

HWWP ECHO ZWEI 2023

NEWS AUS DER WELT DER HANDWERKSPARTNER



PARTNERSCHAFT

Vereinte Kräfte, ein Ziel. Was der Einzelne vielleicht nicht erreicht, ist gemeinsam die Perspektive. Mehr Möglichkeiten der Entwicklung. Mehr Chancen auf Erfolg. Vereint in der Sache, verbunden im Vertrauen auf Gegenseitigkeit. Sicherheit, Seite an Seite, um über sich hinauszuwachsen.

INHALT

Vorwort	3
Besondere Bauvorhaben	4–11
Wachstum gestalten	12–15
Neues aus unseren Standorten	16–23
Neues aus der Zentrale	24–31
Fachbeiträge	32–33
Unter uns	34–41
Aus- und Weiterbildung	42–43
Betriebsjubiläen 2023	44–45
HWP Historie	46–47



Geschäftseinheiten Standorte Fachleute

Wir möchten verständlich und flüssig lesbar schreiben und verzichten daher auf geschlechterspezifische Formulierungen. Natürlich sind alle Menschen angesprochen und niemand wird ausgeschlossen.

Impressum / V.i.S.d.P.:

HWP Handwerkspartner GmbH
Sprecher der Geschäftsführung: André Ryschka
Vorsitzender des Beirats: Björn-Hendrik Robens
Unternehmenssitz: Glyngöre 3 | 24955 Harrislee
Fon +49 461 406800-0
info@handwerkspartner.de
www.hwp-handwerkspartner.de

Gerne mitmachen!

Haben Sie Fragen, Anregungen, Lob oder Kritik am HWP ECHO!?
Oder möchten Sie einen Beitrag liefern?
Dann schreiben Sie Anne Helen Ryschka an:
redaktion@handwerkspartner.de

LIEBE KOLLEGINNEN UND KOLLEGEN,

was wäre ein guter Film ohne Musik? Das legendäre James-Bond-Thema oder Klassiker wie der Rosarote Panther, Dirty Dancing, Star Wars – oder welchen haben Sie jetzt spontan im Ohr? Der Soundtrack, der sich durch unseren HWP Filmhit zieht, trägt den Titel Partnerschaft. Eine bodenständige, ehrliche Melodie, bei der jeder mitwippt und die doch kraftvoll ist und energetisch vorwärts gerichtet. Zeitlos und doch modern. Bei allem, was wir tun, läuft sie im Hintergrund. Vielleicht kennt nicht jeder alle Strophen auswendig. Doch wie das so ist beim Singen unter der Dusche oder beim Autofahren – es hört ja zum Glück meist niemand zu. Außerdem sind wir frei, unsere Version von Partnerschaft immer wieder neu zu interpretieren. Und damit möglicherweise andere zu inspirieren.

Wir sehen also: Im Grunde gibt es nicht die eine, einzige HWP Partnerschaft, sondern so viele verschiedene Vorstellungen davon, wie es HWP Mitarbeiter gibt. Alle haben die gleiche Melodie im Ohr und spielen sie doch auf ihre ganz eigene Weise. Das ist es, was uns verbindet und HWP so einzigartig macht. Dass es dabei auch mal schiefe Töne gibt – mag vielleicht sein, aber wo ist schon alles perfekt? Und zu erkennen, wo es noch Luft nach oben gibt und wir noch besser werden können, ist der erste Schritt. Das erinnert mich an den Mann mit dem Geigenkasten unterm Arm in Hamburg, der eine Frau fragt, wie er in die Elbphilharmonie kommt. Ihre Antwort: „Üben, üben, üben!“

Wer Partnerschaft, den ersten HWP Wert, verinnerlicht, der handelt auch so. Und es sind die vielen kleinen Geschichten in dieser Ausgabe des HWP ECHO!, die davon erzählen. Da sind zum Beispiel unsere Assistenzen, die sich zum fachlichen Austausch in Berlin treffen, die Experten aus dem Bereich Finanzen und Rechnungswesen, die sich neu formieren, unsere Kollegen aus dem Bereich Mergers & Acquisitions, die unser Wachstum aktiv voranbringen oder unsere Azubis und Fachmänner, die auf der Baustelle Großartiges leisten. Überall zeigt sich, wie wir zusammen mehr bewegen und am Ende erfolgreich sind. Also, drehen wir die Lautstärke mal richtig auf!



Herzlich, Ihr

Hannes Brandstätter

Hannes Brandstätter
CFO HWP Handwerkspartner

BESONDERE BAUVORHABEN

Für die Zukunft der Dichter und Denker: Sanierung Nationaltheater Mannheim

Auftraggeber:	Stadt Mannheim, gefördert durch die Beauftragte der Bundesregierung für Kultur und Medien sowie das Ministerium für Wissenschaft, Forschung und Kunst Baden-Württemberg
Niederlassung:	maba! Elektro
Verantwortlich:	Peter Krieger
Bauleistung/Gewerke:	Auftrag über komplette Elektrotechnik: Erstellung der Infrastruktur, Kabelverlegung, Fertiginstallation Netzwerktechnik, inklusive Gebäudesystem- und BUS-Technik
Zeitraum des Bauvorhabens:	November 2023 bis 2027

Friedrich Schiller hat sich im Januar 1782 vermutlich keine Gedanken gemacht über moderne Bühnen- und Haustechnik und deren Energieeffizienz, als sein Stück Die Räuber im Nationaltheater Mannheim uraufgeführt wurde. Umso mehr Peter Krieger von maba! Elektro. Als verantwortlicher Projektleiter gehört er mit seiner Mannschaft schon jetzt zu den Gewinnern. Denn für das mit 13 Mio. Euro europaweit ausgeschriebene Projekt gab es nur zwei Mitbewerber. Also nicht mal eine Handvoll, die einer Herausforderung dieser Dimension gewachsen sind. Und wodurch hat maba! Elektro überzeugt? Wirtschaftlichkeit. Nicht zu verwechseln mit einem billigen Preis.

Ein Prestigeobjekt dieser Kategorie ist kein Kindergarten. Wer das stemmt, ist mit komplexen Kalkulationen und Planungen per Du. So wie eben die maba! Maler- und Ausbauwerkstätten Mannheim, die sich in über 26 Jahren einen exzellenten Ruf erarbeitet haben.

Peter Krieger – nomen est omen – ist sich der eigenen maba! Stärken genau bewusst und sieht sich bestens gerüstet mit herausragender fachlicher Expertise und dem neuesten Stand der Technik. Vermutlich auch, weil er schon seit 13 Jahren bei maba! ist und Talente und Fähigkeiten von jedem der 25 Elektriker kennt, die pro Jahr etwa 6 bis 7 Mio. Euro Gesamtleistung erbringen.

Ein Projekt, ein betreuender Verantwortlicher, so lautet auch hier die Devise. Statt hierarchischer Abteilungsstruktur also ein direkter Kontakt für die Kunden. Das ist der Unterschied. Und jeder mit dem gleichen umfassenden Wissen, denn maba! setzt zusätzlich auf Mentoren:



Peter Krieger,
Abteilungsleiter maba! Elektro

Ein erfahrener Mitarbeiter begleitet einen jungen. Keine Frage, dass so auch die komplexe Koordination der Gewerke lösbar ist.

Die Zahlen des Projekts Sanierung des Nationaltheaters Mannheim sind imposant: In den kommenden vier Jahren sind sieben bis acht Bauabschnitte vorgesehen, die sich auch zeitlich überschneiden. Dabei setzt Peter Krieger bis zu zehn Mitarbeiter zu 100 Prozent ein. Aufbauend auf einem Gesamtplan für die neue Elektrotechnik übernehmen Peter Krieger und seine Mannschaft die Koordination der Teilbereiche. Nach der kompletten Entkernung des denkmalgeschützten Gebäudes geht's los. Doch schon lange vorab muss die Versorgung mit Teilen wie Stromschienen und Trafostationen organisiert werden – der Lieferengpässe wegen.

Nach 246 Jahren wird ein neues Kapitel im Nationaltheater Mannheim aufgeschlagen und maba! aus der HWP Handwerkspartner Gruppe darf der deutschen Kultur die Bühne mit bereiten.

Viel Erfolg!

UNSERE NEUE GENERATION IST DA! DIE HWP AZUBIS VON HEUTE SIND EINE PERSPEKTIVE FÜR MORGEN

Aufbruchstimmung muss man sich leisten können. HWP ist in Aufbruchstimmung und Vorfreude auf das kommende Wachstum. Wie wir uns das leisten können? Nicht zuletzt mit einer neuen Generation von Handwerkern, die bereits in den Startlöchern steht: unsere Azubis, auf die wir mächtig stolz sind. Deren Wissen und Können ist natürlich nicht einfach vom Himmel gefallen. Unsere erfahrenen Mitarbeiter teilen ihr Wissen und ihre Erfahrung, geben die Essenz des Handwerks weiter. So, wie sie es selbst als Lehrlinge empfangen haben. Jede Generation baut also auf der vorherigen auf. Das ist qualitatives Wachstum und bei HWP die Grundlage für quantitatives Wachstum. Und es ist das Zusammenspiel von den Junioren und Senioren, das uns in Sachen Nachwuchs so gute Aussichten beschert. An dieser Stelle auch ein großes Dankeschön an alle Ausbilder, die mit enormem Einsatz, viel Zeit und Geduld in die neue Generation von HWPlern investieren. Und was daraus entsteht, kann sich sehen lassen. Doch lesen Sie selbst.

Unsere Azubis: Spielmacher bei der Umgestaltung des Gaming Rooms von Hertha BSC E-Sport

Auftraggeber:	Hertha BSC
Niederlassungen:	Kaminski und Brendel Malereibetrieb, Hauptstadt Maler & Ausbauer HWP
Verantwortlich:	Stefan Kähn
Azubi-Team:	Marvin Krüger, Pascal Bongono, Ole Blaschek
Bauleistung/Gewerke:	Malerarbeiten, Logoanbringung
Zeitraum des Bauvorhabens:	August 2023

Unsere Azubis haben bereits Anfang 2023 Eindruck hinterlassen, als sie den Hertha E-Sport Gaming Room gemeinsam mit den Hertha BSC E-Sportlern konzipiert und neu gestaltet haben. Die Atmosphäre beim FIFA-Zocken ist nun top! Was vielleicht ja auch daran liegt, dass HWP sogar auf den E-Sport-Banden erscheint. Daraus ist mittlerweile die HWP Arena geworden – zu Ehren der guten Zusammenarbeit mit den HWP Azubis.

Jetzt wurde HWP Lehrlingswart Stefan Kähn vom Leiter Hertha E-Sport, Dennis Krüger, erneut beauftragt, auch die Gestaltung des neu geschaffenen Interviewraums zu übernehmen. Ein wichtiger Raum, denn hier im Berliner Olympiastadion finden die Pressekonferenzen und Interviews der Bundesligaprofis statt. In den sozialen Medien wird dann immer auch ein Stück HWP Arbeit erscheinen.



Video des Projektes
siehe QR-Code



Abgefahrener Eisenbahnwagen: Berliner Kinder dürfen im KIMBAexpress kochen

Auftraggeber:	Berliner Tafel
Niederlassung:	Kaminski und Brendel Malereibetrieb
Verantwortlich:	Stefan Kähn
Azubi-Team:	Melih Terzioglu, Ousmane Bah, Emral Ahmedov
Bauleistung/Gewerke:	Abschleifen, Abkleben, Lackieren
Zeitraum des Bauvorhabens:	Mai 2023

Ein aufgeweckter Azubi ist durch nichts zu ersetzen. Außer durch mehrere aufgeweckte Azubis. So haben sich drei Berliner Azubis von Kaminski und Brendel zusammengetan, um eine gute Sache auf den Weg zu bringen – oder besser gesagt aufs Gleis: Der KIMBAexpress ist eine Initiative der Berliner Tafel und der Deutschen Bahn. Außen Wagon, innen Lehrküche. Kinder, Kindergartengruppen und Schulklassen lernen hier gesundes Kochen. Und lassen es sich anschließend in Wohlfühlatmosphäre schmecken. Platz zum Experimentieren mit Lebensmitteln gibt es außerdem im kleinen Labor. Frische Kräuter werden draußen gepflanzt und geerntet. Damit die jungen Entdecker starten können, dürfen die HWP Azubis ran, geführt von Stefan Kähn, dem fürsorglichen Azubiwart. Was gibt es zu tun?

Ein ausrangierter Eisenbahnwagen wurde aus seinem zehnjährigen Dornröschenschlaf auf dem Gelände des Berliner Großmarktes aufgeweckt, wird für das Projekt umgebaut und in zentraler Lage aufgestellt. Unsere Azubis von Kaminski und Brendel schaffen die Grundlage für die Außengestaltung: Abschleifen der alten Lackierung, Abkleben und Grundieren. Dann übernimmt Behrend Werbetechnik und zaubert ein kunstvolles Design.

