reiter. Deshalb arbeitet sie größtenteils dort, wo sie beide in Aktion



und aus nächster Nähe beobachten kann – wie hier am Dressurstable Joeres im Mönchengladbacher Stadtteil Rheindahlen. Stute „Flo“ passt der Springsattel nicht; vor einer Woche warf sie ihre Besitzerin im Training sogar ab. Sie läuft nicht rund und schafft ihr gewohntes Leistungsniveau nicht mehr – ein klassischer Fall für die Sattlermeisterin, die trotz ihrer jungen Jahre schon über große Erfahrung verfügt. Sie kommt aus einer Familie, in der das Thema Pferd den Alltag bestimmt, vom eigenen Pensionsstall über Reitunterricht bis hin zum eigenen Reitsportgeschäft. Sie lernte und arbeitete bei renommierten Sattel-Manufakturen, auch in leitender Funktion.

### Die Aufgabenstellung ist immer vielseitig

Entsprechend gründlich untersucht Hannah Jost nun die Sache, auch weil hier neben der Beschaffenheit des Sattels viele weitere Faktoren zusammenspielen: die Anatomie von Tier und Mensch,



der Ausbildungsstand des Pferdes, der Sitz der Reiterin. Stute Flo muss sich sogar eine Kreidezeichnung auf ihrem Rücken gefallen lassen, mit der sich die Jungmeisterin zusammen mit der Kundin ein Bild von den Anforderungen macht, die der individuelle Pferderücken an den Sattel stellt. Dann folgt ein Proberitt, Hannah Jost läuft mit und behält den Sattel dabei fest im Blick. Der passt tatsächlich nicht, stellt sie fest, und zeigt ihrer Kundin auch genau, was hier nicht stimmt. Die ist begeistert von so viel Zeit und Sorgfalt.

### Reiter und Handwerker sind auf Augenhöhe

Nach der fachkundigen Analyse des Problems kommt der Sattel in die mobile Werkstatt der Jungunternehmerin. Der speziell auf ihre Bedürfnisse eingerichtete Transporter ist ideal für die Arbeit vor Ort geeignet und ein wahres Stauwunder. Sogar eine Arbeitsplatte und das sperrige Gerät zum Pressen oder Weiten der Satteltasche haben darin noch Platz. Damit könnte Hannah Jost nun versuchen, den Kammerwinkel auf die Schulter und die Form des Baums auf die Rückenlinie von Flo abzustimmen. In diesem Fall aber spielt der Sattel nicht mit. Er ist nicht formbar genug, um sich passgenau zwischen Pferd und Reiterin einzufügen. Glücklicherweise findet sich unter den vielen Sätteln im Wagen ein temporärer Ersatz, mit dem Pferd und Reiterin erst einmal weitertrainieren können.

### Dieser Beruf ist für sie eine Berufung

„Mich begeistert es immer wieder aufs Neue, wieviel besser die Pferde sich in einem passenden Sattel bewegen können“, fasst Hannah Jost die Leidenschaft für ihren Beruf zusammen. Weil sie auf immer neue Pferde-Reiter-Paare mit unterschiedlichen Stärken trifft, ist jeder Tag super abwechslungsreich, berichtet die Pferdekennnerin. Mit ihrem Geschäftsmodell „Sattellust“ hat sie einen Weg gefunden, sich selbst zu verwirklichen und zugleich anderen damit zu helfen. „Darin steckt meine ganze Leidenschaft!“



Stephanstrasse 12  
41464 Neuss  
Tel.: 02131/9762-0  
Fax: 02131/9762-62  
info@kilbinger.de

**NEU: Profi Web-Shop  
für unsere Kunden**  
[www.kilbinger.de](http://www.kilbinger.de)

**Öffnungszeiten für den  
Verkauf und Verwaltung:**

Montag bis Freitag  
08:00–12:30 Uhr, 13:15–16:45 Uhr

**Öffnungszeiten für die  
Fachausstellung:**

Montag bis Freitag  
08:00–12:30 Uhr, 13:15–16:45 Uhr

Samstag  
10:00–13:00 Uhr

## Fachhandel & Service

- Holzwerkstoffe
- Bauelemente
- Fenster- u. Türbeschläge
- Möbelbeschläge
- Befestigungstechnik
- Werkzeuge und Maschinen
- Holzoberflächenprodukte
- Kleber und Dichtstoffe
- Arbeitskleidung
- Zuschnitt von Alu Außen- und Holz Innenfensterbänken
- Farbmischcenter Zweihorn Farbmischcenter Gori u. Sigma
- Fachausstellung Türen u. Bodenbeläge
- Festool Testcenter
- Maschinenverleih
- Planung v. Schließanlagen, eigene Zylinder-Werkstatt
- Zuschnitt von Holzwerkstoffen



**INKASSO  
FAIR GEMACHT?  
CHECK**

Auch wenn mal eine Rechnung nicht bezahlt wird, muss ich mir keine Gedanken machen.

Verlässlich, vertrauensvoll und auf Augenhöhe:  
Creditreform Mönchengladbach  
Tel. 02161 68 01-50  
vertrieb@moenchengladbach.creditreform.de  
[www.creditreform.de/moenchengladbach](http://www.creditreform.de/moenchengladbach)



Alles rund um den Gabelstapler

- Neu- und Gebrauchtgeräte
- Service und Ersatzteile
- Vermietung
- Fahrerschulung



Ausbildungsplatz zum Land- und Baumaschinenmechaniker für 2019 und 2020 zu vergeben

Arnoldstraße 68 - 47906 Kempen - 02152/9106980 - [www.hahnen-gabelstapler.de](http://www.hahnen-gabelstapler.de)



**Und? Was hast Du heute gemacht?**

## Wir machen Gladbach fit!

Sie bauen Straßen und Häuser, designen Objekte und Lebensräume, digitalisieren Wohn- und Arbeitsbereiche und sorgen an unendlich vielen Stellen einfach dafür, dass es läuft – Gladbachs Junghandwerker bringen Qualität ins Leben und in die Stadt.

**Laurenz Zielinski ist 19 Jahre alt und Azubi im dritten Lehrjahr beim Traditionsunternehmen Robertz, das seit über 90 Jahren an der Stadtgrenze zu Mönchengladbach auf Fahrzeugbau und Nutzfahrzeugservice spezialisiert ist. Hier wird in großen Dimensionen gearbeitet und konstruiert.**

**Warum lernst Du ein Handwerk?**  
Das lag in der Familie. Mein Vater war Bäcker. Da war immer was zu tun und ich hab auch viel eigenständig gemacht.

**Von der Backstube zum Fahrzeugbau ist der Weg aber lang.**  
Ich wollte lieber in eine Werkstatt und auch nicht so kleinteilig arbeiten, sondern richtig was zum Anpacken haben.

**Was gefällt Dir besonders gut?**  
Die Vielseitigkeit. Hier macht jeder alles, wir sind Allrounder. Und wir reparieren nicht nur, sondern konstruieren auch.

**Was ist spannend für Dich?**  
Ganz klar die Sonderfahrzeuge. Wir haben gerade einen Hänger in der Halle stehen,

der für Fahrtests von Geländewagen an verschiedenen Steigungen eingesetzt wird. Das ist echt eine geniale Konstruktion.

**Was braucht man in dem Beruf?**  
Vor allem technisches Verständnis, würde ich sagen. Das ist bei der Wartung genauso wichtig wie beim Fahrzeugbau.

**Was ist das Beste, das Du Deinen Kunden geben kannst?**  
Gründlich arbeiten und die Termine einhalten. Für so einen Transporter zum Beispiel gibt's ja eher keine Standzeiten, der muss schnell wieder laufen.

**Wie geht's für Dich weiter?**  
Ich hab das Angebot übernommen zu werden.



**Was machst Du in der Freizeit?**  
Ich züchte Tauben und bin Klarinetist im Musikverein. Ein Kollege hier im Betrieb spielt übrigens Querflöte im Trommler-Corps. In unserem Beruf muss man nicht unbedingt ein „harter Hund“ sein.

### Ausbildungsberuf: Karosserie- und Fahrzeugbaumechaniker

In diesem Beruf kannst Du Dich auf zwei Fachrichtungen spezialisieren. Wenn Du einen normalen Transporter in einen kompletten Rettungswagen oder ein Tiefkühlfahrzeug verwandeln möchtest, dann ist die Fachrichtung Karosserie- und Fahrzeugbautechnik das Richtige für dich. Du bist dabei für Auf- und Umbauten sowie Zusatzausstattungen zuständig. Es ist kein Problem für Dich, einen Oldtimer zu restaurieren, aber Du kennst Dich auch mit der Bearbeitung moderner Werkstoffe bestens aus. Außerdem stellst Du individuelle Gefährte her, zum Beispiel Anhänger, Sattelaufleger und Spezialfahrzeuge. Du konstruierst für die unterschiedlichsten Einsatzzwecke Fahrzeuge am Computer mit CAD (computergestütztes Design), baust mit Materialien wie Stahl, Kunststoff, Holz und Karbon und holst die Betriebserlaubnis ein.

Die Ausbildung dauert dreieinhalb Jahre. Teil 1 der Gesellenprüfung findet vor Ende des zweiten Ausbildungsjahres statt. Teil 2 der Gesellenprüfung schließt die Ausbildung ab.

Entdecke weitere Berufe im Handwerk: Der Berufe-Checker auf der Internetseite [Handwerk.de](http://Handwerk.de) stellt sie Dir vor.

**JEDER FÄNGT MAL KLEIN AN.**

**Starte jetzt deine Ausbildung bei ROBERTZ in Viersen!**

**Karosserie- und Fahrzeugbaumechaniker (m/w/d)**  
zum 01.08.2020

**Das solltest Du mitbringen:**  
handwerkliches Geschick • technisches Interesse • selbständiges Arbeiten  
Begeisterung für LKW und Nutzfahrzeuge • Kommunikations- und Teamfähigkeit

**Passst?**  
Dann freuen wir uns auf deine Bewerbung an: [ka.robertz@fahrzeugbau-robertz.de](mailto:ka.robertz@fahrzeugbau-robertz.de)

Peter Robertz • Sohn GmbH  
Industriering 12  
41751 Viersen  
Telefon: 02162 102030  
E-Mail: [info@fahrzeugbau-robertz.de](mailto:info@fahrzeugbau-robertz.de)  
[www.fahrzeugbau-robertz.de](http://www.fahrzeugbau-robertz.de)

**ROBERTZ**  
Fahrzeugbau & Nutzfahrzeugservice



## Glückwünsche von der ganzen Betriebsfamilie

Das Team der Tischlerei Klomp hat eine neue Tradition begründet: Beim Betriebsausflug wird nun gemeinsam gewandert. Am 7. März ging es auf eine Tour rund um den Hariksee. Ziel war das Inselschlösschen, wo sich die Gruppe bei einem späten Mittagessen stärkte. Im Anschluss wurden zwei Größen der Tischlerfamilie mit Ehrenurkunden überrascht, die Hans-Wilhelm Klomp jr. und

Stefan Bresser, ehemaliger Mitarbeiter der Tischlerei und heutiger Geschäftsführer der Kreishandwerkerschaft, vorbereitet hatten. Hans-Wilhelm Klomp sen. blickt auf seine Meisterprüfung am 28. Oktober 1959 zurück und erhielt den Diamantenen Meisterbrief. Holger Klomp legte die Prüfung am 9. Juni 1993 ab und freute sich über die Auszeichnung mit dem Silbernen Meisterbrief.

## Herzliche Gratulation zum 25-jährigen Dienstjubiläum

Am 1. Februar 1995 nahm Silke Rademacher ihre Tätigkeit bei der Firma Franz Rademacher & Sohn auf. Am 3. Februar dieses Jahres wurde das tüchtig gefeiert. Unter dem Vorwand einer Computerschulung wurde sie in die Werkstatt gelockt und dort von ihrem Mann Wim Rademacher und der Belegschaft mit einem Frühstück, der Urkunde und einem Blumenstrauß überrascht.



Steuerlich gut informiert. Mit der Steuer-App für unterwegs. Jederzeit und kostenlos.



**Simons & Moll-Simons GmbH**  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft | Steuerberatungsgesellschaft

- > Monatliche Beiträge zu allen Steuer-Themen
- > Wissenswertes zum Nachschlagen
- > Erklär-Videos und nützliche Tipps
- > Berechnungsprogramme und vieles mehr

Druckerstraße 8a    Fon +49 21 66 / 91 60-0  
41238 Mönchengladbach    www.simons-moll.de

Alternativ Meine Steuerberater-App im AppStore/  
Google Play-Store suchen (Service-Code 404230)

## Moderne Kooperative

1995 gründete René Paulzen seinen eigenen Betrieb. 2001 stellte er ihn zusammen mit vier weiteren von ebenfalls selbstständigen Kollegen unter das Dach der „Tischlergemeinschaft MG“. Diese hat sich bis heute so erfolgreich entwickelt, weil sie, wie er sagt, einfach mehr ist als die Summe ihrer Teile.

Aristoteles hat es schon vor mehr als 2.300 Jahren erkannt, aber „über uns haben alle vor 19 Jahren noch ungläubig den Kopf geschüttelt“, erinnert sich René Paulzen an die Geburtsstunde der Tischlergemeinschaft MG zurück. Er und seine Kollegen waren 2001 die ersten in Nordrhein-Westfalen, die sich zu einer Tischler-Kooperativen zusammenschlossen, um gemeinsam mehr zu erreichen, aus dem Ganzen mehr zu machen als die Summe seiner Teile. Bis heute führt jeder seinen eigenen Betrieb, aber sie teilen sich beispielsweise die Werkstatt sowie den Maschinenpark und stemmen die größeren Projekte zusammen. Es fährt auch bei nahezu jedem Auftrag ein „Chef“ mit zum Kunden. Das hält die Zufriedenheit hoch und die Reklamationsquote niedrig. Weil man sich seit langem kennt und vertraut, gibt es keine Probleme, sich bei Kapazitätsengpässen gegenseitig auszuhelfen. „Das wäre mit Subunternehmern oder Zeitarbeitsfirmen viel aufwändiger“, ist René Paulzen überzeugt.

Um fünf Betriebe unter ein gemeinsames Dach zu bringen, ist natürlich auch viel Platz nötig. Den fanden die Tischlermeister bei der Traditionsfirma Bolko an der Süchtelner Straße. Das Betriebsgelände ist über 4.000 Quadratmeter groß. René Paulzen hatte schon im Auftrag von Bolko gearbeitet, als die Firma noch Innenausbauer einer international aufgestellten Hotelkette war und über 40 Mitarbeiter beschäftigte. Um die Jahrtausendwende flachte die Konjunktur ab, fiel der Großauftrag weg und musste die Belegschaft auf ein Viertel reduziert werden. In der üppig dimensionierten Werkhalle wurde es zunehmend ruhiger, während verschiedene kleine Betriebe wie der von René Paulzen mehr Platz brauchten und parallel nur bedingt in eigene neue Maschinen investieren konnten. Der Zusammenschluss machte daher in vielerlei Hinsicht Sinn.



