

DEUTSCHES

HAND WERKS BLATT

HANDWERKS KAMMER
ZU LEIPZIG

No
11
24

Was tun, wenn der Kunde nicht zahlt?

Wie Handwerker doch noch ihr Geld bekommen

INTERVIEW
Jörg Dittrich über die
Lage im Handwerk

LIVE-STREAMING
Kunden, Fachkräfte und
Azubis begeistern

DER KALENDER FÜRS HANDWERK

Handwerks
Miss&Mister

2025 POWER PEOPLE



TRADITION.
GEGENWART.
ZUKUNFT.
HANDWERK!



NUR
9,80 €*
HIER BESTELLEN:
VH-BUCHSHOP.DE

EINE Aktion von

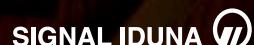
MIT FREUNDLICHER
UNTERSTÜTZUNG VON

*Ab fünf Exemplaren 9,30 €, ab 25 Exemplaren 8,80 €, ab 50 Exemplaren 8,30 € - zzgl. Versandkosten

KALENDER
JETZT HIER
BESTELLEN



EINE Aktion von

MIT FREUNDLICHER
UNTERSTÜTZUNG VON

»Es liegt in der Hand eines jeden Einzelnen, individuelle Lösungen für den Fachkräftemangel zu entwickeln.«

VORFAHRT FÜR DIE DUALE AUSBILDUNG

Liebe Handwerkskolleginnen und -kollegen,

Foto © Anika Dolmeyer



der Fachkräftemangel ist ein Dauerbrennerthema, das uns nicht loslässt und sowohl Unternehmen als auch die gesamte Gesellschaft vor große Herausforderungen stellt. Doch Handwerk wäre nicht Handwerk, wenn es nicht längst schon Lösungsansätze gäbe, die von einigen Unternehmen gelebt werden. Auch die Handwerksorganisation ist in diesem Monat einen weiteren, deutlichen Schritt vorangegangen: Gemeinsam haben die Handwerkskammer zu Leipzig, die Industrie- und Handelskammer zu Leipzig sowie der Deutsche Gewerkschaftsbund Sachsen ein Positionspapier an die Landesregierung formuliert. Tenor des Papiers: Die duale Ausbildung muss Vorfahrt haben und braucht staatliche Unterstützung. Sie ist unter anderem ein wichtiger Baustein, um dem Fachkräftemangel zu begegnen.

Natürlich setze ich mich kontinuierlich für den Ausbau der Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten ein. Denn mit diesen Angeboten lassen sich Mitarbeiterinnen sowie Mitarbeiter binden und können über sich hinauswachsen beziehungsweise dahin entwickelt werden, wo dem Betrieb Fachkräfte fehlen. Lebenslanges Lernen als gelebte Praxis ist im Handwerk selbstverständlich. Unsere Arbeit beruht auf regelmäßigem Austausch von Wissen und Erfahrung mit anderen Fachleuten. Das ist im Gegensatz zu vielen Branchen ein echtes Pfund, mit dem wir wuchern können. Es macht uns zu attraktiven und interessanten Arbeitgebern vor allem bei den Generationen Y und Z, die nach sinnstiftenden Tätigkeiten suchen und ihre Talente und Fähigkeiten einbringen wollen.

Eine weitere Möglichkeit, um vakante Stellen zu besetzen, ist aber auch die stetig wachsende Gruppe von Migranten und Geflüchteten, die leider immer noch zu wenig im Fokus vieler Unternehmen steht. Zugegeben: Es bedarf einiges an – auch ehrenamtlicher – Anstrengung, Geduld und Verständnis, damit diese Fachkräfte gut im Betrieb ankommen und ihr Potenzial entfalten können. Angesichts der Dringlichkeit des Personalmangels stellt sich meines Erachtens aber gar nicht mehr die Frage, ob, sondern wann zu dieser Lösungsmöglichkeit gegriffen wird.

Lassen Sie uns in diesem Sinne »einfach machen« statt zu jammern. Es liegt in der Hand eines jeden Einzelnen, individuelle Lösungen für den Fachkräftemangel zu entwickeln. Beispiele und Unterstützungsmöglichkeiten gebe ich Ihnen gern mit dieser Ausgabe an die Hand.

IHR MATTHIAS FORSSBOHM



KAMMERREPORT

- 6** Von Borna nach Frohburg
- 8** Fachkräfte dringend gesucht
- 10** Standortbedingungen verbessern
- 11** Kleine Hände, große Zukunft
- 12** Schiefer-Herzen in 60 Meter Höhe
- 14** Vorfahrt für die duale Ausbildung

Foto: © Anette Wöhrel



S
6

Auf modernes und traditionelles Handwerk traf Kammerpräsident Matthias Forßbohm bei seiner Rundreise durch den Landkreis Leipzig.



Foto: © Anika Ullmayer

S
51

Nach 25 Jahren wird aus der »mitteldeutschen handwerksmesse« die »HANDWERK live«.



POLITIK

- 15** Bauwirtschaft: Studie zur Senkung der Grunderwerbsteuer
- 16** Interview mit Jörg Dittrich: Die Schmerzstelle deutlich machen
- 18** 2024 soll wieder ein Rezessionsjahr werden
- 20** Interview: »Ein Deutschland-Ticket Azubi ist möglich«
- 22** E-Autos: »Strafzölle sind das falsche Signal«
- 23** Beschluss der Bürokratieentlastungsverordnung



BETRIEB

- 24** Was tun, wenn der Kunde nicht zahlt?
- 28** Geschenke: Freigrenze jetzt bis 50 Euro
- 30** Mehr Geld für begabte junge Handwerker

- 32** Junge Leute ins Handwerk locken

TECHNIK & DIGITALES

- 34** Eine Assistenz namens Kai
36 Mit Live-Streaming begeistern

GALERIE

- 42** Miss Handwerk 2024 in Ruanda
43 Power People: Der Weg zum fertigen Kalender
44 Eine Fusion von Luxus und Genuss

KAMMERREPORT

- 48** Hilfe bei der Digitalisierung
50 Das Komplizierteste ist die Sprache
51 Aus »mhm« wird »HANDWERK live«
52 Nochmal fast bei null angefangen
54 Weniger Salz, weniger Fett, guter Geschmack – kann das gehen?
56 Bildungsangebote
58 Impressum



Nehmen Sie die Zuschauer mit in spannende Arbeitswelten und stellen Sie Mitarbeiter, Azubis, Maschinen und Werkzeuge vor.

Foto: © Stock.com/Hobz_018

Von Borna nach Frohburg

AUF MODERNES UND TRADITIONELLES HANDWERK TRAF KAMMERPRÄSIDENT MATTHIAS FORSSBOHM BEI SEINER RUNDREISE DURCH DEN LANDKREIS LEIPZIG.



Text: Andrea Wolter

Landrat Henry Graichen im angeregten Gespräch mit Geschäftsführer Carsten Reeck und Matthias Forßbohm (v.l.).

Zwei Zauneidechsen mussten umgesiedelt werden. Das kostete die AllTec Automatisierungs- und Kommunikationstechnik GmbH in Borna rund 36.000 Euro und ein Jahr Bauverzug. Seit Februar 2023 aber gibt es den Neubau im Gewerbegebiet Eula. Dort hat das 1991 gegründete Unternehmen bereits seit 1994 seinen Standort. 150 Mitarbeiter gehören zur AllTec GmbH. Eine Größe, die seit zwei Jahrzehnten stabil ist und es auch künftig bleiben soll. »Das wird zunehmend schwieriger«, betont Geschäftsführer Carsten Reeck. »Arbeitskräfte fehlen, weil der gesellschaftliche Mainstream dagegenwirkt. Freizeit ist heute ein wichtiger Faktor. Auch deshalb versuchen wir vorrangig Projekte in der Region zu akquirieren.« Der erfolgversprechendste Weg gute Mitarbeiter zu finden, sei die Ausbildung. Derzeit lernen 16 Azubis im Unternehmen – pro Jahr vier gewerbliche und ein kaufmännischer. Ausgebildet wird im Verbund mit der TSC Espenhain. »Unsere Azubis testieren uns eine gute Ausbildung, dennoch bleibt durchschnittlich nur jeder Zweite im Betrieb«,

ergänzt Geschäftsführer Christoph Domke. Ausbildung und Beschäftigung im Unternehmen sind anspruchsvoll. Das Portfolio der AllTec umfasst den elektrotechnischen Anlagenbau, Wasserver- und -entsorgungsanlagen, Energieversorgungsanlagen, Schaltanlagenbau, Talsperrensanierung, Steuerungsanlagen für Schleusen, Hochwasserschutzanlagen und Programmierung – zählen die Geschäftsführer auf. »Wir erbringen komplexe Lösungen. Von der Planung bis zur Betreuung der Anlagen. Wir machen alles selbst.« Mit Stolz erzählt er vom großen Auftrag für die Niederspannungshauptverteilung, 400 Anlagen, im neuen Terminal am Frankfurter Flughafen. »Die Auftragslage ist sehr gut, und auch für die Zukunft sind wir optimistisch«, so Carsten Reeck.

KAMPF MIT DEM ENERGIEVERSORGER

Auf 200 Jahre Familientradition kann die Graichen Bau- und Möbelwerkstätten GmbH in Frohburg zurückblicken. Darauf ist Geschäftsführer Matthias Graichen stolz. Nach der Wende hat sich sein Vater für den Standort im Gewerbegebiet entschieden. Man zog 1993 von Leipzig nach Frohburg in die neu gebaute Halle. Mitte der 2000er-Jahre begann dann schon wieder die Erweiterung. Das Unternehmen wächst. Wer genau hinschaut, findet in der hochmodernen Werkstatt überall Hinweise auf die Familiengeschichte. Doch sonst sieht alles mehr nach Zukunft aus. Große Holzbearbeitungsmaschinen, natürlich computergesteuert, bestimmen das Bild. Solarzellen auf dem Dach liefern den Strom. An Tagen, an denen nicht gearbeitet wird, soll der Strom eigentlich ins öffentliche Stromnetz eingespeist werden. Doch das sei komplizierter als es klingt, berichtet Graichen über seinen »Kampf« mit dem Energieversorger. Auch sonst sei alles viel aufwendiger geworden, klagt der Tischlermeister. »Bauverzögerungen bestimmen den Arbeitsalltag, kaum eine Baustelle läuft noch rund.« Graichen baut für Privatkunden ein Schlafzimmer oder eine Küche mit der gleichen Hingabe wie für Flughäfen, Kongresshallen, Museen, Restaurants. Den Grund sieht er in der Einstellung vieler Menschen. Klare Entscheidungen und die Übernahme von Verantwortung – all das werde immer weniger. Fehlende Kommunikation, so Graichen, verteuere das Bauen. Er spricht dabei nicht nur aus eigener Erfahrung. Matthias

Graichen ist ehrenamtlich in der Handwerksorganisation engagiert: Er ist Landesinnungsmeister im Fachverband Tischler Sachsen und Kreishandwerksmeister der Kreishandwerkerschaft Landkreis Leipzig/Nordsachsen. Erst zum Tag des Handwerks am 21. September würdigte Handwerkskammerpräsident Matthias Forßbohm dieses Engagement mit der Ehrennadel der Handwerkskammer zu Leipzig in Silber.



Fotos: © Andrea Wölfel



DIAMANTENER MEISTERBRIEF AN HORST REISSE

Auch in der Bäckerei Reiße in Gnandstein wird Tradition seit 130 Jahren großgeschrieben. Bäckermeister Falk Mäder führt die Bäckerei in fünfter Generation, übernahm sie 2007 von seinem Großvater Horst Reiße, der ist sehr stolz auf seinen Enkel. Und natürlich stolz darauf, dass der noch heute nach so manchem »geheimen« Familienrezept bängt. Die Kunden – Kohrener, Frohburger und viele Touristen – schätzen die Backware. Während der Bäckereichef schlafen geht – denn sein Tag beginnt um Mitternacht –, wird der Altmeister gefeiert. Kammerpräsident Matthias Forßbohm überreichte den Diamantenen Meisterbrief an Horst Reiße für 60 Jahre Meisterschaft.



DIE WACHTEL SYMBOLISIERT »SCHNELLSTART«

Auf 75 Jahre Familienunternehmen kann Dietmar Henschel vom gleichnamigen Autohaus in Frohburg zurückblicken. 1988 übernahm er die von seinem Großvater gegründete Trabant-Werkstatt und führte sie in die Marktwirtschaft. Dem VW-Konzern war die Werkstatt als Vertragswerkstatt zu klein, neu bauen und sich verschulden wollte Dietmar Henschel nicht. »Für Seat reichte es aber«, lacht der Kraftfahrzeugtechnikermeister. »Noch bevor es Westgeld gab, hatte ich schon 100 Autos verkauft.« Gebaut wurde dann doch, aber man blieb SEAT bis 2005 treu. Seitdem agieren der Meister und ein Geselle als freie Werkstatt. Sie reparieren Autos aller Marken und auch mal ein Motorrad. Dietmar Henschel pflegt außerdem sein Hobby: den Verkauf von Oldtimern – hauptsächlich der Marke Ford. Seine Kunden kommen aus ganz Deutschland. Henschel repariert die Autos und verkauft auch Teile über einen Onlineshop. Die Männer der Besucherdelegation um Präsident Forßbohm bekamen beim Anblick der schön hergerichteten Oldtimer nicht nur strahlende Augen, sondern hatten auch viele Fragen. Die knappe Zeit reichte aus, um wenigstens einmal Probe zu sitzen, zu hören, dass die Wachtel als Kühlerfigur »Schnellstart« symbolisiert, die Autos fahrbereit sind, im Schnitt 17 Liter Benzin auf 100 Kilometer verbrauchen und Dietmar Henschel gemeinsam mit seiner Frau so manchen Wochenendausflug mit einem der Oldtimer macht.

Oben links: Zwei Ehrenamtler unter sich: Landesinnungsmeister Matthias Graichen und der Kammerpräsident.

Oben rechts: Kraftfahrzeugtechnikermeister Dietmar Henschel präsentiert stolz seine »Schätze«.

Unten: Glückwünsche für Bäckermeister Horst Reiße zum diamantenen Jubiläum.

Autor: Deutsches Handwerksblatt

Die sächsischen Industrie- und Handelskammern sowie die sächsischen Handwerkskammern haben auch in diesem Jahr ihre Mitgliedsunternehmen zur Fachkräftesituation befragt. 1.010 Unternehmen mit rund 56.000 Beschäftigten beteiligten sich am aktuellen Fachkräftemonitoring.

57 Prozent der Befragten weisen zusammen 3.226 offene Stellen aus. Das sind etwas weniger als bei der letzten Befragung 2022. Mit 58 offenen Stellen je 1.000 Beschäftigte wird der Höchstwert aus dem Jahr 2022 (64 offene Stellen) ebenfalls unterschritten. Am günstigsten fällt das Verhältnis in Handel und Industrie aus, am ungünstigsten in Baugewerbe, Handwerk und der Gastronomie. Der leicht rückläufige Trend dürfte in der herrschenden Konjunktureintrübung begründet sein. Auf eine generelle Abnahme des Bedarfs an Fach- und

Arbeitskräften kann vorerst aber nicht geschlossen werden. Facharbeiter und Gesellen werden nach wie vor am häufigsten gesucht. Branchenübergreifend entfällt auf sie nahezu jede zweite offene Stelle. Besonders hoch ist der Anteil in der Industrie. Dies war in den vergangenen Jahren eher im Handwerk der Fall. Dagegen ist angelerntes und ungelerntes Personal in allen Branchen weniger gefragt.

DAS HAUPTMOTIV FÜR DIE PERSONALSUCHE

Fast die Hälfte der nicht besetzten Arbeitsplätze ist länger als sechs Monate vakant. Die Suche nach Technikern und Meistern sowie nach Hochschulabsolventen und Akademikern dauert am längsten, wobei im Betriebsgrößenvergleich deutlich wird, dass insbesondere Unternehmen mit weniger als 50 Mitarbeitern die größten Schwierigkeiten bei der Stellenbesetzung haben. Der Ersatz ausscheidender Mitarbeiter ist das Hauptmotiv für die Personalsuche. Altersabgänge liegen mit knapp 60 Prozent an erster Stelle und erreichen



Fachkräfte dringend gesucht

VIELE, ABER WENIGER OFFENE STELLEN. RENTENEINTRITTE UND GUTE
GESCHÄFTSLAGE HAUPTGRÜNDE FÜR PERSONALBEDARF. AUSBLEIBENDE
BEWERBUNGEN HAUPTHINDERNIS FÜR BESETZUNGEN.

gegenüber den Vorjahren einen neuen Höchststand. Personalwechsel zu anderen Arbeitgebern bleibt auf hohem Niveau nahezu konstant. Zusätzlicher Mitarbeiterbedarf entsteht bei zwei Dritteln der Befragten aus Mehraufträgen und Neukunden. Fehlende Bewerbungen bleiben der häufigste Grund für das Scheitern von Neueinstellungen, wenn auch im Vergleich zu 2022 ein leichter Rückgang zu verzeichnen ist. Das Handwerk (80 Prozent) ist davon besonders stark betroffen. Bei der Besetzung von Ausbildungsstellen bleiben vor allem in Industrie (34 Prozent) und Handwerk (35 Prozent) Bewerbungen aus. Unbesetzte Stellen führen in erster Linie zu einer Mehrbelastung des vorhandenen Personals durch Überstunden (73 Prozent). Zudem muss fast jeder zweite Betrieb neue Aufträge ablehnen. Dies betrifft insbesondere Baugewerbe und Handwerk.

FLEXIBLE ARBEITSZEIT- UND TEILZEITLÖSUNGEN

Quasi alle Unternehmen bieten direkte Leistungen zur Mitarbeiterbindung an. Gemeinsame Freizeitaktivitäten, regelmäßige Lohn- und Gehaltserhöhungen sowie Prämien werden am häufigsten angeboten. Bei der Kostenübernahme für Weiterbildungen, bei Arbeitsmitteln und der finanziellen Unterstützung der Kinderbetreuung sind die Anstiege gegenüber den vorherigen Befragungen am höchsten. Drei Viertel der befragten Unternehmen offerieren darüber hinaus Leistungen, die die Vereinbarkeit von Privatleben und Beruf verbessern sollen, wie flexible Arbeitszeitlösungen und Teilzeitlösungen. Die Vier-Tage-Woche spielt dabei kaum eine Rolle. Fast jeder zweite Befragte beschäftigt ausländisches Personal – ein neuer Höchstwert. Mehr als drei Viertel dieser Beschäftigten kommt aus der EU. Die Hälfte der ausländischen Auszubildenden kommt dagegen aus Drittstaaten. Knapp ein Viertel der Unternehmen will in den kommenden zwölf Monaten erstmals oder weiteres ausländisches Personal einstellen. Nach wie vor sind Sprachbarrieren das größte Hindernis bei der Einstellung ausländischer Fachkräfte. Bürokratische Hürden sind im Vergleich zu den Vorbefragungen eher auf- als abgebaut worden und liegen weiterhin auf Platz zwei der Einstellungshemmisse.

Erstmals wurde nach dem Einfluss Künstlicher Intelligenz (KI) auf den Fachkräftebedarf gefragt. Demnach gehen zwei Drittel der Unternehmen nicht davon aus, dass die Nutzung von KI ihren Mitarbeiterbedarf verändern wird. Nur sechs Prozent rechnen mit einer Einsparung an Beschäftigten. Auffallend ist, dass viele Unternehmen die Auswirkungen von KI aufgrund der Komplexität der Technologie und der rasanten Entwicklung (noch) nicht einschätzen können.

SCHLUSSFOLGERUNGEN

DER SÄCHSISCHEN IHKS UND HWKS

Demografie meistern – inländische Potenziale ausschöpfen

Schlüsselthemen sind eine höhere Erwerbsbeteiligung Älterer, eine bessere Betreuung und Förderung von Arbeitssuchenden, die Senkung der Teilzeitquote durch Verbesserung der Vereinbarkeit von Familie und Beruf sowie die Optimierung innerbetrieblicher Weiterbildung.

Berufliche Bildung bekannter machen – Qualität steigern

Verpflichtende Berufsorientierung in allen Schultypen, mehr Praktikumszeiten, eine zentrale Koordinierung der Zusammenarbeit von Schulen und Wirtschaft, die Reduzierung der Schulabgänger ohne Abschluss, höhere Hürden für den Zugang zu Gymnasien und mehr Berufsschullehrer mittels angepasster Studiengänge sollen die Bekanntheit und die Attraktivität der Berufsausbildung steigern.

Internationalisierung von Belegschaften unterstützen – Arbeitsmarktzugang und Spracherwerb optimieren

Modernes Standortmarketing, wettbewerbsfähige Gehälter, Steuern und Abgaben, weniger administrative Vorgaben und eine gelebte Willkommenskultur bilden die Grundlage für eine stärkere Internationalisierung der Belegschaften. Unterstützung bei Unterbringung, Integration, Spracherwerb und effiziente Beratungsstrukturen runden die Voraussetzungen dafür ab.

Studiengänge wirtschaftsnah und bedarfsgerecht gestalten

Ein Fokus auf Kernstudiengänge, Fachhochschulen und duale Studiengänge mit hohem Praxisbezug sowie Unternehmenspatenschaften können die Verbindung zwischen Hochschulen und Wirtschaft stärken, zum Beispiel bei der Erstellung valider Prognosen künftiger Bedarfe am Arbeitsmarkt. Verpflichtende Deutschkurse für ausländische Studierende erleichtern deren spätere Integration in den sächsischen Arbeitsmarkt.

HINTERGRUND

Seit 2001 führen die sächsischen Industrie- und Handelskammern (IHKs) gemeinsam mit den Handwerkskammern (HWKs) regelmäßig das Fachkräftemonitoring durch. Der Befragungszeitraum der mittlerweile zehnten Erhebung lag im April/Mai 2024. Neben den Arbeits- und Fachkräftebedarfen der Unternehmen standen diesmal die Instrumente der aktiven Personalarbeit, die Beschäftigung ausländischer Arbeitnehmer sowie die Auswirkungen der künstlichen Intelligenz auf die Arbeitswelt im Mittelpunkt. Ziel ist es, durch eine repräsentative Umfrage in den Unternehmen aller Branchen und Betriebsgrößen die aktuelle Fachkräftesituation in der sächsischen Wirtschaft zu erfassen. Daraus abgeleitete Hinweise und Empfehlungen sollen insbesondere Politik, Verwaltung und Öffentlichkeit, aber auch Unternehmen für die Herausforderungen am Arbeitsmarkt sensibilisieren.

