Bezugspreis 4€

HAND+WERK

BEGEGNUNG

Wie Gymnasiasten das Handwerk kennenlernen und was sie dazu sagen

JUBILÄUM

Wie die Gebäudereiniger-Innung ihren 100. Geburtstag feiert und was der Zoo Krefeld damit zu tun hat

INVESTITION

Wie Handwerksbetriebe auf Nachhaltigkeit setzen und warum das eine gute Idee ist





Editorial

Handwerk braucht Zuversicht – und verlässliche Perspektiven

Liebe Handwerkerinnen und Handwerker,
liebe Innungsmitglieder,
sehr geehrte Damen und Herren,

Lebkuchen, Printen und Dominosteine stehen schon seit Wochen in den Supermarktregalen und kündigen die bevorstehende Weihnachtszeit an. Die Tage werden kürzer, die Temperaturen sinken und das Jahr geht langsam auf die Zielgerade. Ein schöner Anlass, Sie herzlich zur Herbstausgabe unserer Hand+Werk zu begrüßen und gemeinsam einen Blick auf die Entwicklungen in unserem Handwerk zu werfen.

Ausbildung im Handwerk:
Ein erfreulicher Trend macht Mut
Gerade in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten gibt es Nachrichten, die Mut machen. Eine davon kommt aus der Ausbildung: Bundesweit wurden in den ersten sieben Monaten des Jahres 2026 rund fünf Prozent mehr neue Ausbildungsverträge im Handwerk abgeschlossen als im Vorjahreszeitraum.

Für mich ist das ein erfreuliches Signal. Es zeigt, dass immer mehr junge Menschen die Chancen erkennen, die ihnen eine handwerkliche Ausbildung bietet. Denn unser Handwerk verbindet Tradition mit modernster Technik, Kreativität mit unternehmerischem Denken und persönliches Können mit hervorragenden Zukunftsperspektiven.

Vielleicht erleben wir gerade ein gesellschaftliches Umdenken. Nicht jeder berufliche Erfolg beginnt an einer Hochschule. Eine Ausbildung, die Weiterbildung zum Meister und schließlich vielleicht sogar der eigene Betrieb – all das sind Wege, die jungen Menschen berufliche Erfüllung, Verantwortung und wirtschaftliche Selbstständigkeit ermöglichen.

Diesen positiven Trend müssen wir gemeinsam nutzen. Als Innungen, Ausbildungsbetriebe und Kreishandwerkerschaft sind wir gefordert, junge Menschen weiterhin für unsere Berufe zu begeistern und ihnen zu zeigen, wie vielfältig und zukunftssicher das Handwerk sein kann.

100 Jahre Gebäudereiniger-Innung –
ein Jubiläum, das begeistert
Ein ganz besonderer Höhepunkt in diesen Tagen war für mich persönlich das 100-jährige Jubiläum unserer Gebäudereiniger-Innung Mittlerer Niederrhein, der ich als Obermeisterin vorstehen darf.

100 Jahre Innungsgeschichte bedeuten ein Jahrhundert voller Veränderungen, Herausforderungen und Erfolge. Vor allem aber stehen sie für Menschen, die sich mit Leidenschaft für ihren Beruf, ihre Betriebe und ihre Gemeinschaft eingesetzt haben.

Besonders stolz bin ich darauf, dass wir anlässlich unseres Jubiläums den Landesvorentscheid zur Deutschen Meisterschaft im Gebäudereinigerhandwerk nach Krefeld holen konnten. Der Krefelder Zoo bot dafür eine außergewöhnliche Kulisse. Junge Nachwuchstalente aus ganz Nordrhein-Westfalen zeigten eindrucksvoll, wie anspruchsvoll, vielseitig und innovativ unser Beruf heute ist.

Für mich war dieser Tag weit mehr als ein Wettbewerb. Er war ein wunderbares Beispiel dafür, was wir gemeinsam im Handwerk bewegen können. Wir haben jungen Menschen eine Bühne gegeben, die Leistungsfähigkeit unserer Branche sichtbar gemacht und zugleich gezeigt, wie lebendig unsere Innungsgemeinschaft ist. Mein herzlicher Dank gilt allen, die mit ihrem Engagement zum Gelingen dieses besonderen Jubiläums beigetragen haben.

Gemeinschaft ist unsere größte Stärke
Als stellvertretende Kreishandwerksmeisterin erlebe ich immer wieder, wie wichtig der Zusammenhalt innerhalb unserer Innungen ist. Gerade in Zeiten steigender Kosten, zunehmender Bürokratie und wirtschaftlicher Unsicherheiten brauchen unsere Betriebe nicht nur gute Rahmenbedingungen, sondern auch eine starke Gemeinschaft, auf die sie sich verlassen können.

Unsere Innungen bieten genau das: fachlichen Austausch, gegenseitige Unterstützung, Interessenvertretung und ein Netzwerk von Menschen, die ähnliche Herausforderungen meistern müssen.

Dabei dürfen wir eines nicht vergessen: Hinter dieser Gemeinschaft stehen zahlreiche Ehrenamtliche, die neben ihrem betrieblichen Alltag Verantwortung übernehmen. Dieses Engagement ist alles andere als selbstverständlich und verdient unsere besondere Anerkennung.

Wenn ich auf die vergangenen Monate zurückblicke, überwiegt deshalb bei mir trotz aller Herausforderungen die Zuversicht. Denn das Handwerk hat schon oft bewiesen, dass es Veränderungen nicht nur bewältigen, sondern aktiv gestalten kann.

Ein starkes Handwerk lebt von Menschen, die anpacken, Verantwortung übernehmen und gemeinsam nach vorne schauen.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen viel Freude bei der Lektüre der Hand+Werk, weiterhin viel Erfolg in Ihren Betrieben und einen schönen Herbst. Bleiben Sie zuversichtlich – und vor allem unserem Handwerk verbunden!

Mit herzlichen Grüßen



Nadine Ludwigs
Stellvertretende Kreishandwerksmeisterin
Obermeisterin der Gebäudereiniger-Innung Mittlerer Niederrhein

Impressum

Offizielles Magazin der
Kreishandwerkerschaft Niederrhein
Krefeld | Viersen | Neuss

Das Magazin erscheint alle zwei Monate
in einer Auflage von 3.500 Stück,
das nächste Mal vor Weihnachten.

Der Bezugspreis ist im
Mitgliedsbeitrag enthalten.

Herausgeber
Kreishandwerkerschaft Niederrhein
Westwall 122, 47798 Krefeld
Telefon 0 21 51 / 97 78-0
www.kh-niederrhein.de

Verantwortlich für den Inhalt
Thomas Gütgens, Hauptgeschäftsführer

Das Realisationsteam

Redaktion
Georg Maria Balsen
dieerfolgswerkstatt
Kettelerstraße 37, 41063 Mönchengladbach
Telefon 02161 / 9883532
redaktion@handpluswerk-magazin.de

Redaktionelle Mitarbeit: Daniel Boss

Vertrieb
Jochen Schumm
Schumm Marketingkonzept
Gladbacher Str. 52, 41462 Neuss
Telefon 02131 / 7427646
anzeigen@handpluswerk-magazin.de

Grafik
Tim Szalinski
Szalinski Designoffice
Bilker Allee 25, 40219 Düsseldorf
Telefon 0178 / 9190236
grafik@handpluswerk-magazin.de

Druck
Druckerei Schommers
St. Huberter Straße 82, 47906 Kempen
info@schommers-druck.de

Es gelten die allgemeinen Geschäftsbedingungen:
www.handpluswerk-magazin.de/agb

Es gelten die aktuellen Mediadaten:
www.handpluswerk-magazin.de/mediadaten

Copyright 2026

INHALT

Editorial
3 Handwerk braucht Zuversicht – und verlässliche Perspektiven

Panorama
6 Grenzüberschreitende Zusammenarbeit: Kreishandwerkerschaft tritt der euregio bei
8 Vorstandstour: Gemeinsam unterwegs und im Austausch
9 KI-gestützte Cyberangriffe: Wie schützen sich Betriebe?
10 Expo Real: Starke Regionen brauchen ein starkes Handwerk
11 Podcast
12 „Karriere mit Gefühl“: Handwerkskampagne mit Paralympics-Star Markus Rehm
14 Timmermanns-Medaille: Herausragende Handwerksunternehmen ausgezeichnet

Titelgeschichte
16 Handwerk für Gymnasiasten
22 AzubiFit im Borussia-Park: Gesundheit ist cool

Aus der Kreishandwerkerschaft
24 „Tag des Handwerks“: Innungen präsentierten sich in Krefeld
26 Heimatgeschichte aus Cortenstahl
28 100 Jahre Gebäudereiniger-Innung: Vom klassischen Reinigungsbetrieb zum spezialisierten Gebäudedienstleister
30 Gebäudereiniger kürten im Krefelder Zoo den Landessieger in ihrem Handwerk
32 150 Jahre Lorenzen: Vom Öllampengeschäft zur modernen Gebäudetechnik
34 90 Jahre Borgmann: Große Feier auf dem Schirrhof
36 Malerbetrieb Loos: 50 Jahre in Familienhand
37 Jürgen Heck: Fleischermeister seit sechs Jahrzehnten
38 90 Jahre Henkelhausen: Stark aufgestellt für die Zukunft
40 Doppel-Jubiläum im TV- und Hifi-Betrieb Lenzen
41 Neue Innungsmitglieder & Jubiläen

Special
42 Sustainable Solutions Düsseldorf: Plattform für erneuerbare Energie
49 Photovoltaik im Handwerksbetrieb: „Das Potenzial wird unterschätzt“
52 Nachhaltig heizen im Handwerksbetrieb: Was macht Sinn und rechnet sich?

Service
56 Telefonverzeichnis
57 Betriebsfeier: Was das Finanzamt 2026 anerkennt
58 Weihnachtsfeier: Sieben Ideen fürs Handwerkerteam
61 Cyber-Kriminalität: Große Nachlässigkeit im Mittelstand
62 Kita-Wettbewerb des Handwerks: „Kleine Hände, große Zukunft“
63 IKK classic – Gesundheitsvorsorge: Viele gehen nicht hin
64 Vorsicht bei mündlichen Vergütungsvereinbarungen
65 Elternzeit: Bundesarbeitsgericht stärkt Planungssicherheit von Arbeitgebern
66 WFG startet KI-gestützten Potenzialcheck

6



8



16





Unser Titelfoto zeigt Zehntklässler Alexander Wolf (links), dem Karosseriebauer Cani Demirovic bei der ersten Handwerksrallye in Neuss erklärt, wie man einen „Spotter“ hält.
Foto: Georg Maria Balsen

28





42



Grenzüberschreitende Zusammenarbeit: Kreishandwerkerschaft tritt der euregio bei

Gemeinsam ausbilden, voneinander lernen und die Fachkräfte von morgen gewinnen: Die Kreishandwerkerschaft Niederrhein wird Mitglied der euregio rhein-maas-nord. „Gemeinsam wollen wir neue Chancen für unsere Handwerksbetriebe, Auszubildenden und Fachkräfte schaffen und die grenzüberschreitende Zusammenarbeit weiter stärken", sagt Hauptgeschäftsführer Thomas Gütgens.

Mit der zum 1. Januar 2027 vereinbarten Mitgliedschaft unterstreicht die Kreishandwerkerschaft ihr Engagement für die grenzüberschreitende Zusammenarbeit im Handwerk. Sie eröffnet ihren Innungen, Ausbildungsbetrieben und Auszubildenden neue Möglichkeiten für den Austausch mit Partnern in den Niederlanden. Die euregio rhein-maas-nord ist ein deutsch-niederländischer Zweckverband im Grenzgebiet zwischen dem Niederrhein und der niederländischen Provinz Limburg. Seit ihrer Gründung im Jahr 1978 setzt sie sich dafür ein, Grenzen im Alltag abzubauen und die Zusammenarbeit in Bereichen wie Wohnen, Arbeiten, Bildung und Wirtschaft zu stärken.

Ein besonderer Schwerpunkt der euregio rhein-maas-nord liegt auf der Zusammenarbeit in den Bereichen Bildung, Arbeitsmarkt und Fachkräftesicherung. Gerade in Zeiten des Fachkräftemangels biete die Grenzregion Chancen, junge Menschen frühzeitig für euregionale Erfahrungen zu begeistern und neue Wege für Ausbildung und berufliche Entwicklung zu eröffnen, heißt es.

Dabei übernimmt die euregio eine wichtige Vermittlungs- und Vernetzungsfunktion. Sie bringt deutsche und niederländische Bildungseinrichtungen, Unternehmen und weitere Partner zusammen und unterstützt dabei, neue Kontakte und gemeinsame Aktivitäten



Großhandel für
- Farben
- Lacke
- Tapeten
- Bodenbeläge
- Malerwerkzeuge

bollmann
. . . Malerbedarf rundum!
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 (0 21 61) 4 93 98-0 • Telefax (0 21 61) 4 93 98-25

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

« Ab Januar 2027 gehört die Kreishandwerkerschaft Niederrhein der euregio rhein-maas-nord an. Das vereinbarten (v. l.) Meena van Scharrel, Thomas Gütgens, Maike Hajjoubi und Julia Dillmann.

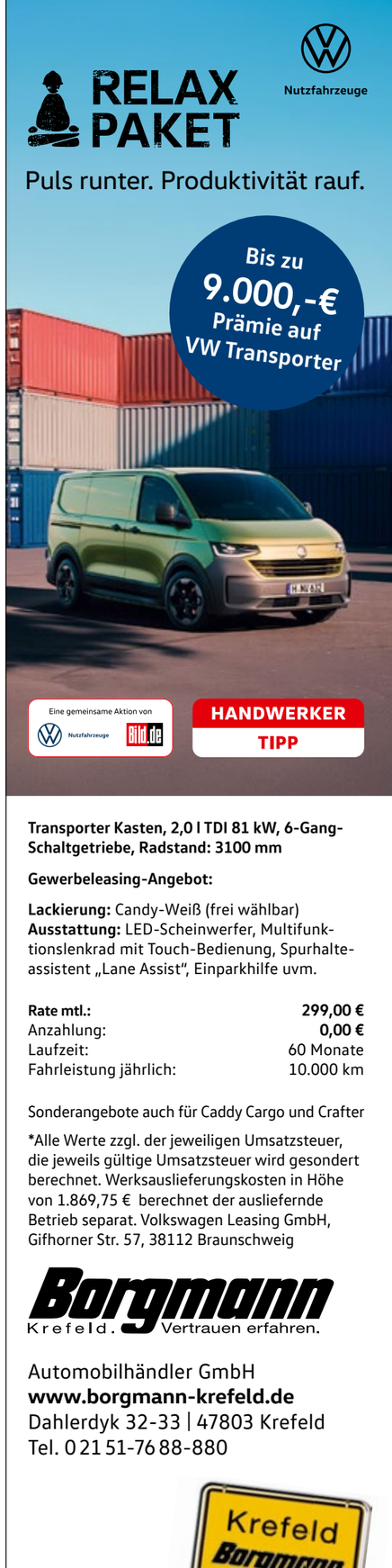
über die Grenze hinweg aufzubauen. Die euregio arbeitet dabei mit zahlreichen Bildungspartnern in ihren deutschen und niederländischen Mitgliedsgemeinden zusammen. Zu den niederländischen Bildungspartnern, mit denen die euregio bereits kooperiert, gehören unter anderem die Berufsschulen VISTA, Gilde Opleidingen und Yuverta.

Für die Kreishandwerkerschaft Niederrhein eröffnet die Mitgliedschaft die Möglichkeit, diese Netzwerke künftig für das Handwerk zu nutzen. Gemeinsam sollen Kontakte zu niederländischen Berufskollegs und Bildungseinrichtungen aufgebaut und Möglichkeiten für Betriebsbesuche, Austauschprogramme, Fachveranstaltungen und weitere gemeinsame Aktivitäten entwickelt werden. „Davon können Auszubildende, Lehrkräfte, Ausbilder und Betriebe profitieren", sagt Thomas Gütgens, Hauptgeschäftsführer der Kreishandwerkerschaft: Auszubildende können Erfahrungen im Nachbarland sammeln und ihre beruflichen, sprachlichen und interkulturellen Kompetenzen erweitern. Lehrkräfte und Ausbilder erhalten neue Impulse für die berufliche Bildung. Betriebe wiederum können Kontakte zu Bildungseinrichtungen und potenziellen Partnerbetrieben auf der anderen Seite der Grenze knüpfen.



Die euregio rhein-maas-nord übernimmt dabei eine Brückenfunktion: Sie bringt ihre bestehenden Kontakte und Erfahrungen in der grenzüberschreitenden Bildungsarbeit ein, vermittelt passende Ansprechpartner und unterstützt die Kreishandwerkerschaft dabei, neue Kooperationen mit niederländischen Partnern aufzubauen. Dabei sollen unter anderem auch Kontakte zu niederländischen Bildungspartnern genutzt werden. So können Schritt für Schritt neue Möglichkeiten für grenzüberschreitende Ausbildung und Begegnung entstehen.

Die euregio rhein-maas-nord versteht sich als Plattform, die Menschen, Bildungseinrichtungen, Unternehmen und öffentliche Partner zusammenbringt. Gemeinsam geht es darum, die Grenzregion als attraktiven Lebens-, Lern- und Arbeitsraum weiterzuentwickeln und einen Beitrag zur Fachkräftesicherung auf beiden Seiten der Grenze zu leisten.



Transporter Kasten, 2,0 l TDI 81 kW, 6-Gang-Schaltgetriebe, Radstand: 3100 mm

Gewerbeleasing-Angebot:

Lackierung: Candy-Weiß (frei wählbar)
Ausstattung: LED-Scheinwerfer, Multifunktionslenkrad mit Touch-Bedienung, Spurhalteassistent „Lane Assist", Einparkhilfe uvm.

Rate mtl.:	**299,00 €**
Anzahlung:	**0,00 €**
Laufzeit:	60 Monate
Fahrleistung jährlich:	10.000 km

Sonderangebote auch für Caddy Cargo und Crafter

*Alle Werte zzgl. der jeweiligen Umsatzsteuer, die jeweils gültige Umsatzsteuer wird gesondert berechnet. Werksauslieferungskosten in Höhe von 1.869,75 € berechnet der ausliefernde Betrieb separat. Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorner Str. 57, 38112 Braunschweig

Borgmann
Krefeld. Vertrauen erfahren.

Automobilhändler GmbH
www.borgmann-krefeld.de
Dahlerdyk 32-33 | 47803 Krefeld
Tel. 0 21 51-76 88-880



Vorstandstour nach Leipzig: Gemeinsam unterwegs und im Austausch

Drei Tage Leipzig, ein abwechslungsreiches Programm und vor allem viel Zeit für persönliche Gespräche: Die diesjährige Vorstandstour der Kreishandwerkerschaft Niederrhein führte den Vorstand vom 5. bis 7. September in die sächsische Metropole.



Schon die gemeinsame Zugfahrt ab Krefeld bot Gelegenheit, einmal abseits von Tagesordnungen, Sitzungen und Termindruck miteinander ins Gespräch zu kommen. Denn genau das macht die Vorstandstour aus: Sie verbindet interessante Einblicke in eine andere Stadt mit dem persönlichen Austausch innerhalb des Ehrenamtes.

Nach der Ankunft und dem Einchecken im Hotel startete die Gruppe direkt mit einer Stadtführung. Leipzig präsentierte sich dabei als Stadt mit beeindruckender Geschichte, lebendiger Gegenwart und ganz besonderem Flair. Viele bekannte Orte und Geschichten der Messestadt konnten so gemeinsam entdeckt werden. Ein echtes Leipziger Original durfte am ersten Abend nicht fehlen: Auerbachs Keller. Das traditionsreiche Restaurant, untrennbar mit Goethes „Faust" verbunden, bot den passenden Rahmen, um den ersten Tag in geselliger Runde ausklingen zu lassen.

Auch der Sonntag stand ganz im Zeichen gemeinsamer Erlebnisse. Nach dem Frühstück ging es auf Entdeckungstour durch Leipzig. Zu den möglichen Stationen gehörten unter anderem das Völkerschlachtdenkmal sowie bedeutende Kirchen und Sehenswürdigkeiten. Für das Handwerkerherz gab es einiges zu entdecken: Der sehr gepflegte Zustand vieler Gebäude, aufwendig erhaltene und sanierte Fassaden sowie die spannende Mischung unterschiedlicher Baustile sorgten immer wieder für interessierte Blicke. Gerade wer selbst aus dem Handwerk kommt, schaut etwas genauer auf Materialien, Konstruktionen, Details und die handwerkliche Qualität, die hinter dem Erhalt historischer Bausubstanz steckt. Leipzig zeigte dabei eindrucksvoll, wie Tradition und moderne Stadtentwicklung miteinander verbunden werden können. Am Abend wartete ein weiterer Höhepunkt: der Besuch des Krystallpalast Varietés. Artistik, Unterhaltung und eine besondere Atmosphäre sorgten für einen gelungenen Abschluss eines ereignisreichen Tages.

Neben all diesen Programmpunkten war jedoch etwas anderes mindestens genauso wichtig: die Zeit miteinander. „Im Alltag der Kreishandwerkerschaft stehen naturgemäß Sachthemen, Entscheidungen und die Interessen der Innungen und Mitgliedsbetriebe im Mittelpunkt. Eine Vorstandstour schafft dagegen Raum für Gespräche, für neue Perspektiven und dafür, sich auch jenseits des Sitzungstisches besser kennenzulernen", sagt Kreishandwerksmeister Joachim Selzer. Gerade eine starke ehrenamtliche Organisation lebt nicht allein von Beschlüssen und Gremienarbeit, so Hauptgeschäftsführer Thomas Gütgens: „Sie lebt von Menschen, die Verantwortung übernehmen, miteinander diskutieren, gemeinsam Ideen entwickeln und dabei auch Freude an der gemeinsamen Arbeit haben."

Nach drei intensiven Tagen ging es zurück an den Niederrhein. Im Gepäck: viele Eindrücke aus Leipzig, gute Gespräche und die Erkenntnis, dass gemeinsame Erlebnisse auch die Zusammenarbeit stärken.

KI-gestützte Cyberangriffe: Wie schützen sich Betriebe?

Gerade kleine und mittlere Handwerksbetriebe geraten zunehmend ins Visier von Kriminellen. Mit Künstlicher Intelligenz werden die Angriffe raffinierter: Täuschend echte Rechnungen, gefälschte Stimmen, automatisierte Attacken. Doch KI kann auch schützen – wenn man weiß, wie.

Am 18. und 25. November 2026, jeweils von 9:00 bis 11:00 Uhr, veranstalten die sieben Handwerkskammern in NRW und der Westdeutsche Handwerkskammertag die zweiteilige Online-Veranstaltung „Cybersicherheit im Handwerk – Cybercrime und KI: Angriff und Verteidigung".

Auf dem Programm stehen unter anderem ein Live-Hacking mit dem IT-Sicherheitsexperten Bjoern Hering, ein Erfahrungsbericht eines betroffenen Handwerksbetriebs sowie praxisnahe Vorstellungen von Cyber-Versicherungen, Unterstützungsinitiativen und Sensibilisierungsangeboten für Betriebe.

Die Teilnahme an der Online-Veranstaltung ist kostenfrei. Eine Anmeldemöglichkeit und weitere Informationen gibt es unter eveeno.com/122519853.



Beratung und Förderung

Mitarbeitende weiterbilden - das lohnt sich doppelt

Nutzen Sie den Arbeitgeber-Service Ihrer Agentur für Arbeit und erfahren dort, wie Sie Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu Fachkräften der Zukunft weiterbilden und qualifizieren können - und wie Sie dabei finanziell gefördert werden können.

Rufen Sie an unter 0800 4 5555 20.



Bundesagentur für Arbeit
Agentur für Arbeit Mönchengladbach
bringt weiter.

Bundesagentur für Arbeit
Agentur für Arbeit Krefeld
bringt weiter.

www.schages.de

PUNKT GENAU

CNC-Laserschneiden



Rohrlaserschneiden
Blechzuschnitte Mini bis XXL
CNC-Abkanten
Großserien & Einzelteile
Vorlagen-Vermessung

Wir schneiden Edelstahl bis 50 mm, Stahl und Aluminium bis 30 mm Dicke, Kupfer und Messing bis 18 mm.

Kleinteile, Einzelteile, Prototypen und Baugruppensätze.

Präzisionsschnitte und Freiformkonturen.

Zertifiziert nach ISO 9001 und ISO 14001

individuell | flexibel | zuverlässig

Schages GmbH & Co. KG · CNC-Lasertechnik
Emil-Schäfer-Str. 20 · 47800 Krefeld · Tel. 02151/49 68-0 · lasertechnik@schages.de · www.schages.de

Expo Real: Starke Regionen brauchen ein starkes Handwerk

Die Kreishandwerkerschaft Niederrhein hat die internationale Immobilienmesse in München zum Austausch mit Politik, Kommunen und Wirtschaft genutzt. Dabei ging es um Perspektiven für das Handwerk in der Region.



Entscheider aus Politik, Kommunen und Wirtschaft vom Niederrhein traf Hauptgeschäftsführer Thomas Gütgens (oben Mitte) während der Expo Real.

Wie wollen wir unsere Städte und Regionen in Zukunft gestalten? Welche Investitionen sind notwendig, um Wohnraum zu schaffen, Infrastruktur zu modernisieren und Wirtschaftsstandorte zu stärken? Diese Fragen standen im Mittelpunkt der Expo Real 2026 in München. Mit dabei war auch Thomas Gütgens, Hauptgeschäftsführer der Kreishandwerkerschaft Niederrhein.

Die internationale Fachmesse für Immobilien und Investitionen bot zahlreiche Gelegenheiten zum Austausch mit Bürgermeistern, Landräten, kommunalen Vertretern sowie Entscheidungsträgern aus der Bau- und Immobilienwirtschaft. Schwerpunkte waren aktuelle Herausforderungen der Stadtentwicklung, neue Investitionsvorhaben und die wirtschaftlichen Perspektiven der Region Niederrhein.

Deutlich wurde in den Gesprächen: Eine erfolgreiche Entwicklung der Städte und Gemeinden ist ohne leistungsfähige Handwerksbetriebe nicht denkbar. Ob beim Wohnungsbau, bei der energetischen Sanierung, beim Ausbau der Infrastruktur oder bei der Umsetzung kommunaler Bauprojekte – das Handwerk sei ein unverzichtbarer Partner, hieß es. „Wir können viele gute Ideen entwickeln und ambitionierte Projekte planen. Ohne qualifizierte Handwerksbetriebe, die diese Vorhaben praktisch umsetzen, bleiben sie jedoch auf dem Papier", betont Hauptgeschäftsführer Thomas Gütgens. Umso wichtiger sei es, das Handwerk frühzeitig in Planungs- und Entscheidungsprozesse einzubeziehen.