Foto: Julia Vogel

So kam es 2001 zur Gründung der Tischlergemeinschaft MG, jeder Betrieb nach Konzept einen Chef, zwei Gesellen und einen Lehrling stark. Manch einer der Mitbegründer ist seither über die Grenzen der Gemeinschaft hinaus gewachsen, ist ausgezogen und hat dadurch Platz für ein neues Mitglied gemacht. „Interesse gibt es inzwischen viel, aber wir nehmen nicht jeden, es muss auch menschlich passen“, bilanziert René Paulzen, der mittlerweile die Firma Bolko gekauft und als sechstes Mitglied integriert hat. „Unsere Tischlergemeinschaft funktioniert so seit 19 Jahren sehr gut. Wenn es mal Streit gibt, dann eigentlich nur übers Saubermachen. Fegen tut halt keiner gern“, ergänzt er lachend.

## Hochdrucktechnik Markus Koch

Wir sind spezialisiert auf den Verkauf, Vermietung und Wartung von: Hochdruckreinigern, Kompressoren, Trockendampfgeräten, Heizgeräten, Airless-Farbspritzgeräten, Fahrbahnmarkierungsgeräten, Werkzeugen und vieles mehr ...

Regentenstraße 122 · 41061 Mönchengladbach  
Tel. 0 21 61-6883117 und 0163-268 57 37  
www.mk-airless.de · info@mk-airless.de

**ADLER**  
In unseren Adern fließt Farbe.

**IHR ADLER SSP  
IN DER NÄHE:**

**SERVICESTÜTZPUNKT  
HERFORD**  
Lilienthalstraße 1  
Tel. 05221/34202-0  
www.adler-lacke.com

# GEBURTSTAGE · JUBILÄEN · GLÜCKWÜNSCHE

## GEBURTSTAGE Vorstandsmitglieder und Obermeister

**20.04.2020:**  
**Hans-Wilhelm Klomp**  
Diplom-Kaufmann  
Vorstandsmitglied der Kreishandwerkerschaft Mönchengladbach und Obermeister der Tischler-Innung Mönchengladbach/Rheydt

**23.04.2020:**  
**Geertje Riethmacher**  
Obermeisterin der Bäcker-Innung Mönchengladbach

**28.04.2020: Heinz-Willi Ober**  
Elektromaschinenbauermeister  
Vorstandsmitglied der Kreishandwerkerschaft Mönchengladbach und Obermeister der Elektro-Innung Mönchengladbach

**25.05.2020: Sabine Capan**  
Friseurmeisterin  
Obermeisterin der Friseur-Innung Mönchengladbach

**27.05.2020: 70. Geburtstag Hermann Klose**  
Maurermeister  
Vorstandsmitglied der Kreishandwerkerschaft Mönchengladbach und stellvertretender Obermeister der Bau-Innung Mönchengladbach

## GEBURTSTAGE Vorstandsmitglieder und Obermeister

**09.06.2020: Frank Bühler**  
Maurer- und Betonbauermeister  
Dipl.-Bauingenieur  
Obermeister der Bau-Innung Mönchengladbach

**17.06.2020: 60. Geburtstag Josef Baumanns**  
Fleischermeister  
Obermeister der Fleischer-Innung Mönchengladbach

## GEBURTSTAGE EHRENOBERMEISTER

**30.04.2020: Norbert Terstappen**  
Raumausstattermeister  
Ehrenobermeister der Raumausstatter-Innung Mönchengladbach

## GEBURTSTAGE Innungsmitglieder

**80 JAHRE**  
**13.05.2020: Wilhelm Heinen**  
Maurermeister  
Am Fußfall 40  
41238 Mönchengladbach

**17.05.2020: Manfred Schnabel**  
Kraftfahrzeugtechnikermeister  
Hontzlarstr. 1a  
41238 Mönchengladbach

## GEBURTSTAGE Innungsmitglieder

### 70 JAHRE

**27.05.2020: Erich Hamm**  
Kraftfahrzeugtechnikermeister  
Hardter Str. 543  
41179 Mönchengladbach

**15.06.2020: Heinz Fischermann**  
Dachdeckermeister  
Stapper Weg 25  
41199 Mönchengladbach

### 65 JAHRE

**02.05.2020: Manfred Claßen**  
Elektroinstallateurmeister  
Beecker Str. 111  
41179 Mönchengladbach

**07.05.2020: Robert Jägers**  
Kraftfahrzeugtechnikermeister  
Lehmkuhlenweg 19  
41065 Mönchengladbach

**17.05.2020: Matthias Schmitz**  
Tischlermeister  
Niersbendenallee 19  
41066 Mönchengladbach

### 60 JAHRE

**28.04.2020: Valentin März**  
Geschäftsführer der Verzinkerei März Pulverbeschichtung GmbH & Co. KG  
In Berg 40  
41844 Wegberg

**06.05.2020: Dieter Fränzen**  
Maler- und Lackierermeister  
Volksgartenstr. 120  
41065 Mönchengladbach

## GEBURTSTAGE Innungsmitglieder

### 50 JAHRE

**27.04.2020: Claus Schüller**  
Elektrotechnikermeister  
Engelblecker Str. 10  
41066 Mönchengladbach

**29.04.2020: André Breuer**  
Elektroinstallateurmeister  
Spindelweg 10  
41238 Mönchengladbach

**21.05.2020: Marceli Bogusch**  
Maler- und Lackierermeister  
Tomper Eck 2  
41169 Mönchengladbach

**31.05.2020: Marius Patrick Leydorf**  
Tischlermeister  
Erftr. 25 a  
41238 Mönchengladbach

**08.06.2020: Maria Elisabete Cunha da Silva Machado**  
Friseurmeisterin  
Stationsweg 181  
41068 Mönchengladbach

## BETRIEBSJUBILÄEN

### 100-JÄHRIGES

**20.05.2020:**  
**Otto Wendler Schreinerei – Bestattungen e. K.**  
Inhaber **Jorge Santos**  
Bödikerstr. 29  
41238 Mönchengladbach

### 50-JÄHRIGES

**05.05.2020: G. Oberdörster Straßenbau e. K.**  
Inhaber **Joachim Heinrichs**  
Laurentiusstr. 83  
41189 Mönchengladbach

### 40-JÄHRIGES

**02.05.2020: Katinka Jacobs Konditoreibetrieb**  
Dünner Str. 195  
41066 Mönchengladbach

**07.05.2020: Fritz Proske Informationstechnikerbetrieb**  
Bahnstr. 119  
41069 Mönchengladbach

## BETRIEBSJUBILÄEN

### 40-JÄHRIGES

**16.05.2020: „Hair-Studio Melvin“ Barber GmbH**  
Konstantinstr. 154  
41238 Mönchengladbach

**01.06.2020: Marco Jepkens Informationstechnikerbetrieb**  
Neusser Str. 180  
41065 Mönchengladbach

### 25-JÄHRIGES

**01.05.2020: Schrift & Stahl Metall-Bau GmbH**  
Neusser Str. 13-15  
41065 Mönchengladbach

## ARBEITNEHMERJUBILÄEN

### 40-JÄHRIGES

**Hubert Winkler**  
ist am 14.05.2020 40 Jahre in der Firma Konditorei Hermann Heinemann GmbH & Co. KG, Krefelder Str. 645, 41066 Mönchengladbach, tätig.

### 25-JÄHRIGES

**Zivka Anic**  
ist am 29.05.2020 25 Jahre in der Firma Konditorei Hermann Heinemann GmbH & Co. KG, Krefelder Str. 645, 41066 Mönchengladbach, tätig.

## BESTANDENE MEISTERPRÜFUNGEN

### KRAFTFAHRZEUGTECHNIKER

Sebastian Blum  
Marcus Schmitt

### METALLBAUER

Felix Veldung

### TISCHLER

Lars Mertens

Wir erhalten lediglich Informationen über die vor der Handwerkskammer Düsseldorf abgelegten Meisterprüfungen. Wenn aus Ihrem Betrieb jemand seine Meisterprüfung vor einer anderen Handwerkskammer abgelegt und bestanden hat, bitten wir um einen entsprechenden Hinweis. Auch diesen Jungmeistern möchten wir auf diesem Wege gern herzlich gratulieren.



### UNSERE RECHTSANWÄLTE FÜR SIE



**DANIEL ARETZ**  
ARBEITSRECHT  
HANDELS- UND GESELLSCHAFTSRECHT



**ALEXANDER BEYER, LL. M.**  
GEWERBLICHEN RECHTSSCHUTZ  
INFORMATIONSTECHNOLOGIERECHT



**MARKUS BUNGTERT**  
ERBRECHT  
FAMILIENRECHT



**THOMAS CLÄßEN**  
VERKEHRSRECHT



**JUTTA DAUTZENBERG**  
FAMILIENRECHT



**PASCALE DOMBERT**  
KEINE FACHANWÄLTIN



**JÜRGEN ELFES**  
ARBEITSRECHT



**SASCHA FELLNER**  
MIET- UND WOHNUMGEIGENTUMSRECHT



**ANDREAS HAMMELSTEIN**  
BAU- UND ARCHITECTENRECHT  
VERKEHRSRECHT



**H.-JÜRGEN KLAPS**  
BAU- UND ARCHITECTENRECHT



**OLIVER MAUBACH**  
VERKEHRSRECHT  
VERSICHERUNGSRECHT



**RALF MAUS**  
ERBRECHT



**THOMAS MÜTING**  
ARBEITSRECHT  
MEDIZINRECHT  
MIET- UND WOHNUMGEIGENTUMSRECHT



**HEINZ RULANDS**  
MEDIZINRECHT



**DR. PHILIP SCHWARTZ**  
VERKEHRSRECHT  
VERSICHERUNGSRECHT



**DR. VANESSA STAUDE**  
ARBEITSRECHT  
FAMILIENRECHT

DIE FACHANWALTSKANZLEI. SIE VERSTEHEN IHR HANDWERK – WIR UNSERES!

KORN Vitus Rechtsanwälte PartmbB | Croonsallee 29 | 41061 Mönchengladbach  
Telefon: 02161 / 92 03 - 0 | Telefax: 02161 / 92 03 - 92 | E-Mail: info@KornVitus.de | Web: www.KornVitus.de

Je schöner und voller die Erinnerung, desto schwerer ist die Trennung.  
Aber die Dankbarkeit verwandelt die Erinnerung in eine stille Freude.

Dietrich Bonhoeffer



Friedhof Odenkirchen - Foto: Julia Vogel

Die Kreishandwerkerschaft Mönchengladbach trauert um ihre verstorbenen Mitglieder und beruflichen Wegbegleiter Anita Mouton, Dr. Heinrich Wietrzniok, Gregor Löb, Markus Zitzen und Helmut Jansen.

Wir werden diese besonderen Menschen nicht vergessen.

Ihren Familien und Freunden gilt unser Mitgefühl.

8. Februar 2020  
**Anita Mouton**  
Friseurmeisterin  
im Alter von 80 Jahren

Kondolenzanschrift:  
Trauerfall Anita Mouton  
c/o Bestattungshaus  
Heinrich Flesser  
Hehnerholt 152-154  
41069 Mönchengladbach

22. Februar 2020  
**Gregor Löb**  
Elektroinstallateurmeister  
Geschäftsführer der  
Elektro Löb GmbH & Co. KG  
im Alter von 85 Jahren

Kondolenzanschrift:  
Volksgartenstr. 211  
41065 Mönchengladbach

24. Februar 2020  
**Markus Zitzen**  
Dachdeckermeister  
im Alter von 51 Jahren

Kondolenzanschrift:  
Karl Purrio KG/Zitzen  
Andreas-Bornes-Str. 53  
41179 Mönchengladbach

26. Februar 2020  
**Helmut Jansen**  
Berufsschullehrer  
Ehrenmitglied der Tischler-  
Innung  
Mönchengladbach/Rheydt  
im Alter von 82 Jahren

Kondolenzanschrift:  
Bestattungen  
Brungsberg/Jansen  
Venner Str. 13  
41068 Mönchengladbach



19. Februar 2020  
**Dr. Heinrich Wietrzniok**  
Vorsitzender im  
DVS Bezirksverband Niederrhein  
im Alter von 62 Jahren

Kondolenzanschrift:  
Wietrzniok  
c/o Bestattungen Uerscheln  
Regentenstr. 8  
41352 Korschenbroich

Dr. Heinrich Wietrzniok war 25 Jahre lang Mitglied im Deutschen Verband für Schweißtechnik DVS. Sein fachliches Wissen und seine langjährige Erfahrung machten ihn bundesweit zu einem gefragten Experten für Fachvorträge und Referate. Mit großem persönlichen Einsatz hat er die Weiterentwicklung insbesondere des DVS Bezirksverbands Niederrhein geprägt und vorangetrieben. Von 2001 bis 2007 amtierte er als dessen Geschäftsführer, von 2007 bis 2009 als DVS Vorsitzender und dann seit 2018 wieder als Vorsitzender im DVS Bezirksverband Niederrhein. Dem Mönchengladbacher Handwerk war er unter anderem als engagierter Begleiter des Wettbewerbs „Jugend schweißt“ und als versierter Vermittler zu den Unternehmen aus der Schweißtechnik bekannt.

Die Kreishandwerkerschaft hat die Nachricht über seinen plötzlichen Tod mit großer Betroffenheit aufgenommen. Für die Weitergabe seines Wissens und Könnens an die nachfolgende Generation schuldet das Handwerk ihm großen Dank.

 Wittmann, Hendricks,  
Derksen & Kollegen



**SEIT JAHRZEHTEN STEUER- UND RECHTSBERATUNG  
AUS EINER HAND**

Hohenzollernstr. 124-126 • 41061 MG

**STEUERBERATER**

Dipl.-Kfm. Fred Hendricks  
Dipl.-BW (FH) Markus Platzer

Tel.: 021 61 / 92 79 71 • Fax: 021 61 / 92 79 770  
Fred-Hendricks@StB-Hendricks-GbR.de  
Markus-Platzer@StB-Hendricks-GbR.de

**RECHTSANWÄLTE**

Klaus Wittmann • Helmut Derksen  
Jürgen Frenz • Anke Hellfrisch & Kollegen

Tel.: 021 61 / 92 79 70 • Fax: 021 61 / 18 30 85  
kanzlei@rae-wittmann.de  
www.rae-wittmann.de

Ein Janssen-Prinzip:

**Mehr.**



Der Fach-Großhandel  
für Dachdecker-Profis.

**Janssen**  
Das Dach - unser Fach.

www.janssen-dach.de

Mönchengladbach | Duisburg | Brühl | Dortmund



Foto: Julia Vogel

## Ihre Innung – Es gibt viele Gründe, dabei zu sein!



Liebe Kolleginnen und Kollegen,

die Innung ist die Basisorganisation des Mönchengladbacher Handwerks.

Mit Ihrer Mitgliedschaft sparen Sie Geld und Zeit. Sie stärken die Handwerksorganisation insgesamt, denn die Innungen bilden nicht nur die Kreishandwerkerschaft, sondern finanzieren über den Beitrag hinaus auch die Fachverbände auf Landes- und Bundesebene. Denn: Eine starke Handwerksorganisation findet Gehör und kann die fachlichen Belange an Politik und Verwaltung adressieren.