Standortbedingungen für Handwerk und Mittelstand verbessern

SÄCHSISCHER STÄDTE- UND GEMEINDETAG SOWIE SÄCHSISCHER HANDWERKSTAG
SETZEN AUF BESSERE RAHMENBEDINGUNGEN IM FREISTAAT.

Text: Deutsches Handwerksblatt

Sachsens Städte und Gemeinden sowie Sachsens Handwerk setzen sich in enger Abstimmung für eine Verbesserung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen im Freistaat ein. Sie erwarten von der Landespolitik entscheidende und nachhaltige Weichenstellungen. Dafür haben beide Seiten gemeinsame Positionen entwickelt. Nur mit einem starken Handwerk gibt es starke Kommunen, so die gemeinsame Überzeugung der beiden Spitzenverbände.

STARKE KOMMUNEN – STARKE UNTERNEHMEN
»Sachsen ist im Länderranking das Handwerkerland, mit einer Vielzahl von kleinen und mittleren Handwerksbetrieben. Die Handwerker brauchen beste Standortbe-

dingungen; Sachsen braucht eine hohe wirtschaftliche Wertschöpfung und gute Jobs im Handwerk. Dafür muss die Landespolitik noch mehr tun«, so Bert Wendsche, Präsident des Sächsischen Städte- und Gemeinetaags.

»Städte und Gemeinden müssen finanziell solide ausgestattet sein – nicht nur in Ballungszentren, auch im ländlichen Raum. Denn nur Kommunen mit starken Standortqualitäten tragen dazu bei, dass letztlich auch Handwerksbetriebe am Markt wettbewerbsfähig bleiben. So wie umgekehrt starke Kommunen immer auch von starken Handwerksunternehmen – als Arbeitgeber, Dienstleister, Auftragnehmer, Steuerzahler – profitieren«, ergänzt Handwerkstag-Präsident Uwe Nostitz.

GEMEINSAME FORDERUNGEN

- Kommunen und Handwerk wirksam und dauerhaft von landesrechtlichen bürokratischen Fesseln befreien, Berichtspflichten abschaffen und bei notwendigen Beteiligungsverfahren von Genehmigungs- auf Anzeigeverfahren umstellen.
- Gleichwertige Lebensverhältnisse und Wettbewerbsbedingungen in Land und Stadt herstellen, analoge und digitale Infrastruktur ausbauen.
- Adäquate und flächendeckende Wirtschaftsförderung im Freistaat Sachsen sichern.
- Ländlichen Raum mit den Ballungszentren durch ÖPNV und Verkehrswege besser vernetzen, erst die Verbindungen schaffen und dann Ticketpreise betrachten.
- Verwaltungsdienstleistungen durch Landes- und Kommunalverwaltungen digital und medienbruchfrei anbieten, IT-Dienste zentral organisieren und zentral finanzieren.
- Verlässliche und auskömmliche Finanzausstattung für die Kommunen sicherstellen, Kommunen in die Lage versetzen, ihre Aufgaben erledigen und investieren zu können.
- Fachkräftebedarf auch im ländlichen Raum absichern, dafür inländisches Fachkräftepotenzial haben und Anreize für Sozialleistungsbezug abbauen, Personalaufwuchs in der staatlichen Verwaltung stoppen, internationale Fachkräfte für Sachsen gewinnen und Integration Geflüchteter durch schnelle Vermittlung in Arbeit beschleunigen.
- Wirtschaftlichkeit als oberste Priorität bei öffentlichen Vergaben beibehalten, Vergaberecht für alle Beteiligten vereinfachen und im Unterschwellenbereich für die Kommunen als Empfehlung ausgestalten.
- Sichere und bezahlbare Energieversorgung für Handwerk, Wirtschaft und Einwohner gewährleisten, Verpflichtung zur kommunalen Wärmeplanung und deren Umsetzung vollständig ausfinanzieren.
- Freistaat von der Kita, über Schule und Ausbildung bis zu den Hochschulen zum Bildungsland Nummer eins machen, Fokus auf ausbildungsreife Schulabgänger.

KITA-WETTBEWERB

KLEINE HÄNDE, GROSSE ZUKUNFT

Foto: © DHK



Kinder sind neugierig und wollen die Welt begreifen – am liebsten mit den eigenen Händen. Wer weiß das besser als Sie! Wir haben die Erfahrung gemacht, dass es für Kita-Kinder ein ganz besonderes Erlebnis ist, in diesen Betrieben den Dingen auf den Grund zu gehen – richtigen Handwerksprofis über die Schulter zu schauen, etwa beim Reifenwechsel, oder am besten selbst mit Hand anzulegen: beim Rühren, Kneten, Hämmern, Schrauben, Messen, Schneiden, Kleben und, und, und. Genau das fördert der Kita-Wettbewerb des Handwerks »Kleine Hände, große Zukunft«. So funktioniert es: Kitagruppen besuchen Handwerksbetriebe in ihrer Nachbarschaft. Anschließend gestalten sie ein Riesenposter, um ihre Eindrücke und Erlebnisse festzuhalten. Ein Foto dieses Posters wird von einer Jury aus Frühpädagogik und Handwerk bewertet und die Landessieger gekürt, die im nächsten Frühjahr ein Preisgeld von je 500 Euro erhalten. Das Wettbewerbspaket und darin alle wichtigen Unterlagen mit Riesenposter, Wettbewerbsbroschüre und Informationen zur Welt des Handwerks kann kostenlos unter www.kita-wettbewerb.de angefordert werden. Ansprechpartnerin in der Handwerkskammer ist Joséphine Seidel, T 0341 2188-154.

INNOVATIONEN SICHERN ZUKUNFT

Mit dem Sächsischen Innovationspreis startet für futureSAX das Wettbewerbsjahr 2025. Mit dem Preis prämiert der Freistaat Sachsen Unternehmen, die in den vorangegangenen fünf Jahren mit Erfolg Innovationen umgesetzt und am Markt oder im Unternehmen eingeführt haben. Der Wettbewerb richtet sich an Unternehmen, deren Gründung vor dem 1. Januar 2020 erfolgte. Erstmal gibt es in diesem Jahr drei Preiskategorien: Produkt-/Dienstleistungsinnovation, Prozess-/Verfahrens-/Geschäftsmodellinnovation sowie Innovative Unternehmenskultur. Das Bewerbungsportal ist bis zum 10. März 2025 offen.

futuresax.de/unternehmen/saechsischer-innovationspreis

WIEDERGEWÄHLT

BEATE GROMKE BESTÄTIGT

Die Leipziger Hörakustikermeisterin Beate Gromke und Chefin des Gromke Hörzentrums wurde Ende September von der Mitgliederversammlung der Europäischen Union der Hörakustiker e.V. (EUHA) als Präsidentin bestätigt und tritt damit ihre dritte Amtsperiode an. Das EUHA-Präsidium wurde für die nächsten drei Jahre gewählt. Beate Gromke ist seit 2006 EUHA-Mitglied, seit 2010 engagiert sie sich im Präsidium, seit 2019 ist sie Präsidentin der Europäischen Union der Hörakustiker e.V. Neben dem ehrenamtlichen Engagement in der EUHA ist sie auch Delegierte in der Bundesinnung der Hörakustiker KdÖR.

BERUFSORIENTIERUNG

»SCHAU REIN!« – JETZT ANMELDEN

Vom 17. bis zum 22. März 2025 bietet die sachsenweite Initiative »Schau rein!« Unternehmen die Gelegenheit, frühzeitig in Kontakt mit potenziellen Nachwuchskräften zu treten und sie Praxisluft schnuppern zu lassen. Nicht selten ergeben sich aus dieser ersten Begegnung Kontakte, welche zu weiteren Praktika oder einer Berufsausbildung führen. Unternehmen, die sich beteiligen wollen, können dies kostenlos auf der Aktions-Internetseite veröffentlichen. Tipps, Hinweise, Checklisten für eine erfolgreiche Veranstaltung sowie einen Leitfaden für die Anmeldung finden Unternehmen im Downloadbereich.

schau-rein-sachsen.de

• **futureSAX**
Idee. Transfer. Innovation.

Schiefer-Herzen in 60 Meter Höhe



DACHDECKER MIRKO FISCHER UND SEIN TEAM HABEN DAS ÜBER 100 JAHRE ALTE SCHIEFERDACH EINER KIRCHE IM NIEDERSÄCHSISCHEN ALFELD ERNEUERT. DIE BÜRGER KONNTEN IM LIVESTREAM DABEI ZUSEHEN.



Text: Robert Iwanetz

Zwei Jahre lang, immer vom Frühjahr bis in den Herbst hinein, waren Mirko Fischer und sein Team auf der St.-Nicolai-Kirche in Alfeld zugange. Genauer gesagt: auf den beiden Kirchtürmen, die seit 1488 die niedersächsische Kleinstadt bei Hildesheim zieren. »Die Stimmung war meistens super. Wir hatten oben unser Radio laufen und wenn ein gutes Lied kam, haben alle laut mitgesungen«, erinnert sich der Inhaber von »Style Dach Fischer«. Irgendwann sei das so normal im Stadtalltag gewesen, dass ihm die Anwohner Nachrichten schrieben, wo sie denn seien, wenn mal kein Gesang vom Kirchendach ertönte.

»Noch heute kriegen wir manchmal Dankesnachrichten zu geschickt.«
Mirko Fischer, Dachdecker

»Das Projekt war in vielerlei Hinsicht ein absolutes Highlight für uns«, sagt der 48-Jährige, der mittlerweile sieben Angestellte beschäftigt. »Wir sind spezialisiert auf Denkmalschutzobjekte in ganz Deutschland«, so der Inhaber weiter. Zusammen mit seinem Team hat er zahlreiche Dächer von Klöstern, Kirchen und historischen Villen saniert. In Alfeld lautete die Aufgabe: das Dach des Gotteshauses, dessen Geschichte bis ins 13. Jahrhundert zurückreicht, grundlegend zu erneuern. Die alte Schieferdeckung hatte bereits über 100 Jahre auf dem Buckel. Viele Nagelköpfe waren durchgerostet. Die originalen Schieferplatten drohten nach unten

zu knallen. Rund 1,3 Millionen Euro hatten Landkreis, Stadt und Kirchenkreis für Ausbesserungen an der Dachkonstruktion zusammengetragen.

HISTORISCHEM ZUSTAND DES DACHS ERHALTEN

Den Auftrag hatte Mirko Fischer auf der »denkmal« 2018 in Leipzig ergattert. Das zuständige Architekturbüro hatte nach Experten für Schieferdeckungen gesucht. Der »Style Dach«-Inhaber unterstützte damals den Messestand der Donath Dachdeckerei und Zimmerei GmbH aus Wonsees in Oberfranken. Das Problem: Fischer, der bis heute nicht die Zeit fand, eine Meisterschule zu besuchen, hatte damals nur ein Reisegewerbe angemeldet. Nach einem Gespräch zwischen Heiko Schubert, dem Geschäftsführer der Donath GmbH, dem Architekten und Mirko Fischer fand sich aber eine Lösung: Die Donath GmbH nahm den Auftrag an und »Style Dach« führte die Arbeiten als Subunternehmer aus. »Das war ein großer Vertrauensbeweis, denn das riesige Objekt war nicht ohne«, bilanziert Mirko Fischer. Im Frühjahr 2021 ging es los: Fischer parkte seinen Wohnwagen vor der Kirche, der in nächsten Monaten dort einwachsen sollte, weil die Arbeit so zeitintensiv war. »Das Herausfordernde an dem Projekt waren die vielen Details«, sagt der gebürtige Colditzer. Neben



Fachliches Können und die Aussicht machen den Dachdeckerberuf zu etwas ganz Besonderem.



Fotos: © privat

über 600 Quadratmetern Grundfläche gab es zahlreiche Ecken, Erker, Gauben, Giebel und Türme mit Schiefer zu versehen. Die letzten Dachdecker, die vor mehr als 100 Jahren tätig waren, hatten an einigen Stellen sogar kleine Schieferapplikationen als Dekoration hinterlassen. Also stand Mirko Fischer auf dem Baugerüst und schnitzte in 60 Meter Höhe kleine Blumen und Herzen aus Schiefer. Seinen Arbeitsfortschritt stellte er als Kurzvideos in die örtliche Facebook-Gruppe, woraufhin prompt manche Bürger fragten, wieso man Steuergelder für solchen Schnickschnack ausgebe. »Wir wollten den historischen Zustand des Dachs erhalten – mit all seinen Details«, erklärt Mirko Fischer. Der überwältigende Anteil der Reaktion sei aber sowieso positiv gewesen. »Noch heute kriegen wir manchmal Dankesnachrichten zugeschickt.«

DER HANDWERKER-INFLUENCER

Für seine Firma sei das Projekt wegweisend gewesen. »In Alfeld haben wir neben den normalen Videos auch zum ersten Mal einen Livestream von der Baustelle gehabt«, sagt der Dachdecker, der 2011 seine ersten Schritte im Social-Media-Kosmos unternahm und kurze Videos auf Facebook hochlud. Heute, 13 Jahre später, muss man ihn eigentlich schon einen Handwerker-Influencer nennen.

Mit insgesamt vier Go-Pro-Kameras ausgerüstet filmt er mittlerweile jedes Projekt, das seine Firma betreut. Fast jeden Tag stellt er kurze Videos ins Netz und bietet komplett Livestreams von den Baustellen. Um dafür immer genügend Internetempfang zu haben, hat er sich eine eigene, vier Meter hohe Holzkonstruktion mit Router-Antenne obendrauf gebaut. Wenn dann alles klappt, gucken manchmal 2.000 Menschen live zu, wie seine Firma ein Dach saniert. Eines seiner kürzeren Videos, auf dem er zeigt, wie man Schieferplatten richtig bricht, hatte über 20 Millionen Aufrufe bei den verschiedenen Plattformen. »Mir macht es großen Spaß zu zeigen, wie unterhaltsam Handwerk sein kann und was wir für tolle Arbeit erledigen«, sagt Fischer.

Auf Facebook hat er mittlerweile 51.000 Follower, auf Instagram 53.000, auf YouTube 70.000. »Wir kriegen sehr viele Aufträge über Social Media und auch Personalanfragen von Leuten, die bei uns anfangen wollen«, sagt der begeisterte Motorrad-Fan, der mittlerweile sogar seinen ersten Lehrling ausbildet, zusammen mit seinem angestellten Jungmeister. »Dieser Erfolg fußt auch auf den Kirchtürmen von Alfeld, von daher bin ich besonders stolz auf die Arbeit, die wir dort abgeliefert haben.«

»Wir kriegen sehr viele Aufträge über Social Media und auch Personalanfragen.«

Vorfahrt für die duale Ausbildung

ERSTMALS GEMEINSAME POSITIONEN GEGENÜBER DER LANDESREGIERUNG:
DIE WIRTSCHAFTSKAMMERN UND DER DEUTSCHE GEWERKSCHAFTSBUND SACHSEN



Foto: © Andrea Wolter

Text: Andrea Wolter

Volker Lux (Hauptgeschäfts-führer der Handwerkskammer zu Leipzig), Manuela Grimm (Regionsgeschäftsführerin DGB Region Leipzig-Nordsachsen), Mike Riemann (Vizepräsident der Handwerkskammer zu Leipzig), Daniela Kolbe (Stellvertretende Vorsitzende des DGB-Bezirks Sachsen) und Kristian Kirpal (Präsident der IHK zu Leipzig) (v.l.).

Anfang Oktober diskutierten mehr als 60 Arbeitgeber, Arbeitnehmer und Auszubildende aus Industrie, Handel und Handwerk, wie es gelingen kann, die duale Ausbildung für Schüler sowie Eltern attraktiver zu machen und welche Rahmenbedingungen Betriebe brauchen, um ihre Ausbildungsleistungen zu erbringen. Eingeladen hatten die IHK sowie die Handwerkskammer zu Leipzig und der DGB Sachsen gemeinsam. Die konstruktiven Diskussionen des Abends verdeutlichten, dass Arbeitgeber und Arbeitnehmer das gemeinsame Ziel verfolgen, die duale Ausbildung zu stärken, um den Fachkräftebedarf in Sachsen auch künftig zu sichern. Im Ergebnis wurde das gemeinsame Forderungspapier »Vorfahrt für die duale Ausbildung« erstellt. »Die duale Ausbildung hat einen bedeutenden Stellenwert in der Transformation im Hinblick auf die Dekarbonisierung und Digitalisierung der Wirtschaft, aber auch im Verkehrsbereich und der Wohnungswirtschaft. Junge Menschen in diesen Ausbildungsberufen sind die Transformationshelden, Weltverbesserer und Klimaretter von morgen«, waren sich Veranstalter und Teilnehmer einig. Die Vorteile dualer Berufsausbildung müssen von politischen Entscheidern stärker präsentiert werden, lautet daher eine Kernforderung.

VIER ZENTRALE SCHWERPUNKTE

Evaluierung der Teilschulnetzplanung, Attraktivität und Qualität der dualen Berufsausbildung stärken, Berufsorientierung verbessern und den Fokus verstärkt auf die Berufsausbildung zu richten – wenn es um die Sicherung des Fachkräftebedarfs der sächsischen Wirtschaft geht, sind dies die vier zentralen Schwerpunkte. So müsse beispielsweise bei der Planung von Berufsschulstandorten der Strukturwandel und die sich daraus ergebenden künftigen regionalen Fachkräftebedarfe ebenso berücksichtigt werden, wie der wachsende Bedarf an Berufsschullehrern. Die Veranstaltungsteilnehmer sprachen sich für den Standort des Ausbildungsbetriebes bei der Zuordnung der Berufsschule aus, das vereinfache die betrieblichen Ausbildungsabläufe. Auszubildende brauchen an ihren Lernorten – Betrieb und Berufsschule – ausreichende und bezahlbare Wohnmöglichkeiten. Vorgeschlagen wird zur Umsetzung die Errichtung eines Azubi-Werkes adäquat dem Studentenwerk. Zudem braucht es zumutbare Fahrzeiten, um die Berufsschulen zu erreichen und Ermäßigungen für den öffentlichen Verkehr.

ES BEDARF STAALICHER UNTERSTÜTZUNG

Um Schülerinnen und Schüler sowie deren Eltern die duale Ausbildung als ein dem Studium gleichwertiges Karrierefundament fassbar zu machen, muss die berufliche Orientierung an allen allgemeinbildenden Schulen ausgebaut werden. Wäre beispielsweise die Wiedereinführung eines verpflichtenden Praktischen Unterrichtstages sinnvoll? Obwohl viele Teilnehmer dies unterstützen würden, blieb die Antwort, wie dies bei der Vielzahl der kleinen Unternehmen in Sachsen umgesetzt werden könnte, offen. Generell braucht es für die Berufsorientierung staatliche Unterstützung, beispielsweise beim Aufbau dezentraler Lehrwerkstätten oder der Fahrtkostenübernahme bei Betriebspraktika. Die Veranstaltung sahen die Kammern, die Gewerkschaft und vor allem auch die Teilnehmer als einen gelungenen Auftakt für weitere intensive Gespräche zur Verbesserung der Qualität und der Wertschätzung der dualen Ausbildung.

hwk-leipzig.de

BAUWIRTSCHAFT

STUDIE ZUR SENKUNG DER GRUNDERWERBSTEUER

Der Zentralverband Deutsches Baugewerbe (ZDB) hat zusammen mit der Bauwirtschaft Baden-Württemberg, dem Landesverband Bayerischer Bauinnungen, dem Baugewerbe-Verband Niedersachsen und den Bauverbänden NRW beim Institut der Deutschen Wirtschaft Köln eine Studie in Auftrag gegeben. Die- se untersucht, wie sich eine Senkung der Grunder- werksteuer auf die Neubaunachfrage auswirkt.

Eine Halbierung der Grunderwerbsteuer würde die Zahl der Baugenehmigungen um fast zehn Prozent steigern, ist ein Ergebnis der Studie. Das würde die Fertigstellungszahlen erhöhen und die Mindereinnahmen der halbierten Grunderwerbsteuer mehr als kompensieren. Anhand von Beispielen zeigt die Studie, dass die Aktivierung des Neubaus für die Länder kostengünstiger wäre, als selbst Wohnungen zu bauen.

Die Grunderwerbsteuer hat sich für Familien zu einer riesigen Hürde bei der Eigentumsbildung aufgetürmt. Mit Blick auf die Wohnungsnot brauchen wir aber jedes private Bauvorhaben«, sagt ZDB-Hauptgeschäftsführer Felix Pakleppa. »Daher appellieren wir erneut an die Länder, die Furcht vor Mindereinnahmen zu überwinden.«

Eine Senkung der Grunderwerbsteuer hat laut Pakleppa großes Potenzial für mehr Steuereinnahmen. Jeder Euro in Bauinvestitionen generiere bis zu sieben Euro an Folgeinvestitionen. »Die Studie zeigt klar, dass die Senkung günstiger für die Länder wäre, als selbst Wohnungen zu bauen. Daher bleibt es bei unserer Forderung: Runter mit der Grunderwerbsteuer.«

»Wir appellieren erneut an die Länder, die Furcht vor Mindereinnahmen zu überwinden.«

Felix Pakleppa, ZDB-Hauptgeschäftsführer

Anzeige

WIR UNTERNEHMEN GERNE WAS MIT IHNEN!



Jetzt persönlichen Termin vereinbaren!

Gefördert durch:



Bundesministerium
für Arbeit und Soziales



Die Schmerzstelle deutlich machen

MIT BLICK AUF DIE RAHMENBEDINGUNGEN FÜR DIE WIRTSCHAFT WIRD ES ZEIT FÜR REFORMEN. DAS HANDWERK HAT SICH IN DER POLITIK GEHÖR VERSCHAFFT. ZDH-PRÄSIDENT JÖRG DITTRICH ÜBER DIE LAGE DER BRANCHE.

Interview: Stefan Buhren...

DHB: Welche Konsequenzen haben die Ergebnisse der ostdeutschen Landtagswahlen für das Handwerk? Muss sich das Handwerk anders aufstellen?