Besonders interessant waren aus Sicht der Kreishandwerkerschaft die Gespräche über neue Gewerbeflächen und innovative Standortkonzepte. Dabei ging es auch um die Frage, wie Kommunen geeignete Rahmenbedingungen für Handwerksbetriebe schaffen können – beispielsweise durch die Entwicklung moderner Handwerkerhöfe, die gerade jungen Unternehmen und Existenzgründern attraktive Möglichkeiten bieten. „Bezahlbare Gewerbeflächen, gute Verkehrsanbindungen und verlässliche kommunale Rahmenbedingungen sind wichtige Voraussetzungen dafür, dass sich Handwerksbetriebe langfristig erfolgreich entwickeln können", erklärt Thomas Gütgens.

Der Hauptgeschäftsführer zieht aus Sicht der Kreishandwerkerschaft ein positives Fazit des Messebesuchs. „Trotz schwieriger wirtschaftlicher Rahmenbedingungen bieten sich zahlreiche Chancen für die regionale Entwicklung", sagt er. Entscheidend werde sein, dass Kommunen, Investoren, Wirtschaft und Handwerk ihre Kräfte bündeln. „Die Expo Real hat einmal mehr gezeigt, wie wichtig der persönliche Austausch und starke Netzwerke sind. Als Kreishandwerkerschaft wollen wir die Interessen unserer Mitgliedsbetriebe auch dort vertreten, wo über die wirtschaftliche Zukunft unserer Region gesprochen und entschieden wird", so Gütgens. Die zentrale Botschaft aus München laute deshalb: „Wer starke Städte und wirtschaftlich erfolgreiche Regionen möchte, muss das Handwerk von Anfang an mitdenken."

Elektronischer Widerruf:

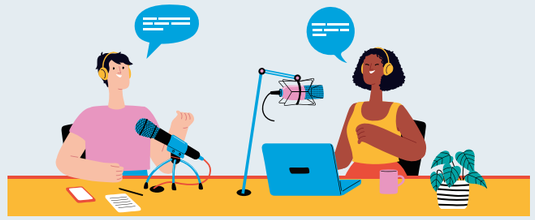
Wie wird die Website rechtssicher?

Seit dem 19. Juni 2026 müssen Handwerksbetriebe mit Online-Shop oder Terminbuchung eine Möglichkeit zum elektronischen Widerruf bereitstellen. Wie man die eigene Website rechtssicher macht, erfahren Interessierte in einer kostenfreien Online-Veranstaltung am 24. November 2026 von 11 bis 12 Uhr.

Die Neuregelung gilt nicht nur für Handwerksbetriebe mit einem B2C-Online-Shop, sondern kann auch beispielsweise die Online-Buchung von Friseurterminen betreffen. Mithilfe der elektronischen Widerrufsfunktion sollen Verbraucherinnen und Verbraucher einen im Internet geschlossenen Vertrag einfacher widerrufen können. Gemeint sind auch simple Online-Einkäufe und Buchungen von jeglichen Leistungen.

Welche rechtlichen Aspekte sind beim Implementieren der elektronischen Widerrufsfunktion zu beachten? Welche Ausnahmen gelten und welche Informationspflichten bestehen? Antworten darauf gibt die Online-Veranstaltung am 24. November, die in Kooperation mit mehreren Handwerkskammern, Fachverbänden und Kreishandwerkerschaften durchgeführt wird.

Infos und Link zur Anmeldung:
www.kh-niederrhein.de/veranstaltungen/



Podcast „Meisterstücke“



Im Podcast „Meisterstücke“ der Kreishandwerkerschaft kommen die Macherinnen und Macher von nebenan zu Wort: Spannende Handwerkerinnen und Handwerker vom Niederrhein, die etwas zu sagen haben. Die nächste Folge der „Meisterstücke“ erscheint Anfang November; der Gast stand bei Redaktionsschluss dieser Ausgabe von Hand+Werk noch nicht fest.

Der Podcast „Meisterstücke“ ist auf allen gängigen Podcast-Plattformen verfügbar, zum Beispiel bei Apple Podcast, Spotify, Deezer und Amazon Music. Oder hier:
kh-niederrhein.de/meisterstuecke-podcast

ŠKODA, SEAT und CUPRA in Dormagen.



Besuchen Sie uns!
Wir freuen uns auf Sie.

Willkommen bei Gottfried Schultz in Dormagen.
Neuwagen, Gebrauchtwagen und Service.

GOTTFRIED SCHULTZ 100 · Service · Audi Service · ŠKODA · SEAT · CUPRA · Volkswagen Service

ŠKODA, SEAT und CUPRA Dormagen
Gottfried Schultz Automobilhandels SE,
Lübecker Str. 17, 41540 Dormagen, Tel. 02133 2516-66 · gottfried-schultz.de

1932
Heinemann
Mönchengladbach
www.konditorei-heinemann.de



Konditormeister Heinz-Richard Heinemann:
»Wir garantieren mit unserem Namen für handwerkliche Qualität aus Meisterhand und absolute Frische.«



„Karriere mit Gefühl“: Handwerkskampagne mit Paralympics-Star Markus Rehm

Der Orthopädietechnik-Mechaniker und Paralympics-Sieger Markus Rehm wirbt für „Karriere mit Gefühl“. Das Handwerk startet die bundesweite Kampagne zu Unternehmertum und beruflicher Entwicklung.

Im September hat das Handwerk die zweite Welle seiner Jahreskampagne gestartet. Eins der Gesichter der Kampagne „Karriere mit Gefühl“ ist Markus Rehm: Orthopädietechnik-Mechaniker, mehrfacher Paralympics-Sieger, Weltmeister und Weltrekordhalter im Weitsprung. Gemeinsam mit weiteren Handwerkerinnen und Handwerkern erzählt er von Karrierewegen, die nicht dem klassischen Muster von „höher, schneller, weiter“ folgen, sondern von Verantwortung, Zusammenhalt und Teamgeist geprägt sind.

„Als Orthopädietechnik-Mechaniker sehe ich jeden Tag, welche Wirkung handwerkliche Arbeit haben kann. Menschen wieder Mobilität und Lebensqualität zu geben, ist weit mehr als ein Beruf. Für mich ist das eine Aufgabe mit Sinn. Deshalb bin ich gern Teil einer Kampagne, die zeigt, dass Karriere nicht nur etwas mit Leistung zu tun hat, sondern auch mit Menschlichkeit“, sagt Kampagnenbotschafter Markus Rehm. Der 38-Jährige verlor mit 14 Jahren bei einem Unfall im Rahmen eines Wakeboard-Trainings sein rechtes Bein unterhalb des Knies. Seit vielen Jahren ist der Handwerker ein Spitzen-Leichtathlet im Behindertensport. Rehm ist auf den Weitsprung und die Sprintstrecken spezialisiert und mehrfacher Para-Olympiasieger sowie Welt- und Europameister.

Neben seinem Karriereweg rückt das Handwerk in seiner Herbstkampagne drei weitere Erfolgsgeschichten in den Mittelpunkt: Gerüstbauerin Sina Scheffler leitet ein Unternehmen in einer klassischen Männerdomäne. Bootsbauer Julian Schunck und seine



Mitarbeitenden zeigen, dass Handwerk immer auch Teamwerk ist. Gold- und Silberschmiedin Hereza Rosa Schmidtke hat bereits mit Mitte 20 einen Betrieb übernommen.

Auch die Ausbildungszahlen zeigen, dass eine Karriere im Handwerk für die junge Generation immer attraktiver wird. In der ersten Jahreshälfte 2026 wurden bundesweit bereits knapp 67.800 neue Ausbildungsverträge im Handwerk abgeschlossen. Das sind 4,9 Prozent mehr als im Vorjahreszeitraum. Damit besteht die Aussicht, dass die Ausbildungszahlen im Handwerk das vierte Jahr in Folge steigen könnten.

Die Kampagne ist am 11. September bundesweit auf Plakatflächen und digitalen Werbeträgern im öffentlichen Raum gestartet. Kurz darauf wurde sie durch digitale Videoformate, Social Media sowie im Umfeld von Streaming- und TV-Angeboten verlängert. All das lenkte auch Aufmerksamkeit auf den Tag des Handwerks am 19. September. Seit 2011 hebt dieser bundesweite Aktionstag die Bedeutung, Vielfalt und Leistungskraft des Handwerks hervor und zeigt welche Karrierechancen in den über 130 Ausbildungsberufen stecken.

www.handwerk.de/karriere



« Eines der Gesichter der Handwerkskampagne „Karriere mit Gefühl“ ist Orthopädietechnik-Mechaniker und Spitzensportler Markus Rehm.



Timmermanns-Medaille: Herausragende Handwerksunternehmen ausgezeichnet

Besondere Ehrung für zwei Unternehmen vom Niederrhein: Die Steinforth GmbH aus Grefrath und die Anton Hurtz GmbH aus Nettetal wurden für ihre herausragenden unternehmerischen Leistungen mit der renommierten Timmermanns-Medaille ausgezeichnet.



In Nettetal wurden die Steinforth GmbH und die Anton Hurtz GmbH mit der Timmermanns-Medaille ausgezeichnet.

Unter dem Motto „Metall – in individuelle Form gebracht" würdigten die Mittelstands- und Wirtschaftsunion (MIT) des Kreises Viersen und der MIT-Stadtverband Nettetal zwei Unternehmen, die beispielhaft für Innovationskraft, unternehmerischen Erfolg und regionale Verbundenheit stehen. Die feierliche Verleihung fand im September in der Alten Kirche in Nettetal-Lobberich statt.

Die erste Auszeichnung des Abends ging an die Steinforth GmbH aus Grefrath. In seiner Laudatio zeichnete Thomas Timmermanns den Weg des Familienbetriebs nach, der 1971 gegründet wurde und heute rund 40 Mitarbeiter zählt. Karosserie- und Fahrzeugbaumeister Klaus Steinforth bewies in seiner Karriere nicht nur Pioniergeist – so führte er 1992 als Erster im Kreis umweltfreundliche Wasserlacke ein –, sondern steuerte den Betrieb auch mutig durch wirtschaftliche Krisen. Neben seinem jahrzehntelangen Engagement in Fachverbänden berührte besonders sein selbstloser Einsatz nach der Flutkatastrophe im Ahrtal, wo er mit schwerem Gerät half und einen Linienbus zur mobilen psychologischen Betreuung umbauen ließ. Klaus Steinforth engagiert sich auch als Vorstandsmitglied der Karosserie- und Fahrzeugbauer-Innung Krefeld-Viersen-Neuss ehrenamtlich für die Interessen des Handwerks.

Die zweite Auszeichnung ging an die Anton Hurtz GmbH aus Nettetal. Landrat Bennet Gielen würdigte das 1908 gegründete Traditionsunternehmen in seiner Laudatio als Paradebeispiel für einen „Wandel in Dauerschleife": Über Generationen hinweg erfand sich der Betrieb von der Brauereitechnik bis zur modernen, automatisierten Verarbeitung von Aluminium und Edelstahl mittels CNC- und Robotertechnik immer wieder neu. Heute beschäftigt das familiengetragene Unternehmen rund 40 Mitarbeitende.

Für die Kreishandwerkerschaft Niederrhein nahm Hauptgeschäftsführer Thomas Gütgens an der Verleihung teil. Er gratulierte den ausgezeichneten Unternehmern herzlich zu dieser besonderen Auszeichnung, die nach dem im Jahr 2000 verstorbenen Nettetaler Unternehmer, Kommunalpolitiker und Bürgermeister Matthias Timmermanns benannt ist.

Made in Korea

Der neue vollelektrische KGM Musso EV. Kann fast alles außer laut.

Bis zu 2.3t Anhängelast!

Der neue KGM Musso EV.
Der erste vollelektrische Pick-Up von KGM – aufregend, progressiv, unverwechselbar.

Auch als ALLRAD erhältlich!



Abbildung enthält aufpreispflichtige Sonderausstattungen.

KGM Musso EV 2WD
Elektromotor (152 kW/207 PS), 80,6 kWh Batteriekapazität, Ausstattungsniveau Core, Metallic-Lackierung

Unser Angebot
35.990 €
inkl. 19 % MwSt. inkl. Überführung und Zulassung

KGM Garantie: Herstellergarantie 5 Jahre oder bis zu 100.000 km auf das Fahrzeug; 10 Jahre oder bis zu 1 Million km auf die Fahrbatterie (das zuerst Erreichte gilt).
Es gelten die aktuellen Garantiebedingungen des Herstellers.

Stromverbrauch Musso EV kombiniert: 23,0 kWh/100 km; CO_2-Emissionen kombiniert: 0 g/km; CO_2-Klasse: A

Jetzt bei uns Probe fahren.

Autohaus Krüger & Schellenberg GmbH
KGM Vertragspartner
Böhlerstraße 4 · 40667 Meerbusch
Tel. 02132 7506 0 · WhatsApp 02132 7506 01 · E-Mail info@autohaus-kus.de
www.autohaus-kus.de

KGM
Enjoy with Confidence



HANDWERK FÜR GYMNASIASTEN

Einfach mal Handwerk live erleben: Im Neusser Nelly-Sachs-Gymnasium fand jetzt die erste Handwerksrallye statt. Die Schülerinnen und Schüler der Jahrgangsstufe 10 lernten sechs Betriebe kennen – und konnten an den Mitmachstationen auch selbst Hand anlegen.









Von Georg Maria Balsen (Text und Fotos)

Alle paar Minuten dröhnt ein ohrenbetäubender Knall durch die Aula des Nelly-Sachs-Gymnasiums. Der Lärm kommt aus der hinteren Ecke: Hier hat das Unternehmen Krause Karosseriebau aus Neuss seine Mitmachstation aufgebaut. Die Schülerinnen und Schüler schlagen zunächst eine Delle in eine Autotür – und setzen den Schaden anschließend mit einem Gerät namens „Spotter" wieder instand. Gerade erläutert Cani Demirovic (21), seit vier Monaten Karosseriebauer-Geselle, dem 15-jährigen Alexander Wolf die Aufgabe und zeigt ihm, wie er den Spotter halten muss. Alexander hat eine Schutzbrille aufgesetzt sowie Jacke und Handschuhe angezogen. „Ich hab zu lange gedrückt, da ist ein bisschen was geschmolzen. Aber das war nicht schlimm", sagt er anschließend. Seine Erkenntnis: „Es ist recht einfach, aber man muss damit sanft arbeiten."

Für alle, die hoch hinaus wollen!



AMRENT
Mevissenstraße 62 b • 47803 Krefeld
krefeld@amrent.de • **www.amrent.de**

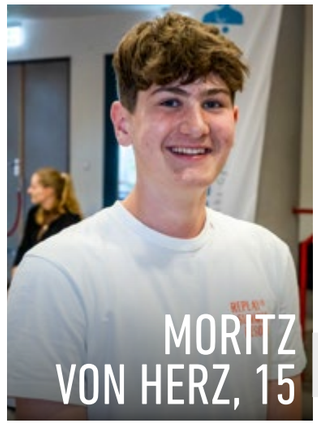
Kontaktieren Sie uns! 02151 - 6571040

Interaktion statt PowerPoint-Präsentationen oder Werbebroschüren – genau das wollte die Handwerksrallye im September. Dazu hatten das zdi Netzwerk Rhein Kreis Neuss und die Kreishandwerkerschaft Niederrhein eingeladen, um Handwerksbetriebe und künftige Azubis zusammenbringen. Rund 120 Schülerinnen und Schüler aus der Jahrgangsstufe 10 des Nelly-Sachs-Gymnasiums probierten an sechs Mitmachstationen handwerkliche Aufgaben praktisch aus. Dabei testeten sie ihre eigenen Fähigkeiten und kamen direkt mit Auszubildenden sowie Fachkräften aus regionalen Betrieben ins Gespräch.



CLARA ROSELLEN, 15

„Ich habe mir noch nicht wirklich Gedanken über meine Berufswahl gemacht. Das werde ich dann mal sehen, aber was ich hier mitbekommen habe, finde ich ansprechend.



MORITZ VON HERZ, 15

Ich habe heute viele Eindrücke gewonnen. Besonders spannend fand ich die Kälte-Klima-Technik und den Baubereich. Mein Ziel ist, das Abi zu machen und danach zu studieren. Handwerk könnte eine Option sein. Ich mag es zu werkeln und tausche zu Hause beispielsweise Lampen aus oder baue etwas.

Die Idee hinter dem Pilotprojekt: Jugendlichen fällt es oft schwer, sich ein konkretes Bild von den zahlreichen Ausbildungsberufen zu machen. Oder sie denken, mit Abitur komme eine Karriere im Handwerk nicht infrage. Deshalb lag ein besonderer Fokus der Handwerksrallye darauf, auch Schülerinnen und Schüler mit angestrebtem Abitur-Abschluss für das Handwerk zu begeistern und zu zeigen, dass eine Ausbildung im Handwerk moderne, vielfältige und zukunftssichere Karrierewege bietet.

Vor Ort stellten sich Reuter Bauunternehmen GmbH, die Zülow AG, Krause Karosserie GmbH, Elektro Lülsdorf GmbH, LTG mbH & Co. KG sowie Kälte Klima Peters GmbH an jeweils einer Station vor. Ein Lichtsystem zusammenstecken und zum Leuchten bringen, einen Nagel in eine Schalung schlagen oder zwei Stahlteile mit einem Draht verbinden, eine Klemmverbindung für eine Wasserleitung nachbauen – immer ging es um typische Tätigkeiten und alltägliche Aufgaben. Die Arbeiten wurden altersgerecht erklärt, von Fachkräften begleitet und ermöglichten den Jugendlichen, sofort Ergebnisse zu sehen. In kurzen, interaktiven Einheiten erfuhren die Schülerinnen und Schüler so auf anschauliche Weise, welche Techniken und digitalen Hilfsmittel im modernen Handwerk zum Einsatz kommen.



RALF WAMBACH, LEHRER

Mit der Handwerksrallye bin ich total zufrieden. Die Schüler waren fast alle mit Begeisterung dabei und haben echt viel mitgenommen. Sie haben etwas ganz Neues kennengelernt und waren teilweise verblüfft, was im Handwerk so alles gemacht wird. Natürlich haben wir beispielsweise elektronische Schaltungen schon im Physik-Unterricht durchgenommen, aber hier steht ein richtiger Handwerker vor den jungen Leuten und zeigt ihnen ganz praktisch, wozu das gebraucht wird.



MICHAELA WYSTUB, REUTER BAUUNTERNEHMEN

Anfangs waren die jungen Leute noch etwas zögerlich, aber dann sind sie nach und nach auftaut. Einige haben sich unsere Visitenkarten geben lassen; vielleicht sehen wir sie ja später wieder.

Landrätin Katharina Reinhold machte sich vor Ort ein Bild und zeigte sich begeistert von der Veranstaltung: „Ich freue mich, dass das zdi-Netzwerk Rhein-Kreis Neuss dieses Pilotprojekt mit auf die Spur gebracht hat. Das Handwerk fördere ich, wo es nur geht, aber die Möglichkeiten, die das Handwerk von der Ausbildung bis hin zum dualen Studium bietet, müssen natürlich auch in den Köpfen ankommen – nicht nur bei den Schülerinnen und Schüler, sondern vor allem auch in den Elternhäusern und Schulen." Dazu trage die Rallye bei, sagte die

BUSINESS.
EINFACH MACHEN.

Wir bringen Ihr Business im Rhein-Kreis Neuss voran. Für das Handwerk, für alle.
Unbürokratisch. Pragmatisch. Anpackend.



impuls
rhein kreis neuss

JETZT IMPULSE HOLEN:
WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG RHEIN-KREIS NEUSS
wirtschaftsfoerderung@rhein-kreis-neuss.de
02131 / 928-7501 | impuls-rheinkreisneuss.de

Werde Mechatroniker/-in für Kältetechnik

KÄLTE KLIMA PETERS

CO2 Kälte ist grün.
Powered by Kälte-Klima-Peters



Werde Teil eines coolen Teams!

Wir suchen motivierte und engagierte Auszubildende, die Lust haben, in einem dynamischen Team zu arbeiten.



Bist du...
... auf der Suche nach einer spannenden & abwechslungsreichen Ausbildung?

... technisch interessiert und handwerklich geschickt?

... ein Teamplayer und hast Spaß am Umgang mit Menschen?
Dann bist du bei uns genau richtig!

Bewirb dich jetzt &
zeige uns, was du drauf hast!

Bewirb dich unkompliziert per Mail an: bewerbung@kkpeters.de







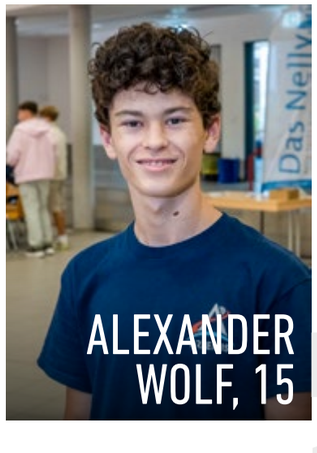
Landrätin. Sie dankte den beteiligten Betrieben für ihr Engagement.

Durch die enge Zusammenarbeit des zdi-Netzwerks, der Kreishandwerkerschaft, der Schule und der teilnehmenden Betriebe entstand ein praxisnahes Format, das den Austausch zwischen Schule und Wirtschaft gefördert. Marc Goxers, Geschäftsführer der Kreishandwerkerschaft Niederrhein, äußerte sich sehr zufrieden: „Die erste Handwerksrallye war ein voller Erfolg, und ich freue mich über das große Interesse der Schülerinnen und Schüler. Wir sind dankbar, dass wir Handwerk auch einmal an einem Gymnasium präsentieren können, und begrüßen die gute Zusammenarbeit mit dem zdi-Netzwerk, dem Nelly-Sachs-Gymnasium und den Betrieben." Er wünscht sich eine Wiederholung – vielleicht ja auch an anderen Schulen.



Wir wollten mit der Handwerksrallye ein anderes Format mit möglichst viel praktischem Anteil schaffen, und ich bin begeistert, wie kreativ die Betriebe bei der Gestaltung ihrer Mitmachaktionen waren. Die Jugendlichen haben Lust, Dinge auszuprobieren, die sie vorher wahrscheinlich noch nie gemacht haben.

Das kann sich auch Fiona Sauer gut vorstellen. Sie betreut das Projekt beim zdi-Netzwerk Rhein-Kreis Neuss. „Wir sind mit der Handwerksrallye bewusst in ein Gymnasium gegangen, weil wir zeigen wollen, dass Handwerk auch mit Abitur ein sehr attraktiver Berufsweg ist. Viele haben das nicht auf dem Schirm – umso wichtiger ist es, den tollen Berufszweig Handwerk mit seinen vielfältigen Möglichkeiten mal zu präsentieren. Und selbst wenn Schülerinnen und Schüler das Handwerk nicht als Beruf wählen, haben sie nach dem Tag heute vielleicht einen anderen Blick darauf, was Handwerker leisten", sagte sie. Künftige Ausgaben der Rallye sollten zusätzliche Handwerksbereiche einbinden, um noch mehr Jugendliche für eine duale Ausbildung zu begeistern und langfristig dem Fachkräftemangel entgegenzuwirken, fügte Fiona Krause hinzu.



Ich finde das ziemlich cool hier. Es macht viel Spaß, und man lernt was über die verschiedenen Berufe. Ich nehme zum Beispiel mit, dass ein Elektriker nicht nur einfach Kabel verlegt, sondern ganz viele Dinge im Haus installiert. Wir haben in diesem Jahr ein Praktikum, und vielleicht mache ich das im Elektro-Betrieb.



Mein Opa war Elektriker, er hat mir schon mal was erzählt, aber sonst habe ich keinen Bezug zum Handwerk. Heute fand ich besonders cool, die Beule in der Autotür auszubessern. Andere Handwerksberufe haben mir nicht so gefallen, weil da Mathe und Chemie gefragt sind, und das ist nicht so meins. Ich möchte gerne Tiermedizin studieren, aber wenn das nicht klappt, könnte Handwerk durchaus eine Option sein.

Auch die beteiligten Betriebe zogen ein positives Fazit der ersten Handwerksrallye. „Die Schüler hatten viel Spaß, und ich denke, dass bei ihnen das Interesse fürs Handwerk geweckt wurde", berichtete Niklas Wyrich von Elektro Lülsdorf aus Grevenbroich. Michaela Wystub vom Bauunternehmen Reuter war ebenfalls sehr angetan: „Anfangs waren die jungen Leute noch etwas zögerlich, aber dann sind sie nach und nach auftaut. Einige haben sich unsere Visitenkarten geben lassen; vielleicht sehen wir sie ja später wieder."

Karo Krause von Krause Karosseriebau fand es „cool, dass auch viele Mädchen bei uns mitgemacht und sich teilweise sogar vor den Jungs getraut haben". Und ihr Kollege Cani Demirovic findet, dass sich die Veranstaltung „definitiv" gelohnt habe. „Beim Gehen hat vorhin ein Schüler gesagt: ‚Ich werde Handwerker'. Das war für uns ein tolles Erfolgserlebnis", strahlte er.

zdi-Netzwerk: Zukunft durch Innovation

Gemeinsam mit zahlreichen Partnern organisiert das zdi-Netzwerk Rhein-Kreis Neuss berufs- und studienorientierende Maßnahmen zu den Themen Mathematik, Informatik, Naturwissenschaften und Technik (MINT). „zdi" steht für „Zukunft durch Innovation"; Träger des Netzwerks ist die Wirtschaftsförderungsgesellschaft Rhein-Kreis Neuss mbH. Das Netzwerk wird gefördert durch den Europäischen Fonds für Regionale Entwicklung, die NRW-Regionaldirektion der Bundesagentur für Arbeit, das Ministerium für Kultur und Wissenschaft des Landes Nordrhein-Westfalen, das NRW-Wirtschaftsministerium sowie durch den Rhein-Kreis Neuss. Partner sind unter anderem die Unternehmen Westenergie und Zülow AG. Ansprechpartnerin im zdi-Netzwerk für das Projekt Handwerksrallye ist Fiona Sauer. Sie ist unter Tel. 02131 928-7513 und per E-Mail unter ***zdi@rhein-kreis-neuss.de erreichbar.***

LTG
Leitungs- und Tiefbaugesellschaft
SCAN MICH
WIR BILDEN AUS m/w/d
• Tiefbaufacharbeiter
• Straßenbauer
• Leitungsbauer für Infrastrukturtechnik
LTG mbH & Co. KG · Bataverstraße 86 · 41462 Neuss
Telefon 02131/22 85-0 · www.ltg-leitungstiefbau.de

Wir sind für Sie da!
krause karosserie
Schnelle Hilfe, persönliche Beratung
und fachgerechte Reparatur.
Bei uns ist Ihr Fahrzeug in den besten Händen.
krause karosserie
Moselstr. 29 • 41464 Neuss • 02131/124560
info@krause-karosserie.de • www.krause-karosserie.de

REUTERBAU
Wir sind Reuter.
Wir bilden aus!
Maurer & Beton- und Stahlbetonbauer (m/w/d)
Jetzt für 2027 bewerben!
Reuter Bauunternehmen GmbH
Rudolf-Diesel-Straße 3 · 41516 Grevenbroich
Telefon: 02181 / 2703-0 · bewerbung@reuterbau.de
www.reuterbau.de

AzubiFit im Borussia-Park: Gesundheit ist cool

Rückenkraft checken, Reaktionsfähigkeit trainieren, Stadion besichtigen: Einen spannenden Tag rund um die Gesundheit erlebten rund 25 Auszubildende aus Innungsfachbetrieben im Borussia-Park Mönchengladbach. Motto: „Fit von Anfang an!“

Wie kann ich einen gesunden Lebensstil entwickeln? Welche Rolle spielen Bewegung und Entspannung? Praxisnahe Antworten erhielten die Auszubildenden bei einem interaktiven Workshop und verschiedenen Mitmach-Aktionen. Der Azubi-Gesundheitstag wurde in Kooperation mit der AOK Rheinland/Hamburg und ihrem Institut für Betriebliche Gesundheitsförderung BGF durchgeführt – eine Premiere für die Kreishandwerkerschaft.