### Sieben knackige Gründe für eine Mitgliedschaft:

**1. Über die Nachwuchswerbung** sichern wir den Betrieben die Fachkräfte von morgen. Sie profitieren von den modernsten Lehrwerkstätten Deutschlands für die überbetriebliche Lehrlingsunterweisung ÜBL. Hier findet Akquise und Ausbildung auf höchstem Niveau statt. Innungsmitglieder zahlen reduzierte Lehrgangs- und Prüfungsgebühren. Die enge Kooperation mit den Mönchengladbacher Sekundarschulen, den Berufskollegs und der Hochschule Niederrhein am Campus Mönchengladbach erleichtert den Zugriff auf potenzielle Auszubildende.

**2. Marketing und Öffentlichkeitsarbeit:** Wir haben den intensiven Kontakt zu den Medien und zeigen sichtbare Präsenz auf öffentlichen Veranstaltungen. Unser Mitgliedermagazin KREIHA INFO generiert bundesweite Aufmerksamkeit. Auf dem Internetportal Handwerk-MG.de werden Sie als Innungsmitglied kostenfrei gelistet und die Verknüpfung zu Ihrer Homepage erfolgt automatisch und kostenfrei.

**3. Forderungsmanagement:** Wir ziehen Ihre geschäftlichen Forderungen ein. Dieser Service ist kostenlos und erspart Ihnen zeitraubende Schreibtischarbeit. Wettbewerbswidrige Werbung, wie zum Beispiel das unzulässige Anbieten handwerklicher Leistungen, ahnden wir sofort als Wettbewerbsverstoß durch entsprechende Abmahnverfahren, ohne Imageschaden für Sie.

**4. Kostenfreie Rechtsberatung:** In allen Fragen des Arbeits-, des Sozial- und des Vertragsrechts beraten wir Sie. Darüber hinaus werden Sie von uns kostenlos vor den Arbeits-, Sozial- und Verwaltungsgerichten vertreten.

**5. Die Fachverbandsmitgliedschaft** bedeutet einen regelmäßigen Informationsfluss über technische, wirtschaftliche und rechtliche Neuerungen Ihres Gewerks. Es werden Fachveranstaltungen, Vorträge, Lehrgänge und Seminare angeboten. Der Zugang zum geschützten Mitgliederbereich auf den Webseiten mit wertvollen Informationen und Arbeitshilfen zum Download wird Ihnen kostenfrei zur Verfügung gestellt.

**6. Zugang zu Politik und Verwaltung:** Die Kreishandwerkerschaft kennt die kurzen Wege, um Ihnen vor Ort das Geschäft so einfach wie möglich zu gestalten.

**7. Für Altersvorsorge und Versicherungsschutz** können Sie exklusive Rahmenvereinbarungen über das Versorgungswerk der Kreishandwerkerschaft mit der SIGNAL IDUNA Gruppe in Anspruch nehmen.

**Bitte empfehlen Sie uns weiter! Ansprechpartnerin in der Geschäftsstelle der Kreishandwerkerschaft Mönchengladbach ist Cornelia Lemkens, Telefon 02161 4915-25, lemkens@kh-mg.de**

## Aus Tradition auf eigenem Weg

Nadine Davids repräsentiert in ihrer Familie bereits die fünfte Generation von Friseuren. Die Geschichte reicht gut 100 Jahre zurück. Ihren heutigen Salon, den sie von ihrer Tante übernahm, gibt es seit nunmehr 40 Jahren. Bevor sie dort sesshaft wurde, war sie im Showbusiness unterwegs.

Schon zu ihren Kindertagen zeichnete sich ab, dass Nadine Davids in die beruflichen Fußstapfen von Uropa, Opa, Onkel und Tante treten und ebenfalls Friseurin werden würde. Sie wuchs im Familien-Salon auf, machte ihre Hausaufgaben dort, übte sich an den Frisierpuppen und punktete mit ihrem Talent bald auch bei der Theatergruppe an ihrer Schule. Sie bekam so viele Komplimente, dass ihre Freundinnen sie sogar mit der Bastelschere ans Werk gehen ließen. Heute denkt die inzwischen 34-Jährige lächelnd an eine Episode in der sechsten Klasse zurück, als sie einer Freundin die Haare schnitt und die beiden dann für das Friseurgeld, das die Mutter der Freundin mitgegeben hatte, Süßigkeiten kauften. Dieser Streich kam erst viel später ans Licht; die Mutter hatte es nicht bemerkt.

Als junge Erwachsene wurde Nadine Davids dann nahezu magisch von den Lichtern der Großstadt angezogen. In Köln ging sie zur Meisterschule, in Düsseldorf arbeitete sie an der Königsallee für Oliver Schmidt, danach in Berlin am Kurfürstendamm für Shan Rahimkhan, beides international renommierte Top-Stylisten mit Studios in besten Lagen. Außerdem war sie als Trainerin für die Premiummarke L'Oréal Paris unterwegs. Ihre Arbeit führte sie an so manchen roten Teppich, auf große Showbühnen, in Kontakt mit einer ganzen Reihe von Prominenten – und schließlich zurück nach Mönchengladbach, um die Familientradition fortzusetzen und das Geschäft an der Albertusstraße zu übernehmen. Im Salon nebenan lernte



sie den Friseur Abdul Kader kennen, der seinen Beruf ebenfalls aus der Tradition heraus, nach dem Vorbild seines Großvaters, gewählt hatte. Die beiden verliebten sich ineinander und legten dann nicht nur ihre Lebenswege, sondern auch ihre beiden Betriebe zusammen.

Nach dem schnellebigen und zuweilen auch ziemlich oberflächlichen Showbusi-

ness in den Metropolen ist Nadine Davids heute dankbar, dass sie die Erfahrungen gemacht hat, aber auch froh, nun etwas Bodenständiges zu haben, das ihr Sicherheit und Stabilität vermittelt. Vor bald drei Jahren kam Töchterchen Shamina zur Welt, und es sieht schon so aus, dass auch aus ihr eines Tages eine begeisterte und – bei diesen Vorbildern als Eltern – natürlich auch sehr versierte Friseurin werden wird.



### KFZ-Sachverständigenbüro

**Mönchengladbach**  
Burggrafenstraße 101  
41061 Mönchengladbach  
Tel.: 02161 5629 - 80  
Mobil: 0172 216 38 64

**Wegberg-Rickelrath**  
Angerweg 4  
41844 Wegberg-Rickelrath  
Tel.: 02434 2409 - 56  
Mobil: 0172 216 38 64

info@siebert-zimmer.de · www.siebert-zimmer.de

### Gutachten

- bei Haftpflichtschäden
- bei Kaskoschäden
- zur Fahrzeugbewertung
- zur Oldtimerbewertung
- als Beweissicherung (Mängel)
- von Fahrzeuglackierungen
- über Maschinen und maschinelle Anlagen

Öffentlich bestellt und vereidigt von der HWK Düsseldorf, Mitglied im BVSK, Anerk. Sachverst. f. historische Fahrzeuge, Classic Data Bewertungspartner

30 JAHRE  
ERFAHRUNG



## Fürs Handwerk begeistern!

Gladbachs Handwerker lieben ihren Beruf. Ihre Begeisterung drückt sich bei vielen über ihre Arbeit hinaus in der Übernahme ehrenamtlicher Aufgaben aus, sei es in Kultur, Sport oder im sozialen Bereich, sei es in der wirtschaftlichen Selbstverwaltung der Handwerksorganisation. Sie beweisen damit ihre Sympathie für eine Sache durch aktives Tun. Und sie geben damit ihre Begeisterung weiter. **In unserer Serie bitten wir Obermeister der Mönchengladbacher Innungen, ihre Motivation für ihr Engagement im Ehrenamt und ihre Begeisterung für ihr Handwerk in Worte zu fassen.**

## F wie Friseurhandwerk

Sabine Capan ist seit 15 Jahren Vorstandsmitglied und seit 2012 Obermeisterin der Friseur-Innung Mönchengladbach. Sie engagiert sich außerdem als Delegierte im Friseur- und Kosmetikverband NRW. Die 54-Jährige ist verheiratet und hat einen erwachsenen Sohn.

*Warum engagieren Sie sich als Obermeisterin Ihrer Innung?*

Die Innung war für mich als Selbstständige immer eine wichtige Anlaufstelle, um fachlich Neues zu erfahren, betriebliche Herausforderungen mit anderen zu besprechen und in einer Gemeinschaft zu sein. Diese Eigenschaften der Innung möchte ich heute als Obermeisterin erhalten, stärken und weiter ausbauen. Wir wollen gemeinsam zum Beispiel Existenzgründern den Weg zeigen, Schülern das Handwerk näher bringen und junge Menschen für unsere Arbeit aktivieren. Meine Arbeit beim Fachverband ist mir wichtig, um unsere Innungsmitglieder in Mönchengladbach auf dem Laufenden zu halten, was sich auf Landes- und Bundesebene im Friseurhandwerk bewegt.

*Was hat sich an Ihrem Handwerk am meisten verändert?*

Früher waren die Besuche beim Friseur häufiger und hatten etwas Selbstverständliches. Heute haben sich die Intervalle verlängert, vieles machen unsere Kundinnen nun selbst. Besonders die jüngere Generation informiert sich in den Sozialen Medien darüber, was gerade angesagt ist. Für uns in den Salons heißt das zu verstehen und umzusetzen, dass von einem Friseurbesuch etwas Außerordentliches erwartet wird. Wir müssen immer ganz nah an den Fashion-Trends sein und Wellnesserlebnisse bieten. Bei den Produkten, die wir verwenden, ist Transparenz gefragt.

Viele Kunden informieren sich heute zum Beispiel darüber, ob ein Produkt ohne Tierversuche entwickelt wurde oder vegan zusammengesetzt ist. Das schlägt sich auch in der Qualität unserer Ausbildung nieder, die in den vergangenen Jahren merklich gestiegen ist; unsere Nachwuchskräfte wissen sehr viel und beherrschen ihr Handwerk. Wie in anderen Branchen gibt es jedoch auch bei uns mittlerweile viel zu wenig Bewerber.

*Wenn Sie Werbung für Ihr Handwerk machen, dann sagen Sie ...*

... dass die Einsatzmöglichkeiten gut ausgebildeter Friseure sehr breitgefächert sind. Die Wege können in die eigene Selbstständigkeit, in die Qualifikation zum Visagisten, auf die Bühne oder auch in den Vertrieb führen. Unser Handwerk hat einen großen gestalterischen Aspekt und kann Menschen glücklich machen. Mein Leitsatz ist: Kleider machen Leute, Frisuren zeigen Charakter. Das bedeutet für den Friseurberuf Anspruch und Verantwortung.

*Wie lautet Ihr Wunsch für die Zukunft?*

Ich wünsche mir, dass unser Beruf wieder einen höheren Stellenwert bekommt. Gesellen und Meister im Friseurhandwerk sind sehr gut ausgebildet, haben große Erfahrung und sollten die einzigen sein, die in unserer Branche als Profis gelten. Ein guter Ruf stärkt dann auch unsere Position an den Schulen und im Wettbewerb um die Nachwuchskräfte.

INNENARCHITEKTUR  
TISCHLERWERKSTATT  
OBJEKTEINRICHTUNG

BÜRO · OBJEKT · PRAXIS · PRIVAT



wir planen  
und realisieren  
zum Beispiel

Gastro- & Casino-  
Einrichtungen



PRODUKTION UND VERWALTUNG  
Broicher Straße 282  
41179 Mönchengladbach

SHOWROOM UND PLANUNG  
IDEENWERKSTATT NORDPARK  
Konrad-Zuse-Ring 4  
41179 Mönchengladbach

Fon 0 21 61 / 907 21-0

[www.classen-design.de](http://www.classen-design.de)



Foto: Isabella Raupold

## Nachhaltigkeit im Holzgeschäft

Die Geschichte des Mönchengladbacher Holzhändlers Finis reicht bald 100 Jahre zurück und war schon immer von hoher Verbundenheit mit dem Standort geprägt. Die Geschäftsleitung ist in Familienhand, heute in der dritten Generation, der Brüder Thomas und Peter Finis.

Seit den Anfängen des Unternehmens bis heute stellen die Geschäftsführer von Finis immer wieder unter Beweis, dass sie den Werkstoff Holz von Grund auf kennen und auch selbst verarbeiten können. Es begann 1925, als sich Carl Finis mit der Produktion von Kabeltrommeln für das Kabelwerk Rheydt selbstständig machte. Und es endet noch lange nicht in der Gegenwart, in der die Firma mit Spezialverpackungen aus Holz, zum Beispiel für den Transport großer Maschinen und Anlagen, eine Marktnische bedient. Bei Finis ist man „stolz auf Holz“ und freut sich über jeden, der selbst mit dem Werkstoff arbeitet. Zu den Kunden zählen seit langem die Tischler, außerdem Zimmerleute, Garten- und Landschaftsbauer, die Industrie sowie die große Gruppe der Privatkunden.

Das Firmengelände erstreckt sich heute auf 20.000 Quadratmetern, davon sind gut 90 Prozent überdacht. „Anders geht es nicht“, erklärt Peter Finis. „Die Verarbeiter disponieren nicht mehr vor. Die Verantwortung für die Just-in-Time-Lieferung liegt bei uns.“ So sind die firmeneigenen Transporter auch ständig im Einsatz und fahren Baustellen oder Betriebe in Mönchengladbach sowie einem Umkreis von etwa 30 Kilometern an. Die Ausstellungen im Luisental werden häufig von Privatleuten besucht, die nach Inspiration suchen. „Ihnen empfehlen wir in der Regel die lokalen Handwerker. Wir verstehen uns selbst eher als Großhändler“, betont Peter Finis. „Nachhaltigkeit liegt für uns nicht nur im Werkstoff, sondern auch in der Zusammenarbeit vor Ort.“



**Wir freuen uns auf Ihren Besuch!**

**HOLZFINIS**  
STOLZ AUF HOLZ

Luisental 61 · 41199 Mönchengladbach  
Tel. 0 21 66 / 91 54 20  
info@holzfinis.de · www.holzfinis.de

## Zertifizierung zum Gebäudeenergieberater

Nach umfangreicher Ausbildung und erfolgreicher Prüfung vor der Handwerkskammer Düsseldorf ist Tim Froitzheim nun offiziell bestätigter Experte für Energieberatung.

Während einer Abschlussfeierlichkeit am 20. Januar in Düsseldorf erhielt der Mönchengladbacher Tim Froitzheim seine Urkunde zum geprüften Gebäudeenergieberater im Handwerk. Ein knappes Jahr hatte der Maurermeister und Betriebswirt des Handwerks an dem umfangreichen Lehrgang im Handwerkszentrum Ruhr in Oberhausen teilgenommen und sich dann erfolgreich einer anspruchsvollen Prüfung unterzogen.

Aufgrund steigender Energiepreise sowie der Einführung des Energieausweises in Deutschland ist die energetische Gebäudesanierung für viele Immobilienbesitzer und Verbraucher von großem Interesse. Besonders eine ganzheitliche Beratung wird immer wichtiger. Wer sich für eine kompetente und seriöse Beratung interessiert oder gar einen Energieausweis benötigt, der ist bei dem geprüften Gebäudeenergieberater im Handwerk an der richtigen Adresse.