Dittrich: Wir sind die Interessenvertretung des Handwerks, keine Partei. Daher steht es uns nicht an zu werten, wer wen wählt. Doch wir grenzen uns klar von antidemokratischen Positionen, Rassismus, Hass und Hetze ab. Es darf nicht schleichend zur Normalität werden, dass dies in unsere Gesellschaft getragen und so die Grundprinzipien unserer Demokratie und Sozialen Marktwirtschaft zerstört werden. Das Handwerk und die Wirtschaft insgesamt brauchen Freiheit,

Rechtsstaatlichkeit, Demokratie und Weltffenheit. Gerade als Exportnation sind wir auf diese Offenheit angewiesen:

Wenn Parteien an den extremen Rändern den Euro infrage stellen oder eine protektionistische Wirtschafts- und Handelspolitik verfolgen, schadet das der Wirtschaft und damit unseren Betrieben. Unsere Aufgabe als Interessenvertretung ist es, den Diskurs auf handwerksrelevante Themen zu lenken und dafür Lösungen zu fordern. Das ist keine Wahlempfehlung, sondern eine Notwendigkeit, wenn parteipolitische Positionen wirtschaftsschädigend sind – und damit nicht im Interesse unserer Betriebe und Beschäftigten.

DHB: Viele Themen sind emotional besetzt.

Dittrich: Das stimmt, viele Handwerkerinnen und Handwerker sind emotional betroffen und äußern in Veranstaltungen ihren Unmut lautstark, weil sie

eine andere Politik wollen. Aber es muss uns als Handwerksorganisation um die Inhalte gehen, die wir – Innungen, Kreishandwerkerschaften, Kammern, Zentralfachverbände – versuchen müssen, möglichst geschlossen im Sinne des Handwerks durchzusetzen. »Auf den Tisch hauen«, wie vielfach gefordert, ist da nicht hilfreich. Wir fordern Respekt von der Politik, diesen sollten wir dann ihr gegenüber auch selbst zeigen. Das bedeutet nicht, dass wir in der Sache nicht knüppelhart sein dürfen. Das ist sogar unsere Aufgabe: Immer dort, wo die Schmerzschwelle für unsere Betriebe und Beschäftigten überschritten wird, müssen wir auf Verbesserungen dringen.

DHB: Vieles basiert auf Glauben, nicht Fakten...

Dittrich: ...weil häufig Ängste dahinterstehen. Ob die geopolitische Entwicklung oder die Digitalisierung – viele fürchten, dass die Zukunft schlechter wird, besonders in einer alternden Gesellschaft. Wenn die Mehrheit älter ist, hat das natürlich Einfluss auf die Stimmung im Land. Ich sehe uns in der Verantwortung, der nächsten Generation auch Zuversicht mitzugeben.

DHB: Dann können Sie aber nicht die schlechte Lage des Handwerks beklagen – und gleichzeitig den Nachwuchs animieren, als Fachkraft in diese Branche zu kommen!

Dittrich: Tatsächlich ist es so, dass wir keinen Nachwuchs gewinnen werden, wenn wir immer nur sagen, wie schwierig die Lage im Handwerk ist. Das kann aber auch nicht bedeuten, die bestehenden Strukturprobleme zu verschweigen und auszublenden. Wenn wir auf diese Defizite nicht hinweisen, wird sich nichts zum Besseren wenden. Insofern sind wir



Jörg Dittrich

Foto: © Berndt Schatz/ZDH

hier auf einer Gratwanderung: Wir müssen die aktuellen Schwierigkeiten und den Wandel aufzeigen und gleichzeitig klarmachen, dass das Handwerk in der langen Perspektive zu den Gewinnern gehört. Beispielsweise schafft das Ziel der CO₂ Einsparung im Handwerk Arbeit, es wirkt wie eine Arbeitsbeschaffung für das Handwerk. Wer sonst soll den Umbau von Heizungen oder die Installation von PV Anlagen bewältigen. Unsere Aufgabe als Handwerksorganisation ist es, berechtigte Kritikpunkte aufzugreifen und zu vermitteln, ohne dabei die generell positiven Zukunftsaussichten des Handwerks aus den Augen zu verlieren.

DHB: Auch wenn Fachkräfte fehlen?

Dittrich: In Zukunft wird sicherlich niemand mehr um eine Lehrstelle betteln. Diese neue, demografisch bedingte Realität müssen wir anerkennen und darauf reagieren. Selbst wenn jeder Betrieb in die Schule geht, um dort Azubis zu finden, wird es rein zahlenmäßig nicht reichen. Der demografische Wandel erfordert, dass wir uns verstärkt um Zuwanderer, Schul- oder Studienabbrecher, Menschen mit schwierigem Lebensweg kümmern müssen. Hier muss die Politik für die entsprechenden Rahmenbedingungen sorgen und mit Förderung und Werteschätzung unterstützen.

DHB: Was kann die Handwerksorganisation tun, um Jugendliche zu motivieren?

Dittrich: Wir setzen auf positive Botschaften und auf Vorbilder im Handwerk. Und darauf, uns in der Politik Gehör zu verschaffen. Bei der Wachstumsinitiative waren wir damit erfolgreich. Da stehen Punkte drin, die von uns kommen, etwa die Praxischecks: Diese

sollen nun nach dem Beschluss der Bundesregierung im Rahmen der »Wachstumsinitiative« auf alle Bundesministerien ausgedehnt werden. Und wir setzen zudem zur Motivierung von Jugendlichen vor allem auch auf unsere Imagekampagne. Mit der haben wir es geschafft, dem Handwerk wieder mehr Bekanntheit und Wertschätzung zu verschaffen. Jetzt gilt es, dass die Betriebe das nutzen, um für sich Nachwuchs oder Fachkräfte zu finden und zu binden.

DHB: Kritiker sagen, da müsse sich zum Beispiel etwas an der Lohnhöhe tun.

Dittrich: Da halte ich gegen: Die Löhne im Handwerk sind gestiegen, und wir bieten sowohl Sicherheit als auch Perspektive. Es gibt viele Beispiele, warum Menschen lieber in kleinen Betrieben als in Konzernen arbeiten. Das liegt besonders an der familiären Struktur, man ist Teil einer echten Gemeinschaft. Nicht ohne Grund sprechen wir von der Handwerksfamilie. Das hat eine große Anziehungskraft, und viele ziehen daraus auch Zuversicht. Das wollen wir für die Imagekampagne nutzen. Wir treffen auf eine Gesellschaft, die verunsichert und ängstlich ist. Und im Zentrum unserer Kampagne steht die Zuversicht. Ich halte das für eine starke Botschaft, wenn eine ganze Branche, das Handwerk, für eine positive Zukunft steht.

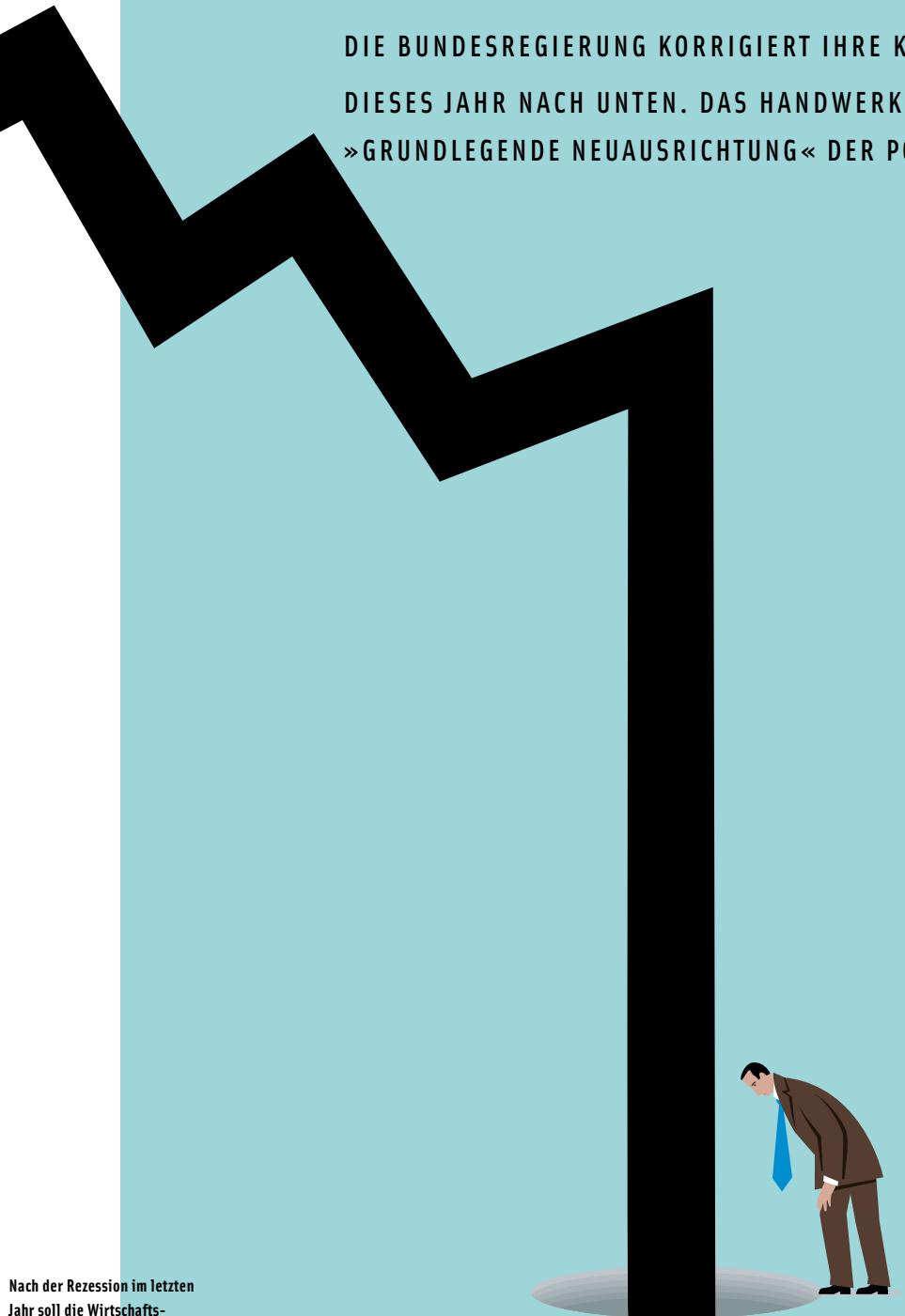
DHB: Wenn die Mitt- und Endfünfziger vor der eigenen Betriebsübergabe stehen und die schlechte Lage beklagen, laufen sie Gefahr, keine Nachfolge zu finden. Gerade sie müssten doch Lust am Unternehmertum versprühen!

Dittrich: Ich sehe das genauso. Wir Menschen werden älter, was gut ist. Aber wenn einige mit Ende 50 beschließen, teils auch aus Frustration, genug gearbeitet zu haben und früher in Rente gehen wollen, ist vielen vermutlich nicht bewusst, wie viele Jahre den meisten noch vergönnt sind. Dass dann noch zwei oder drei Jahrzehnte kommen. Das Problem könnte werden: In deren 70ern sind dann die finanziellen Reserven aufgebraucht. Aber es müssen dann immer noch ein oder zwei weitere Lebensdekaden finanziell gesichert sein. Mit einem zu frühen Ausstieg laufen sie Gefahr, später in die Altersarmut zu gleiten. Ich sehe daher eine Verantwortung bei gestandenen selbstständigen Meisterinnen und Meistern, etwas Positives weiterzugeben, mag das manchmal auch schwer sein.

Lesen Sie das komplette Interview auf
handwerksblatt.de

2024 soll wieder ein Rezessionsjahr werden

DIE BUNDESREGIERUNG KORRIGIERT IHRE KONJUNKTURPROGNOSE FÜR DIESES JAHR NACH UNTEN. DAS HANDWERK FORDERT DESWEGEN EINE »GRUNDLEGENDER NEUAUSRICHTUNG« DER POLITIK.



Nach der Rezession im letzten Jahr soll die Wirtschaftsleistung auch 2024 wieder zurückgehen.

© iStock.com/dare-mak



Für das kommende Jahr sagt die Bundesregierung eine Steigerung des BIP um 1,1 Prozent voraus.

Text: *Lars Otten* –

Nach der Rezession im vergangenen Jahr mit einem Rückgang der Wirtschaftsleistung um 0,3 Prozent geht die Bundesregierung in ihrer Herbstprognose erneut von einem Minus von 0,2 Prozent für 2024 aus. In ihrer Frühjahrsprojektion sagte sie noch von ein Wachstum von 0,3 Prozent voraus.

Die Regierung verweist auf den demografischen Wandel, eine schwierigere Wettbewerbsposition inmitten verschiedener Krisen, die schwache Nachfrage aus dem In- und Ausland und die »restriktiv wirkende« Geldpolitik, die die wirtschaftliche Entwicklung bremsten. Eine Konjunkturbelebung soll um den Jahreswechsel herum einsetzen.

2025 SOLL BESSER WERDEN

Für das kommende Jahr prognostiziert sie eine Steigerung des Bruttoinlandsprodukts (BIP) um 1,1 Prozent. 2026 soll es noch stärker ansteigen, und zwar um 1,6 Prozent. Im Frühjahr war die Bundesregierung noch weniger optimistisch als sie ein Wachstum von 1,0 Prozent für 2025 vorhersagte.

»Um den konjunkturellen – vor allem aber auch den strukturellen – Herausforderungen entgegenzutreten, hat die Bundesregierung mit der Wachstumsinitiative ein umfassendes Paket zur Stärkung des Wirtschaftsstandorts Deutschland vereinbart. Wir sorgen für mehr Arbeits- und Fachkräfte und stärken Investitionen«, sagt Wirtschaftsminister Robert Habeck (Grüne).

»SCHÖNREDEN HILFT NICHT MEHR«

Sie habe außerdem »eine Reihe der strukturellen Probleme angepackt« – von der Sicherung der Energie-

versorgung über Verfahrensbeschleunigungen bis hin zum Bürokratieabbau und dem so drängenden Arbeits- und Fachkräftemangel. »Diese Maßnahmen helfen. Wenn sie umgesetzt werden, und zwar vollständig, dann wird die Wirtschaft stärker wachsen«, verspricht Habeck.

Das Handwerk ist weniger zuversichtlich: »Schönreden hilft nicht mehr. Wir brauchen mutige, entschlossene Schritte, um Leistung und Investitionen anzureizen und die Wirtschaft wieder zurück auf einen Wachstumsweg zu bringen«, fordert Jörg Dittrich, Präsident des Zentralverbands des Deutschen Handwerks.

SOZIALVERSICHERUNGEN REFORMIEREN

»Rezession im zweiten Jahr, eine Pflegeversicherung am Rande des finanziellen Kollapses, voraussichtlich rückläufige Steuereinnahmen und weiter ausbleibende Investitionen: Wie viele Alarmzeichen braucht es noch, bis die Ampelkoalition erkennt, dass sie mit ihrer Wirtschaftspolitik auf dem Holzweg unterwegs ist, und bis sie endlich umsteuert.«

Kleine Kurskorrekturen reichten nicht aus, um die »gravierenden strukturellen Probleme« zu lösen. Notwendig sei eine »grundlegende Neuausrichtung der politischen Agenda« und ein »klarer Plan für die dringendsten Herausforderungen«. Dittrich nennt hier die Sozialversicherungen und fordert grundsätzliche Reformen, damit die Systeme nicht kollabieren und die Lohnzusatzkosten nicht weiter steigen. Sonst würden die Betriebe ihrer Investitionskraft und die Beschäftigten ihrer Kaufkraft beraubt werden.

PILOTPROJEKT

EIN FAHRAUSWEIS FÜR AUSZUBILDENDE

Foto: iStock.com/dusanpetkovic



Eine Gleichstellung der Azubis mit den Studenten fängt auch beim Fahrausweis an. Das Handwerk fordert analog zu den Akademikern ein Azubi-Ticket.

Seit dem Deutschland-Ticket ist alles simpler für diejenigen, die auf Bus und Bahn angewiesen sind. Die Regelung ist denkbar einfach: Man kann jeden Bus, jeden Zug, jede U-Bahn nehmen,

ausgenommen sind nur der Fernverkehr der Deutschen Bahn (IC, EC und ICE) sowie Fremdanbieter wie Flixtrain.

Das Deutschland-Ticket hat längst klassische Job- und Monatstickets abgelöst. Viele Arbeitgeber haben ihren Mitarbeitern ein Deutschland-Ticket spendiert – zu einem reduzierten Preis. Gibt der Arbeitgeber mindestens 25 Prozent zum Ticket dazu, reduziert die Bahn den Preis noch einmal um fünf Prozent. Damit müssen Mitarbeiter aktuell maximal 34,30 Euro für das Ticket zahlen. Mit der Preiserhöhung auf 59 Euro ab 2025 ergibt sich ein Preis von maximal 40,60 Euro.

Forderung nach Gleichstellung mit Studenten

Für Studenten ist es als Deutschland-Semesterticket günstiger: Sie zahlen 29,40 Euro im Monat, ausgenommen die Bundesländer Bayern und Baden-Württemberg (dort gibt es eigene Modelle). Hier setzt das Handwerk an – und fordert analog ein Azubi-Ticket, um eine Gleichstellung der Auszubildenden mit den Studenten zu erreichen. »Nicht jeder Auszubildende braucht ein Ticket für den öffentlichen Nahverkehr«, gibt Dr. Florian Hartmann, Hauptgeschäftsführer des Westdeutschen Handwerkskammertages (WHKT), zu bedenken.

Sein Wunsch: Das Ticket gibt es für die, die es tatsächlich benötigen. Das ist derzeit ein Problem. »Das Studententicket ist ein Solidar-Ticket«, sagt Oliver Wittke, Vorstandssprecher des Verkehrsverbundes Rhein-Ruhr (VRR). Anders gesagt: Jeder Student bekommt das Ticket, egal, ob er es benötigt oder nicht. »Der günstige Preis funktioniert nur über die Mischkalkulation – und Studenten finanzieren das Ticket auch selber über den Semesterbeitrag«, so Wittke (siehe dazu Interview).

Bedarfsermittlung startet in Dortmund

Wie Auszubildende in Sachen Mobilität tatsächlich ticken, versucht der WHKT zusammen mit dem VRR in Dortmund herauszufinden. Dort werden derzeit Auszubildende nach ihrem Mobilitätsverhalten und ihrem Interesse am Deutschlandticket gefragt. Die Befragung ist nicht repräsentativ. Sie ist ein Pilot mit dem Ziel, ein erstes Stimmungsbild zu erhalten, ob und wie ein Deutschland-Ticket Azubi ankommt.

Interview: Stefan Buhren...

DHB: Das Deutschland-Ticket war doch so etwas wie das Schwert für den Gordischen Tarif-Knoten.

Wittke: Ja, in der Tat, es war die größte Reform seit Beginn des Öffentlichen Nahverkehrs. Es ist nicht nur unschlagbar günstig, unschlagbar einfach und unschlagbar nutzbar, sondern auch noch digital. Für uns war es auch Anlass dafür, im VRR ab 1. März 2025 eine große Tarifreform zu starten, bei der wir 75 Prozent aller Ticketprodukte streichen.

DHB: Nicht alle werden sich freuen, weil einige sicherlich mehr bezahlen...

Wittke: Bei jeder Reform gibt es Leidtragende, aber ich gehe davon aus, dass für 90 Prozent der Fahrgäste unsere Tickets preiswerter werden, wenn sie das richtige Ticket wählen..

DHB: Bei Studenten und Schülern ist es auch angekommen.

Wittke: Ja, 98 Prozent aller Studierenden haben mittlerweile ein Semesterticket, 70 Prozent aller Schülerinnen und Schüler der Sekundarstufe 2 haben es als Deutschland-Ticket Schule. Aber: Die Studierenden zahlen das Ticket über ihren Semesterbeitrag selber. Bei den Schülerinnen und Schülern hat das

»Ein Deu
Azubi



Foto: iStock.com/zumt15

funktioniert, weil Schulträger einen Großteil der Fahrtkosten übernehmen.

DHB: Wie sieht es beim Job-Ticket aus?

Wittke: Das ist leider noch eine offene Flanke, die ich am besten mit Zahlen aus dem VRR-Gebiet illustriere. 2019 hatten wir 135.000 Lehrlinge in unserem Einzugsgebiet, aber nur 8.000 von ihnen hatten ein Firmenticket, nicht mal jeder Zehnte. Heute haben wir 121.500 Lehrlinge, aber nur noch 907 Firmentickets. Wir gehen aber davon aus, dass rund 70 Prozent von ihnen die Arbeitsstelle mit öffentlichen Verkehrsmitteln erreichen. Da ist für mich der Ansatz, dass das Handwerk eine Initiative mit Blick auf die Lehrlinge starten könnte: Es kommt nicht nur auf die Bezahlung und die Arbeitszeit an, sondern auch darum, wie sie ihren Arbeitsplatz erreichen können.

DHB: Dann müssen wir aber auch über Geld reden.

Wittke: Natürlich. Durch Zuschüsse vom Arbeitgeber und Rabatt der Verkehrsunternehmen kommt als Minimallösung ein Preis von 70 Prozent für den Mitarbeiter beim Deutschland-Ticket heraus. Das gilt für das reguläre Jobticket. Das Semesterticket der

Studierenden von derzeit 29,40 Euro ist ein Solidarticket – nur so können wir den Preis ermöglichen, weil es alle gleichermaßen bekommen und auch selbst bezahlen. Gleiches muss dann für die Azubis gelten. Es muss ein Solidarticket sein, bei dem alle mitmachen, um den Preis zu garantieren.

DHB: Die Auszubildenden müssen dann auch dafür aufkommen.

Wittke: Wenn das Handwerk eine Gleichstellung der Auszubildenden mit den Studierenden beim Deutschland-Ticket haben möchte, gilt das auch für die Finanzierung. Die Mischkalkulation funktioniert nur über die Gesamtheit, alles andere ist Rosinenpickerei. Entscheidend ist, dass das Ticket aber dem Azubi eine deutschlandweite Mobilität ermöglicht, jenseits des Arbeitswegs, in seiner Freizeit ohne Mehrkosten.

DHB: Sie als VRR stünden dafür bereit?