Rund 25 Auszubildende aus Innungsfachbetrieben der Region nutzten den Gesundheitstag, ließen die Kraft in Rücken und Rumpf messen und ermitteln, wie viel Muskelmasse, Fett und Wasser sie im Körper haben. „Wir wollten den Nachwuchskräften in einer besonderen Location praxisnahe Impulse für ein gesundes Berufsleben geben, ihr Bewusstsein für ihre Gesundheit schärfen und vermitteln, dass Gesundheit cool ist“, erklärte Marc Goxers, Geschäftsführer der Kreishandwerkerschaft. Die Teilnahme war kostenlos; ermöglicht hatte den Tag die AOK Rheinland/Hamburg. Zum Abschluss führten zwei Mitarbeiter von Borussia Mönchengladbach die Auszubildenden durch das Stadion.



Fotos: Georg Maria Balsen

Borussia im Rücken, Gesundheit im Blick: Einen spannenden AzubiFit-Tag erlebten der Handwerker-Nachwuchs aus Innungsfachbetrieben der Region.



Wer reagiert am schnellsten auf die farbig aufleuchtenden Lampen? Viel Spaß bei ihrem kleinen Wettkampf hatten Nina Kleinbillengeretsches (l.) und Lucy Tautz.

„Mir ist heute wieder bewusst geworden, dass Gesundheit an erster Stelle stehen muss“, sagte Onur Aydogan. Der 18-Jährige erlernt den Beruf des Bäckers bei der Landbäckerei Stinges in Brüggen-Born. Er spielt Fußball und ist Mittelstürmer bei der JSG Brüggen/Bracht in der Kreisliga A. Ohnehin ein Sportler also, aber er hat sich nach dem Besuch des Azubi-Gesundheitstages etwas vorgenommen: „Ich möchte noch mehr Sport machen und vor allem regelmäßig Rückenübungen absolvieren“, erklärte er.

Auch für Joona Feldmann, der bei Waldhausen & Bürkel die Ausbildung zum Kfz-Mechatroniker macht und beim FC Dülken im Sturm kickt, hat sich der Tag gelohnt: „Ich nehme mit, wie wichtig Gesundheit und Bewegung sind“, sagte der 16-Jährige. Zuvor hatte er im Workshop erfahren, wie er seinen Arbeitsalltag ergonomisch gestalten und Rückenschmerzen vorbeugen kann.

„Ich gehe einmal pro Woche ins Fitnessstudio, aber nun will ich mehr Sport machen“, sagte die angehende Friseurin Nina Kleinbillengeretsches (Salon Nicole Cross). Beim Azubi-Gesundheitstag erhielt sie Tipps, wie sie zu Hause ein Workout gestalten kann. „Mir hat das heute viel Spaß gemacht. Ich habe neue Leute kennengelernt, und es war spannend zu sehen, wie es den anderen in der Ausbildung geht“, freute sich die 20-Jährige. «



Wie stark sind mein Rücken und Rumpf? Beim AzubiFit-Tag ließ (v. l.) Onur Aydogan seine Kraft messen, beobachtet von Joona Feldmann und Marc Goxers sowie Tom Herentrey (beide Kreishandwerkerschaft).



Die Märkte ändern sich. Ihr Unternehmen bleibt stark.

Mit der Sparkasse an Ihrer Seite sind Sie für kommende Herausforderungen bestens aufgestellt: jederzeit und überall.

Weitere Informationen unter:
sparkasse-neuss.de/firmenkunden
sparkasse-krefeld.de/firmenkunden

Weil’s um mehr als Geld geht.



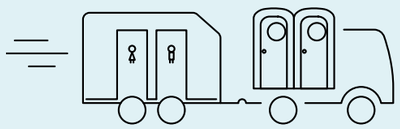
„Tag des Handwerks“: Innungen präsentierten sich in Krefeld

Am „Tag des Handwerks“ (19. September) zeigten die Kreishandwerkerschaft und vier Innungen, wie vielfältig, modern und spannend die „Wirtschaftsmacht von nebenan“ am Niederrhein ist. Die Aktion in der Krefelder Innenstadt war eingebettet in das Wochenende „Krefeld Pur“.

„Handwerk bedeutet Können, Leidenschaft, Zukunft und echte Chancen für junge Menschen. Und genau das wollen wir heute gemeinsam sichtbar machen“, sagte Thomas Gütgens, Hauptgeschäftsführer der Kreishandwerkerschaft. Im „Hey, Krefeld das Schaufenster“ (Behnisch-Haus) präsentierten sich mehrere Gewerke: Dachdeckermeister Andreas Pavel zeigte, wie man Schieferplatten bearbeitet, Friseurmeisterin Birgit Piombino-Hochbruck demonstrierte ihr Handwerk an einem Frisierkopf, Zimmerermeister (und Kreislehrlingswart) Johannes Schmitz hatte einen Holzblock sowie Hammer und Nägel dabei, und die Modedesignerinnen Angelika van Neerven sowie Sandra Strumpen stellten individuelle Arbeiten aus.

Sie alle vertraten ihre jeweilige Innung, an deren Spitze sie sich ehrenamtlich engagieren. Und neben Erläuterungen und Informationen gab's viel Aktion zum Mitmachen und Ausprobieren. Die Kreishandwerkerschaft stellte ihre Plattform „Azubis wanted“ vor, auf der Betriebe aus der Region ihre freien Ausbildungsplätze veröffentlichen und junge Menschen eine Lehrstelle in ihrer Nähe finden können.

Im Blick hatten die Kreishandwerkerschaft und die beteiligten Innungen dabei nicht nur Jugendliche, die vor der Berufswahl stehen, sondern auch deren Eltern und Familien. Da parallel zur Aktion am „Tag des Handwerks“ die Krefelder Innenstadt bei „Krefeld Pur“ wieder mit Mode, Musik und Unterhaltung lockte, war eine Menge los in der City. Thomas Gütgens zieht denn auch ein positives Fazit: „Viele Passanten haben die Gelegenheit genutzt, die beteiligten Handwerkerinnen und Handwerker kennenzulernen und live zu erleben, was Handwerk kann.“ Zusätzlich zur Live-Aktion am Behnisch-Haus veranstaltete die Kreishandwerkerschaft zum Tag des Handwerks ein Gewinnspiel auf ihren Social-Media-Kanälen.



Schnelle Örtchen überall & jederzeit

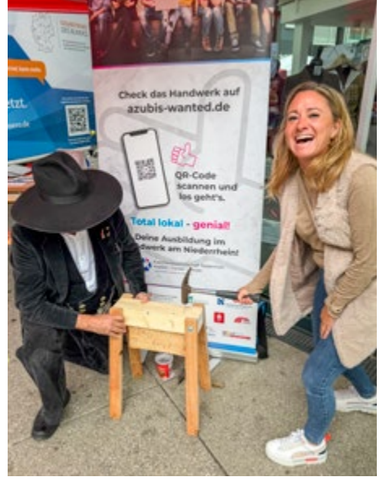
Sie benötigen mobile Toiletten oder Toilettenwagen?
Wir garantieren Ihnen eine passende hygienische Lösung.

T 02162 376 4400

Wir sind da. miettoilette-niederrhein.de

EGN





Gute Stimmung bei der öffentlichkeitswirksamen Aktion am „Tag des Handwerks“ in der Krefelder City: Die Aktiven freuten sich über die positive Resonanz.





ProKilo
Stahlmarkt



Rohre & Profile.
Fertig auf Maß.

ca. 15 Min. ab Neuss · online auf prokilo.de

Stahl, Edelstahl & Aluminium · zum Kilopreis

- Keine Mindestabnahme
- Bohren & Schweißen
- Lieferung zur Baustelle
- ProfiKlub: bis 10 % Bonus

Skizze per WhatsApp schicken, Angebot kommt zurück.
Code KH10: 5 % auf deine erste Bestellung

PROKILO STAHLMARKT
Ronsdorfer Str. 74, Halle 8 · 40233 Düsseldorf
Tel. & WhatsApp: 0211 / 730 21 21
shop@prokilo.de · Mo–Fr 8–12 & 13–17 Uhr

MEHR AUSWAHL.
MEHR MÖGLICHKEITEN.



Schon immer bewährt
Fliesen & Naturstein



NEU bei uns!
Vinyl & Parkett

Hier online entdecken!

Schmidt Rudersdorf
FLIESEN • NATURSTEIN
Freudenbergstraße 1 • 41749 Viersen
Vogelsanger Weg 103 • 40470 Düsseldorf
Franz-Haniel-Straße 1 • 47443 Moers



Heimatgeschichte aus Cortenstahl

Torfstecher, Besenbinderin, Bauer – seit kurzem erinnern drei Figuren an die Geschichte des Nettetalers Stadtteils Leuth. Gefertigt hat sie das Metallbauunternehmen Saage.

Mit der offiziellen Einweihung Ende Juni am zentral gelegenen Petershof hat ein mehrjähriges Projekt des Verkehrs- und Verschönerungsvereins (VVV) Leuth ein künstlerisch und handwerklich beeindruckendes Ende gefunden: In dem Nettetaler Stadtteil erinnern seit einigen Monaten drei besondere Figuren aus Cortenstahl an die Menschen und Handwerke, die die Region geprägt haben: ein Torfstecher, eine Besenbinderin und ein Bauer. Gefertigt wurden die Figuren vom ortsansässigen Metallbauunternehmen Saage, das vor allem für seine Treppen bekannt ist. Wie Jerome Saage erläutert, verbinden die Arbeiten traditionelle Motive mit moderner Metallverarbeitung und haben – natürlich – einen starken Bezug zur Geschichte des Ortes.

Für die drei Figuren wurde 20 Millimeter starker Cortenstahl verwendet. „Das Material ist nicht nur robust und langlebig, sondern entwickelt durch die Einwirkung von Feuchtigkeit mit der Zeit seine charakteristische rostrote Patina. Diese natürliche Schutzschicht macht den Stahl besonders widerstandsfähig und verleiht den Figuren gleichzeitig ihre markante Optik", so Saage.

„Das Projekt zeigt, wie moderne Fertigungstechniken und traditionelle Themen zusammenspielen können."
Jerome Saage

„Die Figuren erzählen eine Geschichte."
Jerome Saage

Die Herstellung erfolgte mit zwei unterschiedlichen Verfahren: Zunächst wurden die Figuren präzise mit einem Plasma-Schneidverfahren aus dem Stahl geschnitten. Anschließend wurde die Besenbinderin durch Walzbiegen in die gewünschte Form gebracht. Dabei orientierte sich die Rundung an der bereits vorhandenen Bank. Die Figur ist so gestaltet, dass sie sich an die Bank anlehnt und sich mit einer Hand darauf abstützt. Dadurch entsteht der Eindruck einer natürlichen, alltäglichen Bewegung – die Figur wird Teil des Ortes und seiner Umgebung.

Auch in der Gestaltung steckt viel Detailarbeit. Jede der drei Figuren trägt unterschiedliche Symbole, die auf den jeweiligen Beruf verweisen. Gleichzeitig finden sich Bezüge zum Stadtteil Leuth und zur Stadt Nettetal. So erzählen die Figuren nicht nur von Torfstecherei, Besenbinderei und Landwirtschaft, sondern schlagen auch eine Brücke zur lokalen Geschichte und Identität.

Die Entwürfe und künstlerische Ausarbeitung übernahm die Künstlerin Leila Rudzki, die aus Nettetal stammt. Sie entwickelte aus den technischen Grundformen individuelle Figuren, in denen sich Handwerk, Kunst und regionale Geschichte verbinden. „Das Projekt zeigt beispielhaft, wie moderne Fertigungstechniken und traditionelle Themen zusammenspielen können", meint Saage. Aus Cortenstahl seien Figuren entstanden, die nicht nur dauerhaft im öffentlichen Raum stehen (und bestehen), sondern zugleich eine Geschichte erzählen – über alte Berufe, einen besonderen Ort und die Menschen, die ihn geprägt haben.

«Jede der drei Figuren besteht aus 20 Millimeter starkem Cortenstahl.

»In Leuth erinnern die vom Metallbaubetrieb Saage gefertigten Figuren an drei Berufe, die den Ort geprägt haben: Torfstecher, Besenbinderin und Bauer.



1952 **SAAGE TREPPEN**
... wir machen's einfach.

Metallbauerservice & Halbzeuge:

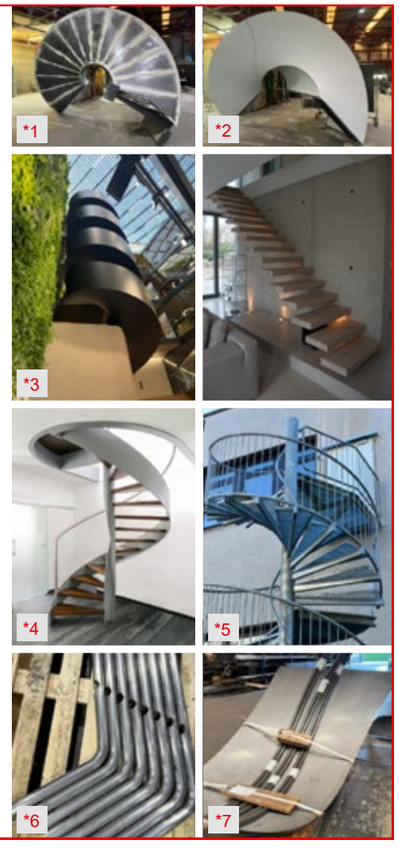
> 3D-Profil-Rohrlaser (Quadrat-/Rechteck-/Rund-/Ovalrohr, T-Stahl, Winkel)
> Plasmaschneiden 2000 mm x 6000 mm bis 60 mm Materialstärke
> Plasmaschneiden von Säulen mit dem Ø – 800 mm – Wandstärke – 60 mm
> Walzbiegen von Profilen, Rohren, Blechen in 1D und 3D (*7)
> Dornbiegen von Rohren bis 60,3 mm Durchmesser (*6)
> Tordieren von Blechen & Unterblechen von Treppen (*1, *2, *3)
> Systemgeländer Presto
> Pfostenfräse

Fertigung & Lieferung von:

> Kompletten Treppen oder Treppen als Bausatz
> Spindeltreppen System Diva – individuell & montagefreundlich (*5)
> Wangentreppen komplett inkl. Zusammenbau oder als Halbzeuge (*4)
> Treppen- und Brüstungsgeländer gerade & gebogen
> Lieferung von kompletten Holztreppen
> Lieferung von Holzstufen und Holzhandläufen nach Vorgabe
> Planung und Fertigung von Treppen
> Lieferung einer passenden Statik
> Abholung ab Werk oder Versand mit Partnerspedition
> Verarbeitete Materialien: Holz, Glas, Messing, Aluminium, Edelstahl & Stahl
> Inkl. der Möglichkeit einer Pulverbeschichtung

Über 70 Jahre Erfahrung im Treppenbau

Saage Treppenbau & Biegetechnik GmbH & Co. KG
Am Hotschgraf 1 · 41344 Nettetal-Leuth
T: 0 21 57 81 59 0 · post@saage.com · www.saage.com



Vom klassischen Reinigungsbetrieb zum spezialisierten Gebäudedienstleister

Seit 100 Jahren vertritt die Gebäudereiniger-Innung Mittlerer Niederrhein die Interessen ihres Handwerks in der Region. Die Branche verändert sich derzeit stark: Roboter übernehmen zunehmend Aufgaben, die Betriebe spezialisieren sich. Ausgebildete Fachkräfte sind gefragt.



Im Herbst 1926 legten 14 Glas- und Gebäudereinigungsunternehmen den Grundstein für die heutige Gebäudereiniger-Innung Mittlerer Niederrhein. Sie gründeten in Krefeld die „freie Innung für das Glasreinigungsgewerbe". Heute ist die Innung für den Kreis Viersen, Krefeld, den Rhein-Kreis Neuss und Mönchengladbach zuständig. Rund 40 Fachbetriebe gehören ihr an – vom kleinen Spezialunternehmen bis zum großen Dienstleister mit vielen hundert Mitarbeitenden.

Die Branche steht vor großen Herausforderungen. „Unser Gebäudereiniger-Handwerk ist so viel mehr als das, was gemeinhin unter ‚Putzen' verstanden wird", sagt Nadine Ludwigs (44). „Ohne uns öffnet morgens keine Schule, finden keine Operationen im Krankenhaus statt und werden keine sensiblen Lebensmittel produziert, denn wir sorgen für die Hygiene und Desinfektion", fügt die Obermeisterin der Gebäudereiniger-Innung Mittlerer Niederrhein hinzu.

Noch ist die sogenannte Unterhaltsreinigung in Unternehmen, Gesundheits- und Pflegeeinrichtungen sowie öffentlichen Gebäuden das Kerngeschäft vieler Betriebe. Ihr Anteil dürfte künftig jedoch kleiner werden. Ein Grund ist die Automatisierung. Reinigungsroboter können bereits größere Bodenflächen selbstständig bearbeiten. Im Alltag eines betreuten Objekts stoßen sie allerdings noch schnell an Grenzen. Automatisch schließende Türanlagen, Feuerschutztüren, wechselnde Bodenbeläge, Menschen und andere Hindernisse machen ihren Einsatz aufwendig. Auf die Frage, wo die Roboter heute stehen, gibt Nadine Ludwigs daher eine durchaus ironisch gemeinte Antwort: „Im Moment stehen sie hin und wieder noch im Weg."

Allerdings geht die Innungs-Chefin davon aus, dass sich das schnell ändert. In zehn Jahren dürfte der Einsatz von Reinigungsrobotern der Standard in der modernen Gebäudereinigung sein. Nadine Ludwigs: „Wer als Unternehmen in unserer Branche da nicht mitmacht, wird irgendwann ein Problem haben." Die mechanisch-elektronischen Helfer werden vor allem wiederkehrende Routine-Arbeiten erledigen. Für die Beschäftigten der Fachbetriebe verschiebt sich damit das Anforderungsprofil: Technik muss eingerichtet und überwacht werden, während komplexe und spezialisierte Arbeiten Fachwissen und Erfahrung erfordern.

NBRG

ZDH ZERT DIN EN ISO 9001 REG.-NR. QI 012324
ZDH ZERT DIN EN ISO 14001 REG.-NR. UI 012324

GEBÄUDEREINIGUNG AUS TRADITION

» Unterhaltsreinigung
» Glas- und Rahmenreinigung
» Fassadenreinigung
» Bauschlussreinigung

NBRG SCHMITZ GMBH GEBÄUDEDIENSTE
Am Herbertzhof 6 · 47809 Krefeld
www.nbrg.de · info@nbrg.de · 0 21 51 / 55 86 0



Foto: Georg Maria Balsen

Innungs-Chefin Nadine Ludwigs und Thomas Gütgens (Kreishandwerkerschaft) mit einer Scheuersaugmaschine, wie sie heute in der modernen Gebäudereinigung eingesetzt wird. Davor: ein kleiner Saugroboter namens „Leni".

Nadine Ludwigs

Seit rund sechs Jahren steht Nadine Ludwigs an der Spitze der Gebäudereiniger-Innung Mittlerer Niederrhein mit rund 40 Mitgliedsbetrieben im Kreis Viersen, Krefeld, Rhein-Kreis Neuss und Mönchengladbach. Bei ihrer ersten Wahl war sie die einzige aktive Innungs-Chefin in ihrem Handwerk in ganz Deutschland. Die Wirtschaftsingenieurin setzt sich auf mehreren Ebenen ehrenamtlich für ihr Handwerk ein: Sie ist Delegierte zum Landes- und zum Bundesverband NRW, gehört der Vollversammlung der Handwerkskammer Düsseldorf an und ist stellvertretende Kreishandwerksmeisterin der Kreishandwerkerschaft Niederrhein. Die 44-Jährige leitet als Geschäftsführerin das von ihren Eltern Werner und Rosella Ludwigs gegründete Gebäudereinigungsunternehmen in Viersen mit rund 400 Mitarbeitern. Mit ihrem Lebensgefährten Markus Wolf und den beiden Kindern Charlotte und Emil lebt sie in Nettetal.

Die Innungsfachbetriebe reagieren bereits darauf – und spezialisieren sich zunehmend auf bestimmte Tätigkeitsbereiche. Beispiele sind die Reinigung von Fassaden und Photovoltaikanlagen, die professionelle Graffiti-Entfernung oder die Reinigung und Aufbereitung von Sand auf Spielplätzen. „Für unsere Fachbetriebe geht es darum, die passenden Nischen für das eigene Geschäft zu finden", sagt Thomas Gütgens, Hauptgeschäftsführer der Kreishandwerkerschaft Niederrhein. Andere Betriebe schlagen den umgekehrten Weg ein und entwickeln sich zu Komplettanbietern. Hausmeister- und Winterdienste, Grünpflege oder Sicherheitsleistungen ergänzen die klassische Gebäudereinigung – teilweise reicht das Angebot bis zur Immobilienverwaltung, so Gütgens.

Trotz Automatisierung bleibt die Gebäudereinigung mit fast 700.000 Mitarbeitenden deutschlandweit das beschäftigungsstärkste Handwerk. Mehr als jeder zehnte sozialversicherungspflichtig Handwerksbeschäftigte arbeitet im Gebäudereiniger-Handwerk. „Deshalb trifft jede Steigerung der Personalnebenkosten unsere Betriebe sehr", erklärt Nadine Ludwigs. Angesichts der heutigen und künftigen Anforderungen brauche es qualifizierte Fachkräfte, spezielle Maschinen und Kenntnisse über Materialien und Verfahren. Die duale Ausbildung zum Gebäudereiniger beziehungsweise zur Gebäudereinigerin dauert drei Jahre. Nadine Ludwigs: „Unsere ausgebildeten Fachkräfte sind unfassbar gefragt. Ein guter Geselle oder Gesellin hat morgen 30 Stellenangebote. Gebäudereinigern steht die Welt offen."

Gebäudereinigung
Siegfried Bastians
MEISTERBETRIEB

Unterhaltsreinigung · Glasreinigung
Baureinigung · Industriereinigung
Teppichreinigung · Fassadenreinigung
Schädlingsbekämpfung · Tatortreinigung
Sonderdienste · Sachverst. Gutachten

Gebäudereinigung Siegfried Bastians
Breiten Dyk 68 · 47803 Krefeld · Tel. 0 21 51 – 75 09 06
www.gebaeudereinigung-bastians.de



Gebäudereiniger kürten im Krefelder Zoo den Landessieger in ihrem Handwerk

Im Krefelder Zoo hat das Gebäudereiniger-Handwerk die beste Nachwuchskraft in Nordrhein-Westfalen ermittelt. Beim Landesleistungswettbewerb mussten die fünf Teilnehmenden auch das „Wohnzimmerfenster" der Spitzmaulnashörner auf Hochglanz bringen.

Zum ersten Mal fand der jährlich durchgeführte NRW-Landeswettbewerb im Rahmen der Deutschen Meisterschaft im Gebäudereiniger-Handwerk in Krefeld statt. Anlässlich ihres 100-jährigen Bestehens richtete die Gebäudereiniger-Innung Mittlerer Niederrhein den Wettbewerb aus.

Fünf Nachwuchskräfte aus unterschiedlichen Handwerkskammerbezirken hatten sich für den Wettbewerb qualifiziert. Voraussetzung für die Teilnahme waren unter anderem gute Leistungen in der praktischen Gesellen- beziehungsweise Abschlussprüfung. Im Zoo mussten die Teilnehmenden einen Vormittag lang vier anspruchsvolle praktische Aufgaben bewältigen. Dazu gehörte die Grundreinigung einer Glasfläche im Haus der Spitzmaulnashörner. An der Sanitäranlage am Seelöwengehege musste die Holzfassade auf Vordermann gebracht werden, im Treppenhaus des Verwaltungsgebäudes reinigten und polierten die Teilnehmenden den Terrazzoboden.



Wenn Hochdruckreinigung nicht erlaubt ist, hilft nur Handarbeit: die spätere Wettbewerbszweite Kyra Reinert beim Reinigen der Betonwerksteine im Gastro-Bereich des Krefelder Zoos.



Im Gastrobereich, wo sonst die Besucher des Zoos mit Blick auf die Teichanlage der Flamingos essen und trinken, musste der Boden aus Betonwerksteinen fachgerecht gereinigt und hydrophobiert, also imprägniert werden, damit die Oberfläche gegen erneute Verschmutzung verdichtet ist. Ein Hochdruckreiniger hätte die Arbeit sicher erleichtert – aber genau das war ausgeschlossen. „Die Fugen zwischen den Steinen sind mit Sand gefüllt, und der würde unter Hochdruck herausgespült", erläuterte Gebäudereinigermeister Uwe Taszka, einer der insgesamt zehn Juroren. Nicht nur darauf mussten die Teilnehmenden achten, sondern auch auf Arbeitssicherheit und Umweltschutz. Dazu hatten sie stets auch die Uhr im Blick: Für jede Arbeitsprobe gab es eine Zeitvorgabe.

„Es ist ein rundum gelungener Tag mit fünf hochmotivierten Nachwuchskräften und einer tollen Atmosphäre in einer besonderen Location. Hier sieht man, wie spannend, umfangreich und vielseitig das Gebäudereiniger-Handwerk ist", sagte Nadine Ludwigs, Obermeisterin der Gebäudereiniger-Innung Mittlerer Niederrhein. Das fanden auch zahlreiche Ehrengäste. Dazu gehörten die Landtagsabgeordneten Britta Oellers, Marc Blondin und Guido Görtz, Kreishandwerksmeister Joachim Selzer und die Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer Düsseldorf, Dr. Axel Fuhrmann, und der Kreishandwerkerschaft Niederrhein, Thomas Gütgens.