Besonderheiten beider Projekte:

- Hier waren ausschließlich Azubis am Werk, denen unser Azubiwart und Vorarbeiter Stefan Kähn beratend zur Seite stand



Stefan Kähn, Ausbildungswart
Kaminski und Brendel Malereibetrieb



Zu Kanzlers Füßen: Gussasphalt am Bismarck-Denkmal in Hamburg

Auftraggeber:	Wiese und Suhr Garten- und Landschaftsbau
Niederlassung:	SGAT HWP
Verantwortlich:	Benedikt Kieseewetter
Team:	Maik Schulze, Mario Schulze, Krzysztof Stremedlowski, Krystian Narel, Heiko Beranek, Gregorz Kwiatkowski, Nils Krüger, Christian Felsch
Bauleistung/Gewerke:	Gussasphalt
Zeitraum des Bauvorhabens:	Mai 2023

Bismarck war sicher auch zufrieden mit den Gussasphaltarbeiten der SGAT Kollegen, die er drei Tage lange unter sich beobachten konnte. Hier wurde das kreisbogenförmige Podest des Denkmals in St. Pauli erneuert. Keine einfache Aufgabe, denn die Arbeitsfläche liegt erhöht. Benedikt Kieseewetter und sein Team nehmen die Herausforderung an und befüllen zunächst ebenerdig drei Gussasphalt-Dampfer am Kocher, die dann per 90-Tonnen-Kran aufs Podest gehoben werden. Nach der ersten Schutzlage folgt die zweite Lage als Oberfläche, die dann mit Sand abgerieben wird. Die Männer leisten an den drei Arbeitstagen Enormes: Rund 100 Tonnen Gussasphalt mit einer Einbautemperatur von 220 Grad werden verarbeitet. Und zwar per kräftezehrendem Handstreichverfahren und Schieber. Respekt! Doch nicht nur das – auch besondere Genauigkeit war gefordert: Auf der am Ende sechs Zentimeter hohen Aufbaudecke muss Wasser abfließen können. Das heißt, ein Gefälle von mindestens eineinhalb Prozent muss konstant eingehalten werden. Und dann vielleicht noch Schmuddelwetter. Doch auch das haben Benedikt Kieseewetter und sein Team jederzeit im Blick.

Besonderheiten:

- Arbeiten auf erhöhtem Podest
- Transport der Dampfer mittels Schwerlastkran auf die erhöhte Arbeitsfläche
- Ausführung unter Rücksichtnahme auf wechselnde Witterungsbedingungen
- Extrem hohe körperliche Belastung beim Einsatz der Schieber sowie beim manuellen Handstreichverfahren
- Besonders zügige Verarbeitung des Asphalts
- Video des Projektes siehe QR-Code



Überraschung inklusive: Fassadensanierung mit 20 Balkonen in Mannheim

Auftraggeber:	WEG Hebelstraße 19
Niederlassung:	maba! Maler & Ausbauwerkstätten
Verantwortlich:	Frank Dresel
Bauleistung/Gewerke:	Umfangreiche Fassaden- und Balkonsanierung
Zeitraum des Bauvorhabens:	April 2023 bis voraussichtlich April 2024

Wie viele Gebäude maba! in Mannheim im Laufe der Jahre wohl schon auf Vordermann gebracht hat? Frank Dresel und seine Mannschaft jedenfalls waren schon bei so einigen dabei. Und mit dem Bauvorhaben Hebelstraße 19 ist jetzt ein neues dazugekommen, das für Überraschungen gut ist. Dabei fing alles ganz gewöhnlich an. Die Fassade auf der Hofseite neu armieren, verputzen, streichen. Dachrinne und Fallrohre erneuern. Und auf der Straßenseite Fassaden und Balkonböden sanieren. So weit, so gut.

Die alten asbesthaltigen Geländer der Balkone sind nach TRGS 519 demontiert, der alte Balkonaufbau abgerissen, inklusive Verblechungen der Kragplatten. Dann das große Staunen: Die Bewehrungseisen entlang der Kragplatten sind ordentlich verrostet, die Querschnitte bereits reduziert. Ein Schaden, der alles auf den Kopf stellt. Beraten von einem Ingenieur begutachtet die Gemeinschaft der Wohnungseigentümer die Lage. Zwei Ideen zur Lösung werden diskutiert.

Erstens: Die 20 Balkone statisch ertüchtigen. Praktisch gut, wirtschaftlich nicht. Also bleibt zweitens: Die Balkone fassadenbündig abschneiden und neue vorgehängte

anbringen. Für diese Idee gab es von den Eigentümern grünes Licht. Jetzt keine Zeit verlieren und die Gerüstüberstandskosten gering halten. Dafür werden die Abbrucharbeiten der alten Balkone im Kenntnissgabeverfahren freigegeben. Parallel wird der Bauantrag für die neuen Balkone eingereicht. Läuft.

Nach abgenommener Fertigstellung wird das Gerüst ab- und Gerüsttürme im Bereich der Balkontüren als „Austrittsfläche zum Ableitern im Brandfall“ aufgebaut. Währenddessen werden Planung und Statik der neuen Balkone erarbeitet. Dabei gibt es eine Besonderheit: Im Stadtgebiet Mannheim dürfen neue Balkone keine Stützen auf dem Gehweg haben. Ergo ist eine Verankerung an den Betondecken und der Fassade notwendig, um die vorgehängten Balkone anzuschweißen. Unkompliziert sind dagegen die Balkonböden; hier wurde ein Belag aus kunststoffbeschichtetem Aluminium festgelegt.

Jetzt noch ein wenig Geduld bis zu den Freigaben von Bauantrag und Prüfstatiker. Und bald wird wieder ein Gebäude mehr in Mannheim durch maba! in neuem Glanz erstrahlen.



Wohnen, wo Wärme autark ist: In Bargteheide mit Blockheizkraftwerk

Auftraggeber:	Gibbesch Immobilien
Niederlassung:	Jürgen Kleinke
Verantwortlich:	Sascha Gödeke
Team:	Wechselnd
Bauleistung/Gewerke:	Blockheizkraftwerk (BHKW), Nahwärmeleitung, Bad- und Sanitäranlagen
Zeitraum des Bauvorhabens:	April 2022 bis Ende 2024

Im traditionellen Schützenhof Bargteheide wurde seit den 1930er-Jahren immer fröhlich gefeiert. Diese Ära ist mit dem Abriss nun vorbei. Eine neue beginnt. Dafür sorgen unter anderem Jürgen Kleinke und sein Team. Denn seit April 2022 bringen sie ihr Wissen und Können ein beim Bau von sechs Reihen- und drei Mehrfamilienhäusern mit insgesamt 56 Wohneinheiten. Hier kümmern sie sich zum einen um das Heizhaus mit Gaskessel. Ein Blockheizkraftwerk (BHKW) versorgt über Fernleitungen sämtliche Häuser. Zum anderen auch um Beratung und Planung von Bädern und deren Ausstattung. Das Bauvorhaben mit einem Auftragsvolumen von 2,5 Mio. Euro wird voraussichtlich Ende 2024 fertiggestellt.

Besonderheiten:

- Auftragsarbeiten über einen langen Zeitraum
- Enge Abstimmung mit 70 bis 100 Handwerkern anderer Gewerke, die mit dem Neubau befasst sind
- Aufteilung der Arbeiten in fünf Bauabschnitte
- Blockheizkraftwerk und Heizkessel mit Nahwärmeleitung zu allen Gebäuden

WACHSTUM GESTALTEN

Nachfolgewunsch trifft Perspektive: Gebrüder Wachs neu in der HWP Gruppe

Der Gedanke, beim Namen Wachs an Wachstum zu denken, ist naheliegend. Und passt zur neuen Perspektive der Brüder Lars und Nils Wachs und dem HWP Kurs. Denn seit Juli sind die Rostocker TGA-Spezialisten Teil der HWP Handwerkspartner. Ein HWP Tochterunternehmen, das seine Rechtsform einer GmbH & Co. KG ändert und nun als reine GmbH firmiert. Wie kam es zu der Erfolg versprechenden Verbindung?

Lars und Nils Wachs sind echte Macher, die weiterdenken. Auch bei der Nachfolge. Also fragen die Brüder bei der ECOVIS Hanseatischen Mittelstandsberatung und dem Netzwerk der Nachfolgezentrale MV an. Der Kontakt zu HWP kommt zustande. Jetzt erfahren Lars und Nils Wachs von den Vorteilen einer unternehmerischen Heimat bei HWP, wie die zentral bereitgestellten Dienstleistungen Finanzen und Rechnungswesen, Personalmanagement, Einkauf, Qualitäts- und Prozessmanagement, Marketing, IT und viele mehr. Natürlich auch vom fachlichen und strate-

gischen Austausch mit anderen Kollegen unserer Gruppe. Eben von Partnerschaft, so, wie HWP sie versteht. Schnell reift der Wunsch, Mitglied der HWP Familie zu werden. Auch HWP hat die Qualitäten der Gebrüder Wachs GmbH sofort erkannt.

Lars und Nils Wachs haben in den vergangenen 33 Jahren mit einem loyalen und gewachsenen Team von derzeit 15 Mitarbeitern ein leistungsstarkes Unternehmen etabliert. Sie dürfen stolz sein auf Erfolge in Sanitär, Heizungs- und Klimatechnik und einer Jahresgesamtleistung von rund 3 Mio. Euro. Innovative Gebäudetechnik aus einer Hand, gepaart mit bester Qualität, haben die Gebrüder Wachs zu einem bekannten regionalen Mittelständler gemacht. Gute Arbeit, gute Kunden. So hat beispielsweise die namhafte Friedemann Kunz Familienstiftung den Auftrag für die Sanitärtechnik im Rahmen des Neubaus eines kombinierten Hotel- und Bürogebäudes auf der Silohalbinsel in Rostock an die Gebrüder Wachs vergeben.

“ Großartig, ein neues Kapitel der Partnerschaft wird jetzt geschrieben! Was wird alles gemeinsam möglich, wenn sich die Gebrüder Wachs GmbH mit ihren erfahrenen, engagierten Mitarbeitern und HWP Handwerkspartner ergänzen? Norddeutschland ist im Bereich Technische Gebäudeausrüstung weiter auf HWP Erfolgskurs, wir freuen uns! **”**

André Ryschka, Sprecher der Geschäftsführung HWP Handwerkspartner

GEBR. WACHS
Gebäudetechnik für die Zukunft

Gebr. Wachs GmbH
Wiesenweg 11, 18119 Rostock, Fon +49 381 5199999, info@gebr-wachs.de

Das Team der Gebrüder Wachs verantwortet die gesamte Bandbreite im SHK: Neubau und Sanierung, Modernisierung, Instandsetzung, Wartung und Service von Heizungs- und Sanitäreanlagen jeglicher Art. Und wie geht es jetzt weiter?

Lars Wachs wird bis mindestens Mitte 2024 an Bord bleiben. Bruder Nils hat sich entschieden, das Unternehmen Ende 2023 zu verlassen. Die Übergabe der internen Führung ist schon auf dem Weg: Die beiden Brüder bereiten Mirko Schwedt auf die Rolle des Niederlassungsleiters vor; er ist langjähriger Mitarbeiter und Führungskraft. Und natürlich kommt auch Unterstützung von HWP: Unsere Regionalleiter Stephan Schlag und Mario Grüder stehen dem TGA-Spezialisten in allen Belangen der Integration sowie kaufmännisch und technisch zur Seite.

Also dann: ein herzliches Willkommen an alle neuen Kolleginnen und Kollegen der Gebrüder Wachs GmbH! Auf alles, was wir partnerschaftlich zusammen erreichen!

Leistungen des TGA-Spezialisten:

- Moderne Energiekonzepte
- Heizungs- und Lüftungssysteme
- Regenwassernutzung und Abwasserhebeanlagen
- Bad- und Sanitärtechnik
- Professionelle Wartung und Reparatur

Nils Wachs, André Ryschka und Lars Wachs bei Vertragsunterzeichnung





Von links nach rechts: Christian, Timo und Carsten Palluth

Die neue HWP Sparte Dach & Solar: Startschuss mit Palluth Dachbau

HWP hat Großes vor und will weiter nach oben. Und was sehen wir, wenn wir von oben herabschauen? Dächer. Von denen tragen in Zukunft immer mehr Solarpanels. Ein riesiger Nachfragemarkt, auf dem HWP ab jetzt mitspielt mit der neuen Sparte Dach & Solar und einem Komplettangebot: HWP Dachdecker reparieren, modernisieren und bringen Dächer auch energietechnisch auf den neuesten Stand. Und mit wem betritt HWP das Spielfeld?

Im unternehmerischen Heimathafen angelegt.

Die Berliner Palluth Dachbau GmbH hat nicht nur beeindruckende Zahlen zu bieten, sondern auch Menschen, die das Herz am rechten Fleck haben und die HWP Werte teilen. Seit November 2023 haben die beiden Brüder Christian und Carsten Palluth und Sohn bzw. Neffe Timo Palluth ihren sicheren unternehmerischen Heimathafen

Die Palluth Dachbau GmbH passt perfekt zu HWP. Ich bin froh, einen Beitrag zur Gründung der Sparte Dach & Solar zu leisten. Etwas Neues ist immer etwas ganz Besonderes. Wir werden eine Menge bewegen, da bin ich sicher."

Oliver Flemming, Regionalleiter HWP Handwerkspartner



Palluth Dachbau GmbH
Gewerbestraße 13, 16540 Hohen Neuendorf, Fon +49 30.4554051, info@palluth-dachbau.de



"Mit HWP sind wir deutlich kompetitiver aufgestellt. Wir erhalten bessere Konditionen, beispielsweise bei Bürgschaften, Einkauf oder Fuhrpark. Auch bei der Mitarbeitergewinnung erreichen wir über HWP mehr. Das entlastet und wir können uns stärker aufs operative Geschäft konzentrieren. Als Teil einer großen Gruppe sind wir einfach besser für die Zukunft gewappnet."

Timo Palluth, Geschäftsführer Palluth Dachbau

bei HWP gefunden. Bereits in zweiter Generation führen die Brüder das Unternehmen und der Wechsel in die dritte ist in Sichtweite: Timo Palluth tritt die Nachfolge als Geschäftsführer und Niederlassungsleiter an. So klar war das nicht immer.

Im Unternehmen der Familie einsteigen? Nach seinem Studium der Betriebswirtschaft trifft er die Entscheidung und macht bei einer befreundeten Dachdeckerei seine Ausbildung zum Dachdecker und setzt noch seinen Meister drauf. Direkt im Anschluss geht er voll motiviert an Bord des Familienbetriebes. Seit gut fünf Jahren ist er nun schon dabei.

Das betriebswirtschaftliche Wissen sensibilisiert Timo Palluth heute für die wirklich wichtigen Fragestellungen zur Zukunft des Unternehmens: Wie kann eine echte Wettbewerbsfähigkeit aussehen angesichts immer komplexer werdender Administration, Organisation, Strukturierung, Bürokratie, IT und steigenden Kosten- und Wettbewerbsdrucks? Wie das Handwerk funktioniert, weiß keiner besser als die Palluths. Doch wie das für den Erfolg so wichtige Drumherum effizient meistern?