Wittke: Selbstverständlich, wir sollten ein »Deutschland-Ticket Azubi« auf die Schiene bringen, vorausgesetzt, dass alle mitmachen. Dann mache ich mich auch dafür stark, dass wir für die Auszubildenden diese Sonderkonditionen hinbekommen.

tschland-Ticket ist möglich«

OLIVER WITTKE IST VORSTANDSSPRECHER DES VERKEHRSVERBUNDES RHEIN-RUHR, DER BUNDESWEIT GRÖSSTE VERBUND MIT 31 PARTNERN. ER BEFÜRWORTET EIN DEUTSCHLAND-TICKET AZUBI ALS ECHTEN MEHRWERT, DER ÜBER ARBEITSZEIT UND ENTLOHNUNG WEIT HINAUSGEHT, WEIL ES MOBILITÄT SICHERT.



Oliver Wittke,
Vorstandssprecher
des VRR



Foto: VRR



Foto: © Volker Schlichting / ZDFmediathek

E-AUTOS

»STRAFZÖLLE SIND DAS FALSCHE SIGNAL«

Auf importierte Elektroautos aus China gelten seit Ende Oktober EU-Strafzölle. Die Europäische Kommission kann damit nun zusätzliche Abgaben in Höhe von bis zu 35,3 Prozent erheben. Deutschland stimmte gegen die Zölle, die Mehrheit der Mitgliedstaaten war jedoch dafür.

Der Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (ZDK) kritisiert die Entscheidung: »Für den ZDK ist das Ergebnis der Abstimmung im EU-Ministerrat für die Einführung von Strafzöllen gegen chinesische Automobilimporte das falsche Signal, erklärt ZDK-Vizepräsident Thomas Peckruhn.

Wettbewerbsverzerrung droht

»Wir bedauern sehr, dass die Haltung des Bundeskanzlers mit seinem klaren Nein keine Mehrheit gefunden hat. Strafzölle sind keine Lösung für einen fairen, globalen Handel. Nachteile sehen wir für die Verbraucher, da die zur Verfügung stehenden Produkte deutlich teurer werden. Das wird die ohnehin schon zurückhaltende Kauflaune noch weiter verschlechtern.«

Für die Automobilhändler, die sich zur Aufnahme einer chinesischen Marke entschieden und dafür Investitionen getätigt haben, sei das ein Schlag ins Kontor, weil diese Strafzölle den Wettbewerb zu verzerrn drohen. »Zusätzlich sehen wir die Gefahr, dass die Wahrscheinlichkeit für eine chinesische Gegenreaktion als sehr hoch einzuschätzen ist. Dies würde sämtliche Exporte für nicht in China produzierte Fahrzeuge betreffen und eine Schwächung des Wirtschaftsstandortes Deutschland und der hier ansässigen Hersteller und Zulieferer bedeuten.« *lo*

INNOVATION UND TECHNOLOGIE

Das bundesweite Netzwerk der Beraterinnen und Berater für Innovation und Technologie (BIT) traf sich im Campus Handwerk in Bielefeld zur Jahrestagung. Mit einem Grußwort hieß der Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer Ostwestfalen-Lippe zu Bielefeld, Dr. Jens Prager, die rund 120 Gäste willkommen, darunter Andreas Kepper und Yannick Fuhs vom Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz sowie Jens Bille, Dr. Linda Meyer-Veltrup und Hermann Pook vom Heinz-Piest-Institut für Handwerkstechnik an der Leibniz-Universität in Hannover.

Der Hauptgeschäftsführer der Bielefelder Handwerkskammer dankte den Vertretern des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz sowie dem Heinz-Piest-Institut für die Unterstützung in »angespannten Zeiten«. »Die aktuellen Herausforderungen – sei es im Bereich der Bildung, der Digitalisierung oder der schwierigen wirtschaftlichen Lage – zeigen, wie wichtig das BIT-Netzwerk ist«, betonte Prager. »Bei Fragen zu neuen Technologien und Innovationen finden Betriebe kompetente Hilfe bei den Beratenden des BIT-Netzwerks.«



Dr. Jens Prager, Handwerkskammer, Hermann Pook, Jens Bille, Dr. Linda Meyer-Veltrup, alle Heinz-Piest-Institut, Andreas Kepper und Yannick Fuhs, beide Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz, Henning Horstbrink, Handwerkskammer (v.l.)

Foto: © HWK OWL

Prager warf in seinen Ausführungen ein Schlaglicht auf die Bemühungen des ostwestfälisch-lippischen Handwerks um die sichtbare Gleichwertigkeit von akademischer und beruflicher Bildung. Die regionale Handwerksfamilie arbeite daran, ihr Konzept zur Gestaltung der handwerklichen Bildungslandschaft mit sechs Leuchttürmen in der Region weiter umzusetzen. Dieses Beispiel wurde im Anschluss lebhaft im Netzwerk diskutiert. In einem Workshop beschäftigten sich die Teilnehmenden mit den Themen Demografie und Nachhaltigkeit sowie verschiedenen Beratungsansätzen in Stadt und Land. In weiteren Workshops ging es um »smartes Prozessmanagement« und konkrete Hilfe bei der Umsetzung der E-Rechnungsvorgaben, speziell für kleinere Betriebe. Zudem wurde die »KI und Digital-Offensive für das HANDwerk (KIDIHa)« vorgestellt, ein gemeinsames Forschungsprojekt der Fachhochschule des Mittelstands und des Fraunhofer-Instituts für Optronik, Systemtechnik und Bildauswertung, Institutsteil für industrielle Automation (IOSB-INA) aus Lemgo. In dem Projekt wird der aktuelle Stand der Verwendung von KI-Tools im Handwerk untersucht. Im Anschluss sollen Ideen entwickelt werden, wie kleinere und mittlere Betriebe an die Nutzung von KI herangeführt werden können. Ansprechpartner: Henning Horstbrink, Berater für Innovation und Technologie, T 0521 5608 – 118, E-Mail: henning.horstbrink@hwk-owl.de

Ulrike Wittenbrink

BUNDESREGIERUNG BESCHLIESST BÜROKRATIEENTLASTUNGSVERORDNUNG



Foto: © iStock.com / Rhaenith Klinischthalau

Vorschläge aus verschiedenen Ministerien zusammengeführt hat. Die Verordnung enthält 32 Rechtsänderungen, die aus rechtlichen Gründen nicht per Gesetz, sondern nur mit einer Verordnung erlassen werden können. Die Wirtschaft soll mit den Regelungen um etwa 420 Millionen Euro im Jahr entlastet werden.

Laut BMJ entfällt der größte Anteil mit rund 400 Millionen Euro jährlich auf die Regelungen zur Erleichterung bei der Rechnungsstellung von Steuerberatern. Sie sollen leichter und vollständig digital abgewickelt werden. Mit der Anhebung von Meldeschwällen im Kapital- und Zahlungsverkehr in der Außenwirtschaftsverordnung werde die Wirtschaft um weitere rund 14 Millionen Euro pro Jahr entlastet. Eine Entlastung von rund sechs Millionen Euro pro Jahr soll die Änderung im Lebensmittelrecht bewirken, die die elektronische Information über Zutaten und Verarbeitungshilfsstoffe ermöglicht.

Die Verordnung sei der letzte Baustein des Meseberger Entlastungspakets, das die Wirtschaft um 3,5 Milliarden Euro entlaste, erklärt Bundesjustizminister Marco Buschmann (FDP). »Im Vergleich zum ersten Verordnungsentwurf haben wir das Entlastungsvolumen um mehrere hundert Millionen Euro gesteigert. In diesem Geist werden wir weitermachen. Unser nächstes Ziel ist ein kraftvolles Jahresbürokratieentlastungsgesetz 2025. Denn ich bin überzeugt: Mit jährlichen Bürokratieabbau gesetzen können wir dauerhaft und substanzell für Entlastungen sorgen.«

Das Bundeskabinett hat weitere Maßnahmen zum Bürokratieabbau beschlossen. Wichtig fürs Handwerk sind besonders die Erleichterungen bei Lebensmittelinformationspflichten.

Ergänzend zum Bürokratieentlastungsgesetz IV hat die Bundesregierung jetzt eine Bürokratieentlastungsverordnung beschlossen. Der Entwurf dafür kam vom Bundesjustizministerium, das

Anzeige

messe frankfurt



MEHR.WERT – MEHR.BEKOMMEN!

Seien Sie unser Gast und nutzen Sie die Vorteile des kostenlosen Vorteilsprogramms ISH MEHR.WERT für das Handwerk.

Jetzt kostenlos anmelden und Vorteile sichern:
ish.messefrankfurt.com/handwerk

**Zusammen
gestalten wir
die Zukunft**



ISH

Weltleitmesse für
Wasser, Wärme, Luft

17.–21.3.2025
Frankfurt am Main



Was tun, wenn der Kunde nicht zahlt?

WIE HANDWERKER DOCH NOCH IHR GELD BEKOMMEN –
ODER ERST GAR NICHT DARAUF WARTEN MÜSSEN.

Text: Anne Kieserling

Hand aufs Herz: Wie gut kennen Sie Ihre Kunden? Und sind Sie sicher, dass diese noch flüssig genug sind, Ihren aktuellen Auftrag zu bezahlen? Grund zur Sorge gibt es, denn immer mehr Unternehmen und Privatleute geraten derzeit in eine finanzielle Schieflage. Im September 2024 stieg die Zahl der Firmenpleiten um satte 13,7 Prozent im Vergleich zum Vorjahresmonat, wie das Statistische Bundesamt mitteilt; bei den Verbraucher-Insolvenzen waren es sogar 18 Prozent. Folglich sollte jeder Handwerker darauf achten, dass sich seine laufenden Aufträge später auch positiv auf dem Kontostand niederschlagen.

Doch woran merkt man, dass ein Kunde finanziell wackelig wird – und was sollte man dann tun? Rechtsanwältin Kirsten Wilczek ist spezialisiert auf Insolvenzrecht und unterscheidet dabei, ob man es mit einem Neukunden, einem alten Bekannten oder einem Kunden zu tun hat, der bereits offen in der Krise steckt. Dementsprechend gibt es verschiedene Wege, wie der Handwerker reagieren sollte. Wobei eines sicher ist: Untätig bleiben sollte man auf keinen Fall, denn sonst geht man womöglich leer aus.

RICHTIG MAHNEN

Ist eine Zahlung ausgeblieben, sollte man den Kunden in Verzug setzen, beispielsweise mit einer Mahnung (eine rechtssichere Formulierung finden Sie auf S. 26). In vielen Fällen ist eine solche Zahlungsaufforderung allerdings gar nicht nötig. Die Juristin erklärt dazu: »Der Verzug tritt bei Geschäftskunden ohne Mahnung nach Ablauf von 30 Tagen ein, das sagt § 286 Abs. 3, 1. Halbsatz BGB. Ist der Kunde Verbraucher, also Privatperson, ist eine Mahnung entbehrliech, wenn in der Rechnung steht, dass der Betrag nach 30 Tagen zahlbar ist.« Wobei private Kunden nach Erfahrung der Anwäl-

tin, die viele Handwerker berät, in der Regel gut und pünktlich zahlen. Nicht hoch im Kurs beim Handwerk stehen ihrer Erfahrung nach jedoch Bauträger, denn deren Pleiten hätten schon etliche Handwerksbetriebe mit sich in den Abgrund gerissen.

Was aber ist zu tun, wenn trotz Mahnung kein Geld fließt? »Reagiert der Kunde nicht auf die Mahnung, müssen Sie nicht erneut mahnen!« betont Wilczek: »Offenbar existiert bei vielen der Irrglaube, dass man mindestens dreimal mahnen muss, bevor der Kunde in Verzug kommt. Es genügt aber, den Kunden einmal in Verzug zu setzen. Bitte keine drei bis x Mahnstufen einrichten!« Denn zum einen verlässt sich der Kunde womöglich darauf und passt seine Zahlungsmoral an die Geduld des Gegenübers an. Zum anderen könnte im Falle der Pleite des Kunden der Handwerker bei einer Insolvenzanfechtung (siehe dazu Infokasten auf S. 26) in Schwierigkeiten kommen: Ein wiederholtes Mahnen könnte als Indiz für die Kenntnis von den Zahlungsproblemen des Kunden gewertet werden.

Bei Geschäftspartnern, die man als zuverlässig kennt, kann man auch kooperativer vorgehen: »Offenbart der bisher verlässliche Lieblingskunde Ihnen, dass er einen Liquiditätsengpass hat und bittet um ein neues Zahlungsziel, kann man beispielsweise 60 Tage anstatt 30 Tage vereinbaren«, weiß die Anwältin. Zahle der Kunde pünktlich, habe man nichts falsch gemacht – sogar, wenn er später insolvent werde. Will man von dem säumigen Kunden weiterhin neue Aufträge annehmen, sollte man für diese am besten Vorkasse vereinbaren.

KEINEN ERSATZ AKZEPTIEREN!

Auf keinen Fall sollte man eine Ersatzleistung anstelle von Geld akzeptieren, wenn man die Insolvenznähe des Kunden greifen könne – etwa, weil er sich selbst

Steht dem Kunden das Wasser bald bis zum Hals oder braucht er nur etwas Zeit? Es gibt Alarmzeichen, die der Geschäftspartner beachten sollte.



foto: © Stock.com/gremin

WIE KANN MAN SEINE FORDERUNGEN ABSICHERN?

Neben den im Text geschilderten Maßnahmen gibt es eine Vielzahl weiterer Möglichkeiten, sich vor einem Forderungsausfall zu schützen:

1. Bonitätsauskunft über den Kunden beim Handels- und Unternehmensregister, einer Wirtschaftsauskunftei oder beim Schuldnerverzeichnis einholen.
2. Nicht nur bei größeren Projekten sollte man Vorkasse nehmen, wenigstens in Höhe der Materialkosten! Regelmäßige Akonto-Zahlungen sollten ebenso zur Routine gehören.
3. Immer einen Eigentumsvorbehalt über AGB vereinbaren. Die AGB sollte man regelmäßig aktualisieren.
4. Bankbürgschaft einfordern.
5. Unternehmerpfandrecht an hergestellten oder ausgebesserten Sachen ausüben.
6. Für Lieferanten, etwa von Bauhandwerkern, gilt:
7. Je nach Größe des Geschäfts kann es sich lohnen, eine Warenkreditversicherung abzuschließen.
8. Insolvenzbekanntmachungen beobachten über das Portal insolvenzbekanntmachungen.de
9. Eine Inkassofirma beauftragen.
10. Forderungsverkauf (Factoring): Sie müssen sich nicht mehr um die Beitreibung des Geldes kümmern, das Factoring-Unternehmen übernimmt das Insolvenzrisiko. Das kostet zwar, aber kann sich rechnen. Es gibt Einzelfall-Factoring und Factorer, die ein extra auf Handwerker zugeschnittenes Angebot haben.

»Offenbar existiert bei vielen der Irrglaube, dass man mindestens dreimal mahnen muss, bevor der Kunde in Verzug kommt.«

Kirsten Wilczek, Rechtsanwältin

MUSTER FÜR EINE RECHTSSICHERE MAHNUNG

»Mahnung – Rechnungsnummer: KW-4711

Sehr geehrte Frau .../ sehr geehrter Herr ...

hiermit fordere ich Sie unter Fristsetzung bis zum _____ (Datum) auf, die Rechnung vom _____ (Datum) mit der Kunden-/Vertrags-/Rechnungsnummer (angeben) in Höhe von _____ EUR (angeben) auf das nachbenannte Konto zu zahlen. Sollte die Frist fruchtlos verstreichen, behalte ich mir vor, Zinsen zu berechnen und eine/n Rechtsanwalt/-wältin oder ein Inkassobüro mit dem Forderungseinzug zu beauftragen. Die entstehenden Mehrkosten sind Bestandteil des Verzugsschadens und daher von Ihnen zu tragen.

Unterschrift«

Text: Rechtsanwältin Kirsten Wilczek



STECKT DER KUNDE IN DER KRISE?

ALARMZEICHEN

- Nichteinhalten von Zahlungszusagen
- Rücklastschriften mangels Deckung
- Ausbleiben von vereinbarten Raten
- Verkürzter Zahlungsweg durch Direktzahlungen vom Debitor (Kunden des Geschäftspartners)
- Limitstreichung oder -kürzung bei Warenkreditversicherern
- Sprunghafte Ansteigen der offenen Verbindlichkeiten
- Zahlungen kommen von Dritten (z. B. Tochtergesellschaften)
- Ständige Mahnungen mit Steigerung der Mahnstufe
- Durchführung oder Androhung von Zwangsvollstreckungsmaßnahmen
- Drohungen mit einem Insolvenzantrag

Quelle: Rechtsanwältin Kirsten Wilczek

Der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) hat eine kostenlose Broschüre herausgegeben, die Handwerksbetrieben hilft, die Situation richtig einzuschätzen und nützliche Maßnahmen zu ergreifen.

INSOLVENZANFECHTUNG

DER VERWALTER HOLT SICH BEREITS GEZAHLTES GELD ZURÜCK

Bei der Pleite eines Kunden besteht die Gefahr der Insolvenzanfechtung: Der Insolvenzverwalter kann bereits erfolgte Zahlungen zurückfordern. Dafür muss er dem Gläubiger aber nachweisen, dass der die Zahlungsunfähigkeit des Kunden kannte. Durch das sogenannte Bargeschäftsprivileg ist eine Anfechtung nahezu ausgeschlossen, wenn Leistung und Gegenleistung gleichwertig sind und im unmittelbaren zeitlichen und sachlichen Zusammenhang erfolgen.

Ratenzahlungen außerhalb der Vollstreckung sind zunächst nicht anfechtungsrelevant. Der Gesetzgeber hat 2017 in §133 III 2 InsO festgelegt: Bei Ratenzahlung wird vermutet, dass man bei deren Abschluss die Zahlungsunfähigkeit des Schuldners nicht kannte. Der Bundesgerichtshof (BGH) kam mit einem »Aber«: Die Zahlung bleibt anfechtbar, wenn der Insolvenzverwalter nachweisen kann, dass der Gläubiger die Zahlungsunfähigkeit kannte. Indizien für die Kenntnis: Raten werden nicht oder zu spät gezahlt, plötzliche Barzahlung, der Kunde bittet ausdrücklich um Ratenzahlung, weil er sonst pleite ist.

offenbart habe, dem Geschäftspartner aber vor dem Insolvenzantrag noch was Gutes tun wolle. »Wenn er Ihnen also anstatt Geld einen Lkw anbietet, lehnen Sie dankend ab«, rät Anwältin Wilczek, »denn das ist eine inkongruente Deckung und die ist nicht anfechtungsfest. Der Lkw hängt an einem unsichtbaren Seil, das Insolvenzfechtung heißt.«

Klärt sich die Situation auch jetzt noch nicht, sind weitere rechtliche Schritte vornötigen. »Bei einem säumigen Kunden, der kein Key-Account ist, würde ich sofort über Mahnbescheid oder Klage einen Titel erwirken und vollstrecken lassen, wenn er grundlos nicht zahlt«, rät Wilczek. »Es ist aber immer eine Einzelfallbetrachtung und hängt von den Erfahrungen ab, die man selbst oder andere mit diesem Kunden gemacht haben.«

AUF DER HUT VOR HÜTCHEINSPIELERN

Leider gebe es auch zahlungsunwillige Kunden – sie nennt sie die Hütchenspieler – die davon lebten, dass sie möglichst lange mit dem Geld der anderen arbeiten. »Der Aufschub ist ja wie ein Kontokorrent, den man ihnen gibt«, so die Anwältin. »Das ist zum Glück die Ausnahme, aber es gibt diese Kunden; die machen auch gerne eine neue Firma auf, wenn sie die alte vor die Wand gefahren haben, und ändern nur ihren Namen, aber nicht das Geschäftsgebaren.«

Bauhandwerker sind übrigens besser vor Forderungsausfällen geschützt als die anderen Handwerker, denn sie haben gute gesetzliche Absicherungsmöglichkeiten, wie etwa die Sicherungshypothek des Bauunternehmers (§ 650e BGB) oder die Bauhandwerkersicherung (§ 650f BGB). »Daher sollte man sofort zum Fachanwalt für Baurecht gehen, wenn der Auftraggeber nicht zahlt und Mängel vorschiebt«, rät die Juristin. »Wer die Schutzmöglichkeiten nicht nutzt, hat geschlafen.«

VOLLSTRECKUNG DURCHZIEHEN!

Wird die Situation ernster, sollte man am Ball bleiben und nicht einknickern. »Haben Sie einen Titel, aus dem Sie vollstrecken können, drohen Sie die Vollstreckung nicht nur an, um Druck zu erzeugen, sondern ziehen Sie die Nummer durch!« rät Anwältin Wilczek, »Vollstreckung sollte kein bloßes Druckmittel sein.« Wölle der Kunde in dieser Situation noch etwas drehen, sollte man sich nicht darauf einlassen. Denn unter dem Druck unmittelbar bevorstehender Zwangsvollstreckung freiwillig geleistete Zahlungen seien in der Insolvenz durch den Insolvenzverwalter angreifbar, so die Expertin. Auch eine Ratenzahlung an den Gerichtsvollzieher könne problematisch sein. »Weisen Sie den Gerichtsvoll-

zieher besser an, keine Zahlungsvereinbarung mit dem Schuldner zu treffen, wenn Sie fürchten, dass dessen Insolvenz drohen könnte. Denn die geleisteten Raten könnten – je nach Nähe zum Insolvenzantrag des Kunden – anfechtbar sein.«

NIEMALS MIT INSOLVENZANTRAG DROHEN

Dass ein Kunde wirklich in der Krise steckt und ihm eine Insolvenz bevorsteht, kann man anhand verschiedener Alarmzeichen – wie etwa Rücklastschriften – erkennen (Details siehe Infokasten auf Seite 26).

Niemals sollte man als Gläubiger mit einem Insolvenzantrag drohen oder ihn gar selbst stellen, warnt Anwältin Wilczek. Denn es lohne sich nicht. »Drohen Sie schriftlich und der Kunde zahlt unter Ihrem Druck, nützt Ihnen das nichts, wenn bald danach ein Insolvenzverfahren eröffnet wird. Die Zahlung ist anfechtungsgefährdet. Zahlt er nicht und Sie stellen den Antrag, kann das teuer werden.« Denn werde das Verfahren mangels Masse abgewiesen, bleibe der Antragsteller am Ende auf den Gerichtskosten, etwa für den Gutachter, sitzen. Denn der Antragsteller ist Gerichtskostenschuldner.