Auch viele Zoo-Besucher verfolgten interessiert die Arbeiten der Gebäudereiniger, die ja im laufenden Betrieb stattfanden. Für Jennifer Schramm, Geschäftsführerin des Landesinnungsverbandes des Gebäudereiniger-Handwerks, ein willkommener Nebeneffekt: „Die Menschen erhalten hier einen Einblick in die Facetten unseres Handwerks, den sie normalerweise nicht bekommen", sagte sie.





Für die Teilnehmenden waren die Aufgaben herausfordernd, nicht nur wegen des Zeitlimits. „Normalerweise schaut man sich ein Objekt an und bringt dann die eigenen Arbeitsgeräte mit", erläuterte Jamie Lion Ungermann. „Aber hier haben wir eine vorgegebene Fläche und einen Pool an Arbeitsgeräten, aus denen wir die passenden auswählen müssen", fügte der 19-jährige aus Monschau hinzu.

Am Ende gewann Ungermann den Leistungswettbewerb – er ist nun der beste Nachwuchs-Gebäudereiniger in NRW. Hinter ihm belegten Kyra Reinert aus Bielefeld den zweiten und Michael Weikum aus Iserlohn den dritten Platz. Landeslehrlingswart Siegfried Ruhkamp und Jennifer Schramm überreichten ihnen die Siegerurkunden und ein Geldgeschenk des Innungsverbandes. Als Landessieger fährt Jamie Lion Ungermann nun zum Bundeswettbewerb nach Frankfurt – dort wird im November der Deutsche Meister im Gebäudereiniger-Handwerk ermittelt.

> Viel Zuspruch erhielt die Gebäudereiniger-Innung während des Wettbewerbs im Zoo Krefeld. Auf dem Foto von rechts: Kreishandwerksmeister Joachim Selzer, die Landtagsabgeordneten Marc Blondin, Guido Görtz und Britta Oellers, Obermeisterin Nadine Ludwigs und die Vorstandsmitglieder Siegfried Bastians, Sven Hilgeland und Dirk Stehr.



Sorgfalt und Tempo waren beim Landeswettbewerb gefragt. Der spätere NRW-Meister Jamie Lion Ungermann bewältigte die vier Ausgaben am besten.

Fotos: Georg Maria Balsen





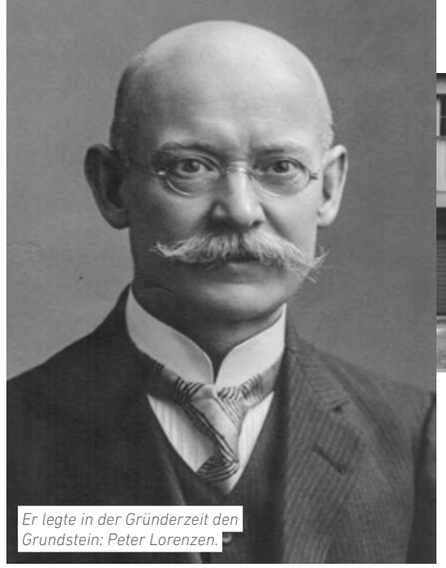
Froh über den gelungenen Leistungswettbewerb im Zoo waren (v. l.) Obermeisterin Nadine Ludwigs, Dirk Stehr (Vorstand), Jennifer Schramm (Landesinnungsverband), die beiden Hauptgeschäftsführer Thomas Gütgens (Kreishandwerkerschaft) und Dr. Axel Fuhrmann (Handwerkskammer) sowie der stv. Obermeister Sven Hilgeland und Lehrlingswart Siegfried Bastians.

150 Jahre Lorenzen: Vom Öllampengeschäft zur modernen Gebäudetechnik

Die Gebr. Lorenzen GmbH & Co. KG mit Hauptsitz in Krefeld feiert ein besonderes Jubiläum. Das Unternehmen besteht sein eineinhalb Jahrhunderten und ist einer der größten SHK-Betriebe am Niederrhein.



Die Lorenzen-Geschäftsführung (v. l.): Detlev Krause, Thomas Lorfing, Katharina Schütze, Raimund Draken und Christoph Nawrot.



Er legte in der Gründerzeit den Grundstein: Peter Lorenzen.



Das waren noch Zeiten: die Geschäftsräume der ersten Jahre in Krefeld.



Immer unterwegs für die Kunden: ein Lorenzen-Bus aus vergangenen Tagen auf dem Betriebshof.



Heute bestimmen moderne Technologien wie Wärmepumpen den Berufsalltag.

Gründervater Peter Lorenzen legte den Grundstein: Was 1876 an der Dießemer Straße begann, ist heute ein Unternehmen mit rund 170 Mitarbeitenden an vier Standorten in NRW und Sachsen. Neben Krefeld – inzwischen an der Uerdinger Straße – sind das Bonn, Dinslaken und Dresden. Aus einem kleinen Öllampengeschäft entwickelte sich über eineinhalb Jahrhunderte eines der größten Unternehmen für Heizungs-, Sanitär-, Lüftungs- und Kältetechnik am Niederrhein.

Heute – in fünfter Generation – entwickelt und betreibt Lorenzen unter der Führung von Thomas Lorfing, Katharina Schütze und Raimund Draken moderne Energie- und Gebäudetechnik für private und gewerbliche Kundinnen und Kunden in der Region und darüber hinaus. Der Wandel vom lokalen Handwerksbetrieb zum überregional vertretenen SHK-Anbieter zeigt nicht nur technologischen Fortschritt, sondern auch den Anspruch des Unternehmens, klimaeffiziente und nachhaltige Lösungen kontinuierlich weiterzuentwickeln. Zu den herausragenden Projekten gehören unter anderem Heizungs- und Sanitärarbeiten für das neue Affenhaus im Krefelder Zoo und die Heizungs-, Sanitär- und Kältetechnik für „The Cradle", das erste Holzhybrid-Bürogebäude in Düsseldorf.

Technologische Veränderungen prägen die Unternehmensgeschichte. Bereits Ende der 1990er-Jahre setzte sich das Unternehmen mit Photovoltaik und Wärmepumpentechnologie auseinander. Im Jahr 2000 realisierte Lorenzen eine der ersten Wärmepumpeninstallationen in seinem Tätigkeitsfeld. Ein früher Schritt, der den heutigen Fokus auf zukunftsfähige Energiekonzepte vorwegnahm. „Von Kohle zu Öl, von Gas zu Strom und Wärmepumpe – unsere Branche hat sich technisch mehrfach neu erfunden. Heute entstehen durch PV, Speicher und intelligente Systeme Synergien wie nie zuvor. Die Zukunft gehört integrierten Energiekonzepten, die CO_2 reduzieren und fossile Brennstoffe ablösen. Diesen Wandel gestalten wir aktiv mit", sagt Geschäftsführer Thomas Lorfing.

Doch bei aller technischen Entwicklung bleibt das Handwerk ein Geschäft von, mit und für Menschen. Das gilt auch bei Lorenzen. Dass das Unternehmen seit anderthalb Jahrhunderten besteht, wird vor allem den Mitarbeitenden zugeschrieben: ihrem Können, ihrem Einsatz und ihrer Loyalität. Viele Beschäftigte begleiten das Unternehmen über Jahrzehnte hinweg, teilweise über Generationen. Diese Kontinuität prägt die Identität von Lorenzen und das Selbstverständnis als Familienunternehmen. Gleichzeitig ist die Nachwuchsförderung ein wichtiger Bestandteil der Unternehmensentwicklung. Als großer SHK-Ausbildungsbetrieb am Niederrhein ermöglicht Lorenzen jedes Jahr über zehn Auszubildenden den Start ins Berufsleben.

Das laufende Jubiläumsjahr verbindet deshalb Rückblick und Aufbruch. Zahlreiche Aktionen begleiten das 150-jährige Bestehen. „Wir. Feiern. 150. – mit diesen Worten blicken wir stolz auf anderthalb Jahrhunderte Firmengeschichte zurück. Wir feiern nicht nur unsere Vergangenheit – wir nehmen sie als Antrieb für neue Wege in die Zukunft. Mit der gebündelten Erfahrung von Generationen und dem Engagement und der Leidenschaft unserer Mitarbeitenden wollen wir weiterhin Maßstäbe setzen in Energie-, Klima- und Gebäudetechnik", so Geschäftsführerin Katharina Schütze.





Live-Musik sorgte für reichlich gute Stimmung auf dem Festgelände des Krefelder Autohauses Borgmann.

Fotos: Borgmann

Große Feier auf dem Schirrhof

Oldtimer, Live-Musik und moderne Mobilität: Das Krefelder Autohaus Borgmann hat sein 90-Jähriges begangen.

Mit dem Schirrhof verfügt Borgmann seit fast 30 Jahren über ein „architektonisches Juwel" aus dem frühen 20. Jahrhundert. Der aufwendig restaurierte Backsteinbau und der hangarähnliche Anbau am Nassauerring – einst der städtische Betriebshof der mit Pferden geführten Müllabfuhr – bildete Mitte September die perfekte Bühne für eine große Feier: Anlässlich des 90-jährigen Bestehens des Krefelder Autohauses öffnete Gastgeber Hermann Borgmann die Türen des denkmalgeschützten Areals, das sonst nicht öffentlich zugänglich ist. Damit machte er einen besonderen Teil der Krefelder Geschichte erlebbar.

Oldtimer, aktuelle Fahrzeugmodelle und ein vielseitiges Bühnenprogramm prägten das Bild der Jubiläumsfeier. Kunden, Mitarbeitende, Partner und Freunde des Hauses erlebten einen Samstag, der Automobilgeschichte, Gegenwart und Zukunft miteinander verband. Am 5. Februar 1936 hatte Hermann Borgmann sein Autohaus in Krefeld gegründet. Von Anfang an, so betont das Unternehmen, war es wichtigstes Ziel, nicht nur Automobile zu verkaufen, sondern Kundenwünsche zu erkennen. Von 1972 bis 2020 leitete der Sohn des Gründers, Helmut Borgmann, das Autohaus in Krefeld. Natürlich wurde ihm die Liebe zum Automobil in die Wiege gelegt. Er setzte wie sein Vater auf stetige Weiterentwicklung und Investition in die Zukunft des Unternehmens – und war auch im hohen Alter bis zu seinem Tod Anfang Januar 2020 unverändert Impuls- und Taktgeber.

Mit Hermann Borgmann übernahm dann vor mehr als sechs Jahren die dritte Generation. Die Unternehmensleitung hat die Zukunft fest im Blick, wie auch die Gestaltung des Jubiläums deutlich machte: Während historische Fahrzeuge an 90 Jahre Automobilgeschichte erinnerten, gaben Modelle wie der neue VW ID. Polo, der GWM ORA 5 und Fahrzeuge der Marke Geely einen Ausblick auf die Mobilität von morgen.

Für Unterhaltung sorgten Live-Musik, Tanzauftritte und verschiedene Mitmachaktionen. Auch für Familien wurde einiges geboten – von Hüpfburg und Bobbycar-Parcours bis hin zu Kinderschminken und Torwandschießen. Kulinarische Angebote regionaler Partner rundeten das Fest ab.



Sie durften nicht fehlen: Verschiedene „Käfer" waren zur Borgmann-Feier angerollt und wurden bestaunt.

KREFELD BUSINESS
Aus denkbar wird möglich.

BUSINESSPARK FICHTENHAINER ALLEE

FREIRAUM FÜR PRODUKTION, DIENSTLEISTUNG UND HANDWERK

© Ralf Krieger

Erschlossene, provisionsfreie Gewerbeflächen direkt an der A44 im Krefelder Süden bieten Raum für neue Betriebsstandorte, Erweiterungen und unternehmerisches Wachstum.

Ob Werkstatt, Produktion, Lager oder Unternehmenssitz: Der Businesspark Fichtenhainer Allee bietet flexible Möglichkeiten für kleine und mittelständische Unternehmen.

Wir begleiten Ihre Standortentscheidung.
KREFELD BUSINESS unterstützt Sie persönlich bei der Suche nach der passenden Fläche und bei Fragen rund um Ansiedlung, Planung und Entwicklung Ihres Vorhabens.

Jetzt Gewerbeflächen in Krefeld entdecken.

www.krefeld-business.de

Hier geht es direkt zu den Exposés.

KREFELD BUSINESS
GGK Grundstücksgesellschaft der Stadt Krefeld mbH & Co. KG
Neue Linner Straße 87 I 47798 Krefeld
info@krefeld-business.de

Malerbetrieb Loos: 50 Jahre in Familienhand

Seit fünf Jahrzehnten steht der Name Loos in Willich für Malerhandwerk in Familienhand. Im September feierte der Betrieb sein Jubiläum. Drei Generationen prägen die Geschichte des Unternehmens.



Zwei Generationen Willicher Bürgermeister gratulieren drei Generationen Willicher Malermeistern. Von links: Christian Pakusch, Malte, Peter und Ludwig Loos, Josef Heyes.

Während der Geburtstagsfeier gab es auch Glückwünsche von der Stadtspitze: Sowohl der amtierende Willicher Bürgermeister Christian Pakusch als auch sein Vorgänger Josef Heyes gratulierten – ein deutliches Zeichen der Verbundenheit des Betriebs mit seiner Heimatstadt.

Die Firmengeschichte begann am 1. September 1976 mit der Gründung durch Maler- und Lackierermeister Ludwig Loos. Er führte den Betrieb zunächst allein, unterstützt von seiner Frau Teresa. Mit zwei angestellten Mitarbeitern entwickelte sich das Unternehmen dann Schritt für Schritt weiter. 1997 stieg Sohn Peter Loos in den Betrieb ein. Gemeinsam gründeten Vater und Sohn die Maler- und Lackierermeister Ludwig & Peter Loos GbR. Nach und nach kamen weitere Gesellen hinzu.

2002 schied Ludwig Loos aus dem aktiven Geschäft aus, und Peter Loos übernahm die alleinige Verantwortung für den Betrieb. Seine Frau Regine Loos wurde zu einer wichtigen Stütze des Familienunternehmens: Seit 2008 kümmert sie sich um Buchführung und Verwaltung und hält dem handwerklichen Team damit den Rücken frei.

Der nächste Generationswechsel wurde dann 2022 eingeleitet: Zum 1. Januar stieg Sohn Malte Loos in die Geschäftsführung ein. Mit der Gründung der Maler- und Lackierermeister Malte & Peter Loos GbR wurde ein weiteres Kapitel der Unternehmensgeschichte geschrieben. Seit dem 1. Januar 2026 führt Malte Loos den Betrieb als Einzelunternehmer in dritter Generation. Sein Vater Peter ist weiterhin angestellt und beratend tätig. Regine Loos verantwortet nach wie vor Buchführung und Verwaltung. Unterstützung im Büro erhält sie inzwischen von Rocky Franke, der als Malermeister in Teilzeit auch seine fachliche Expertise einbringt.

Dass der Betrieb nicht nur auf eine lange Tradition, sondern auch auf die Zukunft setzt, zeigt die aktuelle Mannschaftsstärke: Elf Gesellen, eine Meisterin und fünf Auszubildende gehören zum Team. Damit verbindet das Unternehmen langjährige Erfahrung mit der Ausbildung des handwerklichen Nachwuchses.

MALTE
LOOS
MALER- UND
LACKIERERMEISTER
Für Wohnungswirtschaft,
Gewerbe, Industrie u. Privat

Rohrzieherstraße 7
Gewerbepark Stahlwerk Becker
47877 Willich

Tel. 02154 / 952586
www.malermeister-loos.de

Sanierung
Modernisierung
Gestaltung
Renovierung
Instandhaltung
Wohnungsauflösung

Jürgen Heck: Fleischermeister seit sechs Jahrzehnten

Vor über 60 Jahren machte Jürgen Heck aus Willich seinen Meister im Fleischerhandwerk. An seinem 84. Geburtstag wurde er jetzt mit dem Diamantenen Meisterbrief der Handwerkskammer ausgezeichnet.

Ehrenobermeister ehrt Ehrenobermeister: Die besondere Auszeichnung nahm Jürgen Heck im Krefelder Café Heinemann von Jakob Kohnen entgegen – beide standen nacheinander viele Jahre lang an der Spitze der Fleischer-Innung im Kreis Viersen und wurden nach ihren Amtszeiten zu Ehrenobermeistern ernannt.



Seit inzwischen 61 Jahren ist Jürgen Heck (Mitte) Fleischermeister. Den Diamantenen Meisterbrief nahm er gemeinsam mit seiner Frau Monika von Ehrenobermeister Jakob Kohnen entgegen.

Foto: Stefan Büntig

Schon als Kind strampelte Jürgen Heck mit dem Fahrrad durch Willich, um Bestellungen auszufahren: Er wuchs in der Fleischerei seiner Eltern auf, die Willy Heck 1937 in Willich gegründet hatte. „Ich bin quasi in der Metzgerei groß geworden", sagt er.

Mit 14 begann Heck am 1. April 1957 die dreijährige Ausbildung bei seinem Vater und arbeitete anschließend als Geselle im elterlichen Betrieb mit. Am 14. Juli 1965 machte der junge Fleischer seinen Meister, nachdem er in Vollzeit die Meisterschule in Mönchengladbach besucht hatte. Vier Jahre später übernahm er die Metzgerei von seinem Vater.

Jürgen Heck setzte sich über Jahrzehnte ehrenamtlich für sein Handwerk ein. Ab 1984 gehörte er dem Vorstand der Fleischer-Innung an und leitete den freiwilligen Zusammenschluss der Fleischermeister im Kreis Viersen sogar zehn Jahre lang als Obermeister (1994 bis 2004). Seine ehrenamtlichen Verdienste wurden mit der Silbernen Medaille der Handwerkskammer Düsseldorf, der Ehrennadel in Gold des Fleischerverbandes NRW sowie mit der Hermann-Dortans-Medaille gewürdigt.

Sein Beruf hat dem 84-Jährigen immer viel Spaß gemacht, er war stets Fleischer mit Leib und Seele. „Wir haben in meinem Betrieb 98 Prozent unserer Produkte selbst gefertigt", berichtete er einmal. Entsprechend schwer fiel es ihm, als er die Metzgerei 1997 aus gesundheitlichen Gründen aufgeben musste. Noch viele Jahre später wurde er auf der Straße in Willich auf seine Spezialitäten angesprochen.

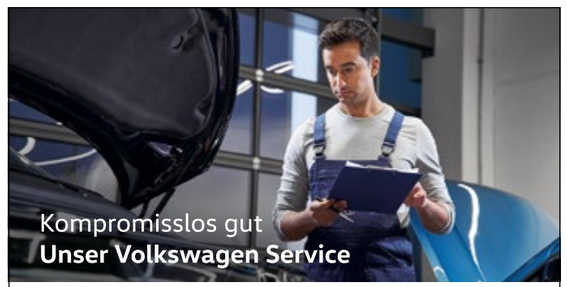
Den Diamantenen Meisterbrief nahm Jürgen Heck gemeinsam mit seiner Monika entgegen, mit der er seit rund 60 Jahren verheiratet ist. Anschließend feierte er bei einem leckeren Frühstück mit seinen Geburtstagsgästen.

COLLIN
HAUSTECHNIK
GC GRUPPE

GEMEINSAM MIT
DEM FACHHANDWERK
BAUEN WIR AN DER
WELT VON MORGEN

SANITÄR | HEIZUNG | ELEKTRO
LÜFTUNG | INSTALLATION | DACH

COLLIN KG KREFELD FACHGROßHANDEL FÜR HAUSTECHNIK
DIEßEMER BRUCH 83 | 47805 KREFELD | WWW.COLLIN-KREFELD.DE



Bester Service ist für uns selbstverständlich.
Besuchen Sie uns. Wir freuen uns auf Sie in Nettetal.

Ihr Volkswagen Service-Partner in Nettetal
AUTO NAGEL
Auto Nagel Nettetal GmbH & Co. KG
41334 Nettetal, Lötscher Weg 71, www.auto-nagel.de



90 Jahre Henkelhausen: Stark aufgestellt für die Zukunft

Das Familienunternehmen für Antriebs- und Energielösungen feierte mit vielen geladenen Gästen in Krefeld. Dabei richtete sich der Blick auf der Bühne schnell nach vorne.

90 Jahre Unternehmensgeschichte in einem Satz? Das ist ambitioniert – insbesondere, wenn ein Unternehmen über Jahrzehnte gewachsen ist und heute ein ebenso breites wie spezialisiertes Produkt- und Dienstleistungsportfolio bietet. Der Satz, auf den es schließlich hinauslief, bringt dennoch recht gut auf den Punkt, was das Unternehmen seit neun Jahrzehnten antreibt: „Wir halten das tägliche Leben in Bewegung."

Mit dieser Botschaft gab Eva Valentina Kempf, geschäftsführende Gesellschafterin der Henkelhausen GmbH & Co. KG, von der Bühne aus den Startschuss für eine ebenso stimmungsvolle wie außergewöhnliche Jubiläumsveranstaltung. Über 100 Gäste vor allem aus der Wirtschaft, aber auch aus der Politik waren der Einladung an die Hafenstraße in Krefeld gefolgt, wo das Unternehmen (Mitglied der Innung des Kraftfahrzeug-Gewerbes Krefeld-Viersen) bereits seit 1960 seinen Sitz hat. Die Gründung 1936 durch Arthur Henkelhausen war wenige Kilometer entfernt in Uerdingen erfolgt. Zu den Gratulanten gehörte auch Marc Goxers, Geschäftsführer der Kreishandwerkerschaft Niederrhein.

Nach dem einstigen Schwerpunkt Landmaschinentechnik steht das Unternehmen Henkelhausen heute für moderne Antriebs- und Energielösungen. Die Bandbreite reicht von der Modernisierung von Schiffsmotoren über Wasserstoff-Blockheizkraft zu Forschungszwecken bis hin zu kompletten Notstrom-Lösungen für riesige Rechenzentren. Eng verbunden ist Henkelhausen mit namhaften Herstellern wie Deutz und Volvo Penta. Insgesamt rund 200 Mitarbeitende sorgen an den Standorten Krefeld, Wunstorf bei Hannover, Wesseling bei Köln und Melle bei Osnabrück für den Erfolg. Hinzu kommen Partnerunternehmen an weiteren Standorten. „Unser stabiler Kern waren und sind die Mitarbeitenden", betonte Lutz Goebel auf der Bühne. Der Unternehmer war 1998 bei Henkelhausen eingestiegen. Seit 2014 liegen alle Geschäftsanteile bei der Familie Goebel. 2022 übergab Lutz Goebel die Leitung in die Hände seiner Tochter Eva Valentina Kempf und ihres Geschäftsführerkollegen Matthias Kellersohn.

Es liegt in der Natur der Sache, dass ein runder Geburtstag Anlass gibt, auf die vergangenen Jahre zurückzublicken. Im Rahmen des Henkelhausen-Jubiläums fiel dieser Rückblick jedoch bewusst kurz aus. Vielmehr ging der Blick nach vorne. Die Feier in einer der großen Produktionshallen auf dem Firmengelände war wie eine Informationsveranstaltung konzipiert, bei der hochaktuelle Themen dominierten. Moderiert von Eva Mettenmeier, Managing Director des Familienunternehmen-Netzwerks Maschinenraum, kamen auf dem Podium verschiedene Gesprächspartner zu Wort.

Den Anfang machte der aus Berlin live zugeschaltete Bundesminister für Digitales und Staatsmodernisierung Dr. Karsten Wildberger. Unter der Überschrift „Mehr Mut. Mehr Tempo. Mehr Machen" sprach er unter anderem über die große Herausforderung der Verwaltungsdigitalisierung und nannte konkrete Bereiche, die von der Regierung angepackt wurden und werden, darunter die Beschleunigung von Genehmigungsverfahren und die deutliche Reduzierung von Berichtspflichten für Unternehmen. Diese Aussagen stießen nicht nur bei Lutz Goebel auf Zustimmung, der die Bundesregierung in seiner Funktion als Vorsitzender des Nationalen Normenkontrollrates berät.

Die KI-Fähigkeit Deutschlands soll, so Wildberger weiter, binnen weniger Jahre vervierfacht werden – ein wichtiger Schritt angesichts der atemberaubenden Entwicklung in diesem Bereich rund um den Globus. Henkelhausen ist laut Karsten Wildberger ein großartiges Beispiel für die vielen Unternehmen des Mittelstands, die Schritt halten und immer am Puls der Zeit bleiben. „Das ist der Spirit, den wir im Land brauchen."

Dieser Geist war auch auf der anschließenden Podiumsdiskussion zu spüren. Hier waren mit Lutz Goebel, Rüdiger Schäffer (Geschäftsführer der auf Radlader spezialisierten Schäffer Maschinenfabrik GmbH) und Christian Scheller (Hauptgeschäftsführer der DILO Armaturen und Anlagen GmbH) gleich drei Vertreter des Mittelstands vertreten. Dabei ging es unter anderem um den immer stärker werdenden Wettbewerb auf dem Weltmarkt durch staatliche Akteure – Stichwort China. Einig war sich das Trio, dass Jammern keinen Sinn hat. Vielmehr müsse es darum gehen, sich den Herausforderungen zu stellen – auch durch verstärke Partnerschaften – und die sich bietenden neuen Chancen zu ergreifen. Lutz Goebel schloss mit den Worten: „Wenn wir heute nicht voll bei der Transformation mitmachen, sind wir morgen weg."

Zum Abschluss des Bühnenprogramms befasste sich Carsten Liedtke, Sprecher des Vorstands der SWK AG (Stadtwerke Krefeld) und Vizepräsident des Verbands kommunaler Unternehmen (VKU), mit der wachsenden Bedrohung der kritischen Infrastruktur in Deutschland. „Sind wir resilient?" Mit dieser Frage traf Carsten Liedtke angesichts der Besorgnis erregenden Schlagzeilen einen Nerv. Er betonte, dass die Dezentralität in Deutschland in Bezug auf Strom, Gas und Wasser nicht etwa ein Nachteil, sondern ein Sicherheitsfaktor sei. „Versorgungssicherheit muss gleichrangig mit Klimaschutz und Bezahlbarkeit betrachtet werden", so seine Forderung. Dabei wies er darauf hin, dass Unternehmen wie Henkelhausen mit ihren Lösungen in der kritischen Infrastruktur wesentlich zu eben dieser Versorgungssicherheit betragen.

Davon konnten sich die Gäste auch selbst ein Bild machen: Geschäftsführer Matthias Kellersohn lud alle herzlich ein, sich verschiedene Anwendungsfälle auf dem Gelände anzuschauen und näher erläutern zu lassen. Neben einem Wasserstoff-Aggregat und einem vollelektrischen Antriebsstrang war auch eine mobile Netzersatzanlage im Einsatz, die im Ernstfall Krankenhäuser oder Rechenzentren mit Strom versorgt. „Unser gesamtes Tun richtet sich nach den Erfordernissen unserer Kunden", sagte Eva Valentina Kempf. „Genauso werden wir es auch weiterhin halten und uns immer wieder neu für die Zukunft aufstellen."