Viermal volle Erfahrung.

In HWP haben die drei sympathischen Familienunternehmer die Antwort gefunden. Und in Oliver Flemming, der ebenfalls als Geschäftsführer einsteigt, den idealen Begleiter in Sachen Leistung. Die wertvolle Erfahrung von Christian und Carsten Palluth bleibt auch noch für

mindestens 24 Monate erhalten, in denen sie weiter als Geschäftsführer aktiv sind. Erste Auswirkungen der neuen Partnerschaft: Der Einsatz von firmenfremden Nachunternehmern wird nun reduziert und von Kollegen aus der HWP Gruppe übernommen. Die wiederum spielen den Ball zurück an die Palluth Dachbau, wann immer es eine Gelegenheit zu Zusammenarbeit und Kooperation gibt. So geht Partnerschaft.

Leistungen von Palluth Dachbau:

- Klempnerarbeiten
- Dachfenster
- Lichtkuppeln
- Energetische Sanierung
- Dachdämmung
- Dachbegrünung
- Solarenergieanlagen
- Balkon- und Terrassenarbeiten
- Fassaden
- Reparatur- und Wartungsarbeiten

NEUES AUS UNSEREN STANDORTEN



Die Zukunft lässt sich bei Jürgen Kleinke ausbilden und ist eine starke Truppe

Wer es drauf hat, ist raus: Azubi-Camp und Auslandsaufenthalt für die Macher der Zukunft

Leistung lohnt sich bei HWP – schon beim Berufseinstieg. Das haben zwei angehende Anlagenmechaniker erfahren, die bei Jürgen Kleinke ausgewählt wurden für das Viessmann Trainings-Camp in Battenberg an der Eder. Und das hatte es in sich: Techniklehrgänge rund um Wärmepumpen, Heizungshydraulik und digitale Regelungstechnik bringen wertvolles Wissen. Und das Gesamtprogramm drum herum jede Menge Inspiration und Austausch in Teamprojekten mit anderen Azubis von überall her. Die ideale Kombination aus Information plus Motivation in lockerer Atmosphäre. So macht Lernen Freude. Und mit ihrem als Kurzgeschichte aufbereiteten Erfahrungsbericht zeigen die beiden bei den regelmäßigen Lehrlingstreffen, wie sehr Leistung sich lohnt.

Begeisterung für unser Handwerk kennt keine Grenzen.

Unser Geschäftsführer von Jürgen Kleinke, Mario Grüder, hat das Potenzial des ersten Azubi-Camps erkannt und im

Herbst gleich eine weitere ganz besondere Aktion initiiert, diesmal in Kooperation mit der Handwerkskammer: ein Azubi-Austausch mit französischen Partnern. Et voilà! Drei Lehrlinge von Jürgen Kleinke durften so Handwerk, Kultur und Lebensart unserer Nachbarn kennenlernen. Im Gegenzug waren französische Azubis bei uns zu Gast.

Das Feuer fürs Handwerk entfachen.

Für unsere Fachkräfte von morgen gehen wir innovative Wege und zeigen bereits Schülern und Lehrlingen auf, wie wichtig interkulturelle Netzwerke in unserer Branche sind. Wir signalisieren Offenheit und Hilfsbereitschaft. Damit erhöhen wir die Nachfrage nach Praktika und Ausbildungsplätzen und weisen jungen Fachkräften den Weg nach Deutschland ins Handwerk. Ein einmal gesponnenes Netzwerk gibt das gute Gefühl von Sicherheit einer langfristigen Partnerschaft, auf die man bauen kann.

AUF DER AGENDA STANDEN SEITENS VIESSMANN VIER THEMENBEREICHE:

Wärmepumpen Basics:

- Warum eigentlich Wärmepumpen?
- Kältekreis und Kältemittel
- Die richtige Wärmequelle
- Auslegung und Effizienz von Wärmepumpen
- Hybridanlagen
- Abdeckung der Spitzenlast

Regelungstechnik für Wärmepumpen:

- Viessmann One Base Regelungsplattform
- Einfache Inbetriebnahme mithilfe von ViGuide
- Einstellmöglichkeiten für einen optimalen Betrieb
- Fehlersuche und Wartung

Grundlagen Heizungshydraulik:

- Vordruck vom Ausdehnungsgefäß berechnen und einstellen
- Heizflächen nach Heizlastvorgabe auslegen
- VDI 2035: Füllwasserqualität bestimmen und beurteilen
- Hydraulischer Abgleich mit Vitoset Balance Card
- Hydraulischer Abgleich mit ViCare vorstellen

Digitale Hilfsmittel, die die tägliche Arbeit erleichtern:

- Der Viessmann Account und unser Hilfsmittel Partnerportal
- Vernetzung – Heizsysteme im Internet
- ViGuide – der digitale Werkzeugkasten
- ViCare – Anlagenbedienung per App



Französisches Team im Einsatz



Marko Capin und Mohammad Khalifa durften aufgrund ihrer starken Leistung beim Viessmann Azubi-Camp in Battenberg teilnehmen

Überblick über die aktuellen Auszubildenden bei Jürgen Kleinke



1. Lehrjahr Anlagenmechaniker

Justin Dorndorf
Andi Krasnigi
Mutja Salizada
Daniel Schreiber

2. Lehrjahr Anlagenmechaniker

Jawad Naurozi
Kahlil Mustafa
Luan Vitija

3. Lehrjahr Anlagenmechaniker

Marko Capin
Hendric Dupont
Andreas Huff
Marvin Krannich
Niklas Weiß

4. Lehrjahr Anlagenmechaniker

Abdulazim Bikzad
Mohammad Khalifa

Kaufmann für Büromanagement

Franziska Beck, 1. Lehrjahr
Maximilian Karolus, 2. Lehrjahr
Lovis Krabbe, 3. Lehrjahr



Willkommen, Volker Häussler, auf die Partnerschaft!

NEUER NIEDERLASSUNGSLEITER
HWP MALER & AUSBAUER NRW

Volker Häussler und HWP mussten einfach zusammenfinden. Bevor wir dies näher erläutern, erst einmal „Herzlich willkommen als neuer Niederlassungsleiter bei HWP Maler & Ausbauer NRW am Standort Duisburg, Volker Häussler!“ Ein absoluter Wunschkandidat und Nachfolger von Ralf Hüsken, der viel für HWP geleistet hat und glücklicherweise HWP mit seiner Erfahrung noch eine Weile weiter unterstützen wird. Lernen wir aber nun Volker Häussler besser kennen.

In Stuttgart scheint es eine Malerwiege zu geben. Und in die wurde der heute 50-Jährige hineingeboren: Großvater Maler, Vater Maler – also entscheidet sich Volker Häussler nach seinem Abitur auch, diesen schönen Berufsweg zu gehen. Obendrauf noch das duale Studium mit Abschluss Diplom-Betriebswirt und danach noch den Malermeister sowie insgesamt 13 erfolgreiche Jahre bei Heinrich Schmid als junge Führungskraft. Da geht noch mehr: 2009 lockt die unternehmerische Selbstständigkeit mit Partnern im Raum Stuttgart. Der Fokus liegt dabei auf dem Segment Privatkunden. Der ändert sich jedoch 2016 aufs Private und ist verbunden mit einem Wechsel ins Ruhrgebiet zu einem namhaften Malerunternehmen. Volker Häussler führt dort eine Abteilung mit 40 gewerblichen Mitarbeitern. Was verbindet ihn schon seit Langem mit HWP?

Die Parallele in den Lebensläufen von Volker Häussler und den Gründern von HWP Handwerkspartner. Gleiche Schule, gleiche Sprache, gleiches Verständnis davon, führendes Handwerk zu gestalten. Und wie stellt sich Volker Häussler das vor?

Volker Häussler setzt auf echte Partnerschaft auch als Führungskraft. Auf Augenhöhe, wie es so schön heißt. Das bedeutet auch Eigenverantwortung. Mitarbeiter dürfen ihren Spielraum erweitern. Den Vorschuss an Vertrauen sieht Volker Häussler als gut investiert an und ermuntert seine Mannschaft zu engeren Kooperationen und Bündelungen von Kompetenzen. Das, so ist er sich sicher, wird auch Wirkung bei den Kunden zeigen. Und darauf freut sich Volker Häussler so sehr wie auf die vielen erfolgreichen Projekte mit den anderen HWP Niederlassungen der Region.



Volker Häussler,
Malermeister und Diplom-Betriebswirt



KONTAKT

HWP Maler & Ausbauer NRW, Falkstraße 91-97, 47058 Duisburg
Interne Kurzwahl 1515, Fon +49 203 518841-0, v.haessler@hwp-nrw.de

Erfolg zieht Erfolg an. Und Leistung lohnt sich: Drei Aufsteiger der SGAT HWP

Erfolgsgeschichten beginnen dort, wo Können, Leistung und Wille auf ein Umfeld treffen, das Weiterentwicklung ermöglicht und fördert. Darum ist unsere HWP Gruppe auch voller aufsteigender Berufswege und Karrieren. Drei schöne Beispiele kommen jetzt von der SGAT HWP aus Hamburg. Zu Hause in der Sparte Bautenschutz, erzielen hier 25 Mitarbeiter, davon 17 gewerbliche, und zusätzlich vier Aushilfen eine beeindruckende jährliche Gesamtleistung von rund 8,2 Mio. Euro. Zahlen, die nach Perspektiven klingen. Dazu noch ein exzellenter Kundenstamm und herausragender Ruf. Drei Mitarbeiter haben diesen Erfolg genutzt, um zu zeigen, dass sie aus dem gleichen Holz geschnitzt sind: Benedikt Kiesewetter, Maximilian Goehle und Silvia Ricciardi.

Aufsteiger Nr. 1: An die Spitze der Bauwerksabdichtung.

Benedikt Kiesewetter ist ab sofort der neue Abteilungsleiter Bauwerksabdichtung. Seit dem Einstieg ins Unternehmen im Oktober 2021 hat der gelernte Land- und Baumaschinenmechaniker mit Bachelor of Sciences Maschinenbau, Entwicklung und Konstruktion gezeigt, was er kann und will. Eine steile Entwicklungskurve für den Spezialisten in der Bauwerksabdichtung im konstruktiven Ingenieurbau. Benedikt Kiesewetters große Stärken: Organisations-talent, Umgang mit Menschen und dazu noch das hohe technische und kaufmännische Verständnis. Was er in der HWP Führungskräftewerkstatt gelernt hat, wird ihm jetzt nutzen, um den vielversprechenden Maximilian Goehle zu führen, der ebenfalls aufgestiegen ist.

Aufsteiger Nr. 2: Die neue Leitung am Bau.

Maximilian Goehle verantwortet ab jetzt die Position des Bauleiters in der Abteilung von Benedikt Kiesewetter. In den wenigen Monaten seit seinem Eintritt im Juli 2023 hat der gelernte Maler gezeigt, was er drauf hat in den Bereichen Betoninstandsetzung und Bauwerksabdichtung. Sein Talent liegt in der Familie. Und so hat Maximilian im väterlichen Unternehmen bereits viel Erfahrungen mit WHG-Beschichtungen und kleineren Betoninstandsetzungsmaßnahmen gesammelt. Maximilian Goehle



Von links nach rechts: Benedikt Kiesewetter, Silvia Ricciardi, Maximilian Goehle

verstehen immer sofort, worauf es bei neuen technischen Bereichen ankommt – eine seiner großen Stärken.

Benedikt Kiesewetter und Maximilian Goehle und ihre Abteilung Bauwerksabdichtung sind die Spezialisten für Abdichtungen im konstruktiven Ingenieurbau wie beispielsweise in Parkdecks, Tiefgaragen, Tunnelbauwerken oder im Bereich Druckwasser. Private Gewerbe- und Immobilienunternehmen und Unternehmen des öffentlichen Rechts, wie etwa die Hamburger Hochbahn, vertrauen auf die Leistungen der zwölf Mitarbeiter in diesem Bereich. Und hinter den Kulissen?

Aufsteiger Nr. 3: Die Beste im Büro mit mehr Verantwortung.

Silvia Ricciardi ist schon viele Jahre eine tragende Säule bei der SGAT HWP. Ganz besonders ist ihr Einsatz während der Fusion mit der Norddeutschen Spritzbetongesellschaft im Jahr 2021 aufgefallen, als sie in dieser Ausnahmesituation tatsächlich allein das Büro geschmissen hat. Höchst verdient also steigt Silvia Ricciardi zur Büroleiterin auf. Aktuell verantwortet sie zusammen mit Andrea Schwarz die komplexe Administration für ein Umsatzvolumen von 8 Mio. Euro. Die Aufgabe, neue Strukturen mit dann drei Mitarbeitern zu schaffen, ist bei ihr in den besten Händen.

Allen drei Aufsteigern und der SGAT HWP weiter alles Gute. Wir sind schon gespannt auf die nächsten Erfolgsmeldungen.



Erfolg in der Betoninstandsetzung weitergedacht: Das HWP Bautenschutz Strategietreffen

Betonsanierung boomt. Und HWP wächst. Was kommt raus, wenn man jetzt 1 und 1 zusammenzählt? Um dieser Frage nachzugehen und Potenziale für mögliche Synergien zu identifizieren, tauschten sich die Spezialisten der HWP Sparte Bautenschutz bereits zum ersten Mal im Februar 2023 aus. Im September dann die Fortsetzung in Hamburg.

Andy Bindewald und Patrick Herrmann von HWP Handwerkspartner, Rilind Mazrekaj von HWP Substanzbau, Christian Woge von SGAT HWP, Marco und Timo Ullrich von ABV Bau Ullrich, Marc Orzol von BIK Uhr und Harry Fass von Torkret Luxembourg kommen dafür am 13. und 14. September 2023 im Hamburger Empire Riverside Hotel zusammen. Diesmal vertiefen sie die inhaltlichen Treiber des ersten Treffens, moderiert von HWP Geschäftsführer André Ryschka.

