Geschäftsleitung (v.li.): Elke Vonderhagen, Peter Runge und Michael Simon.
FOTO: PRIVAT

Steuerberater aus der Stadt unter Top 50

Hitliste des Magazins „Focus Money“

Die Oberhausener Veritas GmbH ist beim Steuerberatertest des Finanzmagazins Focus-Money erneut weit vorne gelandet: Sie wird zu den Top 50 der mittleren Kanzleien in Deutschland gezählt.

Um unter mehr als 90 000 Steuerberatern kompetente Experten zu finden, initiierte das Magazin Focus-Money zum achten Mal in Folge gemeinsam mit dem „Europäischen Institut für Steuerrecht AG und Betriebsprüfern“ diese Bewertung. Dabei wurde die Kompetenz der Steuerberater anhand von 24 sehr speziellen Fragen geprüft: Neben der Qualifikation wurden zudem die Zahl der regelmäßigen Weiterbildungsmaßnahmen, Spezialisierung, Branchenwissen, die Angebotspalette zur Unternehmenssteuerung und die Umsatzentwicklung abgefragt. Hinzu kamen 20 knifflige Fachfragen von Betriebsprüfern.

Umfassender Service für Mandanten

Für Michael Simon, Steuerberater der Veritas GmbH, ist der Stammplatz des Unternehmens unter den Top 50 kein Zufall. Die Basis dafür sei die ständige Fortbildung im sehr komplexen Finanzbereich und ein umfassender Service für die Mandanten: „Jetzt freuen wir uns, bei der Erhebung wieder so gut abgeschnitten zu haben.“

Überhaupt scheint Oberhausen eine Oase der Steuerprofis zu sein. Auch zwei weitere Unternehmen sind in den TOP 50 von Focus-Money vertreten. Flesch in der Gruppe der kleinen Kanzleien, Trimborn, Tackenberg & Partner bei den großen. Selbst weitaus größere Städte können da nicht mithalten.

Ausbildungs-Hotline für Abiturienten am 28. Februar

Um über Vorteile einer betrieblichen Ausbildung zu informieren und vielfältige Karrieremöglichkeiten für Abiturienten aufzuzeigen, führen die Handwerkskammern in Nordrhein-Westfalen gemeinsam Aktionswochen zum Thema „Doppelter Abiturjahrgang 2013“ durch.

Ein Baustein dieser Aktionen ist die Beratung von Schülern in dieser Woche: So wird „Starthelfer“ Rainer Weißmann von der Handwerkskammer Düsseldorf am Donnerstag, 28. Februar, in der Zeit von 10 bis 16 Uhr alle Fragen rund um die duale Ausbildung im Handwerk beantworten. Er ist tagsüber telefonisch erreichbar unter der Nummer ☎ 0211 87 95 -604.