> Eva Valentina Kempf, geschäftsführende Gesellschafterin der Henkelhausen GmbH & Co. KG, und Geschäftsführer Matthias Kellersohn begrüßten die Gäste an der Hafenstraße in Krefeld.

> 1998 war Unternehmer Lutz Goebel bei Henkelhausen eingestiegen. Inzwischen hat er die Leitung des Unternehmens an seine Tochter Eva Valentina Kempf und Matthias Kellersohn abgegeben.



Fotos: Henkelhausen



Doppel-Jubiläum im TV- und Hifi-Betrieb Lenzen

Über zwei besondere Urkunden konnte sich jetzt die Handwerker-Familie Lenzen in Meerbusch freuen: Radio- und Fernsehtechnikermeister Josef Lenzen (79) erhielt den Goldenen Meisterbrief, gleichzeitig nahmen er und sein Sohn Peter (48) die Ehrenurkunde der Handwerkskammer Düsseldorf zum 50-jährigen Bestehen des Unternehmens Elektro Lenzen entgegen.



Foto: Georg Maria Balsen

Zwei Jubiläen feierte die Handwerker-Familie Lenzen in Meerbusch. Von links: Obermeister Horst Rinsch, Josef Lenzen, Peter Lenzen und Ehefrau Yvonne, Marc Goxers (Kreishandwerkerschaft).

Seinen ersten unternehmerischen Erfolg feierte Josef Lenzen im Zelt: „Während des Schützenfestes der St. Pankratius-Bruderschaft Ossum-Bösinghoven habe ich an der Sektbar zwei Fernseher verkauft", erzählt er. Damals machte er sich gerade selbstständig. 50 Jahre ist das her – und einer der beiden Kunden von damals hat jetzt den runden Firmengeburtstag mitgefeiert.

Horst Rinsch, Obermeister der Innung für Informationstechnik Niederrhein, überreichte die Jubiläumsurkunden gemeinsam mit Geschäftsführer Marc Goxers von der Kreishandwerkerschaft Niederrhein. Während der Feierstunde im Geschäft am Geisweg 42 in Ossum-Bösinghoven erzählte Rinsch, dass er seinen Beruf beim früheren Unternehmen Radio Feld in Krefeld erlernt hat. Sein Ausbilder damals hieß: Josef Lenzen. Der heute 79-Jährige hatte mit 14 seine Ausbildung zum Radio- und Fernsehtechnikermeister bei Feld begonnen und arbeitete auch als Geselle und Meister in dem Betrieb. Seine Meisterprüfung legte er 1974 in Oldenburg ab; somit erhielt er den Goldenen Meisterbrief nun mit gut zweijähriger Verspätung.

Seinen Beruf hat Lenzen immer mit großer Leidenschaft ausgeübt. „Oft saß mein Vater abends nicht vor dem Fernseher unserer Familie im Wohnzimmer, sondern hinter einem defekten Fernseher in seiner Werkstatt", erinnert sich sein Sohn Peter, der Informationstechniker-Meister ist. Auch heute ist Josef Lenzen noch jeden Tag im Betrieb, kümmert sich um den Wareneingang, schreibt Rechnungen und vereinbart Termine am Telefon.

2009 hat er den Betrieb an Peter Lenzen übergeben, der das Fachgeschäft für „TV, HiFi und digitale Medienwelt" erfolgreich weiterführt. „Allein in diesem Jahr haben wir bisher über 130 neue Kunden gewonnen, die teilweise aus Düsseldorf und Neuss kommen – und das, obwohl wir so gut wie keine Werbung machen", sagt Peter Lenzen. Oft seien es ältere Menschen, die Wert auf Service legen, fügt er hinzu. Häufig fragten die Kunden nach Unterstützung bei Netzwerkproblemen oder Schwierigkeiten in der Bedienung ihres Fernsehers. „Wir kümmern uns darum, dass die Leute gutes WLAN haben und die Netzwerkverbindung funktioniert", sagt Peter Lenzen. Das passt zum Firmenslogan „Lenzen hilft". Ein anderes Beispiel: Für demenziell erkrankte Seniorinnen und Senioren kann er die Fernbedienung so einstellen, dass sich der Fernseher einschaltet, egal welchen Knopf man drückt.

Der Betrieb versteht sich auf neueste Medientechnik ebenso wie auf die Rettung analoger Schätzchen. Zwar sei die klassische Reparatur drastisch zurückgegangen, berichtet der Informationstechniker-Meister, der sich im Vorstand der Innung ehrenamtlich für sein Handwerk engagiert. Aber es gibt immer wieder Anrufer, die das Gespräch so eröffnen: „Wir finden keinen, der unsere Sat-Anlage repariert. Können Sie das noch?" Nur bei ganz alten Fernseher-Schätzchen, die noch mit Röhrentechnik laufen, ist Peter Lenzen „raus", wie er sagt. Aber dafür gibt es ja seinen Vater.

Josef Lenzen hat drei Kinder und sechs Enkel. Er hält sich fit: Viermal in der Woche walkt er mit Freunden oder mit einer Laufgruppe, an einem weiteren Tag ist er in der Turngruppe des TSV Meerbusch aktiv. Einen der Vorgängervereine, den TuS Bösinghoven, hat der frühere Fußballer mitgegründet. Bleibt die Frage, mit welchem Fernseher der erfahrene Experte und Dortmund-Fan beispielsweise die Spiele seiner Borussia guckt. Josef Lenzen schmunzelt: „Ich habe ein Loewe-Gerät vom letzten Jahr mit einem 65-Zoll-Bildschirm", berichtet er.

Elektromotoren
POLLMANNS
Ihr Spezialist für Reparaturen rund um die Antriebstechnik.
- Instandsetzung von Dreh- und Gleichstrommotoren
- Wickelei
- Getriebe und Pumpen aller Art
- 24h Notdienst und Montagearbeiten vor Ort

ZDH ZERT
02163 5544 elektromotoren-pollmanns.de
Elektromotoren Pollmanns
Inh. Daniel Kleinbillengeretsches
Weihersfeld 28 · 41379 Brüggen

NEUE INNUNGS-MITGLIEDER & JUBILÄEN

Die neuen Innungsmitglieder

Bau-Innung Neuss-Viersen

Matthias Pollmann

Dachdecker-Innung Rhein-Kreis Neuss

Gillbach Bedachungen GmbH

Christian Weyen

E-Handwerke Niederrhein-Kreis Viersen

Christian Röhrig

Innung für Sanitär- u. Heizungstechnik Kreis Viersen

Lara Jane Pracht

Martin Gralla

Innung für Sanitär-Heizung-Klima-Apparatebau Krefeld

Jackels Umweltdienste

Moersch GmbH

Die neuen Innungsmitglieder

Kraftfahrzeug-Innung Krefeld-Viersen

Damas Kfz Meisterwerkstatt GmbH i.G, *Willich*

Tischler-Innung Kreis Viersen

Mr Sanierungen GmbH

Zweiradmechaniker-Innung Niederrhein Krefeld-Viersen-Mönchengladbach

Conrad Crämer & Christian Wilms, *Mönchengladbach*

Silberner Meisterbrief

17.10. **Thomas Mons**, Elektroniker, *Krefeld*

06.10. **Matthias Hüsgen**, Elektrotechniker, *Neuss*

02.10. **Stefan Zervakis**, Elektrotechniker, *Schwalmtal*

Silberner Meisterbrief

23.10. **Thomas Mohr**, Installateur Heizungsbauer, *Dormagen*

Goldener Meisterbrief

30.09. **Bernd Josef Graef**, Maler und Lackierer, *Kaarst*

Betriebsjubiläum

25 Jahre

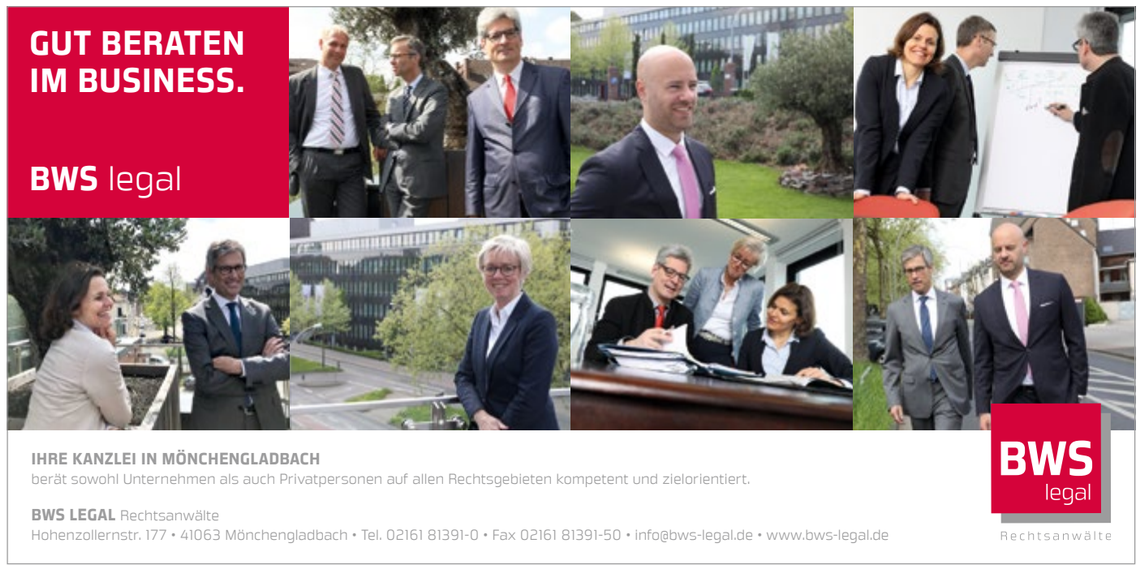
03.09. **Fa. Weber**, Wärmetechnik

40 Jahre

03.09. **Fa. Klinkenberg GmbH**

50 Jahre

01.09. **Malte Loos**, Maler u. Lackierer



SUSTAINABLE SOLUTIONS DÜSSELDORF

Scannen Sie für kostenlose Tickets

LEITMESSE FÜR DIE BRANCHE
ERNEUERBARER ENERGIE
IN NORDRHEIN-WESTFALEN

SOLAR · SMART STORAGE · EV CHARGING · GREEN HVAC



2. & 3. DEZ 2026
Messe Düsseldorf

Lassen Sie sich inspirieren, entdecken Sie Innovationen und erweitern Sie Ihr Netzwerk.

www.sustainablesolutionsduesseldorf.de

Sustainable Solutions Düsseldorf: Plattform für erneuerbare Energie

Photovoltaik, Stromspeicher, Ladeinfrastruktur und Wärmepumpen wachsen immer stärker zusammen. Welche Technik dabei künftig eine Rolle spielt und welche Impulse und Geschäftsfelder sich daraus für das Handwerk ergeben, zeigt die „Sustainable Solutions Düsseldorf“ am 2. und 3. Dezember 2026. Die B2B-Fachmesse für erneuerbare Energien (früher Solar Solutions) belegt in diesem Jahr die Hallen 13 und 14 der Messe Düsseldorf.

Die Energiewende findet längst nicht mehr nur auf dem Dach statt. Photovoltaikanlage, Batteriespeicher, Wärmepumpe und Wallbox werden zunehmend als Gesamtsystem gedacht und durch intelligente Steuerung miteinander verbunden. Für das Handwerk bedeutet das: Gewerke wachsen zusammen, technische Lösungen werden komplexer – gleichzeitig entstehen neue Geschäftsmöglichkeiten.

Die Sustainable Solutions Düsseldorf spricht die Techniksegmente an, mit denen Handwerksbetriebe künftig Geschäftspotenzial entwickeln können. Die Fachmesse konzentriert sich auf vier große Themenbereiche: Solar, Smart Storage, EV Charging und Green HVAC. Damit richtet sie sich insbesondere an Elektro- und SHK-Fachbetriebe, Dachdecker, Fachhändler, Planer und Entscheider aus der Energiebranche. Für 2026 kündigt der Veranstalter mehr als 200 Aussteller sowie wieder ein umfangreiches Seminarprogramm an.

Termin und Tickets

Die Sustainable Solutions Düsseldorf 2026 findet am 2. und 3. Dezember jeweils von 9 bis 17 Uhr in den Hallen 13 und 14 der Messe Düsseldorf statt (Stockumer Kirchstraße 61, Düsseldorf). Der Zugang ist einem Fachpublikum aus dem Bereich der erneuerbaren Energien vorbehalten. Mit dem Einladungscode eines Ausstellers, eines Branchenpartners oder eines Medienpartners sind die Tickets kostenlos. Weitere Informationen zur Messe gibt es unter ***www.sustainablesolutionsduesseldorf.de.***



Von der PV-Anlage bis zur Wärmepumpe

Ein Schwerpunkt bleibt Solar. Die Messe zeigt die neuesten Entwicklungen in der Solartechnologie und der Integration von Photovoltaik. Die Besucher erleben Lösungen, wie Solarenergie für private, gewerbliche und industrielle Anwendungen erzeugt, gespeichert und optimiert werden kann.

Die Solarenergie zählt zu den wichtigsten Säulen der deutschen Energiewende. Im Jahr 2025 entfielen nach Angaben des Messeveranstalters knapp 17 % der öffentlichen Stromerzeugung in Deutschland auf Photovoltaik. „Dank des kontinuierlichen Ausbaus von Photovoltaikanlagen im privaten, gewerblichen und industriellen Bereich sowie von Freiflächenanlagen bleibt Solarenergie ein wichtiger Treiber der Dekarbonisierung des Energiesystems und der fortschreitenden Elektrifizierung von Gebäuden und Industrie“, heißt es auf der Website der Sustainable Solutions.



Mehr Leistung.
Eine Verbindung, die hält.



Sichere Lösungen für professionelle elektrische Verbindungssysteme.

Besuchen Sie uns auf der **Sustainable Solutions Düsseldorf**
2.–3. Dezember 2026 · Stand **R7.3**



ELPRESS
sales@elpress.de +49 2162 93 19 0







Neue Produkte auf dem „Innovation Boulevard“

Für Technikinteressierte besonders spannend dürfte der „Innovation Boulevard“ auf der Sustainable Solutions in Düsseldorf sein. Zentral in der Messehalle und damit für alle Besucher gut sichtbar werden neue innovative Produkte, Dienstleistungen und Entwicklungen präsentiert. Aussteller können ein Produkt oder eine Dienstleistung nominieren, das bzw. die seit weniger als zwölf Monaten auf dem Markt ist. Eine unabhängige Jury zeichnet die Top-Innovation mit dem „Best Innovation Award“ aus.

Gezeigt werden unter anderem Solarmodule, Wechselrichter, Leistungsoptimierer, Überwachungssysteme und Montagesysteme. Hinzu kommen Lösungen für die gebäudeintegrierte Photovoltaik. Gerade für Dachdecker- und Elektrofachbetriebe bietet die Messe damit Gelegenheit, sich einen kompakten Überblick über aktuelle Produkte und technische Entwicklungen zu verschaffen.

Eng damit verbunden ist der Bereich „Smart Storage“. Batteriespeicher übernehmen im Energiesystem eine immer wichtigere Aufgabe. Interessant werden dabei nicht allein Kapazität und Leistung der Batterie. In den Mittelpunkt rückt zunehmend die intelligente Steuerung: Wann wird selbst erzeugter Solarstrom gespeichert, wann verbraucht und wann möglicherweise ins Netz eingespeist? Entsprechend gehören neben Batteriesystemen auch Batterie-Management- und Energiemanagementsysteme zum Angebot der Messe.

Ein drittes Feld ist die Ladeinfrastruktur für Elektrofahrzeuge. Das Spektrum reicht von AC- und DC-Ladestationen über Bezahlsysteme bis zu intelligenten Ladelösungen. Ein Zukunftsthema ist dabei das bidirektionale Laden. Mit Vehicle-to-Grid (V2G) können Elektrofahrzeuge nicht nur Strom aus dem Netz beziehen, sondern diesen auch wieder in das Stromnetz oder ein Gebäude zurückspeisen. Dadurch wird das Fahrzeug zu einem mobilen Energiespeicher, der die Netzflexibilität erhöht, die Nutzung lokal erzeugter Solarenergie maximiert und zu einem widerstandsfähigeren Energiesystem beiträgt.

Nachhaltige Lösungen in der Gebäudetechnik

Besonders interessant für das SHK-Handwerk ist der Ausstellungsbereich „Green HVAC“. Dahinter verbergen sich nachhaltige Lösungen für Heizung, Lüftung und Klimatisierung – HVAC steht für Heating, Ventilation und Air Conditioning, also Heizung, Lüftung und

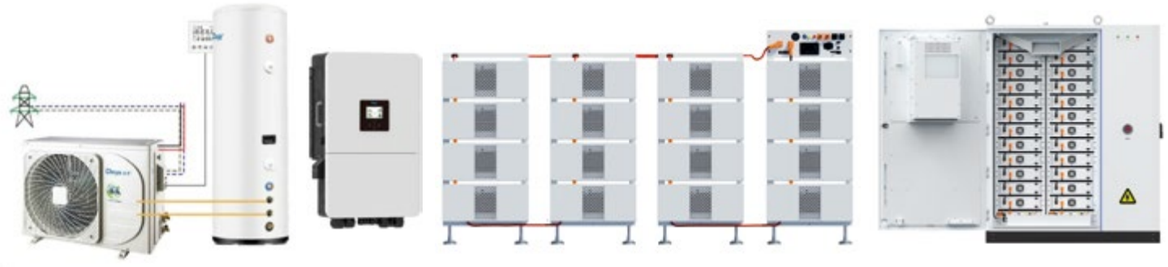


Everwind

MEHR PROJEKTE. MEHR AUSWAHL. MEHR GEWINN.

Wechselrichter • Speicher • Wärmepumpen

Ihr Großhandelspartner für professionelle Installateure



Everwind GmbH
Wiesenstr. 21a
40549 Düsseldorf
www.everwind.de
sales@everwind.de

- Umfangreiche Auswahl und Verfügbarkeit
- Starke Wettbewerbsfähigkeit
- technischer Support
- Schnelle und zuverlässige Lieferung

SUSTAINABLE SOLUTIONS DÜSSELDORF

Wir sind auf der Messe
2. und 3. Dezember 2026
Halle 14, Stand F12





Klimatechnik. Auf der Themenliste stehen unter anderem Wärmepumpen, Wärmenetze, Solarthermie, Wärmeübertragungs- und Wärmespeichersysteme sowie Klima- und Lüftungstechnik. Hybrid- und vollelektrische Wärmepumpensysteme spielen dabei eine zentrale Rolle.

Dass sich die Messe nicht allein auf einzelne Produkte beschränkt, dürfte gerade Handwerksunternehmen ansprechen. Auch Elektroinstallation, Gebäudeautomation und Energiemanagement sind vertreten. Hinzu kommen Dienstleistungen beispielsweise aus Software und IT, Projektentwicklung, Finanzierung und Förderung, Wartung und Recycling. Damit lässt sich auf der Messe nicht nur neue Technik begutachten. Besucher können sich zugleich darüber informieren, wie sich unterschiedliche Komponenten in Planung, Installation und Betrieb miteinander verbinden lassen.

Mehr als 30 Seminare

Ergänzt wird die Ausstellung durch ein Fachprogramm. Mehr als 30 Seminare zu Solarenergie, Speichern, Ladeinfrastruktur und Green HVAC sind angekündigt. Dabei soll es unter anderem um Innovationen, gesetzliche und regulatorische Entwicklungen, Geschäftsmodelle und Marktprognosen gehen. Das konkrete Programm für Dezember war bei Redaktionsschluss noch nicht veröffentlicht.

Für Handwerksunternehmen liegt der Reiz der Sustainable Solutions damit vor allem in der Verbindung der verschiedenen

- Advertorial -

Fachgroßhändler für Solarmodule, Wechselrichter und Energiespeichersysteme

PVSelected: Ihr Partner für Premium-Photovoltaik

Der Fachgroßhändler aus Willich zeigt auf der Solar Solutions Düsseldorf, was moderne Photovoltaik- und Speicherlösungen für Ihre Projekte leisten können – am 2. und 3. Dezember live am Stand L3.

PVSelected ist Ihr professioneller Fachgroßhändler für Photovoltaik- und Energiespeichersysteme. PVSelected versorgt Solarteure, Installateure und Fachbetriebe in Deutschland, Österreich, der Schweiz und den Niederlanden mit einem bewusst ausgewählten Portfolio führender Hersteller – darunter Sigenergy, Hoymiles und LONGi.

Dabei bieten wir mehr als hochwertige Produkte und schnelle Lieferprozesse. **Persönliche Betreuung, technischer Support und praxisnahe Services** begleiten unsere Partner von der Planung bis zur Inbetriebnahme.

Ihr direkter Draht zum Sigenergy Support: Als autorisierter **Silver Distributor** bietet PVSelected exklusiven technischen Support für das gesamte Sigenergy-Portfolio. Von der Systemplanung über die Inbetriebnahme bis zum After-Sales – unser spezialisiertes Team kennt die Produkte im Detail und unterstützt Sie bei technischen Fragen rund um Ihre Projekte.

Mit unserem **PVSelected Configurator** planen Sie passende Systemlösungen schnell und einfach. **Produktschulungen, praxisnahes Know-how und persönliche Ansprechpartner** in Willich ergänzen unseren Service.



KI generiert

Treffen Sie uns persönlich auf der Solar Solutions Düsseldorf: Besuchen Sie uns am **2. und 3. Dezember am Stand L3**, erleben Sie aktuelle Speicher-, Wechselrichter- und Energielösungen und sprechen Sie direkt mit unseren Experten. Oder scannen Sie den QR-Code und entdecken Sie unser Sortiment vorab auf unserer Website. Unser Team freut sich auf Sie!

KONTAKT: PVSelected · Halskestraße 3–5 · 47877 Willich
Tel. +49 2154 5029131 · info@pvselected.de
www.pvselected.com

PVSelected

OFFIZIELLER PARTNER VON | hoymiles

HOYMILES · HIONE

Schneller installiert. Einfacher verkauft.

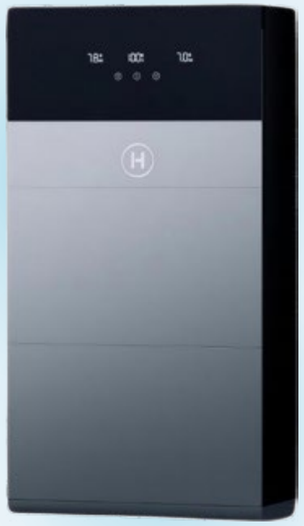
Das All-in-One-Speichersystem **HiOne** von Hoymiles:
Hybridwechselrichter und Speicher in einem – ein System, alles drin.
Jetzt beim offiziellen Partner **PVSelected.**

All-in-One
Wechselrichter + Speicher in einem

Modular erweiterbar
wächst mit dem Bedarf Ihrer Kunden

V2X-Variante
bindet das E-Auto mit ein

SUSTAINABLE SOLUTIONS DÜSSELDORF
Besuchen Sie uns!
STAND | L3 02.–03. Dezember
b2b.pvselected.de



Hoymiles HiOne

Ihr Partner für Premium Photovoltaik
www.pvselected.com · +49 2154 5029131 · info@pvselected.de

PVSelected

OFFIZIELLER PARTNER VON | SIGENERGY

SIGENERGY · SIGENSTACK

Ihr Einstieg ins Gewerbespeicher-Geschäft.

Der modulare **SigenStack** von Sigenergy: die neue Generation der Energiespeicher – skalierbar für Gewerbe- und Großprojekte.
Jetzt beim offiziellen Partner **PVSelected**.

Baukastensystem
modular & flexibel erweiterbar

Schnell installiert
montiert & startklar in kurzer Zeit

KI-gestützte App
automatische Optimierung



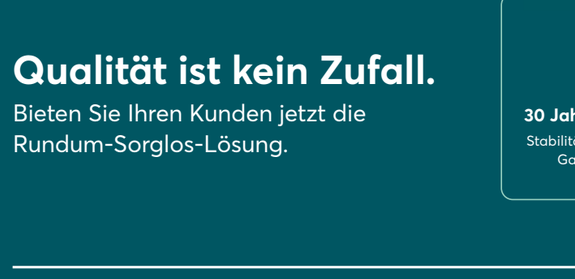
SUSTAINABLE SOLUTIONS DÜSSELDORF
Besuchen Sie uns!
STAND | L3 02.–03. Dezember
b2b.pvselected.de

Sigenergy SigenStack

Ihr Partner für Premium Photovoltaik
www.pvselected.com · +49 2154 5029131 · info@pvselected.de

Technologien. Denn in der Praxis wird die Frage künftig immer seltener lauten, welche einzelne Photovoltaikanlage, Wärmepumpe oder Wallbox eingebaut wird. Entscheidend wird vielmehr, wie Erzeugung, Speicherung und Verbrauch intelligent aufeinander abgestimmt werden können. Für Elektro-, SHK- und Dachdeckerbetriebe entstehen daraus neue Anforderungen an Beratung und Qualifikation – aber ebenso Chancen für zusätzliche Leistungen und eine stärkere Zusammenarbeit zwischen den Gewerken.

Handwerksbetrieben aus der Region bietet die Sustainable Solutions zudem die Gelegenheit, neue Produkte im Dialog mit Herstellern zu testen, Kontakte zu knüpfen und mögliche Partnerschaften auszuloten. Die Messe ist Teil der internationalen Messereihe Sustainable Solutions, zu der auch die seit über zwölf Jahren etablierte Sustainable Solutions Amsterdam gehört. Das Konzept hat sich europaweit durchgesetzt. Seit 2022 findet die Messe in Düsseldorf statt, weitere Ausgaben gibt es im belgischen Kortrijk, in Leipzig und in Wien.





Tipps für den Messebesuch

Damit Sie Ihren Besuch der Sustainable Solutions Düsseldorf optimal nutzen können, empfiehlt sich eine gründliche Planung:

- *Themenschwerpunkte auswählen: Je nach Betriebsausrichtung (PV, Speicher, Ladeinfrastruktur, Wärme) sollten Sie schon vorab das Programm sichten.*
- *Kontakte definieren: Hersteller, Großhändler oder Softwareanbieter, die Sie persönlich treffen wollen.*
- *Seminare früh sichern: Gute Plätze sind begehrt, die Nachfrage groß.*
- *Logistik beachten: Anreise per PKW, Parkmöglichkeiten oder öffentliche Verkehrsmittel prüfen, besonders in Düsseldorf Anfang Dezember.*

Photovoltaik im Handwerksbetrieb: „Das Potenzial wird unterschätzt“

Eine Photovoltaikanlage im Unternehmen ist nicht nur gut fürs Klima, sondern auch für die betriebliche Bilanz, sagen Fachleute. Welche Möglichkeiten gibt es? Und was sollten Handwerksunternehmerinnen und -unternehmer beachten, wenn sie über die Nutzung von Sonnenenergie nachdenken? Darüber spricht Rainer Blaankaert, Dachdecker- und Zimmerermeister sowie PV-Experte aus Nettetal, im Interview mit Hand+Werk.