Partnerschaft ganz praktisch für zukünftige Projektgrößen.

Zwar ist auch hier das Thema Fachkräftemangel präsent, doch die Partnerschaft geht weit über den Ausgleich von Mitarbeitern hinaus: Die gemeinschaftliche Umsetzung von Bauvorhaben ist der große Gedanke. Welchen Unterschied kann HWP hier insbesondere für große Auftraggeber machen? Schnell landet man beim Materialeinkauf, der bessere Preislisten und Rückvergütungssysteme mit unseren Lieferanten notwendig macht. Zentralisiert liegt hier enormes Potenzial.

Mit angezogener Handbremse: Wieder mal Fachkräftemangel.

Die Menschen bei HWP machen den Unterschied. Und von denen bekommen wir im wahrsten Sinn des Wortes leider nicht genug. Was auch an einer Besonderheit liegt: die Spezialisierung in der Betoninstandsetzung. Denn es gibt nun mal keine originäre Berufsausbildung für diesen

Bereich. Unsere HWP Facharbeiter im Bereich Betonsanierung setzen sich meist aus Maurern, Stahlbetonbauern, Gussasphaltbauern, Abdichtern, Malern und Gewerkschaften zusammen, die der Chance zur Weiterentwicklung bei HWP gefolgt sind und neues Wissen und neue Fähigkeiten in der Betonsanierung erworben haben. Spezialisten auf dem freien Markt zu finden gleicht der Suche nach der Nadel im Heuhaufen.

Positiv betrachtet ergibt sich daraus auch wieder ein Potenzial. So haben SGAT HWP und ABV Bau Ullrich bereits damit begonnen, sich über die vielen Fachschulungen auszutauschen und Kosten zu teilen. Dafür werden ab 2024 einheitliche Schulungsblöcke angeboten.

Nach Einschätzung von Regionalleiter Patrick Herrmann könnten sofort 15 bis 20 Fachkräfte im HWP Bereich Bautenschutz und Betoninstandsetzung unbefristet eingestellt werden. Hier wird in 2024 angesetzt. Denn HWP ist einer der Top-Arbeitgeber der Branche mit Solidität, Arbeitsplatzsicherheit und jeder Menge Entwicklungsmöglichkeiten. Das dürfen in Zukunft noch viel mehr Fachkräfte da draußen erfahren. Das Stichwort lautet Markenbekanntheit und -image: Wer ist die HWP Gruppe, was zeichnet uns als Arbeitgeber aus und unterscheidet uns? Und warum liegen für jeden, der echte berufliche Perspektiven sucht, hier die aussichtsreichsten Chancen? Antworten hierzu sollen in gezielten Recruitingkampagnen gegeben werden. Wir sind sicher, dass die Resultate daraus greifen werden.

Das Fazit dieses Strategietreffens ist positiv, da sind sich alle einig. Grund genug, auch zukünftig zweimal jährlich die Sparte Bautenschutz in den Fokus der Unternehmensentwicklung zu rücken und gemeinsam Perspektiven auf den Weg zu bringen. Und wer weiß, welche Erfolge es dazu Ende 2024 zu berichten gibt?

Von links nach rechts: Rilind Mazrekaj, Harry Fass, Marc Orzol, Andy Bindewald, André Ryschka, Marco Ullrich, Patrick Herrmann, Timo Ullrich, Christian Woge



NEUES AUS DER ZENTRALE

Hinter die Kulissen geschaut: Neustart der Zahlenbändiger im Bereich Finanzen und Rechnungswesen



Jasmin Fischer, Leiterin Finanzen und Rechnungswesen der HWP Gruppe

Es gibt Unternehmensbereiche, die man, je besser sie arbeiten, umso weniger wahrnimmt. Alle Zahlungen pünktlich auf dem Konto? Alle Berichte und Bilanzen fristgerecht erstellt? Dann hat der Bereich Finanzen und Rechnungswesen im Hintergrund mal wieder tolle Arbeit abgeliefert. Gut für die HWP Gruppe und damit uns alle. Schade natürlich, wenn diese Talente im Verborgenen bleiben würden. Also schauen wir mal genauer hin, wer sich hier einbringt und was alles an Leistung dahinter steht. Und da kommen wir gerade passend, denn es hat sich aktuell einiges getan. Fangen wir mal oben an.

Jasmin Fischer ist zwar erst im Juli 2023 bei der HWP eingestiegen, doch wenn jemand Bescheid weiß, dann sie. Denn Jasmin hat nicht nur eine beeindruckende Ausbildung mit Abschluss als Bankkauffrau und Master in Business Administration, dazu auch eine Berufslaufbahn mit großen Namen und verantwortungsvollen Positionen vorzuweisen, sondern ist auch bei HWP die Leiterin des Bereichs Finanzen und Rechnungswesen. Expertin ist Jasmin ebenfalls im Bereich Transaction Accounting, das

sich mit der Bilanzierung von neu erworbenen Unternehmen im Konzern beschäftigt. Na, das passt ja bestens zur HWP Wachstumsstrategie. Und dazu ist sie ein fröhlicher Mensch, dem das Team gerne folgt. Noch besser. Fragen wir sie doch gleich.

Jasmin, wie ist der Bereich aufgebaut und was sind Eure Ziele?

Jasmin Fischer: Wir haben uns gerade komplett neu aufgestellt. In Hamburg ein neues Team aufzubauen war schon eine Herausforderung. Aber wir haben zum Glück viele tolle neue Kolleginnen und Kollegen gefunden. Mein Team ist mit insgesamt 16 Mitarbeitern nun auch vollständig. Acht Mitarbeiter sitzen vor Ort in Hamburg, drei in Harrislee, drei in Berlin und zwei im Homeoffice in Göttingen.

Zwischenzeitlich waren wir stark unterbesetzt und die Arbeitsbelastung war sehr hoch. Prioritäten mussten anders gesetzt werden und manche Aufgaben wurden outgesourct. Aber mit den vielen neuen Kollegen – seit Mitte des Jahres ganze sieben! – können wir wieder alles inhouse abbilden, sodass die Qualität der Arbeit jetzt perfekt passt.

Wie sieht sich Deine Abteilung? Die HWP hat 16 Standorte und über 30 operative Einheiten. Wie funktioniert da die Zusammenarbeit?

Jasmin Fischer: Wir sehen uns als Dienstleister für operative Einheiten und natürlich auch als Sparringspartner. Mit jeder Menge Aufgaben. Zum Beispiel die Debitoren- und Kreditorenbuchhaltung, die Finanzbuchhaltung, der Bereich Finanzierung sowie das Financial Controlling (siehe Erläuterungen im Erklärkasten). Dazu stehen wir mit der HWP Geschäftsleitung und den Niederlassungen in engem Austausch.

Bei der Zusammenarbeit mit den operativen Einheiten sind klare Zuständigkeiten absolut wichtig. Darum sind

jeder Niederlassung feste Ansprechpartner von uns für Kreditoren, Debitoren und Abschluss zugeordnet. Unsere zentralen Ansprechpartner bei den Niederlassungen sind wiederum die Teamassistenzen, gerade wenn es um die Buchungen im Tagesgeschäft geht. Die Zusammenarbeit läuft sehr gut. Das ist die Basis für unsere Arbeit. An der Stelle auch noch mal ein herzliches Dankeschön an alle Teamassistenzen, die wirklich einen tollen Job machen.

Apropos HWP Geschäftsleitung: Warum wurde die HWP Handwerkspartner AG auf die Rechtsform der GmbH umgestellt? Warum nennt sich der Vorstand nun Geschäftsleitung? Und warum wird der Konzernabschluss nun nach HGB und nicht mehr nach IFRS vorgenommen?

Jasmin Fischer: Die Rechtsform der GmbH passt besser zur Unternehmensstruktur unseres neuen Mitgesellschafters und Mehrheitsanteilseigners GRIP, hinter der auch die Ortwin Goldbeck Holding SE steht. Dadurch sind die Strukturen einfacher und die Abstimmungswege kürzer. Es gibt auch keinen Aufsichtsrat mehr. Daher sprechen wir jetzt auch nicht mehr von unserem Vorstand, sondern von den Geschäftsführern oder der Geschäftsleitung.



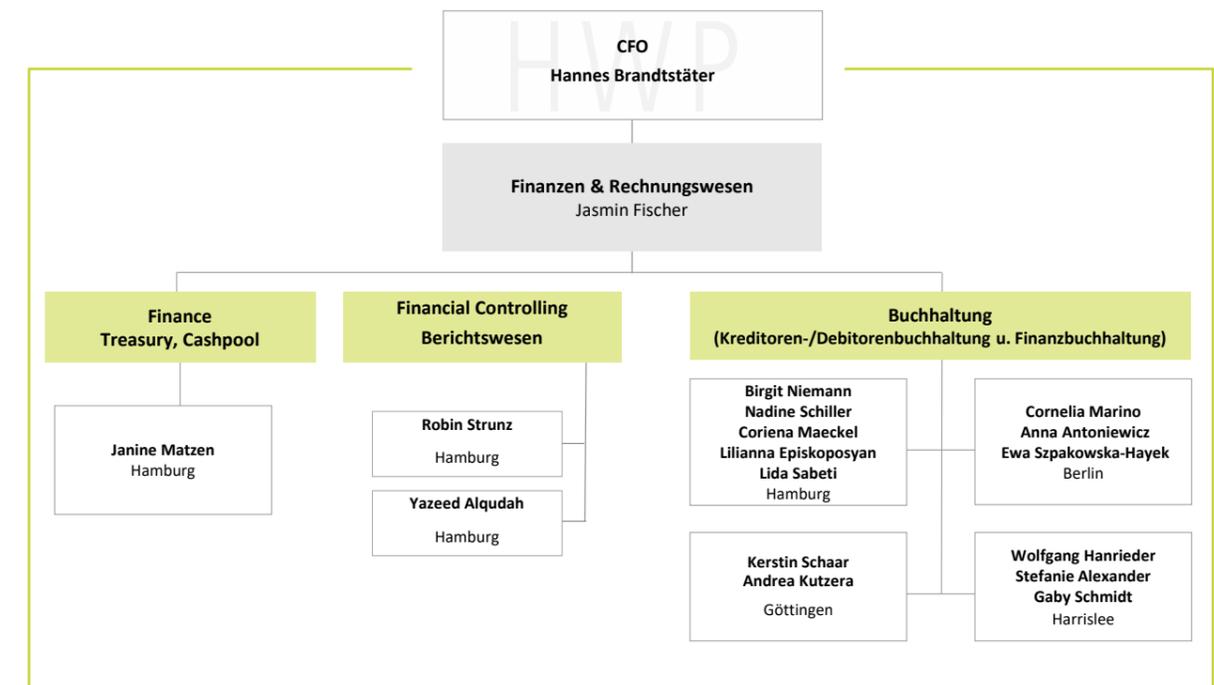
Seit Kurzem bei HWP an Bord: Kreditoren- und Debitorenbuchhalterin Lida Sabeti und Junior Controller Yazeed Alqudah



Ewa Szpakowska-Hayek ist seit November 2023 als Kreditoren- und Debitorenbuchhalterin bei HWP

Der Bereich Finanzen und Rechnungswesen ist jetzt top aufgestellt: An jeder Position eine erfahrene Persönlichkeit. Und zusammen ein starkes Team. Auf geht's – lasst uns zeigen, was wir können!

Hannes Brandtstätter, CFO HWP Handwerkspartner





Von links nach rechts vordere Reihe: Cornelia Marino, Gaby Schmidt, Stefanie Alexander, Robin Strunz, Anna Antoniewicz, Jasmin Fischer
Hintere Reihe: Birgit Niemann, Wolfgang Hanrieder, Nadine Schiller, Andrea Kutzera

Zu der Frage Umstellung von IFRS auf HGB: GRIP und die Ortwin Goldbeck Holding SE konsolidieren nach HGB, deshalb muss auch unser Konzernabschluss nach HGB erfolgen. Ein weiterer Konzernabschluss nach IFRS wäre da natürlich nicht mehr sinnvoll. Das hat natürlich auch Auswirkungen auf unsere Bedingungen bei der Akquisitionsfinanzierung. Die müssen dann nämlich auf den HGB-Abschluss angepasst werden – aber jetzt sind wir schon sehr in der fachlichen Tiefe. Für die interne operative Steuerung jedenfalls lehnen wir uns bei einigen Kennzahlen an die Sichtweise der IFRS-Welt an. Die zieht aktuelle Marktwerte heran und ist insbesondere bei der Baustellensteuerung realitätsnäher.

Zurück zum Team: Ihr hattet einen Workshop im September. Worum ging es da?

Da wir auf verschiedene Standorte verteilt sind, war es uns wichtig, dass sich alle einmal persönlich kennenlernen. Dabei hat uns Kristina Erhart aus der Personalabteilung toll begleitet mit lustigen Kennlernspielen und Gruppenaufgaben. Ein wichtiges Thema waren auch unsere Unternehmenswerte Partnerschaft, Leistung, Fortschritt und Wirtschaftlichkeit, mit denen sich alle voll identifizieren

konnten. Für unsere gute Zusammenarbeit war es zudem wichtig, Standards festzulegen. Und wir haben bei dem Treffen auch die Abarbeitung von Altlasten organisiert, die durch die frühere Unterbesetzung liegen geblieben sind. Da ziehen wir an einem Strang, jeder hat zugesagt, auch dabei sein Bestes zu geben. Das ist wichtig für ein weiteres sauberes Arbeiten und auch für die Prüfer des Jahresabschlusses. Und so haben wir uns einiges vorgenommen. Die beiden gemeinsamen Tage in Hamburg haben uns extrem zusammengeschweißt und motiviert.