Dass ein Kunde wirklich in der Krise steckt und ihm eine Insolvenz droht, kann man anhand verschiedener Alarmzeichen erkennen.

Stattdessen ist bei einem riskanten Kunden kluges Handeln gefragt, um das Geld nicht nach einer Insolvenzfechtung (siehe Infokasten S.26) zurückzahlen zu müssen. »Vermeiden Sie alles, was man Ihnen später als Kenntnis der Zahlungsschwierigkeiten Ihres Kunden auslegen könnte«, betont die Expertin. Gerade im Kontakt mit dem Geschäftspartner sollte man nicht ins Plaudern geraten: »Wenn Sie zum Hörer greifen, sagen Sie direkt vorneweg: „Sie müssen Ihr Herz nicht ausschütten und auch die Hose nicht runterlassen. Ich biete Ihnen Ratenzahlung an. Wie sollen die Raten gestaltet sein, damit Sie nicht in Schwierigkeiten kommen?“ Das offene Gespräch sei nur angezeigt, wenn man sicher sein könne, dass es vertraulich bleibe. Vermeiden sollte man auch eine bestätigende E-Mail, aus der ein Insolvenzverwalter die Kenntnis der Krise ablese könne (»... bestätige mein Einverständnis mit Ihrer angebotenen Teilzahlung, um Ihnen in schwieriger Lage entgegenzukommen ...«). Wilczek warnt: »Sprechen Sie vor allem mit dem Geschäftsinhaber oder Geschäftsführer unmittelbar, nicht mit der Buchhaltung! Denn die muss in einer Insolvenz mit dem Verwalter zusammenarbeiten und bestätigt im Zweifel Ihre besorgten täglichen Telefonate, Klage- und Vollstreckungsandrohungen – alles Indizien dafür, dass Sie von der Zahlungsunfähigkeit gewusst haben müssen.« Mit anderen Worten: Man sollte zwar alles über seinen Kunden wissen, aber man sollte nicht dokumentieren, dass man es weiß!

GESCHENKE AN GESCHÄFTSPARTNER

Freigrenze jetzt bis 50 Euro

VIELE FIRMEN PLANEN GERADE, WAS SIE IHREN GESCHÄFTSFREUNDEN ZU WEIHNACHTEN SCHENKEN. GUT ZU WISSEN: DIE FREIGRENZE FÜR DIE PRÄSENTEN IST VON 35 AUF 50 EURO GESTIEGEN.



Text: Kirsten Freund_

Geschenke von Selbstständigen und Unternehmen an Geschäftspartner, Großhändler und Lieferanten – etwa Pralinen, Gebäck, Blumen oder Wein – sind für die Schenkenden unter bestimmten Voraussetzungen steuerlich als Betriebsausgaben abzugsfähig. Seit dem 1. Januar 2024 liegt die Freigrenze hierfür bei 50 Euro pro Empfänger und Jahr – also 15 Euro mehr als in den Jahren zuvor. Das ist Teil des Wachstumschancengesetzes der Ampelkoalition. Sind die Unternehmen zum Vorsteuerabzug berechtigt, ist das eine Nettogrenze. Für Kleinunternehmer, die nicht vorsteuerabzugsberechtigt sind, gelten 50 Euro inklusive Umsatzsteuer als Obergrenze. So oder so sind in diesem Jahr großzügigere Geschenke steuerlich absetzbar. Die Versandkosten können zusätzlich abgezogen werden und sind nicht Teil der 50-Euro-Grenze. Anders die Geschenkverpackung: Diese muss in den Geschenkwert eingerechnet werden.

Wichtig ist dabei zu beachten, dass die kompletten Ausgaben nicht abziehbar sind, wenn das Geschenk teurer wird (ein paar Cent reichen schon), da es sich um eine Freigrenze und nicht um einen Freibetrag handelt. Beim Beschenkten wiederum handelt es sich um

eine steuerpflichtige Einnahme, die der Individualbesteuerung zu unterwerfen ist, wenn das schenkende Unternehmen nicht die Pauschalbesteuerung nach § 37b EstG gewählt hat. In diesem Fall kann das Geschenk pauschal mit 30 Prozent plus Soli und gegebenenfalls noch Kirchensteuer versteuert werden, damit der Empfänger das Geschenk nicht mehr individuell versteuern muss. Am besten weist man den Beschenkten dezent darauf hin, damit er die Steuer nicht auch noch zahlt.



Bei Geschenken, die rein beruflich genutzt werden können, darf die Grenze überschritten werden. Übertreiben sollte man es aber auch hier nicht.

SORGSAME BUCHFÜHRUNG ERFORDERLICH

Das Geschenk selbst muss zu Repräsentationszwecken oder zur Kundenpflege erfolgen. Es darf keine Gegenleistung erwartet werden. Nicht als Geschenke gelten Warenproben, Bargeld, Rabatte oder Gutscheine. Wichtig für den Schenkenden ist auch die sorgsame Buchführung: Die Aufwendungen für Geschenke müssen einzeln und getrennt von den sonstigen Betriebsausgaben, also auf einem besonderen Konto oder mehreren besonderen Konten, zeitnah aufgezeichnet werden. Quittungen müssen aufbewahrt und der Anlass für das Geschenk notiert werden. Entscheidend ist, dass man alle Belege den jeweiligen Empfängern zuordnen kann.

Die 50-Euro-Grenze findet übrigens bei Gegenständen, die ausschließlich beruflich und nicht privat genutzt



werden können, keine Anwendung. Ein Spezialwerkzeug für einen Handwerker oder eine neue Kaffeemaschine für einen Cafégäste darf auch dann steuermindernd abgezogen werden, wenn die Aufwendungen die 50-Euro-Grenze überschreiten. Die Geschenke sollten aber angemessen und nicht völlig übertrieben sein. Um auf der sicheren Seite zu sein, können Unternehmen hierzu ihren Steuerberater kontaktieren.

COMPLIANCE-REGELN BEACHTEN

Steuerlich unproblematisch sind Streuwerbeartikel wie Kugelschreiber, Zollstöcke, Stoffbeutel oder Brillenputztücher (Anschaffungs- oder Herstellungskosten bis zu zehn Euro). Hier gibt es keine spezielle Anforderung an die Buchführung. Sie können als Betriebsausgabe für Werbung oder Marketing verbucht werden. Die kleinen Geschenke dürfen pro Stück einen Wert von bis zu zehn Euro brutto nicht überschreiten. Beide Seiten müssen beim Schenken beachten, dass viele Firmen strenge Compliance-Richtlinien haben, die die Annahme von teureren Geschenken gar nicht erlauben oder genehmigungspflichtig machen, um Interessenkonflikte zu vermeiden. Durch die Anhebung der Freigrenze zum 1. Januar 2024 könnte dies in diesem Jahr noch häufiger relevant werden. In vielen Unternehmen dürften die Beschäftigten sogar nur Streuartikel annehmen - viel mehr wird nicht so gerne gesehen.

NEUES BFH-URTEIL ENERGETISCHE SANIERUNG

Ob Wärmedämmung, neue Fenster oder eine neue Heizungsanlage: Wollen Privatleute ihr selbst bewohntes Haus oder ihre Wohnung energetisch sanieren, können sie 20 Prozent der Kosten, verteilt über drei Jahre, steuerlich abziehen (§ 35c EStG). Die Höchstsumme der Förderung beträgt 40.000 Euro pro Wohnobjekt. Anders als beim Steuerbonus auf Handwerksleistungen werden sogar die kompletten Kosten, also Material und Lohn, angerechnet. Die Steuerermäßigung wird den Kunden aber erst gewährt, wenn die Arbeiten abgeschlossen sind und der Rechnungsbetrag vollständig auf das Konto des Handwerksbetriebs überwiesen wurde, das hat der Bundesfinanzhof (BFH) in einem aktuellen Urteil klargestellt.

Im konkreten Fall ging es um ein Ehepaar, das sich in seinem Einfamilienhaus im Februar 2021 einen neuen Gasbrennwertheizkessel für die Heizung einbauen ließ. Die Kosten für die Lieferung und Montage beliefen sich auf 8.118,10 Euro. Darin enthalten waren auch Kosten für Monteurstunden und Fachhelferstunden. Seit März 2021 zahlten die Kläger monatliche Raten in Höhe von 200 Euro auf den Rechnungsbetrag an den Installateur, insgesamt also 2.000 Euro im Jahr 2021. Dafür wollten sie die Steuerermäßigung für energetische Maßnahmen in Anspruch nehmen. Das Finanzamt lehnte das ab. Erst mit Begleichung der letzten Rate im Jahr 2024 kommt die Steuerermäßigung in Betracht,

also erst wenn der Kunde die Schlussrechnung (keine Rechnung über Teilleistungen) erhalten und den gesamten Rechnungsbetrag auf das Konto des Leistungserbringens gezahlt habe. Das Finanzgericht und der BFH schlossen sich dieser Auffassung an.

Der BFH weist darauf hin, dass im Streitjahr 2021 eine Steuerermäßigung gemäß § 35a Abs. 3 EStG für Handwerkerleistungen in Betracht komme. Hier würden allerdings nur die Arbeitskosten und nicht auch die Materialkosten begünstigt. Und wenn die Steuerermäßigung für Handwerkerleistungen in Anspruch genommen wird, dann sei eine Förderung auf der Grundlage des § 35c EStG ausgeschlossen. *Kirsten Freund*

MEHR GELD FÜR BEGABTE JUNGE HANDWERKER



Foto: © iStock.com/ FabrikCr

Junge Talente im Handwerk können ein Weiterbildungsstipendium erhalten. 2025 steigt der Fördersatz.

Das Bundesbildungsministerium unterstützt junge Handwerkerinnen und Handwerker, die ihre Ausbildung besonders gut abgeschlossen haben, mit einem Weiterbildungsstipendium. Ab dem 1. Januar 2025 steigt die Förderung auf bis zu 9.135 Euro, verteilt auf drei Jahre. Bisher lag der Höchstsatz bei 8.700 Euro.

Der Eigenanteil der Stipendiaten bleibt bei zehn Prozent. Das bedeutet, dass die Stipendiaten einen um fünf Prozent höheren Zuschuss für ihre fachlichen und berufsübergreifenden Weiterbildungen erhalten können. Die Weiterbildung (zum Beispiel die Meisterschule, ein Schweißerlehrgang oder ein Managementkurs) muss immer berufsbegleitend durchgeführt werden. Die höhere Fördersumme gilt auch für alle Stipendiatinnen und Stipendiaten, die bereits seit 2023 beziehungsweise 2024 am Förderprogramm teilnehmen.

Bewerben können sich alle, die ihre Gesellenprüfung mit besser als »gut« (Durchschnittsnote 1,9 oder 87 Punkte) bestanden haben oder erfolgreich an einem überregionalen beruflichen Leistungswettbewerb teilgenommen haben. Man kann bei besonderen Qualifikationen auch vom Betrieb oder der Berufsschule vorgeschlagen werden. Die Aufnahme in das Förderprogramm ist bis zum Alter von 24 Jahren möglich. Weitere Informationen gibt es bei den Handwerkskammern, die die Bewerbung um das Stipendium bei der »Stiftung Begabtenförderung berufliche Bildung« in die Wege leiten. **KF**
sbb-stipendien.de/weiterbildungsstipendium

HÄRTELT-DÖREN WIEDERGEWÄHLT

Auf der Mitgliederversammlung des Zentralverbands des Deutschen Friseurhandwerks haben die Delegierten Manuela Härtelt-Dören erneut zur Präsidentin gewählt. Neue Vizepräsidenten sind Ingo Lanowski und Roberto Laraia. Zum Vorstand gehören außerdem Christian Hertlein, Christian Kaiser, Jan Kopatz, Ingo Lanowski, Roberto Laraia, Dirk Reisacher, Ines Tietböhl und Antonio Weinitschke. Für seine »herausragenden Verdienste« um das Friseurhandwerk und das »langjährige und außerordentliche Engagement in zentralen Verbundsbereichen« hat Manuela Härtelt-Dören dem scheidenden Vizepräsidenten Herbert Gassert die Goldene Ehrennadel mit Brillanten verliehen.

MINDESTSÄTZE FÜR AZUBIS STEIGEN

Für Auszubildende, die zwischen dem 1. Januar und 31. Dezember 2025 in eine duale Berufsausbildung nach dem Berufsbildungsgesetz oder nach der Handwerksordnung starten, gelten ab 2025 neue Sätze für die Mindestausbildungsvergütungen. Lehrlinge im ersten Ausbildungsjahr erhalten 682 Euro pro Monat (2024: 649 Euro). Auszubildende im zweiten Lehrjahr bekommen monatlich 805 Euro (2024: 766 Euro). Angehende Fachkräfte im dritten Ausbildungsjahr können mit 921 Euro pro Monat rechnen (2024: 876 Euro). Ab 2025 beträgt die Ausbildungsvergütung im vierten Lehrjahr mindestens 955 Euro im Monat (2024: 909 Euro). In bestimmten Fällen kann die Höhe der Mindestausbildungsvergütung jedoch über- oder unterschritten werden.

bibb.de/mindestausbildungsverguetung



Foto: © iStock.com/FotografieLink

DER KITA-WETTBEWERB DES HANDWERKS STARTET WIEDER

Mit dem Kita-Wettbewerb »Kleine Hände, große Zukunft« erleben schon die Kleinsten die Faszination des Handwerks – und das bereits zum zwölften Mal. Betriebe in ganz Deutschland sind aufgerufen, erstmals oder erneut mitzumachen und die Kitas in ihrer Umgebung auf den Wettbewerb hinzuweisen. Hier haben sie die Gelegenheit, die Jüngsten für ihren Handwerksberuf zu begeistern, sagen die Organisatoren von der »Aktion modernes Handwerk«, kurz AMH. Die Kinder sollen nicht nur zuschauen, sondern selbst aktiv mitgestalten. Zimmerer Niklas Broos zum Beispiel baute 2024 mit den Kindern der Kita Maarwichtel eine Lehmhütte. Nach dem Besuch in der Werkstatt, in der Backstube oder auf der Baustelle erstellen die Drei- bis Sechsjährigen mit ihren Erziehern ein Poster und bewerben sich damit um den Landessieg. Ein Foto von diesem Poster kann bis zum 14. März 2025 bei der AMH digital eingereicht werden. Die Gewinner erhalten 500 Euro für die Kita – zum Beispiel für ein Kita-Fest oder einen Projekttag zum Thema Handwerk.



Wettbewerbspaket

Betriebe und Kitas können ihr kostenloses Wettbewerbspaket bestellen unter amh-online.de/kita-wettbewerb

Anzeige

HDI

Viel Herzblut.
Viele Herausforderungen.
Eine Versicherung.

QR code

⌚ Firmenversicherung → HDI Compact

HDI Compact – eine Versicherung für alles. Flexibel und maßgeschneidert für Ihr Business. **Von Spezialisten für Spezialisten.**

BEST 4 BUSINESS

www.hdi.de/compact

Schüler- praktikum

Du bist in der 8. oder 9. Klasse und möchtest dein Taschengeld aufbessern und in die Berufswelt schnuppern?



120 Euro pro Woche

Dann mach ein bezahltes Praktikum im Handwerk.

Jetzt anmelden
und profitieren!



Seit diesem Sommer erhalten Schüler in Mecklenburg-Vorpommern, die während der Ferien ein Praktikum in einem Handwerksbetrieb machen, eine Praktikumsprämie in Höhe von 120 Euro. M-V ist bereits das vierte Bundesland, das eine solche Förderung ins Leben gerufen hat.

Text: Bernd Lorenz

Foto: © IWW Ostmecklenburg-Vorpommern

Junge Leute ins Handwerk locken

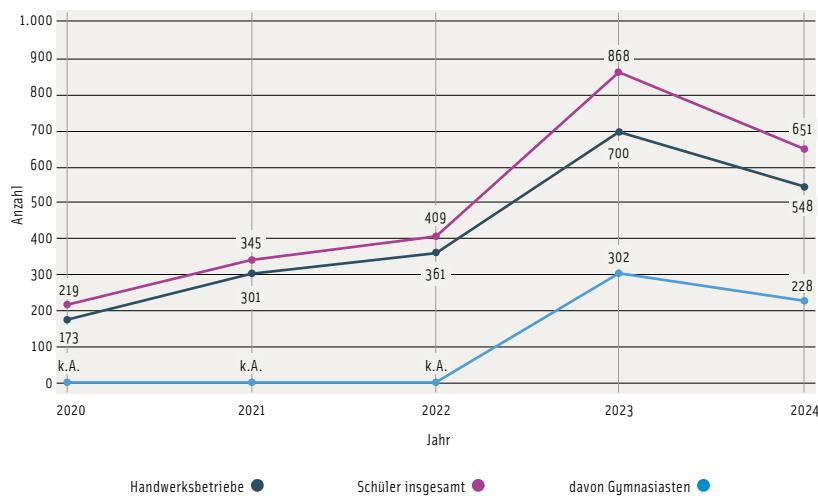
SCHÜLER IN SACHSEN-ANHALT, DIE EIN FERIENPRAKTIKUM IM HANDWERK MACHEN, ERHALTEN 120 PRO WOCHE. EINE ZWISCHENBILANZ NACH VIER JAHREN PRAKTIKUMSPRÄMIE.

Sachsen-Anhalt ist Vorreiter. Im Sommer 2020 hat man als erstes Bundesland eine Prämie von 120 Euro pro Woche für freiwillige Ferienpraktika im Handwerk an den Start gebracht. Das Ministerium für Wirtschaft, Tourismus, Landwirtschaft und Forsten (MWL) in Magdeburg verfolgt mit der Praktikumsprämie »Handwerk« das Ziel, »Jugendliche für einen Handwerksberuf zu interessieren, die Berufsorientierung in Handwerksbetrieben zu fördern und gleichzeitig die langfristige Sicherung des Fachkräftebedarfs im Handwerk sicherzustellen«. Dies scheint bislang ganz gut zu gelingen.

Von Sommer 2020 bis Sommer 2024 haben rund 2.500 Schülerinnen und Schüler ein freiwilliges Praktikum während der Oster-, Sommer-, Herbst- oder Winterferien absolviert, für das sie eine Praktikumsprämie erhalten haben. Bei der Gestaltung haben sie viel Spielraum. Die bezahlten Praktika im Handwerk können über mehrere Ferien innerhalb eines Jahres verteilt sowie auf verschiedene Gewerke und Betriebe ausgedehnt werden. Auch bei der Dauer ist man in Sachsen-Anhalt flexibel. So können die Jugendlichen etwa die kompletten vier Wochen in einem Betrieb oder jeweils eine Woche in bis zu vier Betrieben verbringen. Die volle Förderdauer von vier Wochen schöpfen jedoch die wenigsten aus. Der höchste Wert wurde bislang im Jahr 2022 mit etwas mehr als 13 Prozent erreicht (54 von 409

Praktikumsprämie in Sachsen-Anhalt

Zahl der beteiligten Handwerksbetriebe und Schüler



Quelle: Wirtschaftsministerium Sachsen-Anhalt; Anmerkungen zur Tabelle: Für 2024 fehlen noch die Zahlen der Herbst- und Winterferien. In den Jahren 2020 bis 2022 wurde die Schulform nicht abgefragt. Grafik: © DHB/MWL Sachsen-Anhalt

Schülerinnen und Schülern). Bemerkenswert ist die Zahl der Gymnasiasten. Im Jahr 2023 entschieden sich 302 für ein Praktikum in einem Handwerksbetrieb. Im Jahr 2024 waren es bis einschließlich der Sommerferien 228. Das entspricht jeweils einer Quote von rund 35 Prozent. Für die Jahre 2020 bis 2022 liegen keine detaillierten Angaben vor, weil die Schulform nicht abgefragt worden ist.

BEWERBUNG UM EINE AUSBILDUNG

Bei den Handwerksbetrieben steigt ebenfalls das Interesse. Im vergangenen Jahr haben 700 einen bezahlten Praktikumsplatz zur Verfügung gestellt – fast eine Verdopplung gegenüber 2023. Und die Praktikumsprämie scheint zu wirken. Jahr für Jahr gibt es mehr Bewerbungen von Schülerinnen und Schülern für eine Ausbildung im Handwerk – 2021 waren es 120, 2023 bereits 178. »Hervorzuheben ist, dass im Berichtszeitraum 2020 bis 2021 circa ein Drittel der durchgeföhrten Praktika in ein Berufsausbildungsverhältnis mündeten«, betont das Wirtschaftsministerium.

Die Nachfrage steigt – und damit steigen auch die Mittel, die das Wirtschaftsministerium zur Verfügung stellt. Dies wertet man in Magdeburg aber als ein gutes Zeichen. Es zeigt, »dass das Interesse der Schüler an einem Schülerferienpraktikum zur beruflichen Orientierung im Handwerk sehr groß ist und dieses Projekt einen wesentlichen Beitrag zur mittel- und langfris-

tigen Fachkräftesicherung für das Handwerk leistet«. Hinzu kommt, dass die Praktikumsprämie auch außerhalb von Sachsen-Anhalt positiv wahrgenommen wird. »Das MWL erfährt daher verstärkte Anfragen weiterer Bundesländer hinsichtlich der Administrierung und der Durchführung der Schülerferienpraktika.«

2024 sind drei Bundesländer dem Vorbild von Sachsen-Anhalt gefolgt. Eine Praktikumsprämie von 120 Euro gibt es nun auch in Mecklenburg-Vorpommern, Schleswig-Holstein und Thüringen. Unterschiede bestehen jedoch bei der maximalen Dauer. In Schleswig-Holstein werden zwei Wochen gefördert, in Mecklenburg-Vorpommern sind es drei, in Thüringen vier.

Eine Übersicht mit Details zur Praktikumsprämie in vier Bundesländern sowie Positionen des Handwerks zur Praktikumsprämie in den anderen Bundesländern, finden Sie bei uns im Internet.

handwerksblatt.de/praktikumspraemie

Anzeige

Ihr
B2B
Partner

**Ja! Passende
Gebäudetechnik immer
verfügbar. Mit Conrad.**

Über 10 Millionen Produktangebote

conrad.de/ja-momente



Eine Assistenz namens Kal

DAS HANDWERK HAT ALLE HÄNDE VOLL ZU TUN. OFT GENUG SIND ES ABER ZEITINTENSIVE ROUTINEAUFGABEN, DIE WERTVOLLE ARBEITSKRAFT BINDEN. EINE ASSISTENZ WÄRE DA SCHÖN, ODER? IN UNSERER SERIE BELEUCHTEN WIR, WIE KÜNSTLICHE INTELLIGENZ SIE UNTERSTÜTZEN KANN.