Herr Blaankaert, im vergangenen Jahr haben Sie Handwerksunternehmern mit Blick auf Photovoltaik geraten: „Handeln Sie jetzt!“ Würden Sie diese Empfehlung heute genauso aussprechen?
Rainer Blaankaert: Ja, auf jeden Fall. Vielleicht sogar noch deutlicher als vor einem Jahr. Gerade für einen Handwerksbetrieb geht es darum, einen möglichst großen Teil seines Stroms selbst zu erzeugen und damit seine Energiekosten langfristig kalkulierbarer zu machen. Gleichzeitig entwickelt sich die Technik weiter. Batteriespeicher sind wirtschaftlich interessanter geworden, intelligente Energiemanagementsysteme können Erzeugung und Verbrauch aufeinander abstimmen, und dynamische Stromtarife eröffnen zusätzliche Möglichkeiten.

Mein Rat bleibt: Nicht auf die vermeintlich perfekte Förderung warten, sondern die eigene Situation vernünftig durchrechnen lassen. Wenn die Zahlen stimmen, sollte man handeln.

Dennoch war die Nachfrage nach Photovoltaikanlagen bei Handwerksbetrieben lange eher gering. Wie hat sich das Interesse inzwischen entwickelt?
Blaankaert: Da hat sich erstaunlich wenig verändert. Die Nachfrage im Gewerbe und gerade bei Handwerksbetrieben ist nach meiner Wahrnehmung weiterhin eher verhalten. Das liegt meiner Meinung nach nicht daran, dass sich Photovoltaik für diese Unternehmen nicht rechnen würde – häufig ist genau das Gegenteil der Fall. Viele Unternehmer sind so stark im Tagesgeschäft eingebunden, dass sie das Thema immer wieder aufschieben.

Was sind aus Ihrer Sicht die wichtigsten Argumente für einen Handwerksbetrieb, in eine eigene Photovoltaikanlage zu investieren?
Blaankaert: Für mich sind das vor allem Wirtschaftlichkeit und Planungssicherheit. Wer einen Teil seines Stroms selbst produziert, macht sich unabhängiger von der Entwicklung am Energiemarkt.

SOLARWATT®

Strom.
Wärme.
Mobilität.
Solarwatt.

SOLAR SOLUTIONS DÜSSELDORF
Halle B2
Stand 315



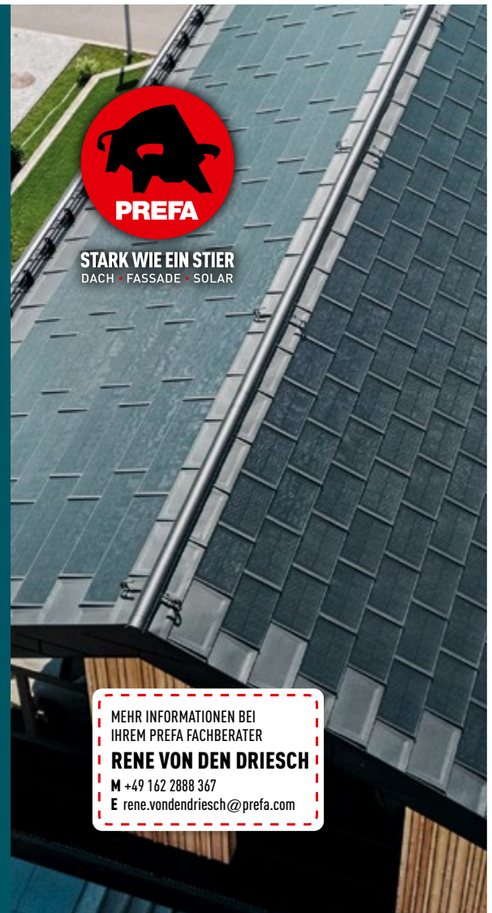
Qualität ist kein Zufall.
Bieten Sie Ihren Kunden jetzt die Rundum-Sorglos-Lösung.

30 Jahre Erfahrung
Stabilität und deutscher Garantiegeber

Intelligent vernetzt
Bereit für neue Energiemodelle wie Direktvermarktung & Grid Rewards

Starkes Preis-Leistungs-Verhältnis
Das komplette System aus einer Hand

powering a better tomorrow







Eine PV-Anlage wird über Jahrzehnte betrieben. Damit kann ein Unternehmen einen erheblichen Teil seiner zukünftigen Energiekosten besser kalkulieren. Dazu kommt, dass der Strombedarf vieler Betriebe durch Elektrofahrzeuge, Wärmepumpen, Klimatisierung oder zusätzliche elektrische Maschinen eher steigen wird. Eine gut geplante PV-Anlage ist deshalb eine Investition in die zukünftige Energieversorgung des Betriebes.

Für welche Handwerksbetriebe ist eine Photovoltaikanlage besonders wirtschaftlich?
Blaankaert: Das sind Betriebe mit einem hohen Stromverbrauch während des Tages – beispielsweise Tischlereien, Metallbauer, Bäckereien, Kfz-Werkstätten oder Produktionsbetriebe. Wenn Maschinen laufen, während die PV-Anlage Strom erzeugt, lässt sich viel Energie direkt im Unternehmen nutzen. Zusätzlich kann ein Gewerbespeicher wirtschaftlich interessant sein. Er verschiebt Solarstrom in andere Stunden und kann – bei entsprechenden Leistungspreisen – teure Netzbezugsspitzen abfangen. Gerade diese Kombination aus PV, Eigenverbrauch, Speicher und Lastspitzenkappung sollte man auch bei mittelständischen Handwerksbetrieben prüfen. Das Potenzial wird immer noch unterschätzt.

Mit welcher Amortisationszeit können Handwerksunternehmer bei einer gut geplanten Photovoltaikanlage heute rechnen?
Blaankaert: Das lässt sich pauschal kaum beantworten, weil es von zu vielen individuellen Faktoren abhängt. Wir sehen Projekte, die sich innerhalb weniger Jahre rechnen, und andere, bei denen es länger dauert. Deshalb erstellen wir für Gewerbekunden individuelle Wirtschaftlichkeitsberechnungen und vergleichen bei größeren Projekten verschiedene PV- und Speichergrößen.

Viele Betriebe werden künftig mehr Strom benötigen, beispielsweise für Wärmepumpen oder Elektrofahrzeuge. Wie sollten Unternehmer diesen steigenden Bedarf bei der Planung einer Photovoltaikanlage berücksichtigen?
Blaankaert: Wir planen nicht nur für den heutigen Stromverbrauch. Wenn ein Unternehmen seine Fahrzeugflotte elektrifizieren, eine Wärmepumpe installieren oder zusätzliche Maschinen anschaffen möchte, muss das in die Planung einfließen. Gegebenenfalls lohnt es sich, die PV-Anlage größer auszulegen oder die elektrische Infrastruktur für eine spätere Erweiterung vorzubereiten.

Worauf sollten Betriebe bei der Planung einer PV-Anlage besonders achten?
Blaankaert: Eine Gewerbeanlage muss man ganzheitlich betrachten. Als Dachdecker- und Zimmerermeister schaue ich zunächst auf Zustand, Statik und Aufbau des Daches. Die PV-Anlage soll dort schließlich jahrzehntelang bleiben. Danach kommen Elektroinstallation, Netzanschluss, gegebenenfalls der Transformator und die Vorgaben des Netzbetreibers. Mindestens ebenso wichtig ist die Frage: Wie verbraucht der Betrieb seinen Strom? Bei größeren Gewerbekunden betrachten wir deshalb möglichst die Viertelstundenlastgänge. Erst damit lässt sich beurteilen, welche PV-Leistung, Speicherkapazität und Entladeleistung wirtschaftlich sinnvoll sind. Eine gute Planung beginnt für mich nicht mit der Frage, wie viele Module aufs Dach passen, sondern welche Energielösung zum Betrieb passt.



„Lassen Sie es einmal vernünftig durchrechnen. Wenn die Zahlen stimmen, sollte man handeln."
Rainer Blaankaert,
Dachdecker- und Zimmerermeister

Wo liegen die größten Stolperfallen für die Betriebe, wenn sie in eine Photovoltaikanlage investieren wollen?
Blaankaert: Ein häufiger Fehler ist, nur den Angebotspreis pro Kilowattpeak zu vergleichen. Eine Gewerbeanlage besteht nicht nur aus Modulen und Wechselrichtern. Netzanschluss, Elektroinstallation, Statik, Messkonzept und gegebenenfalls Speicher und Energiemanagement gehören dazu. Ein weiterer Fehler ist, allein auf den Jahresstromverbrauch zu schauen. Zwei Unternehmen mit demselben Jahresverbrauch können völlig unterschiedliche Lastgänge und Leistungsspitzen haben – und deshalb unterschiedliche optimale Anlagen benötigen. Genau darum ist die detaillierte Analyse so wichtig.

Die Technik entwickelt sich weiter. Stichworte sind intelligente Energiesteuerung und bidirektionales Laden. Welche dieser Technologien sind inzwischen für Handwerksbetriebe praktisch nutzbar?
Blaankaert: Bei der intelligenten Energiesteuerung sind wir inzwischen schon sehr weit. Moderne Systeme vernetzen PV-Anlage, Batteriespeicher, Ladeinfrastruktur und weitere Verbraucher. Sie können Wetterprognosen, den erwarteten Stromverbrauch und Börsenstrompreise berücksichtigen und beispielsweise das Laden oder Entladen eines Speichers optimieren. Das ist heute bereits praktisch nutzbar. Auch dynamische Stromtarife sind verfügbar, wenn der Einbau eines digitalen Stromzählers mit Smart-Meter-Gateway möglich ist. Das bidirektionale Laden ist im Kommen. Ich bin überzeugt, dass wir künftig immer weniger einzelne Komponenten und immer stärker die gesamte Energieversorgung eines Betriebes betrachten werden. Gerade für das Handwerk können daraus zusätzliche wirtschaftliche Chancen entstehen.



Sie haben mit Ihrem Unternehmen auch große Photovoltaikprojekte realisiert. Welche Erfahrungen daraus lassen sich auf kleinere und mittlere Handwerksbetriebe übertragen?
Blaankaert: Eine unserer wichtigsten Erfahrungen ist: Nicht einfach Technik verkaufen, sondern zuerst rechnen. Ein gutes Beispiel ist ein Gewerbeprojekt, das wir derzeit für Heim & Haus am Standort Auerbach planen. Dort untersuchen wir verschiedene PV-Anlagenkonzepte, berechnen die Wirtschaftlichkeit und analysieren, ob und in welcher Größe ein Gewerbespeicher wirtschaftlich sinnvoll ist. Dieses Vorgehen lässt sich auf kleinere Handwerksbetriebe übertragen: Wie viel Strom wird wann benötigt? Wie viel davon kann die PV-Anlage liefern? Welche Leistungsspitzen treten auf? Und kann ein Speicher zusätzliche Kosten vermeiden? Erst mit diesen Antworten lässt sich eine passende, wirtschaftliche Lösung planen.

Wenn Sie einem Handwerksunternehmer, der sich bislang noch nicht mit Photovoltaik beschäftigt hat, einen einzigen Rat geben dürften: Wie würde dieser lauten?
Blaankaert: Lassen Sie es einmal vernünftig durchrechnen. Sie müssen deshalb noch lange keine Anlage kaufen. Aber viele Unternehmer wissen nicht, welches Potenzial in ihrer Dachfläche und ihrem Stromverbrauch steckt. Heute würde ich ausdrücklich ergänzen: Lassen Sie nicht nur Photovoltaik berechnen. Gerade im Gewerbe sollte man prüfen, ob Batteriespeicher und Lastspitzenkappung zusätzliche Einsparungen bringen. Am Ende sollten nicht Bauchgefühl oder Werbung entscheiden, sondern die Zahlen des eigenen Betriebes.



BLAANKAERT GmbH
Bedachungen & SOLARmontagen

Planung & Beratung · Montage · Wartung & Reparatur
Antragstellung · Gutachten · Krandienstleistung

Blaankaert GmbH
Am Rennplatz 3
41334 Nettetal – Leuth

Tel. 0 21 57 / 1 37 37 20
mail@blaankaert.de
www.blaankaert.de



ENERGIETECHNIK
KLEIN GmbH

Elektroinstallation • Hausgeräte-Kundenservice • E-Check
PV-Anlagen • Beleuchtung • Kommunikationstechnik

Energietechnik Klein GmbH
Am Rennplatz 3
41334 Nettetal – Leuth

Tel. 0 21 53 / 54 70
info@energietechnik-klein.de
www.energietechnik-klein.de

Nachhaltig heizen im Handwerksbetrieb: Was macht Sinn und rechnet sich?

Steigende Energiekosten, Klimaschutz und die Modernisierung betrieblicher Gebäude: Für Handwerksunternehmen gibt es gute Gründe, über eine neue Heizung nachzudenken. Doch welche Möglichkeiten bieten sich an und welche Technik eignet sich für Werkstätten, Lagerhallen und Geschäftsräume? Tipps gibt SHK-Meister Rainer Dederichs, Geschäftsführer der Fehmers & Dederichs GmbH in Meerbusch, im Interview mit Hand+Werk.



„Die Kombination aus moderner Heizungsanlage, Photovoltaik und intelligentem Energiemanagement gehört heute zu den sinnvollsten Lösungen für viele Handwerksbetriebe."
SHK-Meister Rainer Dederichs

Herr Dederichs, viele Handwerksbetriebe arbeiten in älteren Gebäuden mit entsprechend hohen Heizkosten. Wo sehen Sie das größte Potenzial, den Energieverbrauch zu senken?
Rainer Dederichs: Das größte Potenzial liegt meist nicht in einer einzelnen Maßnahme, sondern in der Kombination aus effizienter Wärmeerzeugung, intelligenter Regelung und der Gebäudehülle. Viele Handwerksbetriebe arbeiten in Bestandsgebäuden, die oft rund um die Uhr beheizt werden, obwohl Werkstätten, Lager oder Sozialräume zu unterschiedlichen Zeiten genutzt werden.

Welche Möglichkeiten haben Handwerksunternehmer heute, ihre Werkstätten, Produktionshallen, Geschäftsräume und Büros möglichst klimafreundlich und wirtschaftlich zu beheizen?
Dederichs: Für viele Werkstätten, Produktionshallen und Bürogebäude sind moderne Wärmepumpen inzwischen die erste Wahl. Sie nutzen Umweltenergie aus Luft, Erde oder Grundwasser und können besonders effizient arbeiten, wenn die vorhandenen Heizflächen und die Gebäudesubstanz darauf abgestimmt sind. Gleichzeitig profitieren Unternehmen von niedrigen Betriebskosten und einer deutlichen Reduzierung der CO_2-Emissionen.

Die Wärmepumpe gilt als Schlüsseltechnologie der Energiewende. Unter welchen Voraussetzungen eignet sie sich auch für gewerblich genutzte Bestandsgebäude?
Dederichs: Die Wärmepumpe eignet sich heute für deutlich mehr gewerblich genutzte Bestandsgebäude, als viele noch vor einigen Jahren angenommen haben. Entscheidend ist dabei nicht das Alter des Gebäudes, sondern das Zusammenspiel aus Wärmebedarf, Heizsystem und energetischem Zustand. Besonders gute Voraussetzungen bestehen, wenn bereits niedrige Vorlauftemperaturen ausreichen, etwa durch Fußbodenheizungen, moderne Heizkörper oder eine verbesserte Gebäudehülle. Aber auch in älteren Werkstätten, Bürogebäuden oder Betriebsgebäuden können moderne Hochtemperatur-Wärmepumpen eine wirtschaftliche Lösung sein. Sie erreichen heute deutlich höhere Vorlauftemperaturen als frühere Generationen und ermöglichen damit oft den Weiterbetrieb bestehender Heizkörper.

Gerade in großen Werkstätten und Hallen wird häufig viel Energie benötigt, obwohl nicht überall die gleiche Temperatur erforderlich ist. Welche Heizkonzepte sind für solche Gebäude besonders effizient?
Dederichs: In Werkstätten und Produktionshallen ist es oft ineffizient, das gesamte Gebäude gleichmäßig zu beheizen. Die größte Energieeinsparung entsteht häufig dadurch, dass Wärme genau dort bereitgestellt wird, wo sie tatsächlich benötigt wird. Besonders effizient sind deshalb zonenbasierte Heizkonzepte. Dabei werden verschiedene Bereiche wie Arbeitsplätze, Produktionsflächen, Lager oder Verkehrswege getrennt betrachtet und individuell temperiert. Während in Büro- und Sozialräumen oft Temperaturen von 20 bis 22 Grad erforderlich sind, reichen in Lagerbereichen oder wenig genutzten Hallenzonen häufig deutlich niedrigere Werte aus.

Welche Rolle können alternative Heiztechnologien wie Infrarotheizungen, Deckenstrahlplatten oder moderne Luftheizsysteme in Handwerksbetrieben spielen?
Dederichs: Alternative Heiztechnologien können für Handwerksbetriebe eine sehr wichtige Rolle spielen, insbesondere dann, wenn Gebäude unterschiedlich genutzt werden oder eine klassische Zentralheizung nicht die wirtschaftlichste Lösung ist. Entscheidend ist, die Technologie passend zum jeweiligen Einsatzbereich auszuwählen. Deckenstrahlplatten eignen sich beispielsweise hervorragend für hohe Werkstätten und Produktionshallen. Sie erwärmen nicht in erster Linie die Luft, sondern Menschen, Maschinen und Oberflächen im Arbeitsbereich. Dadurch entstehen weniger Wärmeverluste unter der Hallendecke, und es kann oft mit niedrigeren Raumtemperaturen gearbeitet werden, ohne dass der Komfort leidet. Moderne Luftheizsysteme bieten Vorteile, wenn große Räume schnell aufgeheizt werden sollen. Das ist besonders interessant für Betriebe mit wechselnden Nutzungszeiten oder Bereichen, die nicht permanent beheizt werden müssen. In Kombination mit Wärmepumpentechnologie können solche Systeme heute sehr effizient und klimafreundlich betrieben werden. Infrarotheizungen können eine sinnvolle Ergänzung für einzelne Arbeitsplätze, Montagebereiche, Ausstellungsräume oder selten genutzte Räume sein. Sie erzeugen Wärme genau dort, wo sie benötigt wird, und vermeiden unnötigen Energieeinsatz für die Beheizung großer Raumvolumina. Als alleinige Lösung für große Hallen sind sie jedoch nicht immer die wirtschaftlichste Option.

Viele Unternehmer scheuen die Kosten einer umfassenden Heizungsmodernisierung. Welche Alternativen gibt es?
Dederichs: Viele Handwerksunternehmer denken bei Energieeinsparungen zunächst an eine neue Heizungsanlage. Dabei lassen sich oft schon mit überschaubarem Aufwand und vergleichsweise geringen Investitionen spürbare Einsparungen erzielen. Ein besonders wirksamer Hebel ist die Optimierung der Heizungsregelung. Häufig laufen Heizungen länger oder auf höheren Temperaturen als tatsächlich erforderlich. Durch die Anpassung von Heizzeiten, Nachtabsenkungen und Temperaturzonen lassen sich oft zweistellige Prozentwerte beim Energieverbrauch einsparen. Ebenso





Die Kombination aus Photovoltaik, moderner Heiztechnik und intelligentem Energiemanagement ist für viele Handwerksbetriebe interessant.



Fotos: amh-online

Das SHK-Handwerk sorgt dafür, dass moderne Heizsysteme perfekt eingestellt sind.



FEHMERS & DEDERICHS GMBH
SANITÄR UND HEIZUNG

GEWÄSSERSCHUTZ FACHBETRIEB

Fehmers & Dederichs GmbH • Sanitär und Heizung
Haupstraße 7 • 40668 Meerbusch • T: 02150 / 2732
fehmers-dederichs.de • info@fehmers-dederichs.de



Elektro Dings
Alster Kirchweg 6a, 41379 Brüggen / Bracht
Telefon: 02157 / 9565
www.elektro-dings.de

wichtig ist der hydraulische Abgleich der Heizungsanlage. Er sorgt dafür, dass die Wärme gleichmäßig und effizient im Gebäude verteilt wird. In vielen Bestandsgebäuden wurde dieser Schritt nie durchgeführt, obwohl er die Effizienz deutlich verbessern kann. Auch die Wartung bestehender Anlagen wird häufig unterschätzt. Saubere Filter, korrekt eingestellte Brenner, funktionsfähige Pumpen und optimal eingestellte Regelungstechnik können die Leistung vorhandener Systeme verbessern und unnötige Energieverluste vermeiden.

Wie sinnvoll ist es, eine neue Heizungsanlage mit einer eigenen Photovoltaikanlage und einem intelligenten Energiemanagement zu kombinieren?
Dederichs: Die Kombination aus moderner Heizungsanlage, Photovoltaik und intelligentem Energiemanagement gehört heute zu den sinnvollsten Lösungen für viele Handwerksbetriebe. Sie verbindet Klimaschutz mit wirtschaftlichen Vorteilen und sorgt für mehr Unabhängigkeit von steigenden Energiepreisen. Gerade Handwerksunternehmen verfügen häufig über große Dachflächen, die sich ideal für die Stromerzeugung mit Photovoltaik eignen. Dieser selbst erzeugte Strom kann direkt für den Betrieb einer Wärmepumpe genutzt werden. Dadurch sinken die laufenden Energiekosten, während gleichzeitig der Anteil erneuerbarer Energien deutlich steigt. Eine besonders wichtige Rolle spielt dabei das Energiemanagement. Moderne Systeme stimmen Stromerzeugung, Stromverbrauch und Wärmebereitstellung intelligent aufeinander ab.

Welche Bedeutung haben die Dämmung des Gebäudes und der Zustand der vorhandenen Heiztechnik für die Entscheidung über ein neues Heizsystem?
Dederichs: Das sind zentrale Faktoren bei der Wahl eines neuen Heizsystems. Wer ausschließlich auf die neue Heizung schaut, greift oft zu kurz. Erst das Zusammenspiel von Gebäude und Anlagentechnik entscheidet darüber, welche Lösung technisch und wirtschaftlich sinnvoll ist. Eine gute Dämmung reduziert den Wärmebedarf des Gebäudes erheblich. Dadurch kann die Heizungsanlage kleiner dimensioniert werden und effizienter arbeiten. Das ist insbesondere bei Wärmepumpen von Vorteil, da sie umso wirtschaftlicher sind, je geringer der Wärmebedarf und die erforderlichen Vorlauftemperaturen ausfallen.

Fördermittel für Betriebe

Welche staatlichen Fördermöglichkeiten können Handwerksbetriebe derzeit bei der Modernisierung ihrer Heiztechnik nutzen? Unterstützung bietet aktuell die Bundesförderung für effiziente Gebäude (BEG). Für Unternehmen und andere Investoren in gewerblich genutzten Nichtwohngebäuden fördert die KfW den Einbau klimafreundlicher Heizungen, beispielsweise Wärmepumpen, Biomasseheizungen, Brennstoffzellen, Solarthermieanlagen oder den Anschluss an ein Wärmebeziehungsweise Gebäudenetz. Für die Heizungsförderung sind derzeit Zuschüsse von bis zu 30 Prozent der förderfähigen Kosten vorgesehen.

Im Rahmen der BAFA-Energieberatung können Unternehmen für eine qualifizierte Energieberatung einen Zuschuss von 50 Prozent des förderfähigen Beratungshonorars erhalten, abhängig von der Gebäudegröße maximal 4.000 Euro.

Informationen: ***www.kfw.de*** *und* ***www.bafa.de***

Für Betriebsinhaber zählt vor allem die Wirtschaftlichkeit. Welche Faktoren bestimmen, ob und wann sich die Investition in eine moderne, klimafreundliche Heizungsanlage amortisiert?
Dederichs: An erster Stelle stehen die Energiekosten. Je höher die bisherigen Heizkosten und je größer das Einsparpotenzial, desto schneller rechnet sich eine Modernisierung. Besonders in Betrieben mit hohem Wärmebedarf können sich Effizienzgewinne deutlich auf die laufenden Kosten auswirken. Ein weiterer wichtiger Faktor ist der Eigenverbrauch von selbst erzeugter Energie. Wird eine Wärmepumpe beispielsweise mit einer Photovoltaikanlage kombiniert, können Unternehmen einen Teil ihres Energiebedarfs selbst decken und ihre Energiekosten dauerhaft reduzieren. Das verbessert die Wirtschaftlichkeit erheblich.



Die Wärmepumpe gilt als Schlüsseltechnologie der Energiewende – und eignet sich auch für viele betrieblich genutzte Gebäude.



Fotos: amh-online

Am Anfang jedes Modernsierungsprozesses sollte eine fundierte Bestandsaufnahme stehen.



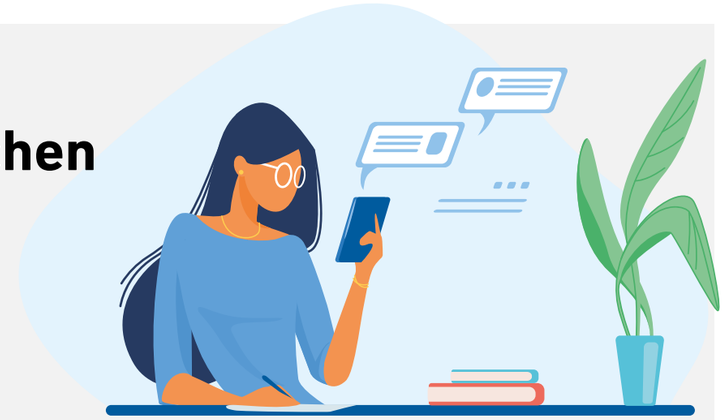
Können Sie ein Beispiel aus Ihrer Praxis nennen, bei dem ein Betrieb durch die Modernisierung der Heiztechnik seinen Energieverbrauch oder seine Heizkosten deutlich senken konnte?
Dederichs: Ja, ein typisches Beispiel war ein mittelständischer Handwerksbetrieb, der eine Kombination aus Werkstatt, Lager und Büroflächen in einem älteren Bestandsgebäude genutzt hat. Die Wärmeversorgung erfolgte über eine in die Jahre gekommene Gasheizung, die nahezu das gesamte Gebäude gleichmäßig beheizte, obwohl die einzelnen Bereiche sehr unterschiedliche Anforderungen hatten. Im ersten Schritt wurde eine detaillierte Energieanalyse durchgeführt. Dabei stellte sich heraus, dass nicht die Heizungsanlage allein das Problem war, sondern vor allem die fehlende Zonierung und eine veraltete Regelungstechnik. Anschließend wurde die alte Heizung durch ein modernes, auf den tatsächlichen Bedarf abgestimmtes System ersetzt und die Regelung so optimiert, dass Werkstatt, Lager und Büroräume separat gesteuert werden konnten. Zusätzlich wurden einige Maßnahmen zur Reduzierung von Wärmeverlusten umgesetzt. Das Ergebnis war beeindruckend: Der Betrieb konnte seinen Energieverbrauch innerhalb kurzer Zeit deutlich senken und die Heizkosten spürbar reduzieren. Gleichzeitig verbesserten sich der Komfort für die Mitarbeiter und die Transparenz über die tatsächlichen Energieverbräuche.