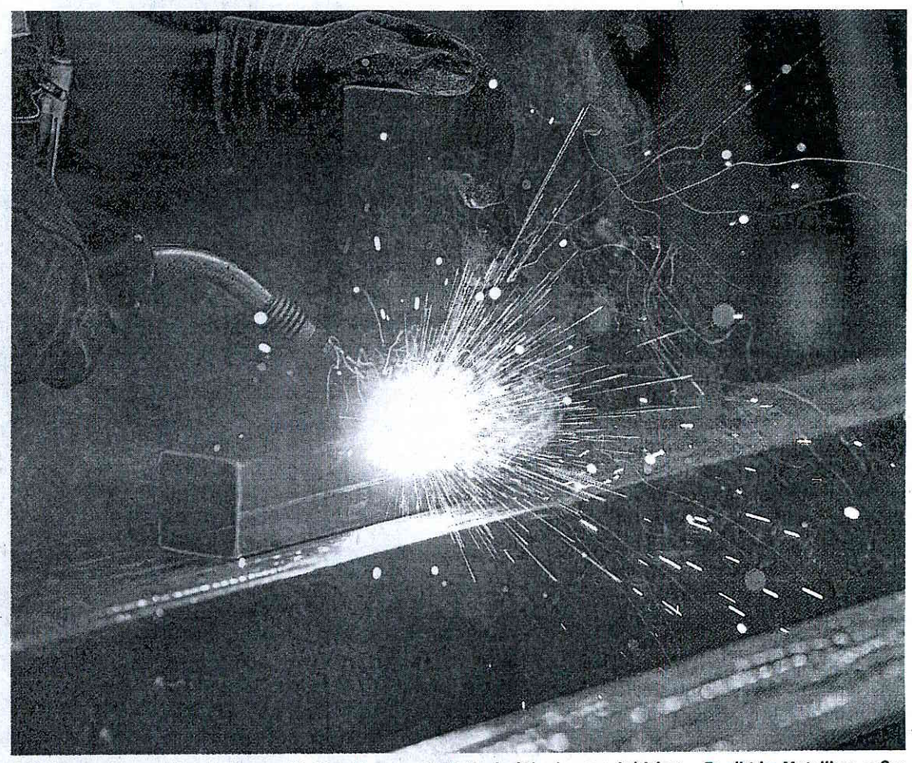
Für ehrliche Ausschreibung

Innung für Metallhandwerke Mülheim/Oberhausen will fairen Wettbewerb. Zu niedrig angesetzte Kostenvoranschläge machen Tariflohn unmöglich

Von Julia Blättgen

Das Thema ist nicht einfach, und passenderweise sucht Ralf Kramer, Obermeister der Innung für Metallhandwerke Mülheim/Oberhausen, für seine Erklärungen Halt bei einem Geländer. Von einem „Standard-Modell“ geht Kramer in seinem Beispiel aus, das einen Kellerabgang säumt, eine kurze, eine lange Seite hat und aus Metall gefertigt ist, ohne Schnickschnack. Ordert man so ein Geländer bei drei verschiedenen Metallbaubetrieben, erhält man höchstwahrscheinlich drei verschiedene Kostenvoranschläge. Denn, so Kramer: „Es gibt im Metallbau außer den Türöffnungspauschalen keine festen Arbeitswerte.“ Das will der Obermeister ändern und startete eine Initiative, in die er den Bundesverband einbezieht. Für Kramer ist das ein Weg, wie sein Handwerk auf den immer härter werdenden Wettbewerb reagieren und ihn letztlich transparenter gestalten kann.

Die Zukunft der Baugewerke wird die Innung im Sommer mit NRW-Bauminister Michael Groschek diskutieren, denn eben die zeichnet Ralf Kramer ziemlich düster, wenn es kein Umdenken gibt. Im Zentrum seiner Kritik stehen Ausschreibungen für Bauaufträge, die lokale (kleine) Handwerksunternehmen regelmäßig ins Abseits stellen: „Das Handwerk verschwindet hinter Generalunternehmern.“



Ralf Kramer, Obermeister der Innung für Metallhandwerke Mülheim/Oberhausen, kritisiert: „Es gibt im Metallbau außer den Türöffnungspauschalen keine festen Arbeitswerte.“
FOTO: OLIVER POHL

Kostenrechnungen alle falsch

Ein Kritikpunkt ist eine zunehmende Anonymisierung des Ausschreibungsverfahrens, die durch eine Vergabeplattform im Internet noch begünstigt werde. Diese Entwicklung, weiß Kramer, kann er nicht aufhalten, doch er will ihr begegnen: Die Ermittlung und Festlegung von Arbeitswerten gebe seinen Innungsmitgliedern etwas an die Hand, mit dem sie erläutern können, warum ein Kostenvoranschlag realistisch ist – oder eben nicht. Gedanklich ist man schnell bei Großprojekten in Berlin oder Stuttgart, wenn Ralf Kramer sagt: „Die Kostenrechnungen sind momentan alle falsch.“ Weil sich alle unterböten und dann „30 Prozent unter einem Preis bleiben, der schon gar nicht geht“. Weil in der Aufstellung Kosten für den Schallschutz fehlten. Weil Statik und Bauphysik nicht berücksichtigt würden. Weil kaum mehr Zeichnungen die Betriebe erreichten. Gehe diese Entwicklung weiter, „reduzieren wir Handwerker auf das Niveau der abhängigen Selbstständigkeit“. Denn alle Kostenvoranschläge, die von einem Stundensatz von unter 40 Euro ausgingen, könnten keinen Tariflohn bezahlen. „Wir brauchen eine Wertediskussion, die auch preislich gedacht ist“, fordert Kramer, denn dann sei man „schnell bei der menschlichen Komponente“.

Ralf Kramer, Obermeister.

Ziel: Kosten vergleichbar machen

Bisher gibt es nur eine Preistabelle für Türöffnungspauschalen

Von Julia Blättgen

Am Ende des Pilotprojekts, das die Innung für Metallhandwerke Mülheim/Oberhausen gemeinsam mit dem Verband für Arbeitsgestaltung, Betriebsorganisation und Unternehmensentwicklung, REFA, umsetzt, soll eine Software stehen, die Arbeitswerte errechnet und so Kostenkalkulationen einfacher und vergleichbarer macht. Für die Innung ist das weitgehend Neuland; sie kennt bisher nur eine Preistabelle mit festgelegten Arbeitswerten: die Türöffnungspauschale. Die Preistabelle gilt bundesweit, wurde aber von der Innung für Metallhandwerke Mülheim/Oberhausen auf örtliche Begebenheiten angepasst und ist nach Uhrzeiten und Komplexität des Einsatzes gestaffelt.