### Zertifizierung durch die Handwerkskammer

Die Berufsbezeichnung Gebäudeenergieberater oder im Volksmund auch einfach Energieberater ist durch den Abschluss bei der Handwerkskammer (HWK) geschützt. Man muss eine erfolgreiche Prüfung bei der zuständigen Kammer ablegen, bevor man die Berufsbezeichnung führen darf. Diese Prüfung ist komplex und erfordert umfassende bauphysikalische und energetische Kenntnisse. Erst hierdurch bietet sich die Möglichkeit, die Dämmqualitäten der Gebäudehülle und den Wirkungsgrad der Anlagentechnik zu beurteilen und den Kunden auf der Basis dieser Ergebnisse



Tim Froitzheim bei der Entgegennahme seiner Abschlussurkunde mit Gabriele Poth, Leiterin des Zentrums für Umwelt, Energie und Klima der Handwerkskammer Düsseldorf – Foto: HWK Düsseldorf

optimal zu beraten. Dies wird in drei separaten Klausuren zu jeweils 90 Minuten geprüft. Als Voraussetzung zur Prüfungszulassung bedarf es einer bestandenen Meisterprüfung in einem einschlägigen Handwerksberuf oder die Erfüllung der Eintragungsvoraussetzungen in die Handwerksrolle.

Die Handwerkskammer Düsseldorf bildet schon seit Jahren zum geprüften Gebäudeenergieberater im Handwerk aus. Damit sind die Absolventen in der Lage, eine genaue Analyse und Bewertung eines Gebäudes unter energetischen Aspekten vorzunehmen. Der Lehrgang, der sich über einen Zeitraum von etwa zwölf Monaten erstreckt, verlangt von den Teilnehmern jede Menge Engagement und Disziplin.

Sie erhalten im Laufe des Lehrgangs einen umfassenden Einblick in alle Aspekte der Energieberatung.

Der Vorteil für den Kunden: Der Berater hat nicht allein das eigene Gewerk im Blick, sondern ist in der Lage, den Energieverbrauch eines Gebäudes ganzheitlich unter verschiedenen Aspekten vom Dach bis zum Keller zu betrachten. Entsprechend können fundierte Tipps zur Sanierung gegeben werden, die den Immobilienbesitzern helfen, Energie und damit auch Kosten zu sparen und somit auch den Immobilienwert steigen lassen. Attraktive Konditionen des KfW-Förderprogramms lassen eine Investition in energetische Sanierungsarbeiten zudem zu einem klugen Rechenbeispiel werden.

Kompetente Partner



**froitzheim**  
PLANEN & BAUEN

Scheibenstrasse 7  
41239 Mönchengladbach

Telefon (0 21 66) 12 50 25  
Telefax (0 21 66) 12 50 26

email: info@froitzheim-mg.de



**froitzheim**  
BAUUNTERNEHMUNG

www.froitzheim-mg.de



**Am 22. Juni  
ist Green-Day!**

### Letzter Meldetag für den 11. Handwerker-Golfcup Mönchengladbach ist der 10. Juni.

Die Vorbereitungen laufen auf Hochtouren, damit im Frühsommer alles perfekt ist: der Turnierrasen in makellosem Grün liegt, die Golfcarts schnurren, die Zielfahnen im Wind flattern und die Siegerpokale im Sonnenlicht glänzen. Die Gründer und Organisatoren des Mönchengladbacher Handwerker-Golfcups, Reiner Brenner (Obermeister der Karosserie- und Fahrzeugbauer-Innung) und Marco Bönnes (Obermeister der Maler- und Lackierer-Innung) freuen sich auf die Ergebnisse und eine tolle Veranstaltung. Der 11. Handwerker-Golfcup kann kommen, der 22. Juni wird ein perfekter Tag.

Noch bis 10. Juni können sich turnierbegeisterte Golferinnen und Golfer zu diesem Event anmelden – über das Kontaktformular auf der eigens dafür eingerichteten Webseite [handwerker-golf-cup.de](http://handwerker-golf-cup.de)

Zum Ausklang des Tages laden die Organisatoren zum gemeinschaftlichen Abendessen mit Siegerehrung im Restaurant des Golf- und Landclubs Schmitzhof e. V. ein.

## Bundeseinheitliche Regelung für den „geprüften Restaurator“

Gemeinsam mit den zuständigen Bundesministerien sowie den Sozialpartnern und Sachverständigen aus der betrieblichen Praxis hat das Bundesinstitut für Berufsbildung (BIBB) eine neue Fortbildungsordnung entwickelt, mit der dem wachsenden Bewusstsein für das handwerkliche Kulturerbe in Deutschland Rechnung getragen wird. Mit der im Dezember 2019 in Kraft getretenen Fortbildungsordnung „Geprüfter Restaurator“ werden rund 300 Regelungen der Handwerkskammern abgelöst, die in den 1980er-Jahren etabliert worden waren. Übergreifende Handlungsbereiche der neuen Qualifikation sind die Pflege und Weitergabe des Kulturerbes sowie die Anwendung und Weiterentwicklung von Methoden zu dessen Erhalt, Restaurierung und Konservierung.

Bei der Entwicklung entsprechender Konzepte sowie der Umsetzung, Koordinierung und Leitung von Maßnahmen liegt der Schwerpunkt auf gewerkespezifischen Handwerkstechniken, Materialien und Geräten. In diesem Zusammenhang sind auch Maßnahmen der Risiko- und Schadensprävention von Bedeutung. In der Prüfung ist neben einem schriftlichen Teil auch eine Projektarbeit durchzuführen. Die neue Aufstiegsfortbildung im Bereich der handwerklichen Restaurierung erstreckt sich auf 19 Gewerke. Die Qualifikation setzt eine erfolgreich abgelegte Meisterprüfung und eine mindestens einjährige Berufspraxis in einem der Gewerke voraus.



Foto: Propstei/Johannesberg

Bei uns erleben Sie Ihr grünes

# Wunder!

**Lenders Gartencenter**

41238 M'gladbach-Schelsen Telefon: (0 21 66) 98 30 30  
Gereonstr. 80 · An der B 230 Internet: [www.lenders-gc.de](http://www.lenders-gc.de)  
E-Mail: [info@lenders-gc.de](mailto:info@lenders-gc.de)

Genießen Sie den Frühling!

Golf- und Landclub Schmitzhof

Attraktive Angebote z.B. Einsteigerkurs für 110 Euro

GulC Schmitzhof e.V. · 41844 Wegberg · [golfclubschmitzhof.de](http://golfclubschmitzhof.de)

## mg+: Stadt will weiter wachsen

Noch mehr Wachstum in Qualität und weitere Entwicklungspotenziale ausschöpfen – das ist das Ziel der vor vier Jahren initiierten Stadtentwicklungsstrategie mg+ Wachsende Stadt. Nun wird das Profil der Marke „mg+“ weiter geschärft. Dafür wurden 15 neue Projekte definiert und in Form eines zweiten Strategiebuchs offiziell vorgestellt.



Foto: Archiv / Stadt MG

„Wir wollen die ganze Bandbreite der Möglichkeiten ausschöpfen. mg+ Wachsende Stadt hat nicht nur etwas mit Stadtplanung und Bauprojekten zu tun, sondern auch mit Lebensqualität“, so Oberbürgermeister Hans Wilhelm Reiners. Für Dr. Gregor Bonin, Stadtdirektor und Technischer Beigeordneter, ist das zweite Strategiebuch ein weiterer Meilenstein, um die Stadtentwicklungsstrategie mit Leben zu füllen: „Wir haben im ersten Schritt vor allen Dingen städtebaulich mit Seestadt mg+, Maria-Hilf-Terrassen und vielen weiteren Projekten die planerischen Grundlagen für weiteres Wachstum geschaffen. Jetzt geht es primär um Maßnahmen und Angebote im sozialen, schulischen und wirtschaftlichen Bereich.“

### Das Strategiebuch II (2020)

Im zweiten Band des Strategiebuchs mg+ Wachsende Stadt wird das breite Spektrum der aktuellen mg+ erkennbar. Fünfzehn neue mg+ Projekte, die zu einer positiven Entwicklung der Stadt Mönchengladbach beitragen, sind darin beschrieben. Die Projekte reichen von der Ausarbeitung einer Smart City Strategie bis zum Coaching für Schüler und laufen unter der Federführung ganz unterschiedlicher Organisationseinheiten – von den Dezernaten bis zur Wirtschaftsförderung Mönchengladbach GmbH.

Zu mg+ Wachsende Stadt gehören ab sofort „Gigabit City MG“, um den Ausbau von ganzheitlichen und flächendeckenden Glasfasernetzen im Stadtgebiet zu forcieren, und die „Smart City-Strategie“, die digitale Lösungen und Angebote vorantreiben soll. Weitere Projekte sind zum Beispiel die Familienkarte mit Vorteilen bei Einkauf und Freizeitaktivitäten, die Verlagerung und der Ausbau des Gründer- und Innovationszentrums in direkte Nähe zur Hochschule oder die Stärkung der Jugendpartizipation am politischen und gesellschaftlichen Geschehen auf kommunaler Ebene.

► Die beiden bisher erschienenen Bände des Strategiebuchs stehen auf der Webseite der Stadt Mönchengladbach als Download zur Verfügung: [Moenchengladbach.de](http://Moenchengladbach.de), Rubrik Aktuell & Aktiv, mg+ Wachsende Stadt oder direkt über die Webadresse [mgplus.online](http://mgplus.online)

**PREFA**  
DAS DACH,  
STARK WIE EIN STIER

# SIDING.X

FÜR GROSSFLÄCHIGES  
DESIGN ODER FARBLICHE  
HIGHLIGHTS

ERFAHREN SIE  
MEHR UNTER:  
[www.prefa.de/sidingx](http://www.prefa.de/sidingx)

MEHR INFORMATIONEN BEI IHREM PREFA FACHBERATER

**RENÉ VON DEN DRIESCH**  
M +49 162 28 88 367  
E [rene.vondendriesch@prefa.com](mailto:rene.vondendriesch@prefa.com)

[WWW.PREFA.DE](http://WWW.PREFA.DE)

**FÜR JEDEN PROFI  
DAS RICHTIGE WERKZEUG.  
DER DUCATO PRITSCHENWAGEN  
MIT 7 SITZEN.**

**4 JAHRE GARANTIE**

**FIAT DUCATO PRITSCHENWAGEN  
DOPPELKABINE L4, 130 MULTIJET E6  
SCHON AB  
21.900 €<sup>1</sup> ZZGL. MWST.**

**6d** EURO-NORM TEMP

**Diesel, inklusive Sonderausstattung:  
Allwetterreifen, Staubboxen, zwei Leiterträger, Doppelblattfeder u.v.m.**

ANGEBOT NUR FÜR GEWERBLICHE KUNDEN.

**FIAT PROFESSIONAL**  
PROFIS WIE SIE

<sup>1</sup>Fahrzeugpreis zzgl. MwSt. für den Fiat Ducato Pritschenwagen Doppelkabine L4.  
<sup>2</sup>2 Jahre Fahrzeuggarantie und 2 Jahre Funktionsgarantie „Maximum Care Flex 100“ der FCA Germany AG bis maximal 100.000 km gemäß deren Bedingungen.

Nur für gewerbliche Kunden. Alle Beträge zzgl. MwSt. Abbildung zeigt Sonderausstattung.

**AUTOZENTRUM P&A**  
Fiat Professional Vertragspartner  
Monschauer Straße 34  
41068 Mönchengladbach Beratung: Stephan Moll  
[www.autozentren-pa.de](http://www.autozentren-pa.de) Tel.: 0172 / 54 62 967

Alle Angebote auf einem Blick



## Starke Charaktere: Neue Staffel der Imagekampagne für das Handwerk

„Wir wissen, was wir tun.“ Unter diesem Motto ist am 10. Februar 2020 die dritte Staffel der Imagekampagne des deutschen Handwerks gestartet. Sie stellt erfolgreiche und zufriedene Handwerker in den Mittelpunkt und macht deutlich, welchen positiven Einfluss der richtige Beruf auf diejenigen hat, die ihn ausüben.

Ob kreieren, bauen, verändern, bewegen, pflegen oder reparieren: Das Handwerk bietet ideale Voraussetzungen, um individuelle Begabungen auszuleben und über das gesamte Arbeitsleben hinweg weiterzuentwickeln. Auf dieser Erkenntnis baut die dritte Kampagnenstaffel des Handwerks auf. Unter dem Motto „Wir wissen, was wir tun.“ vermitteln ausgewählte Kampagnenbotschafterinnen und -botschafter, vom Bäcker bis zur Tischlerin, ihre positiven Erfahrungen. Stellvertretend für über fünf Millionen

Handwerker in Deutschland erklären sie, wie und warum ihr Beruf ihre Persönlichkeit positiv formt. Die neue Imagekampagne des deutschen Handwerks ist bundesweit im Fernsehen, im Internet, auf Plakaten, Bussen, Info-Screens und in den sozialen Medien präsent.

► Der neue Imagefilm ist in voller Länge auf YouTube im Kanal „DasHandwerk“ abrufbar.

### Steigern Sie Ihre Chancen

durch eine Weiterbildung in Ihrem Wunschberuf beim Berufsbildungszentrum Mönchengladbach - Partner des Handwerks -

### Unser Angebot:

- **Friseur/-in** (Umschulung, 24 Monate, Vollzeit; 30 Monate, Teilzeit)
- **Modulare Weiterbildung Friseur/-in** (Für Teilnehmende mit Gesellenbrief, die längere Zeit nicht als Friseur/-in tätig waren)
- **Fachkraft für Metalltechnik** (Umschulung, 16 Monate)
- **Metallbauer/-in Fachrichtung Konstruktionstechnik** (Umschulung, 28 Monate)
- **Teilqualifizierungen zur/zum Metallbauer/-in** (8 Module, verschiedene Laufzeiten)
- **CNC-Kurse Drehen und Fräsen**
- **Maler und Lackierer/-in** (Umschulung, 24 Monate)
- **Teilqualifizierung zum/zur Maler und Lackierer/-in** (5 Module, verschiedene Laufzeiten)

Weitere Informationen finden Sie unter:  
www.arbeitsagentur.de | KURSNET  
www.bbzm-g.de

Nehmen Sie Kontakt zu uns auf!

Förderung durch  
Bildungsgutschein  
oder  
WeGebAU

**BbZ** Berufsbildungszentrum  
Mönchengladbach

Marion Noathnick  
Platz des Handwerks 1  
41065 Mönchengladbach  
Tel.: 02161 4915-14  
personal@bbz-mg.de



# OPEL NUTZFAHRZEUGE UNSERE WERKZEUGE FÜR IHREN ERFOLG



## OPEL NUTZFAHRZEUGE

### TOP-ANGEBOTE EXKLUSIV FÜR GEWERBEKUNDEN. Inklusive Wartungs- und Verschleißkosten

So individuell wie Ihre Aufgaben: Entscheiden Sie sich jetzt für das flinke Raumwunder Combo Cargo, den flexiblen neuen Vivara oder den großen neuen Movano - perfekt an Ihre Wünsche angepasst. Dank unterschiedlicher Maße und vielfältiger Um- und Aufbauangebote ab Werk sowie durch Opel zertifizierte Partner bietet das Opel Nutzfahrzeug-Trio passgenaue Lösungen für jede Herausforderung.