Was empfehlen Sie einem Handwerksunternehmer, der seine Heizkosten senken möchte, aber noch nicht weiß, welche technischen Lösungen für seinen Betrieb sinnvoll sind?
Dederichs: Mein wichtigster Rat lautet: Bevor über eine bestimmte Heiztechnologie entschieden wird, sollte zunächst eine fundierte Bestandsaufnahme erfolgen. Viele Unternehmer beschäftigen sich sehr schnell mit der Frage nach Wärmepumpe, Gas, Biomasse oder anderen Systemen. Tatsächlich entscheidet aber zunächst der konkrete Energiebedarf des Betriebs darüber, welche Lösung sinnvoll und wirtschaftlich ist. Im ersten Schritt sollte analysiert werden, wie viel Energie tatsächlich verbraucht wird, welche Bereiche beheizt werden müssen und wo die größten Wärmeverluste entstehen. Dabei werden oft bereits Einsparpotenziale sichtbar, die unabhängig von einer neuen Heizungsanlage realisiert werden können. «





Unser Service – wie Sie uns erreichen



Kreishandwerkerschaft Niederrhein
Krefeld | Viersen | Neuss
Westwall 122 · 47798 Krefeld
Postfach 101235 · 47712 Krefeld
Telefon (0 21 51) 97 78-0
Mail: info@kh-niederrhein.de
www.kh-niederrhein.de

HAUPTGESCHÄFTSFÜHRER

Thomas Gütgens
guetgens@kh-niederrhein.de (0 21 51) 97 78-34

Lena Marie Jahn *Referentin der Geschäftsführung*
jahn@kh-niederrhein.de (0 21 51) 97 78-21

Anna Strotmann *Referentin*
strotmann@kh-niederrhein.de (0 21 51) 97 78-10

GESCHÄFTSFÜHRER

Marc Goxers
goxers@kh-niederrhein.de (0 21 51) 97 78-18

FINANZEN, BUCHHALTUNG, BEITRÄGE

Babetta Thevarajah
thevarajah@kh-niederrhein.de (0 21 51) 97 78-30

Brigitte Stiels
stiels@kh-niederrhein.de (0 21 51) 97 78-31

Nicola Jordan
jordan@kh-niederrhein.de (0 21 51) 97 78-32

Katharina Herb
herb@kh-niederrhein.de (0 21 51) 97 78-32

RECHT, VERTRAGSRECHT, ARBEITS- UND TARIFRECHT, SOZIAL- UND VERWALTUNGSRECHT

Lisa Kutschera *Gruppenleitung, Assessor jur.*
kutschera@kh-niederrhein.de (0 21 51) 97 78-46

Maik Hennemann *Assessor jur.*
hennemann@kh-niederrhein.de (0 21 51) 97 78-33

Katharina Knappe *Assessor jur.*
knappe@kh-niederrhein.de (0 21 51) 97 78-22

BEKÄMPFUNG SCHWARZARBEIT

Lisa Kutschera, *Assessor jur.*
kutschera@kh-niederrhein.de (0 21 51) 97 78-46

JUBILÄEN UND EHRUNGEN

Lena Marie Jahn
jahn@kh-niederrhein.de (0 21 51) 97 78-21



KFZ-GEWERBE: AU, SP, PSP-DATENBANK, AÜK, ALTAUTOVO, GAP/GSP, PLAKETTEN, U.A.

Lena Marie Jahn
jahn@kh-niederrhein.de (0 21 51) 97 78-21

Ulrike Eßer
esser@kh-niederrhein.de (0 21 51) 97 78-13

AUS- FORT- UND WEITERBILDUNG, LEHRLINGS- UND PRÜFUNGSWESEN, SEMINARE

Stefanie van der Wielen *Abteilungsleitung*
wielen@kh-niederrhein.de (0 21 51) 97 78-42

Jeannette Dohrenbusch *Gruppenleitung*
dohrenbusch@kh-niederrhein.de (0 21 51) 97 78-41

Michael Holtschoppen *Prüfungen, Lehrverträge, ÜBL*
holtschoppen@kh-niederrhein.de (0 21 51) 97 78-15

Kirsten Risse *Prüfungen, Lehrverträge, ÜBL*
risse@kh-niederrhein.de (0 21 51) 97 78-43

Maria-Luise Kellerweßel *Prüfungen, Lehrverträge, ÜBL*
kellerwessel@kh-niederrhein.de (0 21 51) 97 78-19

Ulrike Eßer *Prüfungen, Lehrverträge, ÜBL*
esser@kh-niederrhein.de (0 21 51) 97 78-13

Laura Diener *Prüfungen, Lehrverträge, ÜBL*
diener@kh-niederrhein.de (0 21 51) 97 78-45

Tom Herentrey *Prüfungen, Lehrverträge, ÜBL*
herentrey@kh-niederrhein.de (0 21 51) 97 78-14

Marie-Louise Diederichs *Prüfungen, Lehrverträge, ÜBL*
diederichs@kh-niederrhein.de (0 21 51) 97 78-17

Babetta Thevarajah *ÜBL-Abrechnung, Kalkuation*
thevarajah@kh-niederrhein.de (0 21 51) 97 78-30

Leeya Eberlein *Auszubildende*
eberlein@kh-niederrhein.de (0 21 51) 97 78-23

MITGLIEDERSERVICE UND AKQUISE

India Mertens
mertens@kh-niederrhein.de (0 21 51) 97 78-44

BERATUNG FÜR INNOVATION UND TECHNOLOGIE – DIGITALISIERUNG

Rebecca Kursch (0 21 51) 97 78-24
kursch@kh-niederrhein.de

EMPFANG

Nurcan Tuac (0 21 51) 97 78-50
tuac@kh-niederrhein.de

HAUSMEISTER, GEBÄUDETECHNIK

Alexander Hellwich (0 21 51) 97 78-0
hellwich@kh-niederrhein.de

INKASSODIENSTE

inkasso@kh-niederrhein.de (0 21 51) 97 78-40

Betriebsfeier im Handwerk: Was das Finanzamt 2026 anerkennt

Ob Weihnachtsfeier, Sommerfest oder Gesellenfreisprechung – Betriebsveranstaltungen stärken den Zusammenhalt im Team, und ihre Kosten sind in voller Höhe als Betriebsausgaben abziehbar. Bei der Lohn- und Umsatzsteuer lauern jedoch Fallstricke, die der Gesetzgeber zum Jahr 2026 noch enger gezogen hat.



Der 110-Euro-Freibetrag

Zuwendungen anlässlich einer Betriebsveranstaltung bleiben bis zu 110 Euro pro Person aus der Belegschaft lohnsteuerfrei. Das gilt für bis zu zwei Veranstaltungen im Jahr, etwa den Betriebsausflug im Mai und die Weihnachtsfeier im Dezember, wobei ein nicht ausgeschöpfter Betrag nicht auf die zweite Feier übertragen werden kann. Voraussetzung ist, dass die Einladung für alle Beschäftigten des Betriebs oder eines Betriebsteils gilt. Einzurechnen sind sämtliche Kosten, von Speisen und Getränken über Raummiete und Musik bis zu Geschenken und Stornokosten. Außen vor bleiben dagegen interne Kosten wie Strom und Wasser, wenn zum Beispiel in der eigenen Werkstatt gefeiert wird, sowie die Anreise der Beschäftigten. Kostet eine Feier mit 30 Teilnehmenden beispielsweise 3.300 Euro, entfallen auf jeden Kopf genau 110 Euro. Maßgeblich ist dabei die Zahl der tatsächlich Anwesenden (BFH, Urteil vom 29.04.2021, VI R 31/18; eine Verfassungsbeschwerde blieb erfolglos). Da kurzfristige Absagen die Feier für alle übrigen verteuern, lohnen sich verbindliche Zusagen vor der Reservierung.

Übrigens: Beim Vorsteuerabzug wirken die 110 Euro als Freigrenze. Liegen die Kosten je teilnehmender Person darüber, entfällt der Vorsteuerabzug vollständig (BFH, Urteil vom 10.05.2023, V R 16/21).

Angehörige und Pauschalversteuerung

Bringen Beschäftigte ihre Partnerin oder ihren Partner mit, wird ihnen der Anteil der Begleitperson zugerechnet. Im Beispiel entfallen damit 220 Euro auf die eingeladene Person, von denen 110 Euro steuerpflichtig sind. Diesen Betrag kann der Betrieb mit 25 Prozent pauschal versteuern, hier also mit 27,50 Euro, und Sozialversicherungsbeiträge fallen dann nicht an. Der BFH hatte die Pauschalierung auch für Feiern eines begrenzten Kreises, etwa nur der Führungskräfte, zugelassen (Urteil vom 27.03.2024, VI R 5/22). Diese Möglichkeit hat der Gesetzgeber mit dem Steueränderungsgesetz 2025 zum 1. Januar 2026 wieder abgeschafft, sodass die Veranstaltung nun allen Betriebsangehörigen offenstehen muss. Ein Essen zum Beispiel nur für Meisterinnen, Meister und Vorarbeitende ist daher individuell zu versteuern und beitragspflichtig. Beitragsfrei bleibt die Pauschalierung zudem nur, wenn sie zeitnah mit der Entgeltabrechnung für den jeweiligen Abrechnungszeitraum erfolgt (BSG, Urteil vom 23.04.2024, B 12 BA 3/22 R).

Sonderfall Abschiedsfeier

Anders liegt der Fall, wenn der Betrieb etwa eine langjährige Meisterin oder einen langjährigen Meister in den Ruhestand verabschiedet. Handelt es sich um ein „Fest des Arbeitgebers", bei dem der Betrieb einlädt, die Gäste bestimmt und den Rahmen prägt, entsteht nach Auffassung des BFH überhaupt kein Arbeitslohn – auch dann nicht, wenn Familienangehörige der verabschiedeten Person teilnehmen (Urteil vom 19.11.2025, VI R 18/24).

Fazit: Am besten gut dokumentiert feiern

Für die Betriebsprüfung sollten Teilnehmerliste, Originalrechnungen, Programm und die Einladung an alle Mitarbeitenden aufbewahrt werden. Wer außerdem die Pauschalierung gleich mit der Lohnabrechnung erledigt, hat seine Feier rechtssicher geplant – und sie bleibt ein Gewinn für das Team statt für das Finanzamt.



Autor: Dipl.-Ökonom Thomas Leuchtges,
Steuerberater, Zertifizierter Berater für Immobilienbesteuerung und Immobilienverwaltung (IFU/ISM gGmbH)

KML Steuerberatungsgesellschaft mbH & Co. KG, thomas.leuchtges@kml-steuerberater.de

KML *Steuerberatungsgesellschaft* *mbH & Co.KG*

Wir machen Steuerberatung ... anders!



Standort Mönchengladbach
Tel. 02161 82377-0 // Kaiserstr. 133 // 41061 Mönchengladbach
Standort Kempen
Tel. 02152 99392-0 // Donkring 71 // 47906 Kempen
info@kml-steuerberater.de // www.kml-steuerberater.de



Weihnachtsfeier:

Sieben Ideen fürs Handwerkerteam

Escape Room, Grillseminar oder die eigene Werkstatt als Partylocation? Wer mit seinem Team das Jahr ausklingen lassen möchte, hat auch am Niederrhein viele Möglichkeiten jenseits der klassischen Weihnachtsfeier. Sieben Ideen für Handwerksbetriebe – vom kleinen Team bis zur größeren Belegschaft.

Weihnachten ist nicht mehr weit – und wer mit seinen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern das Jahr in besonderer Atmosphäre ausklingen lassen möchte, sollte mit der Planung nicht mehr lange warten. Denn gerade die Donnerstage, Freitage und Samstage im Advent sind bei Restaurants und Veranstaltern begehrt. Dabei muss die Betriebsfeier keineswegs immer nach demselben Muster ablaufen: erst essen, dann vielleicht noch ein paar Getränke, anschließend nach Hause. Gerade für kleinere und mittlere Handwerksbetriebe gibt es Alternativen, bei denen das gemeinsame Erlebnis stärker im Mittelpunkt steht.

1. Rätseln statt reden: gemeinsam in den Escape Room
Wer im Arbeitsalltag gemeinsam Probleme löst, kann das zur Weihnachtsfeier einmal unter völlig anderen Vorzeichen tun. Escape Rooms sind besonders für kleinere und mittlere Teams interessant: Die Gruppe bekommt eine Aufgabe und muss durch Kombinieren, Suchen und gemeinsames Knobeln innerhalb einer bestimmten Zeit ans Ziel gelangen. Bei größeren Belegschaften können mehrere Gruppen gegeneinander antreten oder unterschiedliche Rätselräume durchlaufen. Gefragt sind Beobachtungsgabe, Kommunikation und unterschiedliche Fähigkeiten – eigentlich gar nicht so weit entfernt von einem guten Arbeitstag im Handwerksbetrieb.

2. Gemeinsam kochen oder den Grill anwerfen
Warum sich im Restaurant nur an den gedeckten Tisch setzen? Bei einem Kochevent entsteht das Abendessen gemeinsam. Das passt durchaus zum Handwerk: Es wird vorbereitet, ausprobiert, angepackt und am Ende sieht – und schmeckt – man das Ergebnis.

Eine interessante Alternative ist ein Grillseminar. Unter fachkundiger Anleitung lernen die Teilnehmerinnen und Teilnehmer beispielsweise, wie sich unterschiedliche Fleischsorten, Fisch, Gemüse und andere Zutaten auf dem Grill zubereiten lassen. Und natürlich wird anschließend gemeinsam gegessen. Gerade für Handwerkerteams, die gerne selbst etwas ausprobieren, kann ein solcher Abend eine gelungene Mischung aus Geselligkeit, Genuss und neuen Erfahrungen sein. Gegrillt wird bei entsprechenden Angeboten auch im Winter – schließlich ist Grillen längst kein reines Sommervergnügen mehr.

3. Der Klassiker mit Wettkampfcharakter
Bowling ist als Betriebsfeier natürlich nicht neu. Das muss aber kein Nachteil sein. Die Regeln sind einfach, Vorkenntnisse kaum erforderlich, und zwischen den Würfen bleibt genügend Zeit für Gespräche. Viele Bowlingcenter bieten spezielle Arrangements für Betriebs- und Weihnachtsfeiern an, bei denen das Spiel mit einem gemeinsamen Essen kombiniert werden kann. Mit kleinen Teams und einem Wanderpokal lässt sich aus dem Abend sogar eine kleine Betriebsmeisterschaft machen. Wichtig bei allen Aktivitäten: Niemand sollte sich zum Mitmachen verpflichtet fühlen.



- Advertorial -

Nicht 08/15: Grillseminare als besonderes Teamerlebnis für Firmen

Gemeinsam grillen, genießen und Neues ausprobieren: Die Firmenevents von Holz Roeren verbinden lockere Atmosphäre, hochwertige Zutaten und echtes Teamerlebnis.

Eine Betriebsfeier darf heute mehr sein als ein reservierter Tisch und ein gemeinsames Essen. Wer seine Mitarbeitenden zusammenbringen möchte, sucht nach einem Erlebnis, bei dem man gemeinsam aktiv wird, ins Gespräch kommt und am Ende auch etwas zu genießen hat. Genau hier setzen die **Grillseminare in Krefeld** an.

Als Marke hinter den Seminaren steht der Grillstore Krefeld an der Mevissenstraße 64, ein Satellitengeschäft von **Holz Roeren**. Federführend organisiert und durchgeführt werden die Veranstaltungen jedoch von Holz Roeren selbst – nur wenige Meter weiter auf der **Mevissenstraße 62**. Dort befindet sich mitten im Krefelder Gewerbegebiet eine großzügige Event-Terrasse, die den passenden Rahmen für Firmenveranstaltungen bietet. Grillseminare gehören bei Holz Roeren bereits seit 2010 zum Veranstaltungskonzept. Das Format verbindet fachliche Anleitung mit einer bewusst lockeren Atmosphäre. Im Mittelpunkt steht dabei kein klassischer Seminarbetrieb, sondern das gemeinsame Zubereiten, Grillen und Genießen.

Begleitet werden die Veranstaltungen unter anderem von **Grillmeister Michael Billich**. Er führt durch die einzelnen Gänge, vermittelt Wissenswertes zu Zubereitung, Temperaturen und Grilltechniken und sorgt dafür, dass auch Teilnehmende ohne große Grillerfahrung schnell einsteigen können. Der Spaß am gemeinsamen Kochen und Grillen steht dabei ebenso im Vordergrund wie das kulinarische Ergebnis.

Je nach Veranstaltung werden **mehrgängige Menüs** auf unterschiedlichen Grillgeräten zubereitet. Verarbeitet werden hochwertige Lebensmittel von namhaften Unternehmen und Partnern. Softdrinks, verschiedene Biere und Weine gehören ebenfalls dazu und sind bei den Seminaren in seminarüblicher Menge inklusive.

Gerade für Weihnachtsfeiern, Sommerfeste, Teamevents oder einen gemeinsamen Jahresabschluss bietet das Konzept einen besonderen Vorteil: Die Mitarbeitenden verbringen den Abend nicht nur nebeneinander am Tisch, sondern werden **selbst aktiv**. Beim Vorbereiten, Grillen, Probieren und Anrichten entstehen Gespräche ganz selbstverständlich. Abteilungen und Hierarchien rücken für einige Stunden in den Hintergrund – das gemeinsame Erlebnis dafür umso stärker in den Vordergrund.

Ideal sind die Seminare für **Gruppen bis etwa 25 Personen**. Auch kleinere Teams oder größere Gesellschaften können angefragt werden; Ablauf und Rahmen lassen sich entsprechend abstimmen. Praktisch für Firmenveranstaltungen ist zudem die Lage im Gewerbegebiet: Direkt am Veranstaltungsort stehen ausreichend kostenfreie Parkplätze zur Verfügung. Seit mehr als 15 Jahren werden die Grillseminare an unterschiedliche Gruppen, Anlässe und Wünsche angepasst. Geschätzt wird dabei besonders die Kombination aus professioneller Organisation und freundlicher, unkomplizierter Atmosphäre.

Wer also für die nächste Betriebsfeier eine **Alternative zum klassischen Restaurantbesuch** sucht, findet hier eine Mischung aus Kulinarik, Aktivität und geselligem Miteinander. Gemeinsam wird vorbereitet, gegrillt, gegessen und gelacht – und aus einem Firmenabend kann so ein echtes Teamerlebnis werden.



KI generiert
Grillmeister Michael Billich

Für Planung, Organisation und Terminabstimmung der Grillseminare ist im Hause Roeren **Daniel Kiak** verantwortlich.

Kontakt
Holz Roeren GmbH
Mevissenstr. 62
47803 Krefeld
T.: 02151 8787-70
grillseminar@holz-roeren.de



KI generiert

Eine Weihnachtsfeier soll schließlich verbinden und nicht diejenigen ausschließen, die mit Bowlingkugel, Kletterwand oder Escape Room wenig anfangen können.

4. Die eigene Werkstatt wird zur Feierlocation
Warum eigentlich wegfahren? Gerade Handwerksbetriebe besitzen häufig Platz und eine besondere Atmosphäre. Werkstatt, Lager oder Ausstellung können für einen Abend zur Feierlocation werden. Ein Foodtruck oder Catering, Stehtische, Lichterketten, Musik und vielleicht ein paar kleine Stände mit Essen und Getränken – fertig ist der eigene betriebliche Weihnachtsmarkt. Vielleicht steuern die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sogar eigene Ideen bei. Der Charme liegt im Persönlichen. Allerdings sollte der Aufwand nicht unterschätzt werden: Catering, Getränke, Mobiliar, Dekoration, Musik, Reinigung und gegebenenfalls Sicherheitsfragen wollen organisiert sein. Wem der Aufwand zu groß ist, der kann eine entsprechende Location auch mieten.

5. Gemeinsam etwas erleben
Es muss weder Kochlöffel noch Bowlingkugel sein. Je nach Zusammensetzung des Teams kommen auch andere gemeinsame Aktivitäten infrage: Bouldern oder Klettern, ein Quiz- oder Spieleabend, eine geführte Tour oder ein anderes Gruppenerlebnis. Auch ein gemeinsamer Besuch im Theater, bei einer Comedy-Veranstaltung oder einem Konzert kann eine schöne Alternative zur klassischen Weihnachts- oder Betriebsfeier sein. Hier gilt allerdings besonders: Die ausgefallenste Idee ist nicht automatisch die beste. Wer eine körperlich anstrengende Aktivität auswählt, sollte bedenken, dass möglicherweise nicht alle Beschäftigten daran teilnehmen können oder möchten. Im Zweifel hilft eine kurze Abstimmung im Team.

6. Weihnachtsfeier mit sozialer Idee
Handwerkerinnen und Handwerker können etwas, das gebraucht wird. Warum dieses Können nicht einmal für andere einsetzen? Eine Weihnachtsfeier könnte mit einer kleinen sozialen Aktion verbunden werden: etwas für eine gemeinnützige Einrichtung bauen, Geschenke oder Weihnachtspakete zusammenstellen oder gemeinsam ein lokales Projekt unterstützen. Dabei ist Fingerspitzengefühl gefragt. Aus der Betriebsfeier sollte kein zusätzlicher Arbeitseinsatz werden, zu dem sich Beschäftigte verpflichtet fühlen. Besser ist eine überschaubare, freiwillige Aktion – und anschließend genügend Zeit für Essen, Getränke und Gespräche.

7. Weihnachtsmarkt – ganz ohne großes Programm
Wer spät dran ist oder bewusst auf ein aufwendiges Rahmenprogramm verzichten möchte, kann den gemeinsamen Besuch eines Weihnachtsmarktes ins Auge fassen. Ob in Krefeld, Neuss, Viersen oder einer der kleineren Städte und Gemeinden der Region: Weihnachtsmärkte bieten eine unkomplizierte Gelegenheit, sich abseits des Arbeitsalltags in gemütlicher Atmosphäre zu treffen. Wer mit einer größeren Gruppe unterwegs ist, sollte allerdings vorher klären, ob Reservierungen möglich sind. Denn gerade an den beliebten Terminen im Advent kann es auf den Weihnachtsmärkten ziemlich voll werden. «

- Advertorial -

Die Gastronomie im Sportpark Oppum

Von klein bis groß, von schlicht bis stilvoll – diese Location ist ideal für Firmenfeiern aller Art.

Soll es ein lockeres Sommerfest mit Leckereien vom Grill sein? Steht ein Firmenjubiläum an, das exklusiv gefeiert werden soll? Oder steht das Teambuilding im Mittelpunkt, um die Mitarbeiter enger zusammenzuschweißen? Wohl wenige Lokalitäten in Krefeld haben so vielfältige Möglichkeiten, dies alles umzusetzen, wie die Gastronomie im Sportpark Oppum.

Es fängt beim Innenbereich an. Der Saal ist teilbar, so dass sich 40 Personen nicht verlieren. Nutzbar sind aber auch bis zu 90 Sitzplätze oder 150 Stehplätze. Die Gestaltung kann schlicht in Holzoptik sein oder auch edel, wenn weiße Tischdecken aufgelegt und die Stühle mit weißen Hussen überzogen werden. Es gibt ein DJ-Pult, von dem aus selber Musik gemacht werden kann. Natürlich kann aber auch ein professioneller DJ besorgt werden. Von einer Bühne aus können Reden gehalten oder Präsentationen über die vorhandene Veranstaltungstechnik gezeigt werden.

Ein großer Außenbereich bietet ausreichend Flächen, um Aktivitäten großer oder kleiner Art durchzuführen. Eine teilüberdachte Terrasse lädt zum entspannten Verweilen ein. Ein exzellenter Koch sorgt für Speisen von Fingerfood über Grillvarianten bis hin zum klassischen Buffet. Als herausragend wird immer wieder der Service von hochmotivierten Kräften gelobt. Mit Sven Gentkow gibt es einen langjährig erfahrenen Berater, der sich um alles kümmert und gerne individuell berät. Besser geht es eigentlich gar nicht!

Kontakt: Sven Gentkow, 0160/969 70 393 oder
sven.gentkow@event-sportpark.de



Cyber-Kriminalität

Große Nachlässigkeit im Mittelstand

Was tun kleine und mittelständische Betriebe für die IT-Sicherheit? Viel zu wenig, wie eine Forsa-Umfrage ergeben hat. Obwohl sich drei Viertel der kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) für gut geschützt halten gegen Cyberangriffe, scheitern mehr als zwei Drittel bereits an den Grundpfeilern der IT-Sicherheit. Dabei richten sich aktuell rund 80 Prozent der registrierten Cyberangriffe gegen KMU.

Es ist ein Auseinanderklaffen von Wahrnehmung und Wirklichkeit, bei dem mehr als die Hälfte der Unternehmen die eigene Sicherheitslage schlichtweg überschätzt. Die im vergangenen Jahr im Auftrag des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) durchgeführte Umfrage zeichnet das Bild einer weit verbreiteten Nachlässigkeit: Veraltete Software wird nicht konsequent aktualisiert, Datensicherungen werden vernachlässigt und so Einfallstore für Angreifer weit offengelassen.



Dabei ist die Bedrohung durch Ransomware, Phishing und Datendiebstahl alltäglich und trifft jede Branche. Gerade das Handwerk holt mit Riesenschritten in Sachen Digitalisierung auf. Knapp 70 Prozent der Betriebe nutzen in der einen oder anderen Form digitale Technologien, erklärt die SIGNAL IDUNA. Das mache sie auch anfälliger gegen Cyberattacken, zumal viele der Betriebe die Sicherheit ihrer IT eher lax handhabten. Laut Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft richteten sich aktuell rund 80 Prozent der registrierten Cyberangriffe gegen KMU.

Besonders alarmierend ist aus Sicht der SIGNAL IDUNA der Umgang mit dem Faktor Mensch. Obwohl fast 70 Prozent der erfolgreichen Angriffe mit einer simplen Phishing-Mail beginnen, verzichten 64 Prozent der Betriebe auf regelmäßige Schulungen, um ihre Mitarbeiter für genau diese Gefahr zu wappnen. Für den Ernstfall ist man ebenfalls schlecht gerüstet. Fast jedes zweite Unternehmen besitzt keinen Notfallplan – eine riskante Strategie, die im Angriffsfall wertvolle Zeit kostet und den Schaden unnötig vergrößert.