Konkrete Aufgaben für die nächsten Monate:

- Tagesgeschäft und Abarbeitung Altlasten
- Vorbereitung Vorprüfung der Erstkonsolidierung per 5.5.23 und des Kontrollsystems (Termin mit Prüfer Mazars: Dezember 2023)
- Jahresabschluss der Tochtergesellschaften und Holding per 31.12.23 nach HGB (Termin mit Prüfer Mazars: April 2024)
- Konzernabschluss nach HGB (Termin mit Prüfer Mazars: April 2024)

Finanzbuchhaltung:

Ist notwendig für die Bilanzierung und die Abschlusserstellung. Das umfasst das korrekte Abbilden von teiltfertigen Leistungen nach HGB wie auch nach Leistungsstand sowie Rückstellungsbildung und Bewertung der Werthaltigkeit von Forderungen. Die Kollegen erstellen monatlich Abschlüsse der Gesellschaften und werden dabei durch das operative Controlling und die Personalabteilung unterstützt. Wenn das Belegvolumen einer Gesellschaft es erlaubt, übernehmen Finanzbuchhalter auch das Tagesgeschäft von Gesellschaften. Die Verarbeitung erhaltener Daten von externen Steuerberatern im System für Auswertungszwecke zählt ebenso dazu wie die Übernahme von gesellschaftsrechtlichen Aufgaben, beispielsweise dem Beschlusswesen.

Finance/Finanzierung:

In diesem Bereich liegen Liquiditätsplanung und -steuerung und das zentrale Cashmanagement der HWP Gruppe. Zudem die Kontoadministration und die Kommunikation mit Banken, Bürgschaftsgebern und stillen Beteiligten. Die Aufgaben reichen von der Kontoanbindung in SFirm über die Freigabe von Zahlflüssen bis hin zur Erstellung von Bankenspiegeln und anderen Übersichten. Auch die Abarbeitung von Vertragsinhalten mit Finanzierungspartnern zählt dazu. Und nicht zuletzt die Bearbeitung von Ad-hoc-Anfragen im Zusammenhang mit der Finanzierung.

Financial Controlling:

Hier werden die buchhalterisch erfassten Zahlen und Informationen für die externe Berichterstattung an Banken und andere Finanzierungspartner sowie die Gesellschafter und das Management aufbereitet, verplausibilisiert und kommentiert. Verschiedene Ansprechpartner erhalten Auswertungen und Berichte mit unterschiedlichen Detaillierungsgraden. Auch werden steuerungsrelevante Kennzahlen ermittelt und die Einhaltung beispielsweise von in Kreditverträgen vereinbarten Covenants überprüft. Auch besondere Ad-hoc-Anfragen werden im Financial Controlling übernommen. Und Kollegen werden mit Qualitätschecks und Schulungen beim Import von erfassten Daten im Reportingsystem LucaNet unterstützt.

Kreditoren-/Debitorenbuchhaltung:

Verantwortet das buchhalterische Tagesgeschäft, also die Buchung der Bankbewegungen, das Prüfen und Verbuchen von Eingangs- und Ausgangsrechnungen und die Erfassung von Kassenbewegungen. Anlagegüter werden angelegt. Dabei achten die Kollegen insbesondere auf die korrekte Kontierung zur Sicherstellung eines gruppenweit einheitlichen Bilanzierungsvorgehens und die Einhaltung umsatzsteuerlicher Vorschriften. Besonders wichtig ist außerdem die Prüfung und Erfassung relevanter Systemvorgaben wie Kontotyp und Betriebsabrechnungs-Kennzeichen (BA-Kennzeichen), um relevante Auswertungen zu ermöglichen.

“ Wir sind als Mitarbeiter in den Workshop reingegangen und als Team rausgekommen. “

Birgit Niemann, Finanzbuchhalterin



Seit Oktober 2023 an Bord: Finanzbuchhalterinnen Lilianna Episkoposyan und Coriena Maeckel

Unsere Wachstumsmacher bei der Arbeit: Mergers & Acquisitions und Post Merger Integration



Unsere Wachstumsmacher Martin Waldeck und Svenja Fehrmann

Reden wir über Mergers & Acquisitions und Post Merger Integration. „Über was?“, werden sich manche vielleicht fragen. Und tatsächlich sind wir jetzt mitten in betriebswirtschaftlichen Spezialgebieten gelandet. Ganz tief sogar. Um hier wieder rauszukommen, brauchen wir Unterstützung. Stichwort HWP Partnerschaft. Wen wir fragen können? Das Gute ist ja, im HWP Netzwerk haben wir für praktisch alles Experten. In diesem Fall sind es Svenja Fehrmann, Manager Mergers & Acquisitions (M&A), und Martin Waldeck, Manager Post Merger Integration (PMI). Die beiden sind übrigens noch neu an Bord. Also, Svenja und Martin, klärt Ihr uns auf?

Fangen wir mit Mergers & Acquisitions an, was ist das?

Svenja Fehrmann: Wachstum ist ja unser großes Thema bei HWP. Das machen wir aus uns selbst heraus, also organisch. Und auch durch Zukäufe, also anorganisch. Diese Zukäufe erfolgen in einem Prozess, Schritt für Schritt. Mergers & Acquisitions heißt dabei so viel wie akquirieren und zusammenlegen.

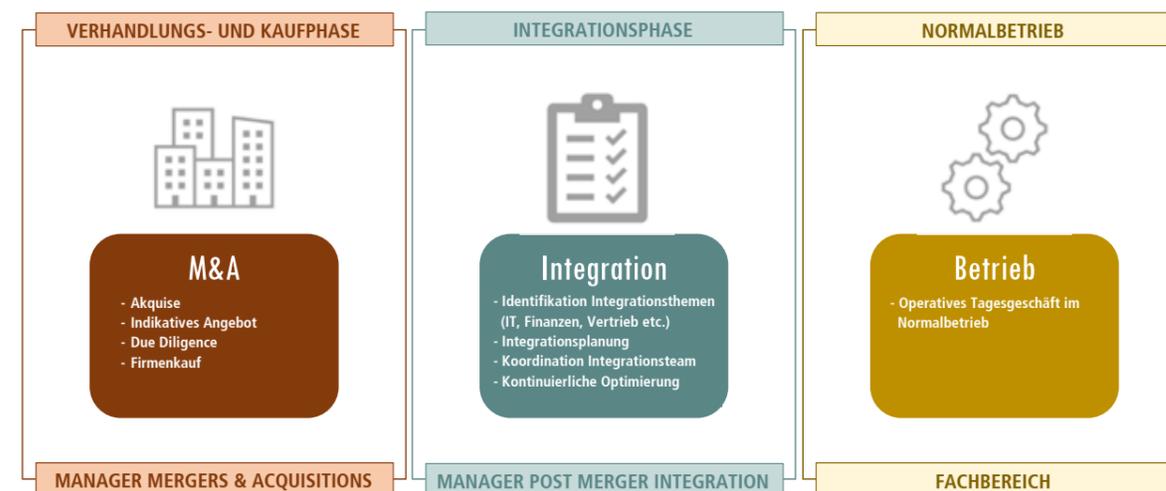
Und das funktioniert wie?

Svenja Fehrmann: Wir analysieren den Markt nach erfolgreichen, in ihrem Bereich spezialisierten Unternehmen,

die zur HWP Wachstumsstrategie passen. Dabei achten wir auch auf die internen Strukturen, beispielsweise, ob es auch eine solide zweite Managementebene gibt, aber natürlich auch auf Kennzahlen wie Profitabilität. Dann nehmen wir Kontakt auf. Oft ist es aber auch das Unternehmen, das auf uns zukommt, weil es beispielsweise eine geeignete Nachfolgelösung sucht. Bei beiderseitigem Interesse erfolgt eine aufwendige Phase, die sogenannte Due Diligence, also eine genaue Prüfung aller wichtigen Bereiche und Kennzahlen. Und schließlich arbeiten wir einen für beide Seiten fairen Kaufvertrag aus.

Was sind dabei die Kriterien für Euch?

Svenja Fehrmann: Wichtig ist uns der partnerschaftliche Umgang. Wir wollen für beide Seiten ein bestmögliches Ergebnis erzielen. Es darf nur Gewinner geben. Auch sollen die bestehenden Strukturen der Unternehmen bleiben, denn sie haben bereits bewiesen, dass sie erfolgreich funktionieren. Gleiches gilt für die Mitarbeiter, die einen enormen Wert darstellen. Von ihnen wollen wir natürlich lernen und mit ihnen zusammen Synergien schaffen. Ganz wichtig sind selbstverständlich auch die Inhaber, die im Idealfall noch an Bord bleiben – für eine Übergangszeit oder auch langfristig.



Und dann?

Svenja Fehrmann: Dann, wenn die Due Diligence erfolgreich gelaufen, der Kaufvertrag unterschrieben und alles in trockenen Tüchern ist, kommt Martin ins Spiel. Wir beide arbeiten eng zusammen.

Martin, dann übernimmst Du quasi den Staffelstab von Svenja?

Martin Waldeck: So ist es. Als Manager für Post Merger Integration laufe ich – um in dem Bild zu bleiben – bereits ab dem sogenannten Signing, das ist die Vertragsunterzeichnung, neben Svenja her, um schon früh zu verstehen, wo mögliche Ansatzpunkte für eine sinnvolle Integration liegen. Die konkrete Planung, Koordination und Umsetzung von Integrationsprozessen nach einer Übernahme ist dann meine Aufgabe. Hier arbeite ich auch eng mit dem Regionalleiter zusammen, der vonseiten der HWP den Neuzugang operativ begleitet.

Dann kommt also der große Tag, das neue Unternehmen läuft in den HWP Heimathafen ein. Was passiert als Nächstes?

Martin Waldeck: Jetzt ist es wichtig, dass die beiden Unternehmen sich wie beim Tanzen auf einen gemeinsamen Takt einschwingen. Vielleicht kommt man mal hier aus dem Rhythmus oder stößt da an, aber das ist normal, wenn man bedenkt, wie viele betriebswirtschaftliche Sys-

teme und Prozesse aufeinander abgestimmt werden wollen. Und natürlich treffen auch unterschiedliche Kulturen aufeinander. Am Ende sind es immer die Menschen, um die es geht. Darum begleite ich die neuen Unternehmen zu Beginn intensiv vor Ort. Meine ersten Erfahrungen sind da sehr gut. Die Kollegen schätzen es sehr, einen unmittelbaren Ansprechpartner bei sich zu haben. Und ich lerne die jeweiligen Besonderheiten viel besser kennen. Für das gegenseitige Verständnis und ein konstruktives Miteinander eine gute Sache.

Abschließend noch kurz zu Euch: Welchen Weg seid Ihr gegangen, bevor Ihr den HWP Karriereweg eingeschlagen habt?

Svenja Fehrmann: Nach meinem BWL-Studium bin ich im Vertrieb für das Bausegment bei HILTI in den Beruf gestartet. Dort war ich zwei Jahre. Dann zwei Jahre im Business Development / Mergers & Acquisitions bei der svt Unternehmensgruppe. Und jetzt freue ich mich, hier als Manager Mergers & Acquisitions bei HWP zu sein. Seit dem 1. November 2023.

Martin Waldeck: Ich habe meinen Master in BWL mit Schwerpunkt Finanzen, Rechnungswesen und Steuern gemacht. Meine erste Station war sechs Jahre bei einer mittelständischen Steuerberatung und Wirtschaftsprüfung. Bei HWP bin ich jetzt seit dem 1. August 2023 als Manager Post Merger Integration und freue mich auf alles Weitere.

Personal für mehr Personal: Mit sechs neuen Kollegen geht's jetzt voran

Was braucht Partnerschaft zuallererst? Personal, natürlich. HWP ist stolz auf über 1.000 Mitarbeiter. Und wer kümmert sich um die? Einen wichtigen Beitrag leisten die Kollegen der Personalabteilung. Weil wir ja wachsen, sind seit Ende 2022 gleich vier neue Kolleginnen im Team der Lohn- und Gehaltsabrechnung gestartet. Willkommen, Katrin Hagedorn, Anna Myszk, Nicole Schoninger und Alexandra Winkler!

Damit wird die Verwaltung von Personalressourcen, einschließlich dem Erstellen von Arbeitsverträgen, Vertragsveränderungen, Arbeitszeugnissen und die monatlichen Lohn- und Gehaltsabrechnungen, noch effizienter. Eine bemerkenswerte Besonderheit: Mit Nicole Schoninger hat eine ehemalige Kollegin den Weg zurück zur HWP gefunden. Sie war früher Teamassistentin bei der HWP Substanzbau in Mannheim. Übrigens war auch Nicoles Vater bereits bei der HWP.

Neue Verstärkung in Recruiting und Personalmarketing: Bevor die Kolleginnen der Personalabteilung aktiv werden können, braucht es erst mal neue Mitarbeiter. Die zu gewinnen ist seit August 2023 auch Aufgabe von Victoria von Dechend – willkommen, Victoria! Active Sourcing nennt sich ihr Bereich, also das direkte Ansprechen von aussichtsreichen Kandidaten. Victoria hat Bürokauffrau gelernt, sich dann weiterentwickelt zur Personalreferentin mit Ausbilderschein für kaufmännische Berufe. Dann die Elternzeit. Und jetzt unterstützt Victoria Rainer Heins dabei, den Fachkräftemangel in Fachkräftereichtum zu verwandeln.

Auch Max Mulack, unseren neuen HWP Social Media Manager, heißen wir herzlich willkommen! Max betreut in Abstimmung mit dem Bereich Marketing und Kommunikation von Anne Helen Ryschka die sozialen Medien, repräsentiert HWP nach außen und hat damit auch im Rahmen der HWP Wachstumsstrategie eine wichtige und verantwortungsvolle Aufgabe.