Text: Dr.-Ing. Martina Schneller und Patrick Amato

Wie wäre es, wenn die Assistenz die Kundenanfragen entgegennimmt, typische Fragen beantwortet und dafür sorgt, dass Sie bei Ihrer Rückmeldung schon alle notwendigen Informationen vorliegen haben und sich auf das Beratungsgespräch konzentrieren können? Oder präzise Kostenvoranschläge erstellt und so den Angebotsprozess beschleunigt. Oder den Material-Lagerbestand überwacht und auf Basis der Aufträge vorhersagt, wann bestimmte Teile aufgebraucht sein könnten, um frühzeitig eine Bestellung auslösen zu können. Klingt gut, oder?

Populär geworden ist Künstliche Intelligenz Ende 2022, als ChatGPT die Welt eroberte.

Nennen wir diese Assistenz mal Kal, das macht es einfacher. Und schauen mal, welche Kompetenzen vorhanden sind. Kal kann zählen, sprechen, schreiben und lesen. Kal spricht unterschiedliche Sprachen – natürlich nicht als Muttersprachler – und kann diese auch verarbeiten. Kal kann Daten analysieren, ordnen und Ausreißer erkennen. Kal kann malen und zeichnen, aber auch Bilder analysieren. Kal lernt aus Erfahrungen, erkennt Muster, trifft Entscheidungen und löst Probleme. Dafür benötigt Kal entsprechende Daten als Grundlage und hinterlegte Denkmuster. Kal ist also gut im logischen Denken.

ALGORITHMISCHE METHODEN

Wenn Sie sich nun gewundert haben, warum Kal so komisch geschrieben wird. Das können wir aufklären: Genau wie unser Navigationssystem ist Kal keine

reale Person. Kal steht für Künstliche Intelligenz (KI) oder wie sie im Englischen genannt wird, für artificial intelligence. KI agiert auf Basis von algorithmischen Methoden, also auf Berechnungsverfahren. Diese sind nicht neu – der Taschenrechner ist das beste Beispiel. Ein Algorithmus war ein vorgegebenes Verfahren, um mit Zahlen zu arbeiten. Heute wird der Begriff etwas allgemeiner formuliert: Ein Algorithmus ist eine eindeutige Handlungsvorschrift zur Lösung einer gegebenen Aufgabe – man kann es sich vorstellen wie eine Art Checkliste. Die Intelligenz von Kal basiert also auf einer Reihe von Anweisungen, wie eine bestimmte Aufgabe ausgeführt werden soll.

Der entscheidende Unterschied von früher zu heute liegt in der Fähigkeit, dass Kal »lernen« kann und sich so selbstständig verbessert. Während der herkömmliche Algorithmus unverändert bleibt und immer exakt gleich arbeitet, verbessert ein KI-Algorithmus seine Leistung, indem er aus Erfahrungen, Daten oder der Interaktion mit seiner Umgebung (uns) sich kontinuierlich optimiert.

Populär geworden ist Künstliche Intelligenz Ende 2022, als ChatGPT die Welt eroberte. Gegeben hat es diese schon vor über 70 Jahren. Allerdings wurde sie nur von Forschenden genutzt oder in der Welt der Spiele eingesetzt. ChatGPT ist aber nur eine KI-Anwendung. Es handelt sich hier um einen Chatbot, der trainiert wurde, menschenähnliche Dialoge zu führen und Wissen aus einer Vielzahl von Bereichen bereitzustellen.



Ein Assistent wie Kal könnte Handwerksbetriebe dabei helfen, wiederkehrende Routine-Aufgaben zu übernehmen und sie damit zu entlasten.

Wie kann Kal Ihnen als Assistent nun zur Seite stehen? Oftmals sind es spezifische Aufgaben, eine Routine oder Kleinigkeiten, die jede Menge Kapazität binden, die in wichtigeren Aufgaben gebraucht werden. Aber gerade spezifische, klar definierbare Regelwerke lassen sich algorithmisch zerlegen und in KI-Systemen – wie unserem Assistenten Kal – umsetzen.

»Kal kann malen und zeichnen, aber auch Bilder analysieren. Kal lernt aus Erfahrungen, erkennt Muster, trifft Entscheidungen und löst Probleme.«

UNTERSTÜTZUNG DURCH KI

Ein Beispiel für eine dieser zeitfressenden Kleinigkeiten ist das Telefon, das garantiert immer dann klingelt, wenn man es nicht gebrauchen kann. Ein KI-gestützter Anrufbeantworter kann eine Erreichbarkeit rund um die Uhr ermöglichen und im Gegensatz zu den blecherne alten Systemen auch in natürlicher Sprache mit der Kundschaft kommunizieren. Die üblichen Fragen zu Produkten, Terminvereinbarungen, Rückmeldungen auf eine Nachricht – all das kann automatisiert werden. Inhalte werden von der KI übersichtlich zusammengefasst, so dass keine Informationen verloren gehen und Dinge abgearbeitet werden können, wenn die Hände wieder frei sind.

Etwas möchten wir Ihnen noch mitgeben: Genau wie unser Taschenrechner nicht das richtige Ergebnis

auswirkt, wenn er falsch gefüttert wurde, so macht Kal Fehler, wenn nicht die richtigen Daten verarbeitet wurden oder aus der Interaktion mit dem Menschen oder Daten etwas gelernt hat, was nicht der Realität entspricht. Deshalb müssen wir zum einen verstehen, wie KI arbeitet, um die Ergebnisse nachvollziehen zu können. Und dürfen sie nur als Assistenz betrachten, deren Ergebnisse überprüft werden müssen. KI ist nur ein Algorithmus – KI ist nicht wirklich intelligent.

Welche anderen Aufgaben Kal noch so erledigen kann, schauen wir uns in den kommenden Ausgaben an.

Die Autoren sind Mitarbeiter des vom Bundeswirtschaftsministerium geförderten Mittelstand-Digital Zentrums Handwerk. Das Zentrum unterstützt Handwerksbetriebe und Handwerksorganisationen seit 2016 dabei, die Chancen digitaler Technologien, Prozesse und Geschäftsmodelle zu nutzen – kostenfrei, anbieterneutral und deutschlandweit. Seit 2024 liegt ein besonderer Fokus auf Künstlicher Intelligenz.
handwerkdigital.de

VOICEMAIL-APP MIT KI-CHATBOT

In der Ausgabe 9/24 haben wir im Artikel »Eine mächtig schlaue Art zu kommunizieren« über die Voicemail-App mit KI-Chatbot des Start-ups »meiti« berichtet. Sie finden den Beitrag auch online.
handwerksblatt.de/meiti



Foto: © iStock.com/nabok_018

Mit Live-Streaming Kunden, Fachkräfte und Azubis begeistern

HANDWERK 4.0: LIVE-STREAMING ZÄHLT AKTUELL ZU DEN ANGESAGTESTEN SOCIAL-MEDIA-TRENDS. DABEI BIETEN PORTALE WIE TWITCH.TV GANZ NEUE MÖGLICHKEITEN, UM KUNDEN, FACHKRÄFTE UND AZUBIS ZU GEWINNEN. WIE GELINGT DER EINSTIEG?

Text: Thomas Busch_

Live-Streaming-Portale verzeichnen zurzeit rasanten Zuwächse: Laut Statista.de erzielte allein der Marktführer Twitch im September 2024 weltweit rund 1,1 Milliarden Visits. Aber auch hierzulande lockt die kostenlose Plattform immer mehr Zuschauer: In Deutschland verfolgen jeden Monat mehr als vier Millionen Menschen die Streaming-Kanäle bei Twitch. Dies ist ein Ergebnis des »Online-Video-Monitors 2023« der Landesanstalt für Kommunikation Baden-Württemberg und der Bayerischen Landeszentrale für neue Medien. Tendenz: weiter steigend. Dabei ist das Alter der Zuschauer eher jung: 50 Prozent sind 18 bis 34 Jahre alt, mehr als 20 Prozent zwischen 13 bis 17. Die durchschnittliche Nutzungszeit pro Person liegt bei 97 Stunden monatlich.

Doch was ist Twitch eigentlich? Und wie funktioniert es? Die größte Besonderheit des Streaming-Portals: Hier gibt es keine fertig produzierten Videos – wie etwa bei YouTube – sondern vor der Kamera passiert alles

live. Die zweite Besonderheit: Das Publikum kann mit den Menschen vor der Kamera interagieren. Zu diesem Zweck gibt es ein Chat-Fenster, das für alle Zuschauer sichtbar ist. Sobald hier Kommentare oder Fragen per Tastatur eingegeben werden, kann der Kanal-Besitzer darauf antworten – nicht nur per Chat, sondern auch per Mikrofon, so dass alle Zuschauer mithören.



50 Prozent
der Zuschauer
sind 18 bis
34 Jahre alt.

HANDWERKER ENTDECKEN TWITCH

Dieses einfache Prinzip bietet Betrieben ganz neue Potenziale für zielgerichtete Marketingmaßnahmen. Denn mit der Zeit entsteht auf jedem Twitch-Kanal eine loyale Community, die Inhalte regelmäßig verfolgt und sich mit dem Handwerker vor der Kamera austauscht. Gleichzeitig werden potenzielle Kunden, Fachkräfte und Azubis auf den Betrieb aufmerksam. Auf diese Weise haben Betriebe die Möglichkeit, das eigene Handwerk in Echtzeit zu präsentieren und langfristig eine enge Verbindung mit den Zuschauern aufzubauen.

Angefangen hat Twitch im Jahr 2011 als Plattform zur Live-Übertragung von Videospielen. Heute geht das soziale Netzwerk weit über die Grenzen der Gamer-Community hinaus: Besonders beliebt sind sogenannte IRL-Kanäle (»In Real Life«), bei denen sich Menschen im wirklichen Leben präsentieren. Schon jetzt mit dabei: Handwerker, denen man live in der Backstube oder in der Werkstatt bei der Arbeit zusehen kann. Dabei interagieren sie mit Zuschauern, beantworten Fragen oder zeigen neue Produkte.

Der Einstieg als Twitch-Streamer ist ganz einfach: Jeder ab 13 Jahren kann mitmachen und kostenlos einen eigenen Kanal eröffnen. Dazu braucht man lediglich eine Streamingsoftware (s. Checkliste), einen PC mit Webcam und Mikrofon oder alternativ ein Smartphone mit qualitativ guter Kamera. Wer nichts zahlen will, kann das komplette Twitch-Angebot kostenlos nutzen: Die Plattform finanziert sich über Werbeclips, die vor und während der Live-Streams eingeblendet werden. Wer keine Werbung sehen möchte, kann zum Preis von 11,99 Euro monatlich ein Twitch-Abo abschließen. Das Abo hat auch für aktive Streamer einen Vorteil: So lassen sich eigene Übertragungen nicht nur 14 Tage im Kanal-Archiv speichern, sondern bis zu 60 Tage.

EINBLICKE INS ARBEITSLEBEN

Wer auf Twitch startet, sollte gerade am Anfang etwas Geduld mitbringen – denn der Aufbau eines erfolgreichen Streaming-Kanals braucht Zeit. Doch der Aufwand kann sich lohnen: Bei regelmäßigen Live-Streams lernen Zuschauer den eigenen Betrieb und die Mitarbeiter besser kennen, so dass die Kundenbindung steigt. Dabei gewinnen Handwerker das Interesse und Vertrauen der Zuschauer vor allem durch ein authentisches, ungekünsteltes Auftreten. Wenn Betriebe ihre täglichen Abläufe, Projekte und Herausforderungen im Live-Stream un gefiltert präsentieren, erhalten potenzielle Kunden außerdem einen direkten Einblick in die Qualität und Professionalität des Unternehmens.

Aber auch bei der Rekrutierung von Fachkräften bietet Twitch interessante Chancen: Durch das Streamen von Ausbildungsinhalten und echten Projekten können Handwerker Interessenten einen realistischen Einblick in ihren Berufsalltag geben. Dies hilft nicht nur, junge Menschen für das Handwerk zu begeistern, sondern auch Fachkräfte anzusprechen, die aktuell auf Stellensuche sind. Technikaffine Betriebe, die das Medium »Live-Streaming« auf diese Weise strategisch einsetzen, können so langfristig spürbare Wettbewerbsvorteile erzielen.



Die durchschnittliche Nutzungszeit pro Person liegt bei 97 Stunden monatlich.

TWITCH

STREAMING-IDEEN FÜR BETRIEBE

Werkstattführungen

Nehmen Sie die Zuschauer mit in spannende Arbeitswelten und stellen Sie Mitarbeiter, Azubis, Maschinen und Werkzeuge vor.

Live-Demonstrationen

Zeigen Sie handwerkliche Arbeiten Schritt für Schritt – mit interessanten Erläuterungen.

Produktvorstellungen

Präsentieren Sie neue Werkzeuge, Materialien, Produkte oder Leistungen – und beantworten Sie Fragen der Zuschauer.

Tutorials

Geben Sie Anleitungen zu Produkten, die Sie verkaufen. Oder zu Projekten, bei denen Ihr Handwerksbetrieb ein wichtiger Teil der Lösung ist.

Frage-und-Antwort-Stunden

Lassen Sie Zuschauer zu bestimmten Themen Fragen stellen, die Sie live beantworten.

Azubi-Alltag

Auszubildende sind oft begeistert, wenn sie vor der Kamera den eigenen Arbeitsalltag, Erfahrungen und Lernfortschritte präsentieren können.

Projekt-Tagebücher

Dokumentieren Sie im Live-Stream regelmäßig den Fortschritt von Projekten und erklären Sie besondere Herausforderungen.

Referenz-Projekte

Zeigen Sie live und vor Ort die spannendsten und schönsten Projekte.

Events

Planen Sie regelmäßige Events, um Ihre Community zu aktivieren und besser kennenzulernen (z. B. Gewinnspiele, Challenges oder Treffen).

ERFOLGREICH STREAMEN

SO GELINGT DER EINSTIEG BEI TWITCH

ZIELE FESTLEGEN

Was wollen Sie mit Twitch erreichen (Kunden binden, Kunden finden, Fachkräfte oder Azubis für Ihren Betrieb begeistern)?

VORAUSSETZUNGEN SCHAFFEN

Verfügt Ihr Betrieb über die nötige Hardware, wie Kamera, Mikrofon, Licht und einen stabilen Internetanschluss? Außerdem benötigen Sie eine Streaming-Software, wie OBSproject.com oder Streamlabs.com (beide kostenlos).

TWITCH-KONTO EINRICHTEN

Erstellen Sie ein Twitch-Konto und richten Sie ein überzeugendes Profil ein – inklusive Logo, wichtigen Keywords und Informationen zu Ihrem Betrieb.

INHALTE PLANEN

Mit welchen Inhalten wollen Sie Ihre Zielgruppe überzeugen? Lassen sich bei einzelnen Themen Partner oder Lieferanten einbinden, um die Reichweite zu erhöhen?

TERMINE FESTLEGEN

Regelmäßige Streaming-Termine und ein Themenplan helfen, ein treues Publikum aufzubauen und zu halten. Dabei sollten die Streams nicht zu kurz sein: Damit viele Zuschauer die Chance haben, den eigenen Stream zu finden, sollten gerade am Anfang zwei Stunden nicht unterschritten werden.

KANAL BEWERBEN

Verlinken und bewerben Sie Ihren Twitch-Kanal, auf Twitter, Facebook, Ihrer Homepage, in Mail-Signaturen, Newslettern und/oder auf Visitenkarten. Mehr Reichweite verspricht auch die gelegentliche Zusammenarbeit mit anderen Streamern oder Influencern.

INTERAKTION FÖRDERN

Interagieren Sie mit Zuschauern auf Twitch, z. B. durch die Beantwortung von Fragen, Live-Abstimmungen, das Einbeziehen von Zuschauern in Entscheidungen (wie Themenwünsche für zukünftige Streams) oder durch die Bitte um Feedback.

GELD VERDIENEN

Twitch-Streams können auch Umsätze generieren. Die Voraussetzungen: 50 Follower und mehr als acht Streaming-Stunden an sieben verschiedenen Tagen – mit durchschnittlich drei Zuschauern. Erst dann gibt es eine Beteiligung an Werbeeinblendungen und die Möglichkeit, kostenpflichtige Abos des eigenen Kanals anzubieten (50 Prozent Auszahlung). Eine weitere Möglichkeit sind Zuschauer-Spenden oder der Verkauf von Merchandise-Artikeln.

ANALYSEN DURCHFÜHREN

Analysieren Sie regelmäßig Zuschauerzahlen und Interaktionslevel, um herauszufinden, welche Themen und Inhalte Ihre Zielgruppe interessieren. Nutzen Sie die Erkenntnisse, um die Qualität und Frequenz Ihrer Streams weiter zu verbessern.

CONTENT RECYCLEN

Nutzen Sie Twitch-Streams gezielt für Zweitverwertungen, zum Beispiel geschnittene Twitch-Clips für YouTube, die eigene Website oder interne Schulungen. Außerdem können Sie Zuschauern mit einem Klick erlauben, Ihre Twitch-Clips auf TikTok- und YouTube-Kanälen zu teilen.

GESETZE BEACHTEN

Berücksichtigen Sie bei allen Online-Aktivitäten geltende Gesetze, wie die DSGVO, das Urheberrecht und das Telemediengesetz.

HANDWERKER AUF TWITCH

Twitch-Name: knuust_de

Die Kieler Bäckerei Knuust streamt seit 2019 regelmäßig live aus ihrer Backstube – meist zwischen 22 Uhr abends und 6 Uhr morgens.

Twitch-Name: SiggiHoffmann

Der Tischlermeister und Holztechniker Siggi Hoffmann aus Dätgen lässt sich auf seinem Twitch-Kanal bei der Arbeit beobachten.

Twitch-Name: schleiferei_schulz

Handwerksmeister Sascha Schulz aus Bredstedt präsentiert sich mit seinem Schärfdienst und als »Schneidwerkzeuglieferant für Qualitätsliebhaber«.

Twitch-Name: KFZRETTUNG

Die Kfz-Meisterwerkstatt aus Falkensee bietet Zuschauern Live-Streams direkt aus der Werkstatt. Außerdem gibt es hin und wieder interessante Challenges.



Handwerksblatt

Online-Adventskalender



Zu gewinnen gibt es **24**
großartige **Überraschungen.**
Mitmachen lohnt sich!

[handwerksblatt.de/
adventskalender](http://handwerksblatt.de/adventskalender)



Der Online-Adventskalender ist vom 1.12.2024 bis zum 24.12.2024 auf der Website handwerksblatt.de erreichbar. Während dieser Zeit können Mitspieler durch die Beantwortung der Quizfrage des jeweiligen Adventstages an dem Gewinnspiel teilnehmen. Die Gewinner werden im Losverfahren unter allen Teilnehmern ermittelt. Der Gewinn kann nicht in bar ausgezahlt oder weitergegeben werden. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Die vollständigen Teilnahmebedingungen und Datenschutzbestimmungen finden Sie unter www.handwerksblatt.de/adventskalender

Text: Stefan Buhren

Es stromert gewaltig

Die Showrooms sind gefüllt: Mittlerweile gibt es keinen Nutzfahrzeuganbieter mehr, der nicht mindestens einen E-Transporter in seiner Modellpalette hat. In allen Kategorien der leichten Nutzfahrzeuge, vom kleinen Stadtflitzer zum Großraumtransporter, finden sich passende Modelle, die mittlerweile über ordentliche Zuladung, eine passende Reichweite und sogar noch eine Anhängelast verfügen.

Seit 2023 hat sich der Transporter von seinem coronabedingten Einbruch 2020 erholt und weist seitdem leichte Aufwärtstendenzen auf. Allerdings tun sich die Fuhrparkmanagers schwer damit, ihre Transporterflotten zu elektrifizieren, im Gegensatz zu dem Pkw-Bestand. Das Marktforschungsunternehmen Dataforce aus Frankfurt hat jetzt in einer Studie genauer nach den Ursachen für die Zurückhaltung gefragt. Sie hatte 250 Fuhrparkmanager unterschiedlicher Branchen gefragt und festgestellt, dass die Hälfte von ihnen, exakt 127, E-Transporter ablehnen – und ihnen genauer auf den Zahn gefühlt.

REICHWEITE IST HAUPTKRITERIUM

Tatsächlich ist nach wie vor die Reichweite das wichtigste Kriterium, sich gegen einen E-Transporter zu entscheiden. Gleich 71 Prozent nennen das als Hinderungsgrund, obwohl die technischen Daten etwas anderes sagen. Gemessen daran, dass gewerbliche Nutzer pro Tag im Schnitt 80 Kilometer fahren, ist bei keinem Modell mehr die Reichweite knapp bemessen.

Ein weiterer, allerdings kaum überraschender Grund sind die hohen Anschaffungskosten. 61,3 Prozent nennen den Kaufpreis als einen der Gründe, die gegen die E-Mobilität sprechen. Allerdings sollte man genauer hinschauen: Zwar bekommen Käufer in der Regel für den Preis von einem Stromer zwei Verbrenner, aber je nach Stromquelle, etwa durch eine Photovoltaik-Anlage auf dem eigenen Firmengelände, sieht eine Komplettrechnung der Kosten über die Lebensdauer schon anders aus.

LÄNGST GIBT ES E-TRANSPORTER IN ALLEN GRÖSSENKLASSEN – ABER DIE KUNDEN ZÖGERN.
EIN BLICK AUF DIE URSAHEN.



38,7 Prozent sind immer noch der Meinung, dass bei Stromern das Ladevolumen, die Nutzlast oder die Zugkraft nicht ausreicht.

Immerhin sagen nur noch 13,7 Prozent, dass das Modellangebot noch zu gering sei. Neben vorkonfigurierten Modellen mit gewerkspezifischen Ausbauten sind mittlerweile auch Fahrgestelle im Angebot, die die Käufer nach eigenem Gusto durch einen Fahrzeugaufbauer ihrer Wahl bestücken lassen könnten.