Fällt ein Unternehmen aus, sind die Folgen oft katastrophal und reichen von hohen Wiederherstellungskosten bis zum kompletten Reputationsverlust. Eine moderne Sicherheitsstrategie umfasst dabei nicht nur aktuelle Software und geschulte Mitarbeiter, sondern auch einen professionellen Versicherungsschutz, so die SIGNAL IDUNA. Ihr SI Cyberschutz biete eine leistungsstarke Absicherung für Betriebe: einen Dreifach-Schutz, bestehend aus Prävention, 24/7-Soforthilfe im Schadenfall und solider finanzieller Deckung.

Gerade auf dem Thema Eigenverantwortung liegt ein Akzent des SI Cyberschutzes: „In Kooperation mit dem Partner Perseus werden nicht nur Schäden reguliert, sondern es wird aktiv Prävention betrieben", sagt die Versicherungsgruppe. Unternehmen, die in regelmäßige Sicherheitstrainings oder jährliche Sicherheitschecks investieren, reduzierten nicht nur ihr Angriffsrisiko, betont die SIGNAL IDUNA: „Sie profitieren auch direkt, indem sie beispielsweise ihre Selbstbeteiligung im Schadenfall senken – ein Anreiz, die eigene Sicherheit endlich zur Chefsache zu machen. In einer Ära, in der die Bedrohungsgefahr ständig größer wird, entwickelt sich die Integration einer leistungsstarken Cyber-Police zu einem fundamentalen Bestandteil verantwortungsvoller Unternehmensführung." So lässt sich der SI Cyberschutz im Zuge des aktuellen Relaunchs des Vielgefahrenprodukts MeisterPolice Pro (MPP) künftig als zusätzlicher Baustein direkt integrieren.

Information und Beratung bei den Ansprechpartnern der Versorgungswerke:

Für Krefeld und den Kreis Viersen
Udo van Rüth, *Regionalmanager Signal Iduna Gruppe*
☎ 0163/8046453

Für den Rhein-Kreis Neuss
Oliver Becker, *Regionalmanager Signal Iduna Gruppe*
☎ 0172/2448185

KILBINGER Neuss
Fachhandel & Service

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

Profi Web-Shop
für unsere Kunden
www.kilbinger.de
mit Auftragsverwaltung

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
gerne nach Vereinbarung

- 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 und Bodenbeläge
- Maschinenverleih
- Planung v. Schließanlagen,
  eigene Zylinder-Werkstatt
- Zuschnitt von Holzwerkstoffen

Kita-Wettbewerb des Handwerks: „Kleine Hände, große Zukunft“

Wer heute die Fachkräfte von übermorgen begeistern will, hat dazu jetzt die Gelegenheit: Handwerksbetriebe können beim Kita-Wettbewerb „Kleine Hände, große Zukunft“ mitmachen.



Foto: amh-online

Früh übt sich, wer mal ein echter Handwerksprofi werden will – beim Kita-Wettbewerb haben die Kleinen ganz großen Spaß.

Gerade ist die 14. Runde des jährlichen Wettbewerbs gestartet, und die Idee ist nach wie vor aktuell: Handwerksbetriebe öffnen ihre Türen für Kinder im Alter von drei bis sechs Jahren, um ihnen kreativ und spielerisch die spannende und vielfältige Welt des Handwerks näherzubringen. Die Aktion Modernes Handwerk e.V. (AMH) ruft Handwerksbetriebe bundesweit dazu auf, sich am Kita-Wettbewerb zu beteiligen, um so Kindern frühzeitig einen Einblick in handwerkliche Berufe zu geben und Begeisterung für handwerkliches Arbeiten zu wecken. „Der Kita-Wettbewerb ist eine großartige Chance für unsere Betriebe, schon den Kleinsten zu zeigen, wie viel Freude und Sinn im Handwerk stecken“, sagt Robert Wüst, Vorsitzender der Aktion Modernes Handwerk e.V. (AMH).

Das funktioniert so: Handwerksbetriebe können eine Kita aus ihrer Nachbarschaft einladen und den Kindern bei einem Betriebsbesuch ihr Handwerk vorstellen. Dabei dürfen die Kleinen nicht nur zuschauen, sondern auch selbst ausprobieren und das Handwerk hautnah erleben. Im Anschluss gestalten die Kinder gemeinsam mit ihren Erzieherinnen und Erziehern ein Riesenposter, auf dem sie ihre Eindrücke von diesem besonderen Tag kreativ festhalten. Ein Foto von diesem Poster wird bis zum 12. März 2027 eingereicht.

Eine Expertenjury, bestehend aus Vertreterinnen und Vertretern des Handwerks und der Frühpädagogik, bewertet die eingereichten Poster und kürt pro Bundesland einen Landessieger. Die Gewinner-Kitas erhalten jeweils ein Preisgeld in Höhe von 500 Euro, das beispielsweise für ein Kita-Fest oder einen Projekttag zum Thema Handwerk verwendet werden kann.

Neu in diesem Jahr: Unabhängig vom Ausgang des Wettbewerbs erhält jedes teilnehmende Kind einen eigenen Kita-Handwerks-Pass als bleibende Erinnerung an den Ausflug ins Handwerk. Aber auch für die Handwerkerinnen und Handwerker bleibt der Besuch eine bereichernde Erinnerung, findet Robert Wüst. „Die Begegnung mit den Kindern ist auch für die Betriebe eine besondere Erfahrung. Sie geben ihr Wissen und ihre Begeisterung für ihren Beruf unmittelbar an die Kinder weiter.“

Handwerksbetriebe, die mitmachen möchten, können eine Kita in ihrer Nachbarschaft ansprechen und das kostenfreie Wettbewerbspaket unter ***www.kita-wettbewerb.de*** bestellen. Unter diesem Link gibt es Tipps, wie der Besuch einer Kita-Gruppe im Betrieb gestaltet werden kann.

SCHUG
Containerdienst GmbH
GERHARD SCHUG
Hanns-Martin-Schleyer-Str. 17 · 41564 Kaarst
Tel. 02131 / 59 13 37
www.container-schug.de
Ob Bauschutt, Baumisch- oder Gartenabfälle, Altholz, Sperrmüll oder Bodenaushub – wir entsorgen alles, was Sie nicht mehr haben möchten.



▪ tausende Artikel auf Lager ▪ Online-Bestellen ▪ schnelle Lieferung
H. Gautzsch Krefeld GmbH & Co. KG
Dießemer Bruch 112g | 47805 Krefeld
Telefon: 02151 15395-0
www.gautzsch-krefeld.de
H. GAUTZSCH
Krefeld

Forsa-Umfrage der IKK classic

Gesundheitsvorsorge: Viele gehen nicht hin

Die Menschen in Deutschland finden Gesundheitsvorsorge gut. Aber: Viele nutzen die Angebote nicht, wie die IKK classic jetzt mit einer Forsa-Umfrage herausgefunden hat.



Gesundheitsvorsorge hat in der deutschen Bevölkerung inzwischen einen hohen Stellenwert. 78 Prozent der gesetzlich Krankenversicherten zwischen 35 und 75 Jahren halten die von Krankenkassen angebotenen Vorsorgeuntersuchungen für sehr sinnvoll. Weitere 19 Prozent bewerten sie als eher sinnvoll. Damit beurteilen insgesamt 97 Prozent die Angebote positiv. Das zeigt eine aktuelle Forsa-Befragung im Auftrag der IKK classic unter 1.004 gesetzlich Versicherten im Alter von 35 bis 75 Jahren.

Allerdings: Zwischen der grundsätzlichen Zustimmung und der tatsächlichen Teilnahme klafft eine Lücke. Besonders deutlich wird das bei der Darmkrebsvorsorge und beim Hautkrebs-Screening. Während 85 Prozent die Darmkrebsvorsorge ab 50 Jahren kennen, nehmen sie nur 66 Prozent derjenigen, die auf sie Anspruch haben und davon wissen, regelmäßig wahr. Ähnlich sieht es beim Hautkrebs-Screening aus: 83 Prozent kennen die Untersuchung. Aber nur 58 Prozent derjenigen, die Anspruch darauf haben und das Angebot kennen, nutzen sie regelmäßig.

Am meisten nehmen die Befragten die Zahnvorsorge wahr. 87 Prozent derjenigen, die die Untersuchung kennen und die einen Anspruch darauf haben, gehen regelmäßig zur Kontrolle. Auch den allgemeinen Gesundheits-Check-up nutzen viele: 74 Prozent derjenigen, die ihn kennen und nutzen könnten, nehmen ihn regelmäßig wahr.

Frauen gehen häufiger zur Vorsorge

Bei der regelmäßigen Teilnahme zeigen sich deutliche Unterschiede zwischen Frauen und Männern. Frauen nehmen Vorsorgeuntersuchungen häufiger wahr. Zur Zahnvorsorge gehen 82 Prozent der Frauen regelmäßig, bei den Männern liegt die Quote bei lediglich 70 Prozent. Auch beim Gesundheits-Check-up liegen Frauen mit 67 Prozent vor den Männern mit 56 Prozent.

Warum verzichten Menschen trotz der hohen Bedeutung auf Vorsorge? Am häufigsten liegt es an praktischen Hürden. 29 Prozent der Befragten berichten, schon einmal wegen Problemen bei der Terminvergabe auf eine für sie geeignete Vorsorge- oder Früherkennungsuntersuchung verzichtet zu haben.

Für 23 Prozent ist Vorsorge grundsätzlich kein Thema: Sie gehen nach eigenen Angaben nur zum Arzt, wenn sie krank sind. 19 Prozent sagen, dass sie bislang weder von ihrer Krankenkasse noch von ihrer Ärztin oder ihrem Arzt auf Vorsorgeuntersuchungen angesprochen wurden. Jeweils 16 Prozent nennen fehlende Informationen oder Zeitmangel als Grund.

Persönliche Ansprache kann motivieren

Die Befragung zeigt zugleich, dass Krankenkassen mit gezielter Ansprache Menschen erreichen können. 25 Prozent der Befragten sagen, eine persönliche Einladung ihrer Krankenkasse zu einer Vorsorgeuntersuchung würde sie stark dazu motivieren, regelmäßig entsprechende Angebote wahrzunehmen. Weitere 31 Prozent würden sich dadurch „etwas“ motivieren lassen. Insgesamt könnten somit mehr als die Hälfte der Befragten durch eine persönliche Einladung zumindest teilweise zusätzlich angesprochen werden. Auch ein Bonus der Krankenkasse kann ein Anreiz sein: 29 Prozent würden dadurch „stark“, weitere 28 Prozent „etwas“ zur regelmäßigen Teilnahme an Vorsorgeuntersuchungen motiviert.

„Vorsorge kann Krankheiten verhindern oder frühzeitig erkennen. Umso wichtiger ist es, dass aus der grundsätzlichen Zustimmung auch eine regelmäßige Teilnahme wird. Darum informiert die IKK classic ihre Versicherten auch regelmäßig über die Vorsorgeuntersuchungen und belohnt die Teilnahme zudem mit einem Bonus “, so Frank Hippler, Vorstandsvorsitzender der IKK classic.

Für die Untersuchung befragte Forsa im Auftrag der IKK classic vom 4. bis 10. August 2026 insgesamt 1.004 gesetzlich Krankenversicherte im Alter von 35 bis 75 Jahren. Die statistische Fehlertoleranz beträgt in der Gesamtstichprobe +/- 3 Prozentpunkte.





Vorsicht bei mündlichen Vergütungsvereinbarungen

Pauschalpreis oder nicht – das war die Frage in einem Fall, mit dem sich das Oberlandesgericht München beschäftigen musste. Der Kunde eines Elektroinstallationsbetriebs hatte nämlich behauptet, man habe mündlich eine pauschale Vergütung vereinbart.



Gastautor: Dirk Nießner
Rechtsanwalt, Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht

BWS legal Rechtsanwälte Partnerschaftsgesellschaft mbB, niessner@bws-legal.de, www.bws-legal.de

Bei mündlichen Vereinbarungen ist immer Vorsicht geboten, weil es naturgemäß schwerfällt, die entsprechende Vereinbarung im Nachgang zu beweisen. Zudem dürfte sich bei Beauftragung in einem Verbraucher-Unternehmer-Verhältnis zwangsläufig die Problematik der Belehrung über das Widerrufsrecht stellen. Dies mag im vorliegenden Fall allerdings nicht das Problem sein.

Das Oberlandesgericht München hatte sich mit einem Fall zu beschäftigen, dessen Nichtzulassungsbeschwerde im Juli 2025 vom BGH zurückgewiesen worden war. Bei diesem Fall hatte ein Besteller mit einem Elektroinstallationsunternehmen diverse Leistungen vereinbart. Die Leistungen waren im Nachgang abgerechnet worden. Der Besteller wendete im Klageverfahren ein, dass die Parteien abweichend von der vom Unternehmer vorgenommenen Abrechnung einen Pauschalpreis vereinbart hätten.

Das Gericht hat in seiner Entscheidung nochmals darauf hingewiesen, dass es grundsätzlich bei diesem Vortrag dem Unternehmer obliegt, die vorgetragene und behauptete Pauschalpreisabrede zu widerlegen. Es obliegt somit nicht dem Besteller, darzulegen und zu beweisen, dass der entsprechende Pauschalpreisvertrag geschlossen wurde. Vielmehr muss der Unternehmer die verabredete Vergütung beweisen. Findet eine entsprechende Verabredung mündlich statt, liegen die Beweisprobleme auf der Hand.

Das Oberlandesgericht Köln ist dem Unternehmer nur insoweit entgegengekommen, als das Gericht festgestellt hat, dass zunächst durch den Besteller dargelegt werden muss, wann die behauptete Vereinbarung nach Ort, Zeit und Vergütungshöhe konkret getroffen wurde. Kommt der Besteller seiner sekundären Darlegungslast nicht nach, kann der Unternehmer den ortsüblichen und angemessenen Preis abrechnen. Der Werkunternehmer hat im vorliegenden Fall insoweit Recht bekommen.

Der Fall verdeutlicht allerdings nochmals, dass bei einer Vergütungsvereinbarung Vorsicht geboten ist. Mündliche Vereinbarungen sind schwer nachzuweisen. Vor diesem Hintergrund sollte man zumindest ein bestätigendes Schreiben nach der mündlich getroffenen Vereinbarung verfassen. Im Zweifel sind die Vereinbarungen schriftlich zu fixieren.





Elternzeit: Bundesarbeitsgericht stärkt Planungssicherheit von Arbeitgebern

Wer Elternzeit beantragt hat, kann diese nicht einseitig wieder absagen. Das gilt auch, wenn sich die familiären Verhältnisse vor dem Beginn der Elternzeit ändern, wie das Bundesarbeitsgericht (BAG) jetzt festgestellt hat. Das aktuelle Urteil vom 6. Oktober (Az. 9 AZR 11/26) stärkt die Planungssicherheit von Arbeitgebern.



Autorin: Lisa Kutschera
Syndikusrechtsanwältin
Kreishandwerkerschaft Niederrhein
Telefon 02151-977846
kutschera@kh-niederrhein.de
www.kh-niederrhein.de

Im entschiedenen Fall hatte ein seit 2011 beschäftigter Arbeitnehmer ordnungsgemäß Elternzeit für ein volles Jahr beantragt, konkret für den Zeitraum von Mai 2024 bis Mai 2025. Kurz vor dem geplanten Beginn kam es zum familiären Bruch: Der Mann trennte sich von der Mutter seines Kindes und zog aus der gemeinsamen Wohnung aus. Das Kind verblieb bei der Mutter.

Da er nun nicht mehr mit seinem Kind in einem Haushalt lebte, wollte der Mann nun doch weiterarbeiten und forderte seinen Arbeitgeber auf, ihn ganz normal weiterzubeschäftigen. Das lehnte das Unternehmen jedoch ab: Es hatte für den Zeitraum der angekündigten Abwesenheit bereits eine befristete Ersatzkraft eingestellt.

Das Landesarbeitsgericht Düsseldorf hatte zunächst dem Vater recht gegeben. Daraufhin ging der Fall in die Revision vor das Bundesarbeitsgericht – das BAG wies die Klage ab und entschied im Sinne des Arbeitgebers. Zur Begründung führte das Gericht aus: Ein einmal wirksam erklärtes Elternzeitverlangen ist grundsätzlich verbindlich. Arbeitnehmer können sich nicht einseitig davon lösen, nur weil sich ihre persönlichen Lebensumstände nachträglich verändern. Die Bindungswirkung dient insbesondere der Planungssicherheit des Arbeitgebers, der sich auf die angekündigte Abwesenheit einstellen und gegebenenfalls eine Vertretung organisieren muss. Somit darf er nicht dadurch belastet werden, dass sich die privaten Verhältnisse des Mitarbeiters ändern.



Normalerweise hätte der Arbeitnehmer durch seinen Auszug aus dem gemeinsamen Haushalt keinen gesetzlichen Anspruch mehr auf das Einfordern neuer Elternzeit gehabt. Ein nachträglicher Wegfall dieser Voraussetzungen betrifft jedoch die bereits festgesetzte Elternzeit nicht: Sie bleibt weiter bestehen. Der Arbeitnehmer führte an, dass er durch das getrennte Wohnen auch keinen Anspruch auf Elterngeld mehr habe und es ihm daher wegen einer besonderen Härte (§ 16 Abs. 3 BEEG) erlaubt sein müsse, die Elternzeit nicht anzutreten.

Das BAG stellte klar: Eine vorzeitige Beendigung der Elternzeit bedarf grundsätzlich der Zustimmung des Arbeitgebers – auch dann, wenn die Elternzeit noch nicht begonnen hat. Ausnahmen bestehen lediglich bei besonderen Härtefällen, etwa bei einer schweren Krankheit oder einer erheblichen Gefährdung der wirtschaftlichen Existenz. Der bloße Wegfall des Elterngeldes hingegen begründet noch keinen Härtefall.

Die Bedeutung des BAG-Urteils für die Praxis: Arbeitgeber können grundsätzlich darauf vertrauen, dass ein wirksames Elternzeitverlangen verbindlich ist. Möchte ein Arbeitnehmer die Elternzeit nicht antreten, sollte geprüft werden, ob eine einvernehmliche Lösung möglich ist oder ein gesetzlicher Härtefall vorliegt.





WFG startet KI-gestützten Potenzialcheck

Neues Angebot für Unternehmen im Kreis Viersen: Ein digitales Tool analysiert blitzschnell Geschäftsmodelle, zeigt Potenziale auf und vermittelt passende Beratungsangebote.

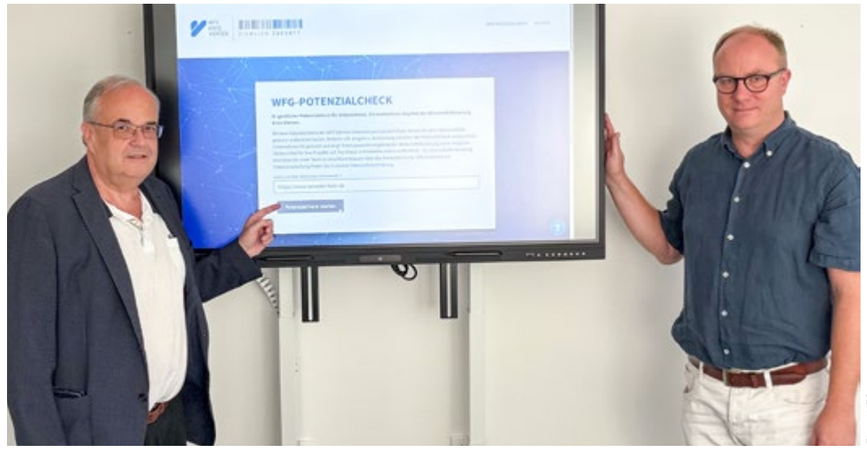


Foto: WFG

WFG-Geschäftsführer Dr. Thomas Jablonski (l.) und WFG-Fördermittelberater Armin Möller geben den Startschuss für das neue Tool.

Wie gut ist das eigene Geschäftsmodell für die Zukunft aufgestellt? Wo liegen Stärken und Entwicklungspotenziale? Und welche Angebote der Wirtschaftsförderung Kreis Viersen (WFG) oder Fördermöglichkeiten könnten für das eigene Unternehmen interessant sein? Antworten auf diese Fragen liefert ab sofort der neue Potenzialcheck der WFG – und dies binnen Sekunden.

Das KI-gestützte Tool ermöglicht Unternehmen eine schnelle und unkomplizierte erste Analyse ihres Geschäftsmodells. Dafür genügt die Eingabe der eigenen Website-Adresse. In wenigen Augenblicken erstellt der Potenzialcheck eine strukturierte Auswertung. Zudem erscheint ein Kontaktformular der WFG. „Wir möchten Unternehmen mit dem Potenzialcheck eine einfache Möglichkeit zur neutralen Selbstreflexion bieten", sagt WFG-Geschäftsführer Dr. Thomas Jablonski zum Startschuss des Tools. „Gleichzeitig erhalten wir wertvolle Anknüpfungspunkte, um unsere Angebote noch gezielter an den Bedürfnissen der Unternehmen in der Region auszurichten."

Grundlage des Tools ist ein speziell entwickelter KI-Prompt, der zentrale Fragestellungen der Wirtschaftsförderung berücksichtigt. Analysiert werden unter anderem das Geschäftsmodell und die Marktpositionierung, das Konkurrenzumfeld sowie mögliche Anknüpfungspunkte zu den Angeboten und Dienstleistungen der WFG. Ergänzt wird die Auswertung um eine kompakte SWOT-Analyse (das Kürzel steht für Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken) sowie einen Blick auf Zukunftsperspektiven und Entwicklungspotenziale.

Auch das Team der WFG erhofft sich einen hohen Mehrwert für seine Arbeit: Die automatisch erstellte Unternehmenszusammenfassung und SWOT-Analyse können beispielsweise die Vorbereitung von Unternehmensbesuchen und Beratungsgesprächen unterstützen. Jablonski betont: „Der Potenzialcheck ersetzt keine persönliche Beratung, sondern schafft einen schnellen Einstieg. Unternehmen erhalten erste Orientierung und können anschließend selbst entscheiden, ob sie ein Thema mit unserem Team vertiefen möchten."

Mit dem neuen digitalen Angebot möchte die WFG die hiesigen Unternehmen noch besser erreichen und neue Kontakte gewinnen. Die Nutzung des Potenzialchecks ist kostenfrei und unverbindlich. Zu finden ist er hier: ***potenzialcheck.wfg-kreis-viersen.de***

WFG KREIS VIERSEN

ZIEMLICH ZUKUNFT

Demographischer Wandel, technischer Fortschritt und globale Trends – wir beraten Sie in allen Fragen rund um die Themen Mitarbeitergewinnung und Fachkräftebindung. Sprechen Sie uns gerne an!



Anke Erhardt
Projektleiterin Fachkräfte & Talente
Telefon: +49 (0) 21 62 - 81 79 - 116
anke.erhardt@wfg-kreis-viersen.de

Wirtschaftsförderungsgesellschaft
für den Kreis Viersen mbH
Willy-Brandt-Ring 13
41747 Viersen



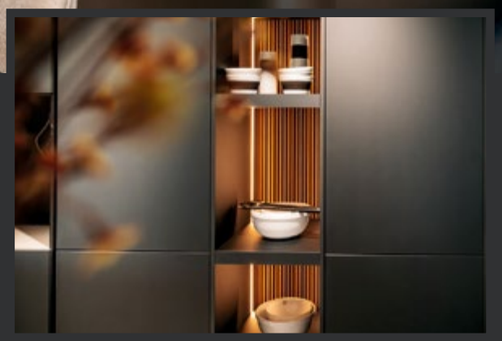
Foto: © Manfred Falk • Fotografie

wfg-kreis-viersen.de/fachkraefte-talente

300 JAHRE 1726–2026 THELEN | DRIFTE

Das Beste für Ihr Zuhause.







Maßgeschneiderte Küchen- und Wohnkonzepte

So individuell wie Sie!

Ein Zuhause ist Ausdruck der eigenen Persönlichkeit.
Seit 1726 steht THELEN | DRIFTE für maßgeschneiderte Küchen- und Wohnkonzepte, die Design, Handwerk und höchste Qualität vereinen. Mit persönlicher Beratung, eigener Schreinerei und ausgewählten Premiummarken entstehen Räume so individuell wie Sie.

wwww.thelen.de

NETTETAL DÜSSELDORF MOERS

Jetzt **Beratungstermin** vereinbaren

FORD GEWERBEWOCHEN



READY SET Ford™

0 % eff. Jahreszins für Gewerbekunden![1]

Ford Transit Custom Trend

Ford Power-Startfunktion, Rückfahrkamera, Park-Pilot-System vorn und hinten

Mit 47 monatl. Finanzierungsraten von

€ 235,-[1,2]

Unser Kaufpreis inkl. Überführungskosten	€ 37.990,00 brutto € 31.924,37 netto
Laufzeit	48 Monate
Gesamtlaufleistung	40.000 km
Sollzins p. a. (fest)	0 %
Effektiver Jahreszins	0 %
Anzahlung	6.065,63 €
Nettodarlehensbetrag	31.924,37 €
Gesamtbetrag	31.924,37 €
47 Monatsraten à	235,- €
Restrate	20.857,72 €

DRESEN
Automobile Vielfalt

Autohaus Louis Dresen GmbH

FordStore Neuss
Moselstraße 7
41464 Neuss
E-Mail: info-ford@dresen.de
www.ford-dresen-neuss.de

Beispielfoto. Die Ausstattungsmerkmale der abgebildeten Fahrzeuge sind nicht Bestandteil des Angebotes. [1]Ford Auswahl-Finanzierung, Angebot der Ford Bank GmbH, Henry-Ford-Str. 1, 50735 Köln. Angebot gilt für noch nicht zugelassene, für das jeweilige Zinsangebot berechtigte Ford Neufahrzeuge bei verbindlicher Kundenbestellung und Abschluss eines Darlehensvertrages und nur für Gewerbekunden (ausgeschlossen sind Großkunden mit Ford Rahmenabkommen). Ist der Darlehensnehmer Verbraucher, besteht nach Vertragsschuss ein gesetzliches Widerrufsrecht nach § 495 BGB. Bitte sprechen Sie uns für weitere Details an. Das Angebot stellt das repräsentative Beispiel nach § 17 Preisangabenverordnung dar. [2]Gilt für einen Ford Transit Custom Kastenwagen LKW Trend 280 L1 2,0 l EcoBlue-Dieselmotor 81kw (110 PS), 6-Gang-Schaltgetriebe, FWD-Antrieb, Start-Stopp-System, Euro 6d-ISC-FCM.