Von links nach rechts: Max Mulack (Social Media Manager),
Victoria von Dechend (Recruiting),
Anna Myszk und Alexandra Winkler (Lohn- und Gehaltsabrechnung)

Nicole Schoninger und Katrin Hagedorn
(Lohn- und Gehaltsabrechnung)

FACHBEITRÄGE

Mit Transparenz zu neuer Effizienz: So CRM-Software

Mit HWP haben Handwerksunternehmen einen entscheidenden Vorteil, denn sie erreichen, was sie alleine nicht zu leisten imstande sind. Effizienz ist das Zauberwort. Das bedeutet: Weniger Büro, mehr Baustelle. Weil im Hintergrund administrative Prozesse, Einkauf und Logistik übernommen und optimiert werden in Dimensionen, die so nur großen Unternehmen offenstehen. CRM, das Customer Relationship Management, ist ein Bereich davon. Hier geht es um alles, was die Kundenbeziehungen erfolgreicher macht. Eine eigens für HWP maßgeschneiderte Software ist seit 2022 im Einsatz. Wie sieht die Bilanz aus?

Arbeit erleichtern. Im Kundenkontakt punkten.

Der Malerbetrieb Eberhardt Hamburg und zwei Berliner Niederlassungen sind die Vorreiter beim Einsatz der von den freshworks Spezialisten entwickelten leistungsstarken Cloud-Software. Kundenbeziehungen einfacher pflegen, Angebote strukturierter und schneller erstellen, das sind die wesentlichen Vorteile der Anwendungssoftware. Über verschiedene Kommunikationskanäle hinweg arbeiten Teams dabei zeit- und ortsunabhängig zusammen. Der Kundenkontakt ist verbessert durch leichtere Erreichbarkeit und schnellere Rückmeldungen. Und unsere interne Personaleinsatz- und Zeitplanung optimiert.

Welche Erfahrungen haben die Anwender in der Praxis gemacht? Wir haben Christian Büter, Niederlassungsleiter Malerbetrieb Eberhardt Hamburg, und Franz Kuhagen, im Vertrieb für den Malerbetrieb Eberhardt Hamburg, gefragt, was ihnen die CRM-Software konkret im Alltag bringt.

Welche Rolle spielt das neue System bei Euch im Arbeitsalltag?

Franz Kuhagen: Für uns ist das CRM-System inzwischen das wichtigste Arbeitsinstrument. Die komplette Akquise wird darüber abgewickelt.

Christian Büter: Ja, und die Übersicht bei der Auslastungsplanung und Angebotserstellung zu behalten ist jetzt deutlich einfacher.

Gibt es auch Auswirkungen in der Zusammenarbeit zwischen Vertrieb und Führung?

Christian Büter: Auf jeden Fall. Das System sorgt für mehr Transparenz, Übersichtlichkeit und Schnelligkeit. Wir arbeiten alle an der gleichen Stelle und vermeiden so Fehler. Das steigert die Effizienz in der in Angebotserstellung und Beauftragung.

Franz Kuhagen: Ein gemeinsamer Überblick auf die kompletten Daten eröffnet uns nun Klarheit, wer sich am besten beim Kunden meldet – ohne Überschneidungen und Reibungsverluste. So arbeiten wir automatisiert und optimiert zusammen.

Christian Büter,
Niederlassungsleiter
Malerbetrieb Eberhardt Hamburg



Franz Kuhagen,
Vertriebler für
den Malerbetrieb
Eberhardt Hamburg



Wie sind die Assistenzen eingebunden?

Christian Büter: Aktuell legen unsere Assistentinnen Angebote zusätzlich im CRM-System an, die nicht über den Vertrieb im Außendienst angestoßen wurden. Dadurch kann ich den Status aller verschickten Angebote direkt einsehen. Wir führen auch gerade ein Pilotprojekt durch, dabei wird das Projektdatenblatt aus der BRZ-Software automatisiert von einer künstlichen Intelligenz ausgelesen und automatisch in unser CRM-System und Dokumentationstool übertragen. Bei den Assistentinnen entfällt so der zusätzliche Aufwand der Anlage – und alle Daten sind aktuell und korrekt in BRZ, CRM-System und Dokumentationstool.

Was sind für Euch die größten Erleichterungen durch das System?

Franz Kuhagen: Das automatisierte Nachfassen zur Angebotsverfolgung ist durch die Vertriebsbrille betrachtet natürlich ideal.

Christian Büter: Und generell finde ich auch die Chance auf eine Zusammenarbeit über alle Niederlassungen hinweg sehr spannend. HWP steht für Leistung in immer mehr Bereichen. Die können wir jetzt noch besser platzieren. Damit kommen wir dem Ziel, Komplettanbieter zu sein, wieder einen Schritt näher.

Franz Kuhagen: Außerdem sind die E-Mails aus dem System eine riesige Erleichterung. Eine deutliche Erhöhung der Kontaktfrequenz mit unseren Kunden in der gleichen Zeit.

Welche Auswirkungen gibt es bei der Zusammenarbeit zwischen den HWP Niederlassungen?

Christian Büter: Durch die Transparenz des Systems erfolgen interne Abstimmungen schneller und Abschlüsse kommen effizienter zustande.

Wo seht Ihr vielleicht noch Potenzial?

Christian Büter: Aktuell arbeiten noch nicht alle operativen HWP Einheiten mit dem CRM-System. Hier geht noch was. Denn über das CRM-System können wir noch schneller und intensiver mit anderen Niederlassungen auch anderer Sparten kommunizieren und unsere Leistungen gemeinsam anbieten.

Habt Ihr Ideen für die Zukunft mit dem CRM-System?

Christian Büter: Das dreiteilige Schema der HWP und die Auslastungstabelle könnten abgebildet und die Informationen aus dem CRM-System ausgewertet werden. Auch könnten Zuordnungen für Bereiche, Regionen, Kundengruppen erstellt werden. Spartenübergreifende Empfehlungen könnten einfacher umgesetzt werden. Sogar Marketingkonzepte sind schnell und messbar umsetzbar.

Franz Kuhagen: Dieses CRM-System bietet uns auch eine Früherkennung von veränderten Marktsituationen. Es geht so weit, dass über Branchenfilter eine Vorhersage und eine Umsatzvorausschau nach angefragten und beauftragten Leistungen erstellt werden kann. Auch für weitere Rollouts sind die Grundlagen da. Ab jetzt wird es einfacher, weil die Prozesse definiert sind und wir weitere Niederlassungen sehr einfach integrieren können.

Und um unsere Leistungen intensiver zu bewerben, planen wir für 2024 auch verstärkt Marketingkampagnen für bestimmte Kundengruppen. Eigens erstellte Landingpages bieten dazu dann konkrete Informationen über die angebotenen Leistungen.

Märkte entwickeln sich sehr schnell und dynamisch. Ist das CRM-System auch ein Werkzeug, dem gerecht zu werden?

Christian Büter: Ja, eindeutig. Auch, weil bereichsübergreifende Aktionen angegangen werden können wie zum Beispiel im Fall von Wärmepumpen, die mit Wärmedämmverbundsystem angeboten werden können.

Ein einfacher Schritt-für-Schritt-Einstieg ist möglich, indem erst mal mit der Erfassung ab einer bestimmten Baustellengröße, also einem Mindestumsatzvolumen, begonnen wird. So kann der Auftragsbestand im laufenden Prozess ergänzt und aus dem System verwaltet werden. Das bringt mehr Überblick für alle Beteiligten. Perspektivisch wird dann das manuelle Reporting durch einen Monatsreport aus dem CRM-System ersetzt. Aufeinander aufbauend wird so die gesamte Kunden- und Auftragsverwaltung vereinfacht, weil alle Akteure auf die für sie relevanten Daten in Echtzeit zugreifen können. Auch Prozesse werden verschlankt und Fehlerquellen minimiert.

Vielen Dank, wir bleiben gespannt auf die weitere Entwicklung und was Ihr davon berichtet.

UNTER UNS

Die Kraft der Partnerschaft

Neulich, irgendwo im Internet: Da ist dieses Video von dem kleinen Jungen, der bei einer Schulaufführung vor versammelter Elternschaft auf einen Kasten springen soll. Alle Augen auf ihn. Er nimmt Anlauf. Er springt ab. Er scheitert. Und noch ein zweites Mal bleibt er am Kasten hängen. Plötzlich springen seine Klassenkameraden auf, laufen zu ihm, bilden einen Kreis um ihn, haken sich an den Schultern ein. Das gemeinsame Ritual, der Anfeuerungsruf tönt aus einem Dutzend Kinderkehlen.

Erfolg baut auf Partnerschaft.

Was wäre Asterix ohne Obelix oder Ernie ohne Bert? Oder anders: Wo wären wir jetzt im Leben ohne Partnerschaften? Wären wir beruflich an unserer aktuellen Position? Hätten wir privat das verwirklicht, was wir erreicht haben?

„Partner“ und „Partnerschaft“ sind viel gebrauchte Worte. Und nicht jede Beziehung verdient den Begriff. Doch ohne echte Partnerschaften würden wir als Gesellschaft und als Einzelne weit hinter unseren Möglichkeiten bleiben. Denn keiner kann alles. Und schon gar nicht alleine. Also brauchen wir andere, um Ideen, Visionen und Pläne zu verwirklichen. Wir wachsen über uns hinaus. Partner sind so gesehen wie Stufen auf einer Leiter, durch die wir höher und höher gelangen. So beschreibt in Rechtsanwaltskanzleien oder Wirtschaftsberatungen beispielsweise die Position des Junior-Partners eine Karrierestufe. Und nicht umsonst versteht sich HWP als eine Karriereplattform, die schon so einige ungewöhnliche Karrieren ermöglicht hat.

Partnerschaft ist Teil des Menschseins.

Partnerschaft ist seit jeher fest verankert in unseren Genen. Wenn in der Steinzeit wieder „Mammut“ auf der Speisekarte geritzt stand, sind Jäger partnerschaftlich losgezogen, um die Zutaten zu erlegen. Auch Diskussionen mit dem Säbelzahntiger wurden gemeinsam gelöst. Und beim gemütlichen Höhlenfeuer wurden dann die Heldengeschichten an die Wände gemalt. Alleine undenkbar.

Doch nicht nur ganz praktische Ziele wären für uns unerreichtbar, wir wären auch emotional arm. Darum sind

echte Partnerschaften mehr als nur reine Zweckbündnisse, so wie beispielsweise Koalitionen in der Politik. Dafür gibt es sogar ein eigenes Hormon, Oxytocin, das für die Bindung und Nähe zu anderen Menschen eine wichtige Rolle spielt. Ein Mangel daran kann zu sozialer Isolation und depressivem Verhalten führen. Wer kann das schon auf der Baustelle gebrauchen?

Interessant dabei ist auch die Wechselwirkung von Geben und Nehmen: Wer nur empfängt, nimmt sich nicht als Partner auf Augenhöhe wahr, sondern als Abhängiger. Genau das ist auch die Krux bei vielen – bestimmt gut gemeinten – Hilfsprogrammen: Der Empfänger von Hilfsleistung kommt nicht in Kraft und Selbstbewusstsein, sondern in Abhängigkeit. Die Opferrolle wird verinnerlicht. Hilfe zur Selbsthilfe ist hier die Lösung.

Was ist das Wesen von Partnerschaft?

Es gibt Ehepartner, Geschäftspartner, Bündnispartner, Kooperationspartner, Koalitionspartner, Trainingspartner. Immer geht es dabei um gemeinsame Interessen. Doch das ist eben nicht alles. Eine rein auf Vorteilsnahme ausgerichtete Partnerschaft steht auf dünnem Eis. Es herrscht Misstrauen. Kontrolle dominiert das Verhalten. Kontrolle bindet Energien und Aufmerksamkeit. Um Früchte zu tragen, braucht Partnerschaft dagegen Vertrauen. Vertrauen in die Partnerschaft reduziert die Komplexität, weil wir weniger kontrollieren müssen. Vertrauen ist der Kitt, der Partner verbindet. Ein Vertrauensvorschuss ist eine Art sozialer Kredit. Robert Bosch hat einmal gesagt: „Ich würde lieber Geld verlieren als Vertrauen.“ Das entsteht aus gemeinsamen Werten, einer geteilten Weltsicht, aus gemeinsamen Zielen und Visionen. Gleichzeitig steigt unsere Leistung durch empfangenes Vertrauen: Es bestärkt uns in unserem Selbstvertrauen und verleiht uns manchmal geradezu Flügel.

Wieder einmal sind also Werte das Fundament, das alles andere trägt. Darum sind sie uns bei HWP auch so wichtig. Wenn wir sehen, wie Partnerschaften zerbrechen, hat es immer mit den oben genannten Faktoren zu tun. Wenn wir dagegen beobachten, was erfolgreiche Partnerschaften ausmacht, werden wir immer auch eine

intakte Beziehung und Bindung der Partner untereinander erkennen.

Was gewinnen wir durch Partnerschaft?

Auf den ersten Blick sind es natürlich die funktionalen Vorteile, die sich durch eine Partnerschaft auszahlen. Doch mehr noch: Wir gewinnen selbst Anerkennung für unseren Beitrag in der Partnerschaft – die Leistung, die wir erbringen, das Vertrauen, das wir geschenkt bekommen. Den Zusammenhalt, der daraus erwächst und in dem Gefühl gemeinsamer Stärke spürbar wird. Und noch ein weiteres gutes Gefühl kommt dazu: das der Sicherheit. Auf einen Partner können wir uns verlassen. Gibt es etwas Schöneres?

Wie gelingt eine Partnerschaft?

Mal angenommen, Sie würden jetzt einen Partner für sich gewinnen wollen, was wäre zu tun? Es ist ganz einfach: Seien Sie der Partner, den Sie sich wünschen. Seien Sie wahrhaftig, seien Sie einfach echt. Machen Sie die Ziele des Partners zu Ihren Zielen. Denken Sie einfach nur daran, wie Sie den anderen beim Erreichen seiner Ziele weiterbringen können – ohne dabei zuerst an die eigenen Vorteile zu denken.

Die biblische Haltung des „Geben ist seliger als Nehmen“ zahlt sich schneller aus, als manche denken. Dazu gehört auch die Bereitschaft, in Vorleistung zu gehen. Und wenn Sie jetzt noch den ersten Schritt machen, sind Sie bereits auf dem richtigen Weg. Nicht warten, sondern machen. Gerade in so unruhigen Zeiten wie diesen gibt es nichts Wertvolleres als ein stabiles, leistungsfähiges und verlässliches Netzwerk. Eine Investition darein ist die beste Anlage.