Für jeden zweiten Gegner der E-Mobilität liegt die Ablehnung in der öffentlichen Ladeinfrastruktur, weil sie deren Ansicht nach nicht ausreicht. Nicht immer sind ausreichend Ladepunkte vorhanden, und nicht alle Ladeplätze sind auch ideal für große Transporter, um die Batterie aufzufüllen. Jeder dritte lehnt zudem Stromer ab, weil es auf seinen Routen gar keine Lademöglichkeiten gibt. Zudem geben 38,7 Prozent an, dass sie auf dem eigenen Firmengelände gar keine Lademöglichkeit besitzen.

Erstaunlich ist allerdings, dass 38,7 Prozent immer noch der Meinung sind, dass bei Stromern das Ladevolumen, die Nutzlast oder die Zugkraft nicht ausreicht. Hier hat sich das Angebot schon deutlich gewandelt. Trotz des höheren Gewichts durch die Batterien erreichen E-Transporter in Sachen Volumen und Nutzlast schon Verbrenner-Niveau. Lediglich bei der Anhängelast schwächen sie noch, wobei auch hier schon erste Anbieter Zuglasten von bis zu zwei Tonnen anbieten.

SUU:M
**E-TRANSPORTER IN
DER MARKTÜBERSICHT**



Wie vielfältig das Angebot von reinen Stromern auf dem deutschen Markt ist, zeigt das neueste suu:m 5/2024. Hier haben wir alle auf dem deutschen Markt verfügbaren Stromer inklusive technischer Daten und Preise in der Einzel- und Gesamtübersicht aufgeführt. Jedes Modell wird in der Ausgabe mit seinen unterschiedlichen Konfigurationen, zum Beispiel unterschiedliche Längen und Batterieausstattungen, präsentiert. Die Marktübersicht haben wir zudem mit weiteren Informationen wie Fahrberichten ergänzt.

digithek.de

Anzeige

JAMES ENSOR
MASKERADE UND MULTIMEDIA IM KMSKA

Belgien feiert James Ensor. Der Maler aus Ostende, der von 1860 bis 1949 lebte, durchlief viele Schaffensphasen.

In seiner Frühzeit war er stark vom Impressionismus und Symbolismus geprägt. Im Verlauf des frühen 20. Jahrhunderts jedoch zeigen sich zahlreiche Parallelen zum Expressionismus und Surrealismus. Ensor liebte das Maskenspiel und die Verkleidung, mythische und biblische Szenen stellte er genauso dar wie Stillleben und Porträts. Auch wenn er zeitlebens in Ostende malte und lebte, ist der größte Teil seines Werkes im Besitz des Königlichen Museums der Schönen Künste in Antwerpen. Dieses widmet ihm eine große Ausstellung – »Ensors kühnste Träume«. Faszinierend die Vergleiche mit anderen Malerkollegen, wie Monet, Manet, Degas und Pissaro, Munch und Nolde, mindestens so sehenswert ist auch die digitale Schau rund um den eigenwilligen und einflussreichen Maler von der Küste.



Foto: © Sante De Block Photography

Die Ausstellung ist noch bis 19. Januar zu sehen. Tickets gibt es online.
kmska.be/nl





Links: die deutschen Handwerkerinnen und Handwerker mit ihren Buddys, rechts: Lea genießt eine kleine Pause von der Arbeit

HANDS ON FÜR DIE GUTE SACHE MISS HANDWERK 2024 IN RUANDA

Lea Heuer, Zimmerin und Miss Handwerk 2024, vertritt seit März das Handwerk als Botschafterin. Dass es ihr dabei nicht vorrangig ums Repräsentieren, sondern um die Vermittlung ernsthafter Botschaften geht, hat sie bei zahlreichen öffentlichen Auftritten und auch in der Praxis unter Beweis gestellt. Ende September reiste sie mit einer Gruppe Handwerkerinnen und Handwerker nach Ruanda, um dort Hilfe zur Selbsthilfe zu leisten.

Dringend erforderliche Instandsetzungsarbeiten

Die Reise ging nach Kigali, ein Dorf in der Nähe von Musanze, das vor Jahren entstand, als die Bewohner aus dem benachbarten Urwald umgesiedelt wurden. Die Häuser der Community in Musanze sind einfach, es mangelt an allem. Neben Lea hatten sich zwei Malermeisterinnen, ein Tischler, ein Glaser, zwei Elektriker, davon ein Meister, und ein Dachdecker und Solarteur auf den Weg gemacht, um bei dringend notwendigen Instandsetzungsarbeiten zu helfen. An ihrer Seite: Buddys aus der ruandischen Berufsschule sowie Mitglieder der Twa-Community, die mit anpackten.

»Es ist ein tolles Gefühl, diesen Menschen, die dort in bitterster Armut leben, etwas geben zu können und gleichzeitig so viel zu bekommen«, sagt Lea beeindruckt. »Es war mir eine große Ehre, dass die Menschen uns in ihre Privathäuser gelassen haben, und ich musste manches Mal unter dem Eindruck der dort herrschenden Armut schlucken. Umso mehr hat mich bewegt, wie sie uns trotz der schwierigen Situation, in der sie leben, mit Singen und Tanzen begrüßt haben.«

Auf die Frage, was sie dort konkret gemacht habe, muss die junge Zimmerin schmunzeln: »Ich habe eigentlich alles gemacht und einmal ausprobiert. Und wenn man im Handwerk arbeitet, hat man grundsätzlich einen Blick fürs Praktische. So habe ich viel dazulernen können.«

Dank Gemeinschaftsspirit und praktischer Teamarbeit konnten Türen eingebaut, Regenrinnen angebracht, Zisternen angeschlossen, Glasscheiben repariert, Eingangsstufen ausgebessert und Fassaden gestrichen werden. Ein besonderes Highlight war die Anbringung eines Solarpanels, so dass eine kleine Station mit Strom eingerichtet werden konnte.

Ideen für Gemeinschaftsprojekte in 2026

»Wir haben schon ganz viele Ideen für das nächste Jahr entwickelt«, schwärmt Lea. Damit diese in die Tat umgesetzt werden können, ist die Hilfsorganisation dringend auf die Unterstützung von Sponsoren angewiesen. »So wollen wir nächstes Jahr, wenn es klappt, noch mehr Solarpanele anbringen und eine Beleuchtung für die Wege ermöglichen.« Auch ist geplant, Drainagen zu bauen. Aktuell, so die Zimmerin, sammle sich das Regenwasser immer noch im Dorf. Mit Drainagen, die das Wasser gezielt zu den Feldern führen, könne der Regen richtig genutzt werden.

»Ich bin sehr stolz und froh darüber, dass wir eine so engagierte Gemeinschaft hatten«, sagt Norbert de Wolf, Präsident der Eurwanda Handcraft Foundation e.V., die seit vielen Jahren gemeinschaftliche Hilfsprojekte mit dem Handwerk organisiert. »Es ist immer wieder überwältigend zu erleben, wie zupackend das Handwerk ist. Dank der helfenden Hände sowie der Sponsoren können wir so einen wichtigen Beitrag zur Förderung des Handwerks und der Völkerverständigung leisten.«

Wer sich für das Projekt interessiert und im nächsten Jahr dabei sein möchte, kann sich auf Instagram EURwanda Handcraft Foundation e.V. (@handwerk.goes.rwanda) ein Bild machen oder direkt Kontakt aufnehmen unter info@eurwanda-handcraft.org.

POWER PEOPLE

DER WEG ZUM FERTIGEN KALENDER

Es ist durchaus ein eindrucksvoller Moment in einem ebenso eindrucksvollen Ambiente. Bei Häuser Druck in Köln, einem Teil der WKS-Gruppe aus Essen, entsteht Anfang Oktober der neue PowerPeople-Kalender. Und wenn man sich die Maschine ansieht, meterlang vom Einlegen der Papierbögen bis zum Auswurf mit den fertigen Seiten am Ende, wird man beinahe ein wenig demütig. Ludger Stock, Teamleiter im Auftragsmanagement bei Häuser Druck, sieht das deutlich gelassener. »Der Kalender ist ein relativ kleiner Auftrag für uns, wir drucken bis zu Auflagen von drei Millionen Stück. Das sind dann Beilagen für Zeitungen oder Kataloge«, sagt er. Am Standort Köln sorgen 170 Menschen dafür, dass das Produkt von der Anlieferung der Druckdaten bis zur fertigen Auslieferung begleitet wird.

Wie nun aktuell der PowerPeople-Kalender für das kommende Jahr. »Vor sechs Tagen haben wir die Druckdaten von der Verlagsanstalt Handwerk bekommen. Zuvor haben wir die sogenannten Proofs erstellt, die dann zur Freigabe noch einmal in den Verlag gingen«, sagt Ludger Stock. Ist dies geschehen, kommen die Proofs zum Drucktermin zurück in die Halle an der Venloer Straße. Ein weiterer Abstimmungsschritt folgt. »Wir vergleichen die kleinerformatigen Proofs mit dem, was die Maschine in groß druckt. Auf jedem Bogen finden übrigens vier Kalenderseiten Platz«, sagt der Teamleiter. Zuvor werden die Daten online an die Druckmaschine gesendet, die direkt eine automatische Druckvoreinstellung vornimmt. »Das stimmt meist, aber es werden dann natürlich noch die finalen Feinabstimmungen vorgenommen«, sagt Ludger Stock.

Vier Paletten in rund anderthalb Stunden

Auch die Maschine selbst justiert sich noch ein Stück während des eigentlichen Druckvorgangs. Und dann geht es los. Am Anfang der Maschine wird ein etwa ein Meter hoher Stapel Papier auf einer Europalette eingeschoben. Per Knopfdruck wird der Druck gestartet, die Maschine selbst ist etwa 20 Meter lang. Dazwischen liegen die unterschiedlichen Stationen mit den verschiedenen Farben. Und auch am Ende der Produktionsstraße steht eine Europalette, auf die die fertigen Bögen ausgeworfen werden. Ein Mitarbeiter steht dort und überprüft die Kalenderseiten stichprobenartig. Alles sieht gut aus. »Der Druck geht schnell, inklusive der Justierungen sind die vier Paletten – zwölf Kalenderseiten sowie die Deckblätter – in rund anderthalb Stunden fertig«, sagt Ludger Stock.

Dann ist die Arbeit bei Häuser Druck in Köln aber noch nicht zu Ende. »Die Paletten werden dann zu unserer Schneidestraße gebracht – wir stellen die Kalender fertig und kümmern uns auch um Verpackung und Versand«, sagt Ludger Stock. Nebenan ist es deutlich leiser. Dort werden die Bögen ins Endformat geschnitten.

»Eine halbe Stunde dauert das ungefähr. Dann werden die einzelnen Seitenstapel auf einer weiteren Produktionsstraße zusammengeführt«, sagt der Teamleiter. Es folgt das Stanzen der einzelnen Kalender, anschließend wird er mit einer sogenannten Wire-O-Bindung versehen. Damit ist der PowerPeople-Kalender fertig. »Insgesamt dauert alles etwa zwölf Arbeitstage«, sagt Ludger Stock.

Im Kalender sind die zwölf Finalistinnen und Finalisten zu bewundern, die es nach dem Online-Voting im Frühjahr und der Jury-Auswahl ins Fotoshooting im Sommer geschafft haben. Es folgt das Final-Voting, das im Winter auch online stattfinden wird. Zusammen mit den Publikumsstimmen und dem Jury-Entscheid auf der Zukunft Handwerk in München am 12. März 2025 wird so entschieden, wer von den zwölf Frauen und Männern zu Miss und Mister Handwerk 2025 gekürt werden. Das Online-Voting startet am 6. Januar und dauert bis zum 3. März. Und nicht vergessen: Auch für Miss und Mister Handwerk 2026 kann man sich jetzt schon bewerben! *Wolfgang Weitzdörfer*
missmisterhandwerk.de/bewerbung



Foto: © Manue Quirin
Gino Hartmann (l.) von der Verlagsanstalt Handwerk GmbH begutachtet die Kalenderblätter während der Druckabnahme bei der Firma Häuser Druck in Köln.

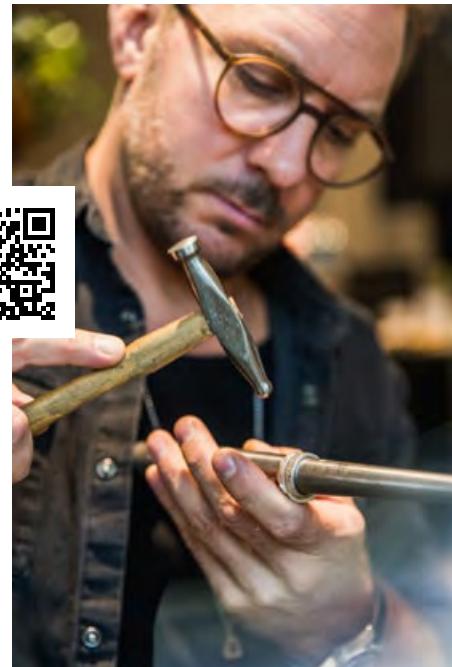
DIE ZWÖLF KANDIDATINNEN UND KANDIDÄTEN

Frauen: **Franziska Grewenig** (Friseurin), **Olivia Klein** (Raumausstatterin), **Katja Leßke** (Malerin und Lackiererin), **Theresa Mayer** (Konditorin), **Katja Lilu Melder** (Beton- und Abfuhrtechnikerin) und **Maya Maxima Scheel** (Maurerin)

Männer: **Sebastian Brücklmaier** (Bäcker), **Marius Karl Hanten** (Fleischer), **Virgil Pietrar** (Gebäudereiniger), **Cehan San** (Anlagenmechaniker SHK), **Kevin Josef Schlebusch** (Elektrotechniker) und **Dennis Schmidt** (Maler und Lackierer)

Eine Fusion von Luxus

»Octaeda«: Ein in Gold gefasster Diamant in Oktaederform, der in der Flasche eines Premium Botanical Gins schwelt.



Daniel Reiffert kombiniert seine Goldschmiedekunst mit seiner Passion für guten Gin.

Foto: © Frank Wiesen

und Genuss

DANIEL REIFFERT AUS BORNHEIM VERLEIHT DIAMANTEN EINE EDLE FASSUNG UND PRÄSENTIERT SIE ZUSAMMEN MIT EINER GOLDKETTE IN EINER GIN-FLASCHE. AUCH DAS HOCHWERTIGE DESTILLAT HAT DER GOLDSCHMIED SELBST KREIERT.

Text: Stefan Buhren –

Mit ausgefallenen Ideen ist es oft so: Man weiß nie genau, wie sie entstehen. »Ich bin aus einem Traum aufgewacht, und die Idee mit dem Schmuckstück in der Ginflasche war geboren«, erzählt Daniel Reiffert. »Es war die schlichte Kombination zweier Leidenschaften: meiner Goldschmiedekunst und meiner Passion für guten Gin.« »Octaeda« hat er das Ergebnis seiner Arbeit genannt – eine Kombination aus Luxus und Genuss: Ein in Gold gefasster Diamant in Oktaederform, der in der Flasche eines von ihm entwickelten Premium Botanical Gins mit mediterranem Charakter schwelt.

So außergewöhnlich wie diese Kreation sind auch die Schmuckstücke, die Daniel Reiffert anfertigt. Schon ein kurzer Rundgang in seinem Atelier in Bornheim, nahe Köln und weit abseits von Luxusmeilen wie der Düsseldorfer Kö, zeigt dies. »Die Kunden kommen gezielt«, sagt der 47-Jährige, der seine Preiosen nicht nur in Bornheim präsentiert. Seine Unikate sind bundesweit in 50 Galerien und Goldschmieden ausgestellt. Durch gezielte Werbung in Magazinen wie der Vogue hat er sich in drei Jahrzehnten einen Namen gemacht. Nach seiner Lehre 1997 sammelte er erste Erfahrungen im elterlichen Betrieb, bevor er sich 2004 selbstständig machte.

In seinem Atelier entstand auch der »Octaeda«, benannt nach der oktaederförmigen Struktur, in der Diamanten im Erdinneren entstehen (zwei auf der Grundfläche aufeinanderliegende Pyramiden). Den Diamanten gibt es in den Größen 0,1, 0,2 oder 0,3 Karat oder auf Anfrage, stets gefasst in Echtgold.

Eine besondere Herausforderung war jedoch die »Verpackung«: »Ich wollte, dass der Octaeda in der Flasche schwebt und sich im Licht optimal präsentiert«, erklärt Reiffert. Nach einigen Experimenten entwickelte er einen speziellen Korken. Die elegante Lösung: Ein Teil der Goldkette versteckt sich im Flaschenhals, und wer die Flasche öffnet, kann die Brillantkette durch sanftes Ziehen entnehmen und sofort tragen.

Reiffert war klar, dass der Octaeda nicht in einem Massen-Gin hängen sollte. »Als Gin-Genießer legen wir Wert auf einen guten Tropfen und haben ihn nach unseren Vorstellungen entwickelt.« Gemeinsam mit seiner Partnerin und in Zusammenarbeit mit der Wiener Bootleggers Manufaktur, einer kleinen Brennerei in der österreichischen Hauptstadt, schuf er einen mediterranen Gin, der den Namen »Octaeda Premium Botanical Gin« trägt. Fünf Botanicals machen den Geschmack aus: Neben Wacholder sind es langer Pfeffer, Minze, Sanddorn, Thymian und Rosmarin, Letztere sorgen für den mediterranen Charakter. Für Nicht-Ginkenner: Diese Botanicals werden in Alkohol eingelegt (mazeriert), um ihre Aromen freizusetzen. Bei der anschließenden Destillation bleiben diese

Aromen im Alkohol und bestimmen den Geschmack. Dass es sich um ein Premium-Produkt handelt, zeigt die Verkostung: Wacholder und Kräuter umschmeicheln die Nase, während auf dem Gaumen Sanddorn und Minze die Noten unterstreichen. Der Gin ist so mild und geschmacksintensiv, dass er kein Tonic braucht. Wer ihn trotzdem mit Tonic kombiniert, mildert die Intensität, ohne den mediterranen Charakter zu verlieren.



Daniel Reiffert hat anfänglich 120 Flaschen des Gins eingeplant – ohne sie jedoch als Premium-Gin direkt zu vermarkten. »Sie sind nur als exklusives Bundle erhältlich, als eine exklusive Behausung für den Goldschmuck gedacht«, erklärt er. Käufer erhalten mit dem Erwerb einer Kette die Möglichkeit, diesen Gin exklusiv nachzubestellen. Der Preis pro Flasche liegt bei 48 Euro, was den Gin im gehobenen Segment positioniert. Der Zugang zu diesem edlen Tropfen ist exklusiv: Für die Größe S mit 0,1 Karat kostet der Octaeda mindestens 1.240 Euro, größere Versionen beginnen bei 1.840 bzw. 2.450 Euro. »Die Preisvarianten hängen beispielsweise vom verwendeten Gold ab«, so Reiffert.

Das Produkt findet großen Anklang, auch weil es weltweit einzigartig ist. »Mir ist kein anderer Gin und kein anderes Schmuckstück in dieser Kombination auf dem Markt bekannt«, sagt Reiffert. »Das Interesse ist groß.« So groß, dass er bereits die ersten Kombinationen von Genuss und Luxus verkauft hat – und weitere Ideen in Arbeit sind. octaeda.com



FRANZÖSISCH-DEUTSCHER WEIHNACHTSMARKT

Einen typisch und handwerklich gestalteten Weihnachtsmarkt erleben die über 400.000 Besucher pro Jahr in Montbéliard. Vor den Toren der ältesten lutherischen Kirche Frankreichs, Saint Martin aus dem Jahr 1601, präsentieren über 180 Handwerker aus der Franche-Comté sowie aus ganz Frankreich und dem Ausland ihre Produkte. Glühwein, Weihnachtsplätzchen und leckere regionale Gerichte werden in den festlich geschmückten Gassen angeboten. Der Markt spiegelt die süddeutschen Traditionen wider und bietet authentische Produkte, die den Geist von Weihnachten verkörpern. Jedes Jahr wird eine strenge Auswahl getroffen, um die Stände mit traditionellen Erzeugnissen zu bereichern. Montbéliard war im Spätmittelalter unter dem Namen Mömpelgard 400 Jahre Teil der Grafschaft Württemberg. **RG**

Der Markt öffnet am 25. November täglich. Öffnungszeiten: Montag 14 bis 20 Uhr, Dienstag bis Donnerstag und Sonntag 10.30 bis 20 Uhr, Freitag und Samstag 10.30 bis 21 Uhr sowie Heiligabend von 10.30 bis 18 Uhr



Foto: © iStock.com/Ondrea Gaspari

ONLINE-NEWS

POLITIK

BUNDES RAT: GEFAHRSTOFFVERORDNUNG ENTÄUSCHT DAS HANDWERK



Die Abstimmung im Bundesrat über die Gefahrstoffverordnung brachte nicht die vom Handwerk erhoffte Verbesserung.



Arbeitgeber können ihren Mitarbeitern noch bis Ende 2024 eine steuerfreie Sonderzahlung gewähren, wenn sie den Freibetrag von 3.000 Euro noch nicht ausgeschöpft haben.



BETRIEB

INFLATIONS PRÄMIE LÄUFT ZUM JAHRESENDE AUS



Foto: © sementalskabsa/23RF.com

BETRIEB

FRISEURBRANCHE IN DEUTSCHLAND KÄMPFT TROTZ HÖHERER PREISE



Trotz Preiserhöhungen für Damen- und Herrenhaarschnitte und gesteigertem Konsum leidet das Friseurhandwerk. Zum Beispiel unter Fachkräfte- mangel und Schwarzarbeit.



Vom Glücksbringer zum Zukunftsgestalter: Schornsteinfeger positionieren sich mit neuer Scholz & Friends-Kampagne als Schlüsselfiguren der Wärmewende.



BETRIEB

MEHR ALS GLÜCK: SCHORNSTEINFEGER PRÄSENTIEREN NEUE KAMPAGNE



Foto: © Zentralrat für Berufsbildung (ZBV)

BETRIEB

KLAGE SCHEITERT: BILDNUTZUNG FÜR KI-TRAINING IST ERLAUBT



Ein Fotograf fand eines seiner Bilder in der Datenbank Laion und wollte dessen Nutzung für KI-Training untersagen. Vor dem Landgericht Hamburg zog er den Kürzeren.