#### UNSER LEASINGANGEBOT FÜR GEWERBEKUNDEN

für den Opel Combo Cargo Selection, 1.2l DIT, 81 kW (110 PS) Start/Stop, manuelles 5-Gang-Getriebe

Monatsrate	(exkl. MwSt.) <b>129,- €</b>
	(inkl. MwSt.) 153,51 €

Leasingsonderzahlung (exkl. MwSt.): 0,- €, Laufzeit: 36 Monate, Laufleistung: 10.000 km/Jahr. Angebot zzgl. 752,- € Überführungskosten (exkl. MwSt.). Ein Angebot der ALD Lease Finanz GmbH, Nedderfeld 95, 22529 Hamburg, für die Autohaus Louis Dresen GmbH als ungebundener Vermittler tätig ist. Alle Preise verstehen sich zzgl. MwSt. und Überführungskosten. Angebot freibleibend und nur gültig bei Vertragseingang beim Leasinggeber bis 30.04.2020. Das Angebot gilt ausschließlich für Gewerbekunden.

Kraftstoffverbrauch<sup>3</sup> in l/100 km, innerorts: 4,6-4,2; außerorts: 4, 1-3,8; kombiniert: 4,3-3,9; CO<sub>2</sub>-Emission, kombiniert: 114-104 g/km (gemäß VO (EG) Nr. 715/2007, VO (EU) Nr. 2017/1153 und VO (EU) Nr. 2017/1151). Effizienzklasse -

#### UNSER LEASINGANGEBOT FÜR GEWERBEKUNDEN

für den Opel Vivara Cargo Edition M, L 1 H1, 1.5 Diesel, 75 kW (102 PS) Start/Stop, manuelles 6-Gang-Getriebe

Monatsrate	(exkl. MwSt.) <b>159,- €</b>
	(inkl. MwSt.) 189,21 €

Leasingsonderzahlung (exkl. MwSt.): 0,- €, Laufzeit: 36 Monate, Laufleistung: 10.000 km/Jahr. Angebot zzgl. 752,- € Überführungskosten (exkl. MwSt.). Ein Angebot der ALD Lease Finanz GmbH, Nedderfeld 95, 22529 Hamburg, für die Autohaus Louis Dresen GmbH als ungebundener Vermittler tätig ist. Alle Preise verstehen sich zzgl. MwSt. und Überführungskosten. Angebot freibleibend und nur gültig bei Vertragseingang beim Leasinggeber bis 30.04.2020. Das Angebot gilt ausschließlich für Gewerbekunden.

Kraftstoffverbrauch<sup>3</sup> in l/100 km, innerorts: 5,6-5,4; außerorts: 4,9-4,7; kombiniert: 5,2-4,9; CO<sub>2</sub>-Emission, kombiniert: 136-130 g/km (gemäß VO (EG) Nr. 715/2007, VO (EU) Nr. 2017/1153 und VO (EU) Nr. 2017/1151). Effizienzklasse -

#### UNSER LEASINGANGEBOT FÜR GEWERBEKUNDEN

für den Opel Movano Cargo L2H3 3,5t, 2.3 Diesel 107 kW (145 PS) 6-Gang-Schaltgetriebe

Monatsrate	(exkl. MwSt.) <b>199,- €</b>
	(inkl. MwSt.) 236,81 €

Leasingsonderzahlung (exkl. MwSt.): 0,- €, Laufzeit: 36 Monate, Laufleistung: 10.000 km/Jahr. Angebot zzgl. 752,- € Überführungskosten (exkl. MwSt.). Ein Angebot der ALD Lease Finanz GmbH, Nedderfeld 95, 22529 Hamburg, für die Autohaus Louis Dresen GmbH als ungebundener Vermittler tätig ist. Alle Preise verstehen sich zzgl. MwSt. und Überführungskosten. Angebot freibleibend und nur gültig bei Vertragseingang beim Leasinggeber bis 30.04.2020. Das Angebot gilt ausschließlich für Gewerbekunden.

Kraftstoffverbrauch<sup>3</sup> in l/100 km, innerorts: 7, 1-6,1; außerorts: 5,8-5,3; kombiniert: 6,6-5,8; CO<sub>2</sub>-Emission, kombiniert: 175-154 g/km (gemäß VO (EG) Nr. 715/2007, VO (EU) Nr. 2017/1153 und VO (EU) Nr. 2017/1151). Effizienzklasse -

<sup>3</sup>Die angegebenen Verbrauchs- und CO<sub>2</sub>-Emissionswerte wurden nach dem vorgeschriebenen WLTP-Messverfahren (Worldwide harmonized Light vehicles Test Procedure) ermittelt und in NEFZ-Werte umgerechnet, um die Vergleichbarkeit mit anderen Fahrzeugen zu gewährleisten.

**DRESEN GRUPPE**  
Automobile Vielfalt

MÖNCHENGLADBACH

Autohaus  
Louis Dresen GmbH & Co. KG  
Aachener Straße 235  
41061 Mönchengladbach  
Tel: 02161 30 500

VIERSEN

Autohaus  
Louis Dresen GmbH & Co. KG  
Viersener Straße 113  
41751 Viersen  
Tel: 02162 956930

opel-dresen-moenchengladbach.de · opel-dresen-viersen.de

# Absicherung von Werklohnforderungen



Der Gesetzgeber gibt den handwerklichen Betrieben durchaus zuverlässige Sicherungsmöglichkeiten an die Hand, um eine Werklohnforderung abzusichern und zu einem späteren Zeitpunkt wirksam durchzusetzen.

Von: Andreas Hammelstein, Rechtsanwalt, Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht, Fachanwalt für Verkehrsrecht, Korn Vitus Rechtsanwälte – die Fachanwaltskanzlei, Tel. 02161 9203-13, ha@KornVitus.de

Im Hinblick auf die wirtschaftlichen Folgen der Corona-Pandemie wird es für alle Handwerker/Unternehmer bereits zum jetzigen Zeitpunkt wichtig sein, bestehende und/oder künftige Werklohnforderungen aus bereits bestehenden Vertragsverhältnissen abzusichern. Um hier letztendlich nicht der „Letzte in der Schlange zu sein“, ist es geboten, bereits jetzt tätig zu werden und entsprechende Sicherungsmaßnahmen zu ergreifen beziehungsweise einzuleiten.

In diesem Zusammenhang ist den meisten Unternehmen nicht bekannt, dass der Gesetzgeber den handwerklichen Betrieben durchaus zuverlässige Sicherungsmöglichkeiten an die Hand gibt, um eine Werklohnforderung abzusichern und zu einem späteren Zeitpunkt wirksam durchzusetzen. Hier eine kurze Skizze der wichtigsten gesetzlichen Sicherungsmöglichkeiten:

## Bauhandwerkersicherungshypothek, § 650e BGB

Unabhängig von einer vertraglichen Vereinbarung ergibt sich eine Sicherungsmöglichkeit gemäß § 650e BGB dahingehend, dass der Unternehmer für seine Forderung aus dem Vertrag die Einräumung einer Sicherungshypothek an dem Baugrundstück des Bestellers (Auftraggebers) verlangen kann. Als Bauvertrag gilt dabei nunmehr, nach Neufassung der Regelung, nicht nur die Herstellung, die Wiederherstellung oder der Umbau eines Bauwerks, sondern auch dessen Beseitigung (Abrissunternehmen), gleichermaßen wie auch Arbeiten an Außenanlagen (Garten- und Landschaftsbau). Sicherungsberechtigt ist jeder Auftragnehmer, mithin jeder Fachunternehmer eines bestimmten Fachgewerkes gleichermaßen wie der Generalüber- oder -unternehmer im Schlüsselfertigbau, auch der Architekt oder Ingenieur.

Weiterer Voraussetzungen bedarf es im Wesentlichen nicht, so dass dieser Anspruch in der Regel unproblematisch zu bejahen ist.

Macht der Auftragnehmer mithin einen Sicherungsanspruch gemäß § 650e BGB berechtigt geltend, so kann er gemäß §§ 650e, 885 BGB die Eintragung einer Rang sichernden Vormerkung verlangen, die gemäß §§ 935, 941 ZPO im Wege der einstweiligen Verfügung erwirkt wird.

Im Ergebnis kann hierdurch zügig und rechtssicher eine entsprechende Sicherheit erlangt werden, sodass jedem Handwerker/Bauunternehmer nur empfohlen werden kann, eine entsprechende Maßnahme in Erwägung zu ziehen.

## Bauhandwerkersicherung, § 650f BGB

Diese Vorschrift hat sich als Sicherungsmittel für Auftragnehmer ausgesprochen bewährt. Anspruchsberechtigt sind alle Bauhandwerker im herkömmlichen Sinne. Ebenfalls ist die Vorschrift auf Architekten- und Ingenieurverträge entsprechend anwendbar.

Der Unternehmer kann für seinen Werklohnanspruch Sicherheit für die vereinbarte noch nicht gezahlte Vergütung (einschließlich dazugehöriger Nebenforderungen in Höhe von zehn Prozent) verlangen. Zur schlüssigen Begründung seines Sicherungsverlangens muss der Auftragnehmer lediglich, unter Verweis auf den Bauvertrag, darlegen, welche offenen Forderungen ihm aus dem Bauvertrag zustehen. Insbesondere bleiben streitige Gegenforderungen bei der Berechnung der Sicherheit unberücksichtigt, gleiches gilt für etwaige streitige Mängel. Abziehen sind allein bereits geleistete Zahlungen.

Des Weiteren gilt herauszustellen, dass der Sicherungsanspruch auch nach Abnahme besteht. Darüber hinaus gewährt das Gesetz dem Auftragnehmer ein Leistungsverweigerungsrecht für den Fall, dass der Auftraggeber keine Sicherheit leistet. Zu guter Letzt ist Sicherheitsanspruch (mittlerweile) auch einklagbar.

Alles in allem bietet § 650f BGB daher einen äußerst einfachen und komfortablen Weg für den Auftragnehmer, seine bestehenden Werklohnansprüche zu sichern, sodass jedem Handwerker grundsätzlich nur dazu geraten werden kann, immer eine entsprechende Sicherheit zu verlangen.

## Fazit

Vor dem Hintergrund der wirtschaftlichen Unsicherheiten ausgelöst durch die derzeitige Corona-Pandemie dürfte es für Handwerker unerlässlich sein, bestehende Werklohnforderungen abzusichern. Dies sollte bestenfalls jetzt und mithin schnellstmöglich geschehen. Wie dargestellt, sind die „Hürden“ durchaus gering, sodass die Voraussetzungen für die dargelegten Sicherungsmittel in der Regel vorliegen. Unterstützung geben Anwälte, die sich auf die Geltendmachung von entsprechenden Sicherungsmitteln zu Gunsten von Handwerkern spezialisiert haben.

**EASYARC**  
EINFACH, GÜNSTIG, SICHER!

Die mobile Schweißzelle für den Handwerksbetrieb

- Mobile Kompaktbauweise
- CE-zertifiziert und Schutz vor Eintritt und Blendwirkung
- Körperlich entlastende Arbeitsweise
- Einfachste Bedienung
- Ausführung in MIG/MAG und WIG

Weitere Informationen:

**IHR SPEZIALIST FÜR SCHWEIßTECHNIK VOR ORT**

OTC DAIHEN EUROPE GmbH Krefelder Str. 675-677 · 41066 Mönchengladbach  
Tel.: +49 (0) 21 61 / 69 49 7-100 · Fax: +49 (0) 21 61 / 69 49 7-101  
info@otc-daihen.de · www.otc-daihen.com

Member of DAIHEN Group

CREATING METAL ARTISTS

Rufen Sie uns an!  
02161 69 49 7 - 100

**HEPP-SCHWAMBORN**  
Tradition. Innovation. Strom.

Ein guter Ruf ist der beste Verteiler

Mehr Leistung für Ihren Erfolg:

- Energieversorgung /-verteilung
- Schaltschrankbau
- Elektroinstallation
- KNX, Daten-, Netzwerktechnik
- Automatisierungssysteme
- SPS- und DDC-Software
- Service- und Wartungstechnik
- Elektro-Mobilität

Hepp-Schwamborn GmbH & Co. KG  
Bunsenstr. 20-22 · 41238 Mönchengladbach  
Tel. + 49 (0) 2166/2608-0  
www.hepp-schwamborn.de

→ [www.gasandmore.de](http://www.gasandmore.de)

**Linde**  
Gas & More

Perfekt kombiniert.

Gase und Schweißzubehör an einem Ort: Gas & More.  
Dohrweg 38  
Mönchengladbach  
Tel. 02161.69825-50

Hier kaufen die Profis.

# Rundum digitalisierte Kesseltauschaktion gestartet

Die Initiative des Fachverbands SHK NRW hat in diesem Jahr ein Alleinstellungsmerkmal: Die Bezuschussung des reinen Gerätetauschs existiert als Fördermaßnahme auf Bundesebene nicht mehr. Die Kesseltauschaktion füllt diese Lücke. Der Antragsprozess wurde digitalisiert und automatisiert.



Seit dem 1. März und noch bis zum 30. Juni 2020 steht das grüne Schweinchen wieder für einen Kesseltausch-Bonus von 200 Euro (inklusive Umsatzsteuer). Für die sechste Auflage der Aktion gibt es einige Neuerungen. Nahmen im vergangenen Jahr der Fachverband SHK Nordrhein-Westfalen, Rheinland-Rheinessen und Pfalz teil, sind 2020 erstmals auch Hessen, Saarland und Bayern mit dabei. „Wir freuen uns, dass sich fünf Schwesterverbände entschlossen haben, die Aktion mit durchzuführen. Angeschlossene SHK-Innungsfachbetriebe haben nun exklusiv die Möglichkeit, ihren Kunden eine simple, aber lohnenswerte Förderung anzubieten“, erklärt Hans-Peter Sproten, Initiator der Kampagne und Hauptgeschäftsführer des Fachverbandes SHK NRW.

## Neun Industriepartner geben Schubkraft

Aber nicht nur der Kreis der Ausrichter hat sich vergrößert, es ist ebenfalls gelungen, insgesamt neun Heizungshersteller zu gewinnen. Neben den altbekannten Industriepartnern Brötje, Buderus und Viessmann gewähren nun auch Elco, Bosch Junkers, MHG, Remeha, Vaillant und Wolf den Bonus pro Brennwertgerät. Sandra Kratz, zuständige Marketing-Referentin aus NRW, gibt dabei zu bedenken: „Die Konstellation der teilnehmenden Hersteller variiert je Bundesland. Hier gilt es, einen Blick auf die einzelnen Kampagnenseiten der Landesfachverbände unter [www.kesseltauschaktion.de](http://www.kesseltauschaktion.de) zu werfen.“ Die Bewerbung der Aktion wird auch weiterhin von der BDEW-Landesgruppe Nordrhein-Westfalen sowie den hessischen, nordrhein-westfälischen und rheinland-pfälzischen Landesfachverbänden der Schornsteinfeger unterstützt.