Auch wenn der kleine Junge aus unserer Eingangsgeschichte noch keine Ahnung von Investitionen und Partnerschaft hat, erfährt er den Gewinn: Der Anfeuerungsruf seiner Kameraden im Kreis um ihn ist kaum verhallt, da sammelt er sich wieder, nimmt zum dritten Mal Anlauf, springt ab. Als er unter dem Jubel des Elternpublikums überglücklich oben auf dem Kasten steht, ist er der Größte. So lässt Partnerschaft uns über uns hinauswachsen.

Hallo Zukunft, Yahya und Tawab kommen!



Die Hand reichen. Vertrauen schenken. Hier beginnt Partnerschaft. Und so sind es oft die kleinen Geschichten vom Miteinander, die zeigen, was wir bei HWP gemeinsam bewirken. So wie die von Yahya und Tawab. Die eine spielt in Berlin bei Kaminski und Brendel Malereibetrieb, die andere auf Sylt bei Malerbetrieb Eberhardt.

Angekommen, qualifiziert und Bester in Berlin geworden.

Yahya Khaleghi kommt aus Afghanistan, findet 2015 mit seinem Bruder den langen Weg nach Berlin. Sprachkurs, Schule und ein Praktikum als Maler und Lackierer eröffnen ihm Perspektiven in der für ihn neuen Welt. Dann 2018 die Chance, sein Leben auf eine solide Basis zu stellen: eine Berufsausbildung bei Kaminski und Brendel! Die theoretischen Prüfungen auf Deutsch sind eine Hürde. Doch Yahya lässt sich nicht unterkriegen: „Anderthalb Jahre vor der Gesellenprüfung wurde mir klar: Wenn ich das jetzt nicht schaffe, war alles umsonst. Und dann fing ich an zu lernen.“ Mit Erfolg: Als zweitbesten Schüler Berlins qualifiziert er sich mit seiner sehr guten Gesellenprüfung 2021 für den NordCup und wird Sieger des Leistungswettbe-

werbs der Maler- und Lackiererinnung Berlin. Was für ein Erfolg! Yahya bleibt Kaminski und Brendel treu. „Ich bin sehr zufrieden hier, bei Problemen kann ich mich immer an meinen ehemaligen Ausbildungswart Stefan Kähn wenden“, erzählt er. Acht Jahre nach seiner Flucht schaut Yahya in die Zukunft: „Ich möchte Schritt für Schritt nach vorne gehen, als Nächstes meinen Vorarbeiter machen.“ Geschäftsführer Holger Berszinski unterstützt den Plan: „Wir freuen uns sehr über junge Menschen, die wir für das Handwerk gewinnen können. Es ist toll zu sehen, dass Yahya Lust darauf hat, den Weg bei und mit uns weiterzugehen! Seine Geschichte bewegt uns sehr, wir sind froh, dass wir ihn haben.“

Fotos: ©Brix & Maas Photography

„Ich bin hier sehr zufrieden, hier kann ich eine gute Zukunft haben.“

Yahya Khaleghi



Mit Leidenschaft dabei: Yahya Khaleghi

Mit vereinten Kräften auf die Insel und in eine neue Perspektive.

Sylt 2015: Der Wind weht, die Wellen rollen und Tawab Joya erreicht die Insel im hohen Norden. Und kommt bei einer echten Chance an: Eine Lehre beim Malerbetrieb Eberhardt auf Sylt weit weg von Verfolgung und Krieg ist für Tawab ein unglaublicher Neuanfang. Er ist sehr dankbar. In der Zeit danach beweist er sich als Geselle. Marc Eberhardt unterstützt Tawabs Integration. Und engagiert sich auch, seine Frau Tamana nach Deutschland zu holen. Tamana musste nach der Machtübernahme der Taliban in 2021 aus Afghanistan in den benachbarten Iran fliehen. Frauen, insbesondere alleinstehende, befinden sich in beiden Ländern in einer sehr schwierigen Lage. Bei der Deutschen Botschaft in Teheran erwirken Marc Eberhardt und Tawab, dass Tamana endlich im Oktober 2023 nach Deutschland einreisen darf. Im achten Monat schwanger.

Marc Eberhardt zu seinem Einsatz: „Tawab ist ein sehr guter und fleißiger Facharbeiter, solche Leute können wir gut gebrauchen. Ich bewundere, mit welchem Willen und Engagement er die Dinge angeht. Die Situation hier war nicht leicht – fremdes Land, fremde Sprache, schwangere Frau weit weg und viele Vorbehalte. Tawab möchte sich integrieren, er sieht seine Zukunft hier und ist bereit, sich dafür einzusetzen.“

Diese beiden Geschichten von Partnerschaft sind nur zwei Beispiele von vielen, die wir jeden Tag bei HWP entdecken können.

Welche beobachten Sie in Ihrem Umfeld?



Freuen sich auf eine gemeinsame Zukunft bei HWP: HWP Mitgründer und Geschäftsführer Marc Eberhardt und Geselle Tawab Joya

„Ich bin von den Kollegen sehr gut aufgenommen worden und sehr glücklich darüber.“

Tawab Joya

Wenn die Heldinnen des Alltags feiern: Das Treffen unserer Teamassistenten in Berlin

Die Pläne geschmiedet, Verabredungen getroffen, Termine im Kalender fix – und wer sorgt im Hintergrund dafür, dass auch alles reibungslos umgesetzt wird? Die Teamassistenten sind wahre Heldinnen des Alltags, die auch anspruchsvollste Aufgaben meistern. Ohne sie wären die HWP Partnerschaft, Effizienz und Produktivität undenkbar. Zeit also für ein Dankeschön für das tolle Engagement.

Rund 50 Damen folgen der HWP Einladung zu einem exklusiven Tag in Berlin. Aus praktisch allen Bereichen und Standorten. Gut gelaunt und erwartungsfroh, schließlich ist ein volles und ganz besonderes Programm angekündigt.

Der Tag beginnt für viele mit Aha-Momenten, als sie endlich die Gesichter zu den Stimmen sehen, mit denen sie gefühlt schon hunderte Male telefoniert haben. Das erfolgreiche HWP Wachstum bringt eben auch so einige neue Mitarbeiter mit sich. Das persönliche Kennenlernen ist umso herzlicher. Und viele altbekannte Kolleginnen sehen sich endlich wieder. Dann heißt Holger Berszinski die Teilnehmer herzlich willkommen und es geht auch offiziell los.

Mit Wissenswertem zum Forderungsmanagement, dem überarbeiteten Einarbeitungskonzept für Teamassistenten und einem lebhaften Austausch über „Zeitfresser“ der Teamassistenten – selbstverständlich mit Lösungsvorschlägen – geht es zur Sache. Unsere HWP Werte werden danach vorgestellt: Partnerschaft, Leistung, Fortschritt und Wirtschaftlichkeit. Und was gibt es Neues bei der Personio-Software? Alles Wissenswerte und die Vorstellung des neuen VIVA Familienservice folgen. Und damit genug des Fachlichen – Zeit, sich auf den Höhepunkt am Abend vorzubereiten.

Der Wintergarten Berlin ist eine der bekanntesten Bühnen der Stadt mit einer Geschichte, die bis ins 19. Jahrhundert zurückreicht. Also genau der richtige Ort für einen unvergesslichen Abend. Beeindruckendes Varieté, exzellentes Essen und perfekter Service in eleganter Atmosphäre. Strahlende Gesichter. Die Stimmung ist ausgelassen, die Lachmuskeln im Dauereinsatz. Die Zeit verfliegt nur so. Ein Abend, der viel zu schnell vorbei ist, da sind sich die begeisterten Damen und Herren einig. Doch das nächste Treffen kommt ganz bestimmt.



Assistent/in [asis'tent/ɪn],
Substantiv, meist weiblich:

Person, die Probleme erkennt, von denen Du weder wusstest, dass es sie gibt, noch in der Lage bist, sie zu verstehen, und diese auf eine Art und Weise löst, die jede Vorstellung übertrifft.

Synonyme: Genie, Legende

Der VIVA Familienservice: Weil echte Partnerschaft auch privat weiterhilft

Das Leben ist schön. Und ganz schön herausfordernd manchmal. Im Beruf stehen wir uns da bei HWP partnerschaftlich zur Seite. Und privat? Vielleicht gibt es Probleme bei der Betreuung von Kindern oder Senioren. Vielleicht sind die eigenen Grenzen erreicht. Oder der Haussegen in Ehe oder Beziehung hängt schief. Oder, oder, oder. So oder so: Es gibt immer eine Lösung. Die zu finden, dabei hilft ab jetzt der VIVA Familienservice. Die Kosten übernimmt HWP. Für Sie und Ihre Lieben. Wie der funktioniert?

Rund um alle Lebensthemen, die zur Belastung werden, bietet der VIVA Familienservice professionelle Hilfe. Von der Hilfe bei der Vermittlung von Betreuungsangeboten und freien Plätzen in Einrichtungen bis hin zu Soforthilfe bei psychischen Belastungen oder Suchtthemen. Versierte Psychotherapeuten stehen beratend zur Seite. Vertraulichkeit ist selbstverständlich garantiert.

Weil die ganze Familie zur privaten Ausgeglichenheit gehört, steht der VIVA Familienservice auch allen offen: Nahe Angehörige, wie Großeltern, Eltern, Schwiegereltern, Stiefeltern, Ehegatten/Partner, Geschwister und deren Ehegatten, eigene (Schwieger-)Kinder und Kinder des Partners, Schwager und Schwägerinnen, Enkel, können den VIVA Familienservice ebenfalls nutzen.

Den VIVA Familienservice können Sie jetzt sofort ganz einfach und kostenfrei in Anspruch nehmen. Besuchen Sie www.viva-familienservice.de, um das umfangreiche Beratungsangebot zu erkunden. Dort können Sie auch online Termine vereinbaren.



KONTAKT HWP

Alexander Kühnel, Leiter Personalwesen, Brunsbütteler Damm 142, 13581 Berlin
Fon +49 30 921045-25, a.kuehnel@handwerkspartner.de

Sie haben Fragen oder wollen mehr wissen?

Besuchen Sie www.viva-familienservice.de oder rufen Sie Montag bis Freitag von 9 bis 17 Uhr an unter +49 6074 918800. Oder melden Sie sich per E-Mail unter info@viva-familienservice.de.

AUS- UND WEITERBILDUNG

Der Werkzeugkasten für Weiterbildung: Der neue HWP Schulungskatalog

Ohne zu überlegen: Wie viele Mitarbeiter sind wir bei HWP, na? Richtig, 1.000. Und dabei bleibt es nicht, wir wachsen ja. Was hält so viele Menschen zusammen? Wie funktioniert es, dass wir uns als eine Einheit erleben und gemeinsam in Richtung Erfolg vorangehen? Und dass wir uns wohlfühlen, viele Jahre lang? Und wie können wir nicht nur HWP als führendes Unternehmen weiterentwickeln, sondern jeder Einzelne auch sich selbst? Da kann man schon mal ins Grübeln kommen. Jedenfalls, wenn man kein Personalwesen hat mit Experten wie Alexander Kühnel, Kristina Erhart, Petra Langner und Rainer Heins sowie allen anderen geschätzten Kollegen des Bereichs, die hervorragende Arbeit leisten.

Während Alexander Kühnel eng mit der Geschäftsführung zusammenarbeitet und den großen Kurs vorgibt, kümmert sich Rainer Heins um die Rekrutierung von neuen Mitarbeitern und Petra Langner um alle administrativen Prozesse. Und Kristina Erhart überlegt sich als Personalentwicklerin Angebote, die uns alle weiterbringen. Bei ihren Schulungen und Entwicklungsprogrammen haben sie schon einige kennenlernen dürfen. So hat sie unter anderem das Treffen der Assistentinnen organisiert oder den Teambuilding-Workshop der Abteilung Finanzen und Rechnungswesen mit konzipiert und begleitet; darüber hinaus kümmert sie sich um die Inhalte der Führungskräftewerkstatt und treibt die internen Schulungen für die verschiedenen Karrierestufen voran. Einen echten Meilenstein hat sie vor Kurzem mit dem neuen Schulungskatalog geschaffen. Schauen wir mal rein.

Es ist nie zu spät, über sich hinauszuwachsen. Und nie zu früh.

Der neue Schulungskatalog spiegelt unsere Unternehmenswerte Partnerschaft, Leistung, Fortschritt und Wirtschaftlichkeit wider, die ja unsere Richtschnur sind. Schön und gut, doch wenn daraus kein Verhalten wird, nützen sie niemandem. Und der Weg dahin führt über



Wissen, aus dem dann Bewusstsein wird, das wiederum die Grundlage für Fähigkeiten ist und sich am Ende in einem Verhalten ausdrückt. Jeder Einzelne gewinnt damit. Denn unsere Werte bedeuten eben auch, jedem Perspektiven für die eigene Entwicklung und das eigene Wachstum anzubieten. Die beste Investition überhaupt. Was ist im Schulungskatalog drin für Sie?

Alles drin für alle, die mehr können wollen.

Wo auch immer Sie fachlich stehen, im HWP Schulungskatalog finden Sie genau die Angebote, mit denen Sie den nächsten Schritt machen, wenn Sie in sich und Ihre Fähigkeiten investieren wollen. Auf über 220 Seiten. In elf Kapiteln. Von A wie Abdichtung bis Z wie Zeitmanagement.