Steht man beispielsweise werktags zwischen 8 und 18 Uhr vor einer Tür mit Profilzylinder, die hinter einem ins Schloss gefallen ist, und ist diese Tür innerhalb von 15 Minuten geöffnet, beträgt die Türöffnungspauschale der Innung laut Ralf Kramer 71,40 € plus 21,42 € Anfahrt, macht insgesamt 92,82 €. Werktags zwischen 18 Uhr und 22 Uhr sowie samstags erhöht sich das auf einen Gesamtpreis von 128,52 €. Nach 22 Uhr sowie sonn- und feiertags muss man mit 164,22 € rechnen. Darin sind keine Materialien enthalten.

Dies, betont Ralf Kramer, sind jedoch keine verpflichtenden Preistabellen. Zudem seien viele Schlüsseldienste keine Innungsmitglieder. Die Folge: Die Preise, die der Kunde zahlen muss, können stark voneinander abweichen – im besten Fall falle die Rechnung aber auch günstiger aus, heißt es.

Wasserwerke starteten mit 100 000 Mark

Mit einem Festakt feierten die RWW das 100-jährige Bestehen in Mülheim

Von Tim Walther

Vom Münsterland bis ins Niederbergische – so weit reicht 2013 das Verbreitungsgebiet der Rheinisch-Westfälischen Wasserwerksgesellschaft (RWW). Die Gründungsväter, denen es vor 100 Jahren vor allem darum ging, eine bessere flächendeckende Wasserversorgung für die Bevölkerung sowie Industrie zu etablieren und das Klein-Klein konkurrierender Wasserwerke zu beenden, dürften stolz, wenn nicht gar erstaunt 825 000 versorgte Bürger, ein Rohrnetz von 2900 Kilometern, 449 Mitarbeiter, ein Umsatz von 105 Millionen Euro in 2012, 82,5 Millionen Kubikmeter abgegebenes Wasser und neun Wasserwerke – so lautet die Bilanz der Gegenwart. Hält man das Stammkapital der Gesellschaft von 100 000 Mark aus dem Gründungsjahr 1913 dagegen, wird eher deutlich in welchen Dimensionen das einstige Wasserwerk sich entwickelt hat. „Damals war eine zuverlässige Wasserversorgung ein Luxus“, sagte RWW-Geschäftsführer Dr. Franz-Josef Schulte. Aufsichtsratsvorsitzender Bernd Böddeling betonte die Zusammenarbeit mit dem Mehrheitsgesellschafter RWE. Er hob auch die Kundenzufriedenheit hervor: „Bei einer Befragung im letzten Jahr zeigten sich 83 Prozent zufrieden mit der Wasserversorgung.“ Dass 100 Jahre nicht nur mit einem Rückblick einhergehen, machte Landesmutter Hannelore Kraft

KOM
Verbrauc

DREI FRAGEN

Ul
sp

So wenig Antibioti wie mög

1 Resistente K Problem, ist voll, vor jeder A schreibung einer
Sinnvoller ist es, nig wie möglich schreiben. Resis ten aber nicht mi selt werden. Unt man Staphyloco me, die gegen et resistent sind. In der Patient im Kr MRSA untersuch die Ausbreitung den werden. So uns flächendeck werden, leider m zu wenige Häuse der Mensch kann rigens in der Nas erkranken. Kritis wenn eine Immu kommt. Es gibt a dere Keime, die i tenzen entwickel

2 Wann geht e ne Antibiotil
Einen Virus kurie aus. Kommt eine tion dazu, etwa b tis eitriger Auswu dikamente eine

3 Und wenn es
Nach drei Ta Besserung eintre der Fall, kann ein macht werden, ü und ihre Resister den. Für solche F Reserve-Antibiot

IN KÜRZE

Erbschaftss in der Volks
Wer mit einer Erb Schenkung konfr schnell feststelle zahl finanztechn lungen auf den B kommt. Diese Fr einem Seminar d schule am Samst handelt und bea Info/Anmeldung:

Welche Stac fördern 201
Die Stadtwerke d dern ganz unters tische Investitior sicht aller Förder NRW gibt's im In www.energieage Ausdruck kann a den unter Energi sinostraße 19-21 tal, ☎ 0202 / 24

Spanisch fü Urlaub auffr
Ein neuer Spanis