## Die Aktion wird digital

Der Aktionsflyer mit dem Schweinchen-Konterfei steht den Fachbetrieben nur noch als Informationsmaterial für ihre Kunden zur Verfügung und ist beim Landesfachverband abrufbar. „Eine Aktion dieser Größenordnung händisch abzuwickeln, wie es bislang der Fall war, war keine Option mehr. Daher haben wir in den Aufbau der digitalen Plattform [www.kesseltauschaktion.de](http://www.kesseltauschaktion.de) investiert“, erklärt Sandra Kratz. Die Antragsstellung erfolgt nun ausschließlich digital über die dort hinterlegte Eingabemaske des jeweiligen Landesfachverbandes. Der weitere Prüfprozess und die Benachrichtigung aller Beteiligten finden ebenfalls automatisiert per E-Mail statt. Das bedeutet für den Innungsfachbetrieb: kein Papier und keine Kundenunterschrift mehr – dafür braucht man aber Internetzugang und eine gepflegte E-Mail-Adresse. Im Umkehrschluss kann nun auch der Kunde auf der Aktionswebsite einen Innungsfachbetrieb suchen, den Antrag digital stellen und damit den Förderprozess anstoßen.

## So einfach geht's:

**Teilnahme-Antrag:** Vor der Auftragerteilung an den Innungsfachbetrieb ist das Online-Formular unter [www.kesseltauschaktion.de](http://www.kesseltauschaktion.de) vollständig auszufüllen.

**Kunde prüft Posteingang:** Kunde bestätigt Verifizierungs-E-Mail. Erst damit ist der Antrag gestellt.

**Prüfung des Teilnahme-Antrages:** Der Fachverband SHK prüft den Antrag gemäß Teilnahme-kriterien.

**Bestätigung des Teilnahme-Antrags:** Der jeweilige Fachverband informiert Innungsfachbetrieb und Kunde per E-Mail, ob der Antrag genehmigt ist.

**Bestellung des Heizkessels:** Der Innungsfachbetrieb bestellt den Heizkessel beim teilnehmenden Hersteller.

**Einbau des Heizkessels:** Der Innungsfachbetrieb baut den Heizkessel bis zum 31. August 2020 ein.

**Vergütung der Prämie:** Die 200 Euro (brutto) werden dem Kunden auf der Rechnung vom Innungsfachbetrieb gutgeschrieben.

**Rückvergütung durch Hersteller:** Sofern der Heizungshersteller dreistufig agiert, verwendet der Innungsfachbetrieb das bereitgestellte Rückvergütungsschreiben, um sich den vorgestreckten Bonus im Zeitraum bis spätestens 30. September 2020 rückvergüten zu lassen.

# Die zügige Kündigung aus wichtigem Grund

Seit der Baurechtsreform, die Anfang 2018 Geltung entfaltet hat, ist auch die außerordentliche Kündigung des Bauvertrags gesetzlich in § 648a BGB fixiert. Schon vor der Baurechtsreform bestand Einigkeit darüber, dass eine Kündigung aus wichtigem Grund erklärt werden kann. Gestritten wurde allerdings darüber, in welchem zeitlichen Rahmen eine Kündigung ausgesprochen werden muss.



Von: Dirk Nießner, Rechtsanwalt, Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht Dr. Backes + Partner Rechtsanwälte mbB, [nießner@dr-backes.de](mailto:nießner@dr-backes.de)

Der Streit über den Zeitpunkt einer Kündigung ist mit der Baurechtsreform letztlich beendet. § 648a BGB verweist auf § 314 BGB, der klarstellt, dass die Kündigung in einem angemessenen Rahmen nach Kenntnis der Umstände erklärt werden muss, die die Kündigung begründen. Dies bedeutet letztlich im Umkehrschluss, dass auch bei einem krassen Fehlverhalten die Kündigung nach einem gewissen Zeitablauf nicht mehr wirksam erklärt werden kann. Die Rechtsprechung wandelt eine Kündigung aus wichtigem Grund dann regelmäßig in eine freie Kündigung um.

Mit einem entsprechenden Fall hatte sich das Oberlandesgericht Frankfurt in seinem Urteil vom 06.09.2018 zu befassen. Das Urteil ist insoweit aktuell, als der Bundesgerichtshof sich Ende 2019 mit der Nichtzulassungsbeschwerde zu befassen hatte und diese zurückgewiesen hat.

Der Auftraggeber ist Eigentümer eines Bürogebäudes, in dem sich eine Niederspannungshauptverteilung befindet. Er beauftragte den Auftragnehmer, diese zu erneuern. Anders als im Vergabegespräch abgestimmt, bestellt der Auftragnehmer bei einem Lieferanten und stellt die Niederspannungshauptverteilung nicht selbst her. Davon hatte der Auftraggeber am 15.11.2012 Kenntnis erlangt, kündigt den Bauvertrag allerdings erst am 25.07.2013.

Der Auftragnehmer wertet die Kündigung als freie Kündigung und macht Kündigungsvergütung in einem Rahmen von rund 80.000 Euro geltend. Das Oberlandesgericht Frankfurt gibt dem Auftragnehmer recht und begründet dies letztlich damit, dass die Kündigung aus wichtigem Grund zwar grundsätzlich berechtigt gewesen wäre, allerdings unwirksam sei, weil der Auftraggeber erst acht Monate nach Kenntnis der Kündigungsgründe

eine Kündigungserklärung ausgesprochen hatte. Durch das Zuwarten gibt der Auftraggeber zu erkennen, dass er trotz des Vorliegens eines Kündigungsgrundes an der Fortsetzung des Vertragsverhältnisses festhält, sodass er sich später nicht mehr darauf berufen kann, dass das Festhalten am Vertrag für ihn unzumutbar gewesen wäre.

Für die Praxis ist diese Entscheidung von ganz erheblicher Bedeutung. Die außerordentliche Kündigung oder Kündigung aus wichtigem Grund gilt als letztes Mittel der Vertragsparteien. Die Kündigung sollte am besten unter anwaltlicher Begleitung vorbereitet werden. Wie der dargestellte Fall zeigt, ist es allerdings nicht nur wichtig, einen Kündigungsgrund für sich reklamieren zu können, vielmehr ist auch von entscheidender Bedeutung, dass man nach Kenntnis des Kündigungsgrundes konsequent und kurzfristig eine entsprechende Kündigungserklärung auf den Weg bringt. Ansonsten wird die Kündigung zum Bumerang und verpflichtet dann im schlimmsten Falle selbst am Ende zu Entschädigungsleistungen gegenüber dem Auftragnehmer. Im Zweifel ist eine frühzeitige anwaltliche Beratung von entscheidender Bedeutung.

Unsere Lagersysteme

Ihre Kommissionen

**STAHL · EDELSTAHL · ALUMINIUM**

Profitieren Sie von unserem umfangreichen Dienstleistungsangebot wie Sägen, Gehrungssägen, Brennschneiden, Rohlasern, Sandstrahlen, Bohren und Folieren. Überzeugen Sie sich von einem starken Partner mit Know-how und bestmöglicher Lieferbereitschaft.

**Carl Pohle GmbH & Co. KG**  
 Bonnenbroicher Str. 101 · 41238 Mönchengladbach  
 Tel.: 02166 / 928-0 · Fax: 02166 / 928-100 [www.carl-pohle.de](http://www.carl-pohle.de) · E-Mail: [info@carl-pohle.de](mailto:info@carl-pohle.de)

Mit uns schneiden Sie gut ab!

## VERTRAUEN SIE AUCH UNSEREM HANDWERK

RECHTLICHE LÖSUNGEN  
UNTER EINEM DACH

**DR. BACKES + PARTNER**  
 Rechtsanwältin mbB  
 Hohenzollernstr. 177  
 41063 Mönchengladbach  
 Tel. 02161 81391-0  
 Fax 02161 81391-50  
[info@dr-backes.de](mailto:info@dr-backes.de)  
[www.dr-backes.de](http://www.dr-backes.de)

# Rechnungsstellung ins Ausland – umsatzsteuerliche Fragestellungen



Der europäische Binnenmarkt erleichtert den Marktzugang zu unseren europäischen Nachbarn erheblich. Bedingt durch die Nähe zu den Niederlanden und Belgien werden niederrheinische Handwerksbetriebe immer häufiger auch für ausländische Kunden beziehungsweise im Ausland tätig.

Von: Dipl.-Wi.jur (FH) Markus Coletti, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, m.coletti@kb-mg.de

Trotz erleichtertem Zugang bestehen rechtliche und steuerliche Unsicherheiten beim Tätigwerden im Ausland. Lokale Regelungen und Vorschriften können von den deutschen bekannten Grundsätzen abweichen. Und nicht zuletzt stellt sich die Frage: Was ist bei der Rechnungsstellung zu beachten – mit oder ohne Umsatzsteuer, oder sogar mit ausländischer Umsatzsteuer?

## Der Ort der Leistung

Entscheidend für die umsatzsteuerliche Behandlung ist die Frage, an welchem Ort der Unternehmer seine Leistung erbringt (Deutschland vs. Ausland). Dies muss nicht zwingend der tatsächliche physische Tätigkeitsort sein. Das Umsatzsteuerrecht enthält verschiedene Regelungen zur Bestimmung des Ortes der Leistung. Befindet sich der Ort in Deutschland, ist in vielen Fällen die

deutsche Umsatzsteuer mit dem Regelsteuersatz von 19 Prozent in Rechnung zu stellen. Liegt der Ort der Leistung dagegen im Ausland, gibt es zwei wesentliche Optionen: Die Steuerschuld kann auf den Leistungsempfänger verlagert werden (sogenanntes Reverse-Charge-Verfahren). In diesem Fall muss gar keine Umsatzsteuer in Rechnung gestellt werden, die Versteuerung erfolgt durch den Leistungsempfänger. Kommt eine solche Regelung nicht zur Anwendung, muss sich der deutsche Unternehmer im Ausland steuerlich registrieren. Dann sind in der Rechnung die ausländische Umsatzsteuer auszuweisen, diese ist bei der ausländischen Finanzbehörde anzumelden und abzuführen und es sind gegebenenfalls weitere ausländische Pflichten zu beachten. Die Registrierung im Ausland ist je nach EU-Land unterschiedlich durchzuführen. In den Niederlanden können die Registrierung und die Steueranmeldung größtenteils online und in deutscher Sprache erfolgen. Alternativ sollte ein ausländischer Steuerberater unterstützen.

## Welche Leistung wird erbracht?

Handwerksbetriebe werden üblicherweise im Rahmen eines Werkvertrages tätig. Dabei ist zu unterscheiden, ob der Unternehmer eine sogenannte Werklieferung oder eine Werkleistung erbringt. Bei einer Werklieferung beschafft der Unternehmer die zu verarbeitenden Stoffe selbst; beispielsweise ein Zimmerer, der einen Dachstuhl für eine niederländische Immobilie errichtet und die Materialien hierfür selbst beschafft. Davon abzugrenzen sind reine Warenlieferungen, beispielsweise die reine Versendung von Handelswaren ohne weitergehenden Service durch den Betrieb. Werden dagegen keine Hauptstoffe verwendet oder durch den Unternehmer selbst beschafft, handelt es sich um eine Werkleistung (Beispiel: ein Installateur führt eine Heizungswartung in den Niederlanden aus). Diese Abgrenzungen sind für die umsatzsteuerliche Behandlung von entscheidender Bedeutung, aufgrund der Komplexität heutiger Handwerksleistungen aber in der Praxis nicht immer leicht zu treffen.

## B2B – der Kunde ist ein Unternehmer

Bei Werkleistungen kommt das oben genannte Reverse-Charge-Verfahren zur Anwendung, wenn der Kunde ein Unternehmer ist, der in seinem Land umsatzsteuerlich registriert ist. Davon ausgegangen werden, wenn der Kunde eine Umsatzsteuer-Identifikationsnummer besitzt. Wichtig: Diese USt-ID-Nummer muss auf Gültigkeit überprüft werden, ansonsten trägt der Handwerksbetrieb das steuerliche Risiko, sollte der Kunde falsche Angaben gemacht haben. Der Ort der Leistung wird unabhängig vom tatsächlichen Tätigkeitsort an den Sitz des Kunden fingiert, somit ins Ausland. Aufgrund des Reverse-Charge-Verfahrens schuldet

der Kunde die Umsatzsteuer. Der deutsche Betrieb stellt keine Umsatzsteuer in Rechnung und muss sich auch nicht im Ausland registrieren lassen. Diese Regelung gilt dank des harmonisierten Binnenmarktes und der EU-weit gültigen Mehrwertsteuersystemrichtlinie in der ganzen EU.

Eine Werklieferung wird in der Regel dort erbracht, wo das fertige Werk dem Kunden übergeben wird. In dem zuvor genannten Beispiel des Zimmerers ist dies der Ort der Immobilie, also im Ausland. Dies gilt bei vielen handwerklichen Arbeiten an ausländischen Immobilien (Badrenovierung, Erneuerung elektrischer Leitungen und so weiter). In diesen Fällen greift das Reverse-Charge-Verfahren nicht. Der Handwerksbetrieb muss sich im Ausland steuerlich registrieren und in der Rechnung ausländische Umsatzsteuer ausweisen, die an das ausländische Finanzamt abzuführen ist. Wird ein Betrieb nur gelegentlich und in geringem Umfang auf diese Weise im Ausland tätig, kann gegebenenfalls noch eine ausländische Kleinunternehmerregelung helfen. Diese ist allerdings in den einzelnen Staaten verschieden ausgestaltet. In den Niederlanden gibt es beispielsweise seit dem 1. Januar 2020 eine Grenze von 20.000 Euro. Liegen die Umsätze pro Jahr unter diesem Wert, kann die Kleinunternehmerregelung in Anspruch genommen und muss keine Umsatzsteuer in Rechnung gestellt werden. In die Rechnung ist ein Hinweis auf die Kleinunternehmerregelung aufzunehmen. Allerdings ist dann die mit diesen Umsätzen zusammenhängende Vorsteuer nicht abzugsfähig.

## Privatpersonen als Kunden

Handelt es sich bei dem Kunden um eine Privatperson, richtet sich der Ort der Werkleistung nach den speziellen Regelungen des § 3a UStG. Hängt die Leistung mit einem Grundstück zusammen, beispielsweise Bauleistung im Rahmen der Errichtung oder Sanierung einer ausländischen Immobilie, ist der Ort der Leistung am Ort der Immobilie und damit im Ausland. Auch in diesen Fällen greift das Reverse-Charge-Verfahren nicht, das heißt der deutsche Unternehmer muss ausländische Umsatzsteuer in Rechnung stellen, sofern keine Kleinunternehmerregelung genutzt werden kann. Werden Arbeiten an beweglichen Gegenständen ausgeübt, zum Beispiel an einem Boot im Roermonder Hafen, liegt der Ort ebenfalls im Ausland.