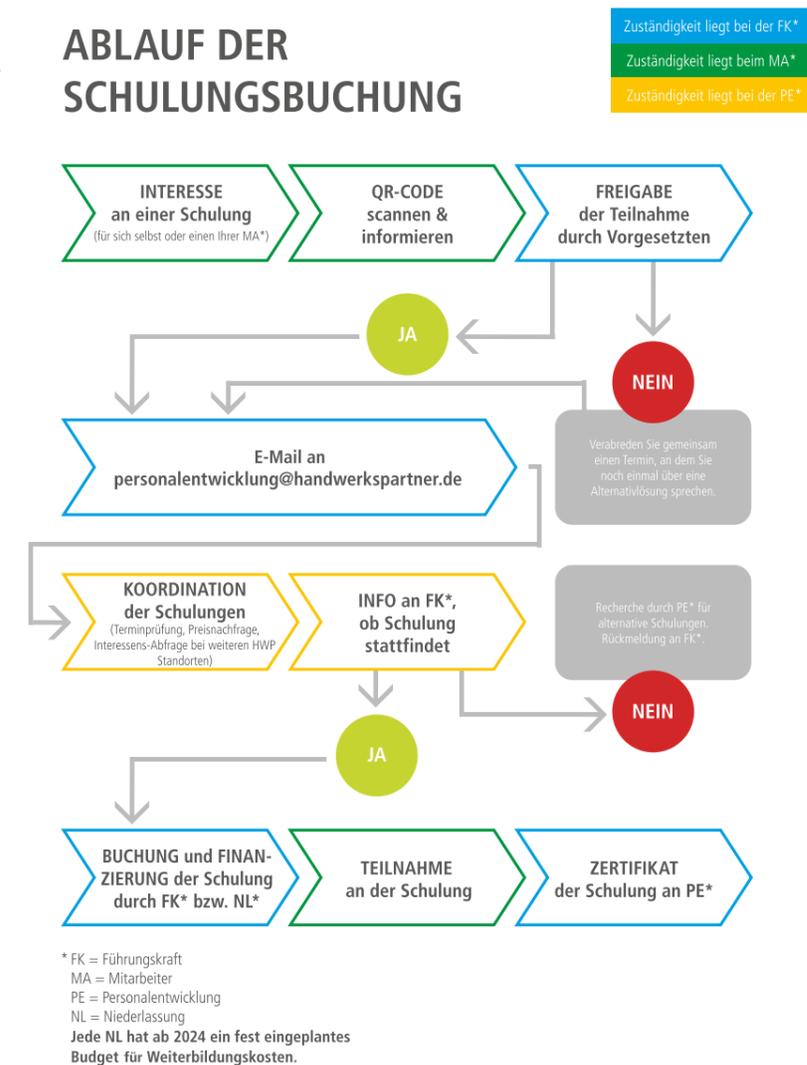
Der HWP Schulungskatalog steht jedem offen; idealerweise liegt in Ihrem Betrieb ein Exemplar aus. Über den dort abgedruckten QR-Code können Sie ihn sich auch als PDF herunterladen. Lassen Sie sich inspirieren und sprechen Sie dann mit Ihrer Führungskraft, um die Teilnahme zu fixieren.

Und sollte Ihnen Ihr innerer Schweinehund die Lust am Weiterkommen vermiesen wollen – marsch, ab ins Körbchen! Denn waren es nicht schon immer die größten Momente im Leben, wenn wir eine Hürde genommen und über uns hinausgewachsen sind?

„Weiterbildung ist entscheidend, um unsere Fähigkeiten und unser Wissen zu erweitern, aber auch um unsere Mitarbeiter wertzuschätzen und Potenzialträgern die Chance zur Weiterentwicklung zu geben. Gemeinsam an Seminaren teilzunehmen stärkt zudem das Zusammengehörigkeitsgefühl innerhalb der HWP Gruppe.“

Kristina Erhart, Personalentwicklerin HWP Gruppe

ABLAUF DER SCHULUNGSBUCHUNG



KONTAKT

Kristina Erhart, Büro HWP Handwerkspartner, Brunsbütteler Damm 142, 13581 Berlin
Fon +49 30 921045-34, Mobil +49 172 4227183, k.erhart@handwerkspartner.de

BETRIEBS- JUBILÄEN 2023

Die Betriebszugehörigkeit im Vorgängerunternehmen wurde berücksichtigt.

10 JAHRE

Bernd Massow | Matthias Pöhls (SGAT HWP) • Manuel Osman (Ludwig Steup) • Sybille Möller (HWP Hamburg) • Volker Feller | Tobias Schaneng | Patrik Trampert | Christian Höfig (Torkret Luxembourg) • Arben Maloku (HWP Substanzbau Nürnberg) • Tina Olbrich | Ali Murat Arslan (Kai-Uwe Störig Elektrotechnik) • Michael Groszewski (Betonhaltung West) • Heidi Tschirch (Bauunternehmen W. Tschirch HWP) • Mike Tautorat | Lothar Böttcher | Silvana Peukert (Kaminski und Brendel Malereibetrieb) • Nicol Nehls (GÜLL Gerüstbau) • Robert Evert | Roland Grupe (Hauptstadt Maler & Ausbauer HWP) • Nils Grosche (mass Maler & Sanierer) • Björn Becker (Malerbetrieb Eberhardt) • Hans Helmut Hövel (HWP Maler & Ausbauer NRW) • Frank Dresel | Sebastian Wienhold (maba!) • Hanno Fritzel (Malerbetrieb Jessen & Christiansen HWP) • Norman Plickert (Palluth Dachbau)

15 JAHRE

Sebastian Theisinger (maba!)

20 JAHRE

Timo Kühnberger (Torkret Luxembourg) • Matthias Molter (Gebr. Wachs)

25 JAHRE

Mario Schulze | Sven Hahlweg (SGAT HWP) • Steffen Stier (Jürgen Kleinke) • Frank Mohrmann (Wolfgang Hansen Farbe & Boden) • Torsten Lobuscher (maba!)

30 JAHRE

Norbert Liepins (Ludwig Steup) • Andreas Münch (Bauunternehmen W. Tschirch HWP) • Hans-Joachim Scheller (GÜLL Gerüstbau) • Marco Schäffer (Malerbetrieb Uwe Grafen HWP)

35 JAHRE

Horst Gödel (maba!)

40 JAHRE

Klaus Benz | Klaus Dresel (maba!)



Roland Grupe, 10 Jahre



Nils Grosche, 10 Jahre



Steffen Stier, 25 Jahre



Torsten Lobuscher, 25 Jahre



Frank Dresel, 10 Jahre



Hans-Joachim Scheller, 30 Jahre



Marco Schäffer, 30 Jahre



Klaus Benz, 40 Jahre



Klaus Dresel, 40 Jahre



Horst Gödel, 35 Jahre

HWP HISTORIE



GRÜNDUNG DER HWP HANDWERKSPARTNER
Gründer und Geschäftsführer:
André Ryschka und
Marc Eberhardt

Holger Berszinski
komplettiert als weiterer
Anteilseigner von
HWP Handwerkspartner
die Geschäftsführung



Management nach
klaren Regeln – HWP
steht für professionelle
Prozesse und ein aus-
gezeichnetes Qualitäts-
management

2007 | 2008 | 2009 | 2011 | 2012 | 2013 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018

Malerbetrieb Eberhardt,
Malerbetrieb Eberhardt Hamburg,
BIK Uhr

Hauptstadt Maler &
Ausbauer HWP

Norddeutsche
Spritzbetongesellschaft,
HWP Maler &
Ausbauer NRW

HWP Substanzbau,
Torkret Luxembourg

Implementierung der
Spartenorganisation ins
Geschäftsmodell.
HWP bedient heute
folgende Sparten:
Maler & Ausbauer
Bautenschutz
Technische Gebäudeausrichtung
Dach & Solar

Startschuss für das interne
Schulungs- und Weiterbildungs-
zentrum:
HWP Kompetenzzentrum



Nachhaltigkeit und
soziale Unterneh-
mensverantwortung
sind ein wichtiger
Bestandteil der
Wertschöpfung der
HWP Gruppe



HWP steht für hohe
Arbeitsschutzstandards

2015

Hellner
Glas & Farbe

2016

Wolfgang Hansen
Farbe & Boden,
mass Maler & Sanierer

2017

2018

Einstieg der Beteiligungsgesellschaft **Adiuvia Capital** bei HWP Handwerkspartner zur Ermöglichung eines substanziellen Wachstumschrittes von 46 Mio. Euro in 2019 auf 130 Mio. Euro Gesamtleistung in 2023



Unsere Mitarbeiter bestätigen, dass sie sehr gerne bei HWP Handwerkspartner arbeiten

Hinzunahme der Sparte
Technische Gebäudeausrüstung



15 Jahre HWP Handwerkspartner!



Björn-Hendrik Robens

Strategische Partnerschaft mit Goldbeck Robens Industrial Partners (GRIP)
Die Bielefelder Unternehmerfamilie Goldbeck steigt gemeinsam mit Partner und Investor Björn-Hendrik Robens mehrheitlich bei HWP Handwerkspartner ein. Kapitalstark wird so das technologische, fachliche und wirtschaftliche Wachstum der HWP Handwerkspartner Gruppe weiter vorangetrieben – für Impulse in Innovation, Effizienz und Nachhaltigkeit in der Handwerksbranche.

V. l. n. r.:
Jan-Hendrik Goldbeck
Ortwin Goldbeck
Jörg-Uwe Goldbeck

2019

Kaminski und Brendel
Malereibetrieb,
Mehlhorn Bautenschutz

2020

Malerbetrieb
Uwe Grafen HWP,
GÜLL Gerüstbau

2021

Bauunternehmen W. Tschirch,
Ludwig Steup,
maba!,
SGAT HWP

2022

Betonersatz West, Maler Nie-
landt, Jürgen Kleinke, HWP Ausbau
& TGA, Kai-Uwe Störig Elektro-
technik, GTB Unternehmensgruppe
(GTB Gebäudetechnik Berlin, GTB
Berlin Elektrik, GTB Berlin Kunden-
dienst, Badwerk Berlin)

2023

HWP erreicht **1.000 Mitarbeiter**
Malerbetrieb Jessen & Christiansen HWP,
ABV Bau Ullrich,
Gebrüder Wachs,
Palluth Dachbau

Aufnahme einer neuen Sparte:
Dach & Solar

UNSERE WERTE

PARTNERSCHAFT

Vereinte Kräfte, ein Ziel. Was der Einzelne vielleicht nicht erreicht, ist gemeinsam die Perspektive. Mehr Möglichkeiten der Entwicklung. Mehr Chancen auf Erfolg. Vereint in der Sache, verbunden im Vertrauen auf Gegenseitigkeit. Sicherheit, Seite an Seite, um über sich hinauszuwachsen.

HWP Handwerkspartner lebt Partnerschaft: Mit einem Bekenntnis zum Bündnis, das sich bereits im Namen ausdrückt. Mit einem Wort, das gilt. Mit einer Verbindlichkeit, die auch auf Freiheit und Eigenständigkeit baut. Die Augen immer auf gleicher Höhe. Den Menschen im Gegenüber im Blick. Geben und Nehmen im Einklang. Getragen von Loyalität, Integrität und einer Nähe der Stärke.

LEISTUNG

Nicht irgendeine Leistung, sondern die beste. Leicht gesagt, anspruchsvoll gelebt. Was setzt die Entschlossenheit frei, beherzt anzupacken? Woher kommen Disziplin und Verantwortung dafür? Aus dem Bewusstsein fürs eigene Können und Vermögen. Aus der Freude am Dienen. Aus dem Eingeschworenen sein auf die Sache. Aus der Begeisterung für das gemeinsam Erreichte.

HWP Handwerkspartner ist angetrieben von Leistung: Hier gehen die, die in Lösungen und Visionen denken, eine Partnerschaft ein. Hier bekommen die, die bereit sind für die Veränderung, ihre Chance. Das Resultat ist Erfolg, der zu noch mehr Erfolg führt.

FORTSCHRITT

Vorankommen, sich entwickeln, prosperieren: Mit neuem Wissen das Alte verbessern, damit aus Veränderungen Innovationen werden. Loslassen, um mit klarem Willen, Fortschritt für Schritt, neue Wege zum Erfolg zu gehen. Denn die Qualität der Fortschrittlichkeit bestimmt das Maß der Zukunftsfähigkeit.

HWP Handwerkspartner verwirklicht Fortschritt: Immer bereit, zu lernen und das Bestehende infrage zu stellen. Offen für neue Ansätze und Abläufe. Entschlossen, mit Weitblick und Mut Menschen und Technik immer wieder neu auszurichten. Verbesserung durch Veränderung.

WIRTSCHAFTLICHKEIT

Was wären Entwicklung und Fortschritt ohne die Sicherheit der Solidität? Wie ließe sich Kundennähe verwirklichen ohne Substanz? Und wie könnte Nachhaltigkeit gelingen ohne ökonomische Vernunft? Gesunde Wirtschaftlichkeit bedeutet, aus den Möglichkeiten zu schöpfen und immer neue Perspektiven gestalten zu können, die allen dienen.

HWP Handwerkspartner übernimmt Verantwortung für Wirtschaftlichkeit. Denn nur wer hat, kann geben. Und wahre Wirtschaftlichkeit baut auf echte Wertschöpfung: Köpfe, die in neuen Ideen und Visionen denken. Hände, die begeistert anpacken. Für Ergebnisse, die sich für Kunden und die Menschen bei HWP auszahlen.

WIR SIND



Maler & Ausbauer

MALERBETRIEB | **Eberhardt**



 **MEHLHORN** | Bautenschutz



HAUPTSTADT | **Maler & Ausbauer**



HWP | **Maler & Ausbauer NRW**



HWP | **AUSBAU & TGA**

MALERBETRIEB | **Uwe Grafen** HWP



Bautenschutz

SGAT Spritzbeton | Gussasphalt | Abdichtung



Torkret Luxembourg



HWP | **Substanzbau**



Technische Gebäudeausrüstung (TGA)



Dach & Solar



Folgen Sie uns auf



[hwp.handwerkspartner.gruppe](https://www.facebook.com/hwp.handwerkspartner.gruppe)



[@hwp.handwerkspartner](https://www.instagram.com/hwp.handwerkspartner)

www.hwp-handwerkspartner.de