Bei Werklieferungen an Privatpersonen gelten die oben genannten Grundsätze für Werklieferungen an Unternehmer. Bei reinen Lieferungen (Versand an oder Abholung durch den Kunden) ist allerdings wieder zu unterscheiden: Lieferungen an Unternehmer im Ausland sind in der Regel steuerfrei, die Rechnung ist ohne Umsatzsteuer zu stellen, die USt-ID-Nummer des Kunden muss auf der Rechnung aufgeführt werden. Bei Lieferungen an Privatpersonen ist dagegen im Regelfall deutsche Umsatzsteuer in Rechnung zu stellen.

## Fazit

Werden Handwerker im Ausland tätig, kann die umsatzsteuerliche Beurteilung sehr komplex sein. Es empfiehlt sich, die umsatzsteuerliche Würdigung bereits vor der Angebotserstellung vorzunehmen. Stellt sich die Beurteilung im Rahmen einer späteren Prüfung durch das Finanzamt als falsch heraus, trägt das Risiko der Handwerksbetrieb und kann es zu empfindlichen Steuernachzahlungen sowie Zinsen hierauf kommen. So wird aus einem lukrativen Auftrag schnell ein herbes Verlustgeschäft. Handwerker mit umfangreichen Auslandsaktivitäten sollten zudem ertragsteuerliche Konsequenzen mit ihrem steuerlichen Berater besprechen (zum Beispiel Begründung einer Baubetriebsstätte im Ausland).



## Der Crafter EcoProfi für Gewerbekunden

Sparen war noch nie so praktisch: Der Crafter kommt jetzt als EcoProfi-Modell mit günstigen Leasingraten und auf Wunsch mit unserer Wartung & Verschleiß-Aktion\*. Profitieren Sie außerdem von 50 % Preisnachlass auf ausgewählte Fahrerassistenz-Pakete.

### Crafter 30, 75 kW (102 PS)

Kraftstoffverbrauch in l/100 km: innerorts 7,3/außerorts 7,2/kombiniert 7,5; CO<sub>2</sub>-Emissionen in g/km: kombiniert 196.

Ausstattung: Seitenwindassistent, Heckflügeltüren, LED Beleuchtung im Laderaum, Trennwand, u. v. m.

Geschäftsfahrzeug Leasingrate mtl.:	189,00 €
Sonderzahlung:	0,00 €
Laufzeit:	48 Monate
Jährliche Fahrleistung:	10.000 km

Ein Angebot der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorn Str. 57, 38112 Braunschweig. Zzgl. Überführungskosten und MwSt. Bonität vorausgesetzt.

\*Ein Angebot der Volkswagen Leasing GmbH.

Abbildung zeigt Sonderausstattungen gegen Mehrpreis. Stand 02/2020.



Ihr Volkswagen Partner

## Waldhausen & Bürkel GmbH & Co. KG

Hohenzollernstraße 230, 41063 Mönchengladbach  
Telefon 02161/2757-0, Telefax 02161/2757-170  
www.waldhausen-buerkel.de

**Kniebaum  
Bocks**

**und Partner**  
Steuerberater  
Wirtschaftsprüfer  
Rechtsanwalt

Dipl.-Kfm.  
**Dirk Kniebaum**  
Steuerberater  
Wirtschaftsprüfer

Dipl.-Kfm.  
**Hans-Joachim Vetten**  
Steuerberater

Dipl.-Betrv.  
**Rudi Meinor**  
Steuerberater  
Wirtschaftsprüfer

Dipl.-Wi.Jur.  
**Markus Coletti**  
Steuerberater  
Wirtschaftsprüfer

**Ulf-Erik Belcke**  
Steuerberater  
Rechtsanwalt

**Fachberater für  
Testamentsvollstreckung  
und Nachlassverwaltung** (DStV e.V.)  
Dipl.-Kfm. Dirk Kniebaum

**Fachberater für  
Unternehmensnachfolge** (DStV e.V.)  
Dipl.-Kfm. Hans-Joachim Vetten

Bettrather Straße 14 b  
Lohmühle  
41061 Mönchengladbach  
Fon: 02161 4644 0  
Fax: 02161 4644 123  
Mail: kanzlei@kb-mg.de  
[www.kb-mg.de](http://www.kb-mg.de)



Der Vorstand der Stadtparkasse v. l. n. r.: Helmut Wilms, Hartmut Wnuck (Vorsitzender), Antonius Bergmann, Sabine Sarnes (stv. Mitglied) und Ralf Grewe (stv. Mitglied). Foto: Isabella Raupold

## Ein gutes Fundament für einen stabilen Stand

Das Geschäftsjahr 2019 ist für die Stadtparkasse Mönchengladbach erneut sehr zufriedenstellend verlaufen. Anfang März zog der Vorstand Bilanz: Alle zentralen Geschäftsfelder sind kräftig gewachsen, das Geschäftsvolumen liegt mittlerweile deutlich über fünf Milliarden Euro.

„Alles, was wir selbst bestimmen können, hat sich hervorragend entwickelt“, sagte Vorstandsvorsitzender Hartmut Wnuck bei der Präsentation der Geschäftszahlen 2019. Dass die Stadtparkasse in allen Geschäftsfeldern erneut ein Plus im Vergleich zum Vorjahr ausweisen konnte, machte der Vorstand vornehmlich an der Hochkonjunktur fest, die Mönchengladbach 2019 noch einmal erlebte. Ansiedlungserfolge in den Gewerbegebieten, Bevölkerungswachstum, steigende Beschäftigungszahlen und eine stetige Zunahme der Bauinvestitionen haben nicht nur der Stadt, sondern auch der Stadtparkasse weiter zu Wachstum verholfen.

Das Geschäftsvolumen hat 2019 mit einem Zuwachs von 168 Millionen Euro die Fünf-Milliarden-Euro-Schwelle nun deutlich überschritten, das Kreditvolumen stieg um beträchtliche 5,7 Prozent auf dreieinhalb Milliarden Euro und im Einlagengeschäft mit Privat- und Geschäftskunden wurden insgesamt vier Milliarden Euro verzeichnet. Die Neuausleihungen stiegen um 18,9 Prozent und lagen mit 642 Millionen Euro deutlich über dem bisherigen Spitzenjahr 2018.

Marktführer im Stadtgebiet ist die Stadtparkasse nicht nur als Betreuer von rund 146.000 Girokonten, sondern auch als Immobilienvermittler. Das Objektvolumen entsprach mit über 32 Millionen Euro in etwa dem des Vorjahres. „Das starke Wachstum in allen zentralen Geschäftsfeldern sowie die Vertiefung und Intensivierung unserer Kundenbeziehungen haben in Summe zu einer rückläufigen, aber angesichts des Zinsumfeldes zu einer noch zufriedenstellenden Ertragslage geführt“, fasste Hartmut Wnuck das Geschäftsjahr 2019 zusammen. Der Jahresüberschuss ist im Vergleich zum Vorjahr auf 12 Millionen Euro zurückgegangen, die Ausschüttung an die Stadt blieb mit sechs Millionen Euro konstant.



◀ **Schnelle Hilfe für Handwerksbetriebe: auf der Webseite Sparkasse-Moenchengladbach.de in der Rubrik Firmenkunden oder direkt hier!**

T 0800 376 0800



**Für alle Meister und Malocher\***

\* Haben wir passende Container, Abfallbehälter und Serviceeinrichtungen. Maßgeschneidert für Ihre Ansprüche und Ihr nächstes Projekt.

Entsorgung ist unser Ding.

[www.entsorgung-niederrhein.de](http://www.entsorgung-niederrhein.de)



NUR FÜR GEWERBETREIBENDE

# IMMER AUFGERÄUMT UNTERWEGS.

DIE PEUGEOT NUTZFAHRZEUGE MIT EINBAULÖSUNGEN FÜR JEDE BRANCHE.



JETZT FÜR 0,0 % FINANZIEREN<sup>1</sup>

ODER

500€<sup>2</sup> TANKGUTSCHEIN SICHERN



WITH

**FREE2  
MOVE**  
L E A S E

Mehr Infos unter:  
[free2move-lease.de](http://free2move-lease.de)



**PEUGEOT  
PROFESSIONAL**

**MOTION & e-MOTION**

Beispielfotos der Fahrzeuge der Baureihe, die Ausstattungsmerkmale der abgebildeten Fahrzeuge sind nicht Bestandteil des Angebotes.

**BARPREIS**

**Peugeot Partner Kastenwagen  
L1 BlueHDi 75**

**Peugeot Expert Kastenwagen  
L1 BlueHDi 100**

**Peugeot Boxer Kastenwagen  
L1H1 328 BlueHdi 110**

**Sichern Sie sich jetzt unsere  
top ausgestatteten  
Peugeot Transporter, z. B.:**

**€ 11.435,-**  
Netto<sup>3</sup>

**€ 15.590,-**  
Netto<sup>3</sup>

**€ 16.680,-**  
Netto<sup>3</sup>

**- Jansen -  
Herbrand.**

**Herbrand-Jansen M'gladbach GmbH**  
Krefelder Straße 365  
41066 Mönchengladbach  
Telefon 02161 69499-31  
Mobil 0176 12400173

**Herbrand-Jansen Neuss GmbH**  
Hammer Landstraße 41-43  
41460 Neuss  
Telefon 02161 69499-31  
Mobil 0176 12400173

Ihr Ansprechpartner **Andreas Musebrink** freut sich auf Sie!

[www.herbrand-jansen.de](http://www.herbrand-jansen.de)

<sup>1</sup>Ein Finanzierungsangebot der PSA Bank Deutschland GmbH, Siemensstraße 10, 63263 Neu-Isenburg, für Gewerbetreibende. Für den PEUGEOT Partner Kastenwagen Pro L1 BlueHDi 75, UVP brutto: 15.552,- € zzgl. Zulassung und Überführung; Anzahlung 0,- €; monatl. Rate: 139,- €; effektiver Jahreszins: 0,00%; Laufzeit: 48 Monate; Laufleistung: 10.000 km p.a.; Schlussrate: 8.094,53 €. Angebot gültig bis 31.05.2020.

<sup>2</sup>Optional: Tankgutschein im Wert 500,- € (brutto) beim Kauf eines neuen PEUGEOT Nutzfahrzeugs. Gültig während der PEUGEOT Gewerbewochen vom 01.02.2020 bis zum 31.05.2020. Einlösbar bei allen TOTAL-Tankstellen in Deutschland. Ein Angebot nur für Gewerbetreibende mit einem Fuhrpark < 50. Solange der Vorrat reicht.

<sup>3</sup>Zzgl. MwSt. Nur für Gewerbetreibende bei Vertragsabschluss. Änderungen und Irrtümer sind vorbehalten.

# Handwerkersuche – „Dabei sein ist alles“

Der Großteil potenzieller Kunden surft heute durch das Internet, um einen Handwerker vor Ort zu suchen und sich über den Betrieb, angebotene Produkte und Leistungen zu informieren. Wer dort von den Suchmaschinen gefunden wird, ist klar im Vorteil.



Viele Handwerker nutzen bereits die Möglichkeiten des World-Wide-Webs, um sich und ihre Leistungen zu präsentieren. Denn während sich Interessenten auf der Suche nach einem Fachbetrieb früher noch mühsam durch die Gelben Seiten blättern, „googeln“ sie heute einfach. Selbst ältere Generationen sind von der Geschwindigkeit begeistert, mit der sie so an Informationen gelangen. Auch wenn die Telefonnummer irgendwo auf der Pinnwand notiert ist, nimmt der Griff zur Suchfunktion des Internetbrowsers beständig zu. Deshalb gilt für jeden vertriebsorientierten Betrieb mittlerweile das olympische Motto: „Dabei sein ist alles!“

Erfahrungswerte zeigen, dass eine eigene Webseite deutlich besser überzeugen kann als ein Adressenverzeichnis in einem Online-Ver-

zeichnis, wo Erinnerungen an das Blättern in den Gelben Seiten wieder auferstehen. Die Generation Google erwartet hier ein Informationsplus, das durchaus schon durch ein Foto oder ein aktuelles Angebot bedient werden kann. Dass eine eigene Internetpräsenz weder den Betriebsablauf lahmlegen noch sehr aufwendig und teuer sein muss, zeigt das Angebot von Schumm Marketingkonzept. Die Agentur ist auf das Handwerksmarketing spezialisiert und hat verschiedene Konzepte erstellt, mit deren Hilfe die Leistungen der Handwerksbetriebe schnell und unkompliziert ins Netz gebracht werden können.

„Wer nicht im Internet vertreten ist, bleibt für die immer größer werdende Klientel der Generation Google unsichtbar und lässt Kundenpotenziale liegen. Es ist schon

erstaunlich, wie viele Innungsfachbetriebe keine Webseite haben oder eine sehr alte Seite, die zum Beispiel nicht für mobile Endgeräte optimiert ist. Dabei ist es überhaupt nicht so wichtig, eine teure Webseite bauen zu lassen und viel Geld für die Suchmaschinenoptimierung auszugeben. Oftmals genügt es schon, eine einfache und funktionale Seite zu erstellen, bei der wenige Grundregeln der Suchmaschinenoptimierung berücksichtigt sind, um bei der Suche auf einem der vorderen Plätze angezeigt zu werden.“, erklärt Jochen Schumm.

Für die Erstellung einer neuen Webseite gibt es durchaus günstige Einstiegsmöglichkeiten, die so konzipiert sind, dass die Betriebe erst einmal mit einer Übersichtseite ins Online-Marketing einsteigen können, um überhaupt gefunden zu werden. Diese Seite besteht aus einer kurzen Vorstellung des Betriebs, einer Leistungsübersicht und den Kontaktdaten. Professionell und modern gestaltet sowie für Smartphones und Tablets optimiert, ist dieses Grundpaket bereits ein wirkungsvolles Instrument, um potenzielle Kunden zu erreichen. Möchte der Handwerker die Internetseite später ausbauen, so ist es jederzeit möglich, das Informationsangebot zu erweitern und Punkte wie Referenzen, Fotos oder eine genauere Beschreibung der einzelnen Leistungen zu integrieren.

Wenn bei der Erstellung der Seite dann auch die wichtigsten Punkte der Suchmaschinenoptimierung, kurz SEO, beachtet werden, wird man unter den relevanten

Suchbegriffen in der Regel gut gefunden, ohne dauerhaft Geld in eine erweiterte Optimierung investieren zu müssen.

**Suchmaschinen zeigen oben auf ihren Trefferlisten Seiten an, die viele Keywords enthalten, aber dem Nutzer auch gefallen müssen.**

Wichtig ist dabei insbesondere die Texterstellung, die Agenturen wie Schumm Marketingkonzept in Abstimmung mit dem Kunden übernehmen, wenn sie eine Webseite erstellen. Dabei bestimmen die Suchmaschinen unter anderem die Relevanz und damit auch die Platzierung einer Webseite anhand der Frage, ob die Inhalte für die Suche des Nutzers relevant sind. Die Texterstellung sollte sich aber andererseits auch daran orientieren, was die Nutzer erwarten und was gut bei ihnen ankommt. Hier die richtige Mischung zu finden, ist der Schlüssel zum Erfolg. Denn wenn Besucher eine Seite nach wenigen Sekunden schon wieder verlassen, wirkt sich das wiederum negativ auf die Suchmaschinenplatzierung aus.

Damit Suchmaschinennutzer eine Website finden, müssen die Texte Wörter enthalten, mit denen nach einem bestimmten Inhalt gesucht wird. Diese Suchbegriffe sind die sogenannten Keywords. Die wichtigste Frage des Webseitenbetreibers muss also lauten: Welche Wörter könnte meine Zielgruppe nutzen, um nach meinem Angebot in einer Suchmaschine zu suchen? Genau diese Keywords sollten dann in die Texte eingewoben werden, und zwar auf der Startseite wie auch in jeder einzelnen Rubrik des Internetauftritts. Denn die Suchmaschinen zeigen auch Ergebnisse aus einzelnen Rubriken auf der Trefferliste an.

Grundsätzlich gilt: Nach allgemeinen, einzelnen Keywords suchen mehr Personen. Hier bei den oberen Suchergebnissen aufzutauchen, ist wesentlich schwerer und erfordert eine umfassendere und damit auch teurere SEO. Deshalb gilt es bei der Texterstellung, sich eher auf die Kombinationen mehrerer Suchbegriffe konzentrieren. Aus „Schimmelsanierung“ wird so dann zum Beispiel „zertifizierte Schimmelsanierung an Innenwänden in Mönchengladbach“. Wenn Kunden schon relativ genau wissen, was sie wollen, geben sie mehrere Wörter in die Suchmaschine ein und filtern so die für sie passenden und relevanten Angebote. Wichtig ist dabei auch, dass die Schlüsselbegriffe nicht in einen Text gepresst werden, sondern dass ein Text erstellt wird, der den Nutzer interessiert und in den die Begriffe sinnvoll integriert sind. Im weiteren Textverlauf sollte ein

Keyword auch abgewandelt werden. Um bei dem Schlüsselwort „Schimmelsanierung“ zu bleiben, sind das hier zum Beispiel Variationen wie „Schimmelfentfernung“, „Schimmel entfernen“, „Schimmel sanieren“, „Sanierung von Feuchtigkeitsschäden“ und so weiter. Dadurch wird die Trefferquote bei der relevanten Zielgruppe in den Suchen erhöht.

Weitere, einfache SEO-Methoden sind zum Beispiel die Integration von Keywords in Überschriften, die Anlage einer relevanten Seitenbeschreibung und Einiges mehr. Diese Maßnahmen berücksichtigen Profis meist schon beim Aufbau einer neuen Webseite. Grundsätzlich sollten die Fragen

geklärt werden, was und wen ein Webseitenbetreiber mit der Platzierung einer neuen Webseite erreichen möchte, und was er bereit ist, dafür zu investieren. Hier ist die Kosten-Nutzen-Frage, wie bei jeder anderen Anschaffung auch, der Ausgangspunkt der weiteren Überlegungen.

Grundsätzlich gilt für Handwerksbetriebe, dass sie online zu finden sein sollten, um keine Kundenpotenziale liegen zu lassen. Eine einfache Seite, mit einer Beschreibung der Leistungen, ein paar begleitenden Bildern und den Kontaktdaten, kombiniert mit einer einfachen SEO, ist hier oftmals schon ausreichend, um „dabei zu sein“.

**Mitsubishi Outlander Plug-in Hybrid**

Bei Dienstwagen: Nur noch **0,5%** monatliche Besteuerung des geldwerten Vorteils dank E-Kennzeichen

**5 JAHRE HERSTELLERGARANTIE\*** **8 JAHRE FAHRBATTERIEGARANTIE\***

**Outlander Plug-in Hybrid BASIS Hybrid-SUV für unter 30.000 EUR?**

ab **37.990 EUR** Unverbindliche Preisempfehlung<sup>1</sup>  
 - **5.750 EUR** Mitsubishi Elektromobilitätsbonus<sup>2</sup>  
 - **2.250 EUR** Bundesanteil am Umweltbonus<sup>3</sup>

**= ab 29.990 EUR** (rechnerischer Wert, es besteht kein Rechtsanspruch auf Gewährung des Umweltbonus. Der Umweltbonus endet mit Erschöpfung der bereitgestellten Fördermittel, spätestens am 31.12.2025.)

Der meistverkaufte Plug-in Hybrid in Europa<sup>4</sup>

**NEFZ (Neuer Europäischer Fahrzyklus) Messverfahren ECE R101, Outlander Plug-in Hybrid** Gesamtverbrauch: Stromverbrauch (kWh/100 km) kombiniert 14,8. Kraftstoffverbrauch (l/100 km) kombiniert 1,8. CO<sub>2</sub>-Emission (g/km) kombiniert 40. Effizienzklasse A+. Die tatsächlichen Werte zum Verbrauch elektrischer Energie/Kraftstoff bzw. zur Reichweite hängen ab von individueller Fahrweise, Straßen- und Verkehrsbedingungen, Außentemperatur, Klimaanlageinsatz etc., dadurch kann sich die Reichweite reduzieren. Die Werte wurden entsprechend neuem WLTP-Testzyklus ermittelt und auf das bisherige Messverfahren NEFZ umgerechnet.

**1** | Unverbindliche Preisempfehlung der MMD Automobile GmbH, Emil-Frey-Straße 2, 61169 Friedberg, ab Importlager, zzgl. Überführungskosten, Metallic-, Perleffekt- und Premium-Metallic-Lackierung gegen Aufpreis. **2** | Nur im teilnehmenden Mitsubishi Green Mobility Center beim Kauf eines neuen Outlander Plug-in Hybrid. Hierin ist bereits der vom Automobilhersteller zu tragende Anteil am Umweltbonus enthalten. **3** | Voraussetzungen auf [www.elektro-besteller.de](http://www.elektro-besteller.de) **4** | Quelle: European Alternative Fuels Observatory, [www.eafo.eu](http://www.eafo.eu) vom 20.02.2020

Veröffentlichung von **MITSUBISHI MOTORS in Deutschland**, vertreten durch die **MMD Automobile GmbH**, Emil-Frey-Straße 2, 61169 Friedberg

► Nähere Informationen erhalten Sie zum Beispiel bei dem folgenden Mitsubishi Handelspartner:

**AUTOHAUS MOMMERSKAMP**  
 Burggrafenstr. 57  
 41061 Mönchengladbach  
 Telefon 02161/821210  
[www.mitsubishi-mommerskamp.de](http://www.mitsubishi-mommerskamp.de)

**Profi-Website\* € 1.590,-**

**Angebot Web-Exklusiv**

Beinhaltet die Erstellung von bis zu 10 Menüseiten, z. B. Leistungen, Bildergalerie, Kontakt, Impressum, Datenschutz, etc.

Mehr- und Minderleistungen bieten wir gerne gesondert an.

**Gefunden werden ...**

... ist heute wichtiger denn je, wenn im Internet nach einem Handwerker vor Ort gesucht wird.

Wir erstellen Ihre Website - modern gestaltet und für mobile Endgeräte optimiert.

**Schumm MARKETINGKONZEPT**

Gladbacher Str. 52 · 41462 Neuss  
 Tel.: 02131-7427646  
[info@schumm-marketingkonzept.de](mailto:info@schumm-marketingkonzept.de)  
[www.schumm-marketingkonzept.de](http://www.schumm-marketingkonzept.de)

**Kaffee-Vollautomaten aller Fabrikate zum Reparatur-Festpreis € 59,-\*** ... wir reparieren (fast) alles, was einen Stecker hat !! ...

**ServiceCenter Gren GmbH**

Krefelder Straße 500  
 41066 Mönchengladbach

- Reparatur zu Festpreisen\*
- Lieferung von Ersatzteilen
- Verkauf von Neugeräten

[www.gren24.de](http://www.gren24.de)

**0 21 61 - 1 74 75**

\* zzgl. Material

# Fürs Alter vorsorgen – nicht nur auf einen Weg setzen

Wer den Ruhestand sorgenfrei genießen möchte, sollte sich mit dem Thema Altersvorsorge möglichst frühzeitig auseinandersetzen. Doch häufig verursacht die Fülle an sich zum Teil widersprechenden Informationen Unsicherheit. Die SIGNAL IDUNA versucht daher, dieses Dickicht etwas zu lichten.



Foto: Adobe Stock

Die Verunsicherung ist verständlich. Denn die Bedingungen, unter denen Altersvorsorge stattfindet, sind komplex und zudem ständig in Bewegung. So werden im Umlagesystem der gesetzlichen Rentenversicherung in den kommenden Jahren immer weniger Beitragszahler immer mehr Rentner finanzieren. Das bedeutet, dass man von den künftigen Beitragszahlern höhere Beiträge fordern müsste, um Rentenniveau und Renteneintrittsalter konstant zu halten. Zudem nimmt die Lebenserwartung zu und macht aufgrund der längeren Rentenbezugszeit perspektivisch höhere Beitragszahlungen erforderlich. Die Alternative wäre, die Renten nicht mehr so stark steigen zu lassen oder das Renteneintrittsalter anzuheben.

Wer seinen Lebensstandard auch im Ruhestand erhalten möchte, muss selber tätig werden. Im Idealfall fußt die eigene Altersvorsorge später nicht allein auf der gesetzlichen Rentenversicherung, sondern zusätzlich auf der betrieblichen und der privaten Altersvorsorge. Auch hier herrscht Bewegung: Die steigende Lebenserwartung fordert einen höheren Kapitaleinsatz für gleichbleibend hohe Renten. Und die sinkenden Kapitalmarktzinsen fordern einen höheren Beitrag in der Ansparphase. Und nicht zuletzt ändert die Politik von Zeit zu Zeit die steuer- und sozialversicherungsrechtlichen Bedingungen.

## Die betriebliche Altersversorgung

Die betriebliche Altersversorgung (bAV) führt über den eigenen Arbeitgeber, beispielsweise als Pensionskasse oder Direktversicherung. Besonderes Merkmal derselben ist, dass die Beiträge in der Ansparphase aus dem Bruttoeinkommen bezahlt werden. Damit sind für diese Beiträge keine Lohnsteuer und keine Sozialversicherungsbeiträge abzuführen. Dafür muss der Sparer die Betriebsrenten im Alter vollständig versteuern und Beiträge für die gesetzliche Krankenversicherung entrichten. Der Charme der bAV liegt auch in den Vergünstigungen, die der Staat und viele Arbeitgeber um diese Säule herumgestrickt haben. Diese resultieren aus den Sozialversicherungsbeiträgen, die der Arbeitgeber ebenfalls spart, wenn der Arbeitnehmer sich für eine Beitragszahlung entscheidet.

## Die private Altersvorsorge

Die dritte Säule, die private Altersvorsorge, zeichnet sich durch höhere Freiheitsgrade aus: Hier können auch Anlageformen angesteuert werden, die im Alter Kapital zur Verfügung stellen. Das mag eine Kapitallebens- oder private Rentenversicherung, ein Fondssparplan oder eine vermietete Immobilie sein. Mit Förderungen hält sich der Staat in dieser Säule weitestgehend zurück. Einzig die bekannte Riester-Rente wartet mit Zuschüssen und – wie auch die etwas weniger bekannte Rürup-Rente – mit Steuererstattungen auf. Dafür fließen Leistungen aus diesen auch weitestgehend als Rente, die vollständig zu versteuern ist.

Bei all dieser Komplexität ist es beruhigend zu wissen, dass es den einen richtigen Weg nicht gibt, so die SIGNAL IDUNA. Es ist empfehlenswert, das monatliche Budget auf mehrere Altersvorsorge-Instrumente zu verteilen: auf geförderte und ungeforderte, auf betriebliche und private. Die SIGNAL IDUNA hält dafür die passenden Angebote vor.

## Das Versorgungswerk: eine Selbsthilfeeinrichtung des Handwerks.

Das Versorgungswerk ist die Selbsthilfeeinrichtung Ihres örtlichen Handwerks.

Bewährter Partner des Versorgungswerkes ist die berufständische SIGNAL IDUNA Gruppe.

Durch ein spezielles Vorsorgeprogramm schließt das Versorgungswerk Lücken in der sozialen Absicherung der selbstständigen Handwerksmeister, ihrer Arbeitnehmer und Angehörigen.

Diese Leistungen sprechen für sich:

- Bedarfsgerechte Alters- und Hinterbliebenenversorgung zu günstigen Beiträgen
- Finanzielle Sicherheit bei Arbeits- und Freizeitunfällen
- Betriebsversicherungen – flexibler Rundumschutz für Handwerksbetriebe
- Kraftfahrtversicherung zu Topkonditionen für Innungsmitglieder, deren Familienangehörige und Mitarbeiter

Wenden Sie sich an den bewährten Partner Ihres Versorgungswerkes:

SIGNAL IDUNA Gruppe  
Udo Gau  
Platz des Handwerks 1  
41065 Mönchengladbach  
Telefon: (021 61) 698 38 33  
udo.gau@signal-iduna.de

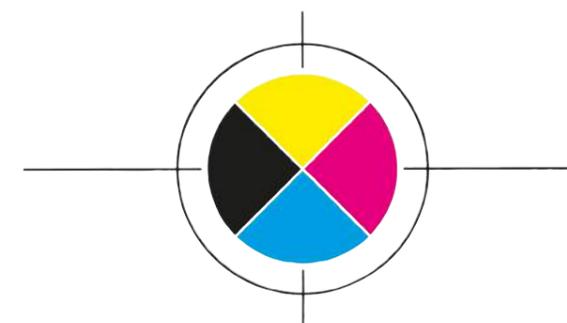


## GESCHÄFTSFREUNDE

Sie kompetent beraten und Ihr Business strategisch voranbringen. Dafür sind wir hier. Transparent und vertrauensvoll. Als Ihr Partner vor Ort und digital. **Persönlich. Individuell. Sicher.**

Banking made in Gladbach.

Gladbacher Bank



– seit 1919 –

## Druckerei Weidenstraß

GmbH & Co. KG

**BUCH-OFFSET-DIGITAL-DRUCK**

**Konstantinstraße 298  
41238 MG-Giesenkirchen**

**Telefon: 0 21 66 / 8 00 36 / 37 / 38**

**Telefax: 0 21 66 / 8 00 09**

**email: info@weidenstrass-druckerei.de**

**www.weidenstrass-druckerei.de**

Ihr zuverlässiger Druckpartner  
im Raum Mönchengladbach und Umgebung

Das Realisationsteam der KREIHA INFO: professionell, verbunden, fair

### REDAKTION

**Julia Kreuteler** koordiniert, realisiert und bringt die Sache sprachlich auf den Punkt.  
redaktion@kreiha-info.de  
Tel.: 02166 981206

### ANZEIGEN

**Jochen Schumm** verschafft Magazin und Anzeigen die erforderliche Aufmerksamkeit.  
anzeigen@kreiha-info.de  
Tel.: 0162 2347092

### GRAFIK

**Ulrich Schumm** baut auf, bringt Farbe ins Spiel und schärft den Blick fürs Wesentliche.  
grafik@kreiha-info.de

**WWW.KREIHA-INFO.DE**





**Der Niederrhein**  
liegt uns immer  
am Herzen!  
Das Leben der  
Menschen vor  
Ort, ihre Arbeit,  
ihr Zuhause, ihre  
Mobilität.

# Zuhause!

Wir kümmern uns um die  
Heimat.