»Wussten Sie, dass nach 6 Jahren Ihre Reparaturpauschale für Ihre Hörlösung endet?« Diese und andere Aussagen eines Hörakustikers waren irreführend und somit rechtswidrig.



BETRIEB

HÖRGERÄTE: IRREFÜHRENDE WERBUNG ZUR REPARATUR IST UNZULÄSSIG



Foto: © creation/23RF.com

PANORAMA

»HANDWERK MACHT SCHULE«: LERNEN MIT PRAXISBEZUG



Das Portal »Handwerk macht Schule« bietet online Lehrmaterialien für Schulen kostenfrei an. Seit September 2024 ist das Dachdeckerhandwerk mit einer ersten Unterrichtseinheit dabei.



Die Tourismus Marketing GmbH würdigt gemeinsam mit der Architektenkammer Baden-Württemberg Bauwerke, die Weintourismus und gelungene Architektur vereinen.



PANORAMA

WO WEINKULTUR UND BAUKUNST ZUSAMMENFINDEN



Foto: © a-freie architekten / Daniel Eichle

»DER PITCH IM HANDWERK« UNTERSTÜTZT VON WÜRTH ERFOLGSGESCHICHTEN GESUCHT!



ABLAUF

- 1. Initialmeldung über das Formular unter zukunftzukunfthandwerk.com/pitch-im-handwerk-anmeldung**
DEADLINE: 5. JANUAR 2025
- 2. Benachrichtigung der Top 12 Kandidaten & Vorbereitung auf die Runde 2**
Einsenden eines Vorstellungsvideos oder einer Präsentation bis zum 29. Januar 2025.
- 3. Publikumsvoting auf der Website**
Die User machen sich anhand Ihrer Präsentation/Ihres Videos ein Bild von Ihnen und stimmen bis zum 17. Februar für die Finalisten ab.
- 4. Live-Pitch auf der IKK classic Bühne auf ZUKUNFT HANDWERK am 13. März 2025**

Foto: © GHM

Sie gehören zu den Menschen, die Innovation im Handwerk aktiv (mit)gestalten? Sie wollen Ihre Idee mit anderen teilen und auf die große Bühne bringen? Genau das wollen die Macher von ZUKUNFT HANDWERK fördern und vergeben dazu ein Preisgeld von 5.000 Euro!

Unternehmergeist im Handwerk belohnen

Getreu dem Motto »Stolz, im Handwerk zu gestalten«, bietet der Kongress 2025 mit dem »Pitch im Handwerk«, unterstützt von WÜRTH, eine Plattform für Engagement und Begeisterung im Handwerk. Lassen Sie uns an Ihrer Erfolgsgeschichte teilhaben und berichten Sie uns, wie Sie Herausforderungen aus den drei Bereichen Digitalisierung, Personal und Bürokratieabbau wirksam gelöst haben. Wenn Sie sich für das Finale qualifizieren, haben Sie die Chance, vor Ort entweder den Publikums- oder den Jurypreis zu gewinnen. Beide sind mit einem Preisgeld von 5.000 Euro dotiert.

Um sich für den Pitch zu qualifizieren, brauchen Sie nicht ganz große Neuerungen vollbracht zu haben. Möglicherweise haben Sie ein neues Tool eingeführt, das den Arbeitsalltag erleichtert, oder sich für alternative Arbeitszeiten eingesetzt, die viele Vorteile mit sich bringen. Vielleicht haben Sie auch einen innovativen Prozess aufgesetzt, der Ihnen zahlreiche neue Bewerber gebracht hat. Also, los geht's! Wir freuen uns, Ihre Ideen zu hören.

»Ich kann jedem nur empfehlen, da mitzumachen«

Im Frühjahr 2024 wurde der Preis erstmalig in den Kategorien Nachfolge und Neugründung verliehen. »Ich kann jedem nur empfehlen, da mitzumachen«, sagt Silke Jankowsky, Inhaberin

von Silk Emotions, einem Friseurbetrieb aus Berlin. Sie holte 2024 den ersten Preis in der Kategorie Nachfolge. »Nicht nur das Preisgeld, von dem wir übrigens einen Anteil an das hiesige Tierheim gespendet haben, sondern vor allem die Kontakte, die aus dem Wettbewerb entstanden sind, waren für uns sehr wertvoll.«

Auch Tobias Schröder hebt das Netzwerken sowie daraus entstandene Synergien als wichtige Nebeneffekte des Preises hervor. Er holte mit seinem Unternehmen Mentihub den ersten Preis in der Kategorie Neugründung für sein Unternehmen, das auf einer Lernplattform Azubis und Ausbilder effizient zusammenbringt.

Jetzt bewerben für 2025!

Online bewerben können sich Handwerksbetriebe, die erfolgreich eine Neuerung zur Lösung eines Problems innerhalb eines der drei Fokus Themen von ZUKUNFT HANDWERK 2025 (Digitalisierung, Personal, Bürokratieabbau) umgesetzt haben. Die Idee muss bereits sechs Monate in der Umsetzung sein.

Bewerbungsschluss ist der 5. Januar 2025. Danach werden die TOP 12 Kandidaten benachrichtigt, und es geht die zweite Runde. Nun heißt es, bis zum 29. Januar 2025 eine Präsentation oder ein Vorstellungsvideo einzureichen, das dann auf der Pitch-Website vorgestellt wird. Hier können die User bis zum 17. Februar 2025 für ihre Favoriten abstimmen.

Die sechs Finalisten mit den meisten Stimmen werden benachrichtigt und treten am 13. März 2025 im Live-Pitch auf der ZUKUNFT HANDWERK gegeneinander an.
zukunftshandwerk.com

Hilfe bei der Digital

MITTELSTAND DIGITAL-ZENTRUM CHEMNITZ UNTERSTÜTZT FALKMAR RATZMANN,
GESCHÄFTSFÜHRER DER ADZ LÜTEC GMBH, BEI EINFÜHRUNG NEUER SOFTWARE.



Text: Anett Fritzsche –

Viele Unternehmer und Unternehmerinnen möchten die Digitalisierung in ihren Betrieben angehen, finden aber keinen Anfangspunkt. So ging es auch der ADZ LüTec GmbH aus Markkleeberg. Über die Handwerkskammer zu Leipzig wurde das Unternehmen an das Mittelstand Digital-Zentrum Chemnitz verwiesen, um dort kostenfreien Expertenrat einzuholen. Das Zentrum unterstützt noch bis 2026 kleine und mittlere Unternehmen dabei, ihre Digitalisierungsziele erfolgreich umzusetzen. Gefördert durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz, begleitet das Zentrum die Unternehmen für maximal vier Monate auf ihrem Weg in die digitale Zukunft.

KLEINE ETAPPEN MIT EINEM KLAREN ZIEL

Falkmar Ratzmann, Geschäftsführer der ADZ LüTec GmbH, wollte im Zuge der Vorbereitung auf die E-Rechnungspflicht das vorhandene ERP-System ersetzen, da das bisherige keine Wartung und keinen Service mehr durch den Hersteller erhalten sollte und somit auch nicht auf die neuen Anforderungen angepasst werden konnte. Die spezielle Herausforderung in seinem Betrieb war die Verzahnung des vorhandenen Produktionsprogramms mit marktüblicher ERP-Software. Dieses spezielle Branchenprogramm wird insbesondere zur Erstellung von Stücklisten gebraucht, deren Daten wiederum direkt in Maschinendaten umgewandelt werden. Um Programmieraufwand oder doppelte Eingaben zu vermeiden, war der erste Lösungsansatz des Chemnitzer Digital-Zentrums zunächst abzuklären, welche Schnittstellen möglicherweise eine Lösung sein könnten. Nach einer zusätzlich durchgeführten Analyse des Ist-Zustands bei ADZ LüTec kamen die Chemnitzer Experten zu dem Ergebnis, dass eine neue Cloud-Version der bereits vorhandenen Software die beste Lösungsmöglichkeit wäre. Zusätzlich wurde ein Wechsel des IT-Dienstleisters empfohlen. Als Ergebnis entstand nach sechs Terminen eine Übersicht mit geeigneten Dienstleistern und Produkten sowie mögliche nächste Handlungsoptionen für den Betrieb.

isierung

»Die Unterstützung durch das Digital-Zentrum Chemnitz hat uns eine aufwändige Suche nach alternativer Software erspart. Wir haben viel recherchiert, aber wirklich sicher kann man als Laie so etwas kaum beurteilen. Wir haben jetzt außerdem einen groben >Fahrplan<, welche nächsten Schritte wir umsetzen können und wollen auch noch die Fördermöglichkeiten der Sächsischen Aufbaubank nutzen«, so Falkmar Ratzmann. Geplant sei, vor allem die zahlreichen Möglichkeiten der Microsoft-365-Cloud-Umgebung zu nutzen, um eine gute Vernetzung vom Auftragseingang, über Bestellungen, Lagerwirtschaft bis hin zur Rechnungsstellung und buchhalterischen Erfassung sowie einer sicheren Archivierung zu garantieren. Erste Kontakte mit dem neuen Dienstleister liefen bereits erfolgreich, sodass das Projekt bereits zum Jahreswechsel umgesetzt werden kann.

»Die Unterstützung durch das Digital-Zentrum Chemnitz hat uns eine aufwändige Suche nach alternativer Software erspart.«

Falkmar Ratzmann, Geschäftsführer der ADZ LüTec GmbH

HANDWERKSAMMERM KOOPERIERT MIT DIGITAL-ZENTRUM CHEMNITZ

Die Handwerkskammer zu Leipzig arbeitet bereits seit mehreren Jahren mit dem Digital-Zentrum Chemnitz bei Veranstaltungen, Workshops und Spezialformaten zusammen, um Mitgliedsbetriebe bestmöglich zur Digitalisierung zu beraten. Gerade in speziellen Fällen – wie im obigen Beispiel – ist die Vernetzung mit dem Digital-Zentrum Gold wert, da direkt auf Experten der TU Chemnitz oder dem Fraunhofer Institut für Werkzeugmaschinen und Umformtechnik zurückgegriffen werden kann. Sie sind unter anderen Partnern Teil des Teams in Chemnitz. Leipziger Handwerksunternehmen können über die direkte Ansprechpartnerin bei der Handwerkskammer zu Leipzig, Emily Foth, foth.e@hwk-leipzig.de, T 0341 2188-323, bei Bedarf mit dem Zentrum in Kontakt kommen.
digitalzentrum-chemnitz.de

BERATUNGSTERMINE BEIM ANSPRECHPARTNER BUCHEN!



Stefan Heinicke ist Ansprechpartner für kleine und mittelständische Unternehmen im Digital-Zentrum Chemnitz. Für ein erstes Gespräch und dringende Anliegen können direkt Termine mit ihm gebucht werden. Dazu einfach den nebenstehenden QR-Code scannen und einen passenden Termin auswählen.

KOSTENFREIE VERANSTALTUNGEN RUND UM DIE DIGITALISIERUNG

Das Digital-Zentrum Chemnitz ist in ein bundesweites Netzwerk von weiteren Zentren eingebettet, die mit verschiedenen Schwerpunkten Unternehmen bei der Digitalisierung weiterhelfen. Eines der Angebote sind regelmäßige (Online-)Informationsveranstaltungen.

hwk-leipzig.de/termine

AB 1. JANUAR 2025 RELEVANT: DIE E-RECHNUNG

Auch im Bereich gesetzlicher Vorgaben unterstützen die Digitalisierungszentren mit kostenfreien Informationsveranstaltungen. Dies betrifft aktuell die E-Rechnungspflicht für Rechnungen zwischen Unternehmen, die ab 2025 umgesetzt werden muss. Am **19. November** findet dazu die kostenfreie Online-Veranstaltung »E-Rechnung: Alles, was Sie wissen müssen« von 10 bis 11 Uhr statt. Die Anmeldung ist online möglich.

thueringen40.de/veranstaltungen



Foto: © C. Ostilla - stock.adobe.com

Das Komplizierteste ist die Sprache

ZWEI BEISPIELE FÜR ERFOLGREICHE INTEGRATION
IN DEN DEUTSCHEN ARBEITSMARKT.
BERUFSANERKENNUNG BILDET GRUNDLAGE

Text: Andrea Wolter

Sie haben ihren Beruf in ihrer Heimat erlernt und manchmal viele Jahre gearbeitet: Ausländer, die in Deutschland neu starten wollen. Im August standen einige von ihnen bei der feierlichen Gesellenfreisprechung auf der Bühne und erhielten ihr Zertifikat über die Gleichwertigkeit ihres Berufsabschlusses. Der Weg dahin war nicht immer, leicht wie Jhon Lewis Romero Carmona und Yuliia Petrushko erzählen.

VOLLE GLEICHWERTIGKEIT

Die Ukrainerin Yuliia Petrushko floh vor dem Krieg. In ihrer Heimat hatte sie ihren Beruf erlernt und bereits einige Jahre als Zahntechnikerin gearbeitet. »Die Ausbildung war fachlich sehr nah an der in Deutschland«, schätzt sie heute ein. In Leipzig hatte Petrushko großes Glück. Nur zwei Monate nach ihrer Ankunft erhielt sie einen Arbeitsvertrag. Im Labor arbeitete bereits eine Russin, die ihr half, sich zu verstetigen. Berufsbegleitend besuchte sie einen Integrations- und Sprachkurs. Aufgrund ihrer langen Berufserfahrung konnte ihr kurzfristig eine volle Gleichwertigkeit attestiert werden. Yuliia Petrushko möchte in Leipzig bleiben. Hier geht ihre Tochter zur Schule, die kleine Familie fühlt sich angekommen. Jetzt hat die Vollkommenheit ihrer Sprachfähigkeit Priorität, aber später möchte sich die Zahntechnikerin unbedingt auch beruflich weiterentwickeln.

UNBEDINGT DEN MEISTER MACHEN

Der 31-jährige Venezolaner Jhon Lewis Romero Carmona hat in seiner Heimat drei Jahre Kraftfahrzeugmechatronik studiert und mehrere

Jahre in seiner Heimat und in Chile gearbeitet, bevor er 2021 nach Deutschland kam. Es war das Land seiner Träume. »Wegen der technologischen Entwicklung«, begründet er. Deshalb hat er auch Deutsch gelernt. Im Autocenter Weber konnte er als Praktikant beginnen, da hatte er gerade seinen A1-Sprachabschluss. Das Autocenter hat sich an Kammermitarbeiterin Silke Lorenz gewandt, um die Berufsanerkennung von Romero Carmona in die Wege zu leiten.

Zwei Stunden arbeiten, sechs Stunden Sprache lernen – so begann der Praktikant, vier Monate beim TÜV Rheinland deutsche Diagnosetechnik und Fachsprache zu lernen. Bezahlt wurden die Kurse, wie bei Yuliia Petrushko, von der Arbeitsagentur. Romero Carmona überzeugte im Autocenter Weber und hat heute einen Arbeitsvertrag als Servicemonteur. »Das Komplizierteste ist die Sprache«, schätzt der Venezolaner ein. »Das Fachvokabular ist kein Problem mehr, aber eine Unterhaltung mit den Kollegen in der Pause ist noch schwierig.« Aber Romero fühlt sich wohl im Betrieb und möchte später unbedingt seinen Meister machen.

KAMMER BEWERTET ABSCHLÜSSE

Die Handwerkskammer zu Leipzig ist zuständig für die Anerkennung ausländischer Berufsabschlüsse im Bereich Handwerk und Programmpartner des Regionalen Integrationsnetzwerks IQ Leipzig (LeIQ).

Ansprechpartner bei der Handwerkskammer sind Silke Lorenz und Tobias Dahms, T 0341 2188-363.



Yuliia Petrushko
Zahntechnikerin



Jhon Lewis Romero Carmona
Kraftfahrzeugmechatroniker

Foto: © Anika Dolmeyer



Foto: © Anika Döllmeier

Aus »mhm« wird »HANDWERK live«

NACH 25 JAHREN ERFOLGREICHER »MITTELDEUTSCHER HANDWERKS MESSE«
GIBT DIE LEIPZIGER MESSE ALS VERANSTALTER DER MESSE NICHT NUR EINEN NEUEN
NAMEN, SONDERN AUCH EINE NEUE AUSRICHTUNG UND EIN NEUES DATUM.

Text: Andrea Wolter

Vom 8. bis 16. Februar 2025, und damit eine Woche vor den Winterferien in Sachsen, verwandelt sich die Messehalle 5 in eine riesige lebendige Werkstatt – eben in Handwerk live. Mit der neuen Veranstaltungszeit wird sich die Messe nun auch ganz gezielt an die junge Generation, dem künftigen Handwerkernachwuchs, wenden. Schon zum Beginn des Schuljahres hat die Messe alle Schulen eingeladen, Projekttag für die Schulklassen auf der »HANDWERK live« durchzuführen. Für die ausstellenden Unternehmen ist dies eine gute Gelegenheit, die Schülerinnen und Schüler mit verschiedenen Aktionen für ihren Beruf und ihren Betrieb zu begeistern.

FIRMENGEMEINSCHAFTSSTAND

Die sächsischen Handwerkskammern organisieren auch im kommenden Jahr einen Firmengemeinschaftsstand, der besonders jungen Unternehmen die Chance für einen ersten Messeauftritt gibt. Betriebe, die das Angebot nutzen wollen, können sich entscheiden, ob sie vier, fünf oder neun Tage vor Ort sein wollen. Die Konditionen sind ausgesprochen günstig und belaufen sich auf maximal 1.000 Euro für ein »all inklusive«-Paket. Die Meseteilnahme ist eine gute Möglichkeit, Kundinnen und Kunden einzuladen. Das Benefit besteht in der Gelegenheit, in einer besonderen Atmosphäre

und ohne konkrete Anfrage ins Gespräch zu kommen, und als Unternehmen auch nachhaltig in (positiver) Erinnerung zu bleiben.

GESELLENFREISPRECHUNG AM 15. FEBRUAR

Begleitet wird die Handwerksmesse von einem umfangreichen Rahmenprogramm, an dem sich die ausstellenden Betriebe gern beteiligen können. Auf dem Forum in der Halle besteht zum Beispiel die Möglichkeit, sich mit Vorträgen an die Besucher zu wenden, ein neues Produkt oder eine spezielle Leistung bekanntzumachen oder fachmännischen Rat für den Alltag zu geben. Das Handwerkspolitische Forum Ost – kurz HAFO – ist als öffentlichkeitswirksame Dialogplattform mit hochkarätigen Gästen aus Politik, Handwerk, Wirtschaft und Wissenschaft ebenfalls wieder ein fester Bestandteil der Handwerksmesse. Neben dem politischen Tag gibt es auch wieder einen Tag mit fachlichem Know-how für Handwerkerinnen und Handwerker. Traditionell wird auch die Gesellenfreisprechung für die Auszubildenden, die nach dreieinhalb Jahren ihre Ausbildung im Winter beenden, im Rahmen der Messe stattfinden. Schon heute sollten sich die Ausbildungsbetriebe und ihre künftigen Gesellinnen und Gesellen, den Samstag, 15. Februar 2025, im Kalender dick anstreichen.

handwerksmesse-leipzig.de

!
Unternehmen, die sich auf eine Meseteilnahme vorbereiten oder sich anmelden wollen, können sich an die Messeberaterin der Handwerkskammer zu Leipzig, Berit Hennig, T 0341 2188-305, wenden.



Nochmal fast bei null angefangen

ZU SEINEN BERUFLICHEN AMBITIONEN ÄUSSERT SICH DER 34-JÄHRIGE
MAURER- UND BETONBAUERMEISTER OMAR ALJADOU (LEIPZIG)
AUS DEM ABSOLVENTENJAHRGANG 2024.

Text: Robert Iwanetz_

Als Omar Aljadou auf die Baustelle in Bitterfeld kommt, die mal ein Altenheim werden soll, kommen sofort von überall die Grüßungen. »Omar!«, schallt es vom Gerüst herunter. »Ewig nicht gesehen, wie geht's dir?«, fragen zwei Kollegen. Der 34-Jährige antwortet mit einem Lächeln: »Fantastisch. Ich bin jetzt offiziell Meister. Ein Kanake erster Klasse!« So hat ihn einmal ein Nachbar genannt. Omar kann darüber lachen. »Es war immer mein Traum, meine eigene Firma zu leiten. Ich bin sehr stolz, so weit gekommen zu sein«, sagt der fünffache Familienvater. Zehn Jahre lebt er mittlerweile in Deutschland.

»ICH BIN SEHR STOLZ«

Er ist einer der ersten Maurer- und Betonbauermeister in Sachsen, der 2014 als Flüchtling aus Syrien kam. Schon mit 12, 13 Jahren half er in der Baufirma seines Vaters in Homs aus. Von ihm lernt er alles, worauf es ankommt: Flächenberechnung, Statik, Baustoffkunde. Wenn er etwas beim dritten Mal immer noch falsch macht, gibt es einen Klaps auf den Hinterkopf. Sie bauen teilweise Hochhäuser in den syrischen Metropolen Homs und Idlib, bis sich Omar Aljadou 2010 entscheidet, auf eigenen Beinen zu stehen und seine eigene Firma zu gründen. Kurz darauf bricht der Bürgerkrieg aus, der nun schon über 13 Jahre andauert. Omar Aljadou flieht aus seiner Heimat. Über die Türkei und Libyen, wo er ebenfalls auf dem Bau arbeitet, gelangt er 2014 nach Leipzig. Für den heutigen Jungmeister bedeutet das, sein altes Leben hinter sich zu lassen und nochmal fast bei null anzufangen. »Ich wollte auch in Deutschland eine Firma gründen, aber dafür brauchte ich erstmal eine offizielle Ausbildung.« Seine Lehre absolviert er dann bei der Otto-Heil-Gruppe in Taucha. Auf die

Zeit blickt er mit gemischten Gefühlen zurück. »Ich kannte die Sprache nicht und musste unangenehme Erfahrungen machen«, erzählt Aljadou. Fast jeden Tag habe es Anfeindungen oder rassistische Sprüche auf den verschiedenen Baustellen gegeben. »Ich habe das nur durchgehalten, weil ich für meine Familie da sein wollte. Damals war gerade mein dritter Sohn geboren.« Nach der Arbeit lernt er für die Berufsschule, übersetzt sich jedes einzelne Wort aus dem Unterricht. Am Ende landet er bei den praktischen Leistungen unter den besten Drei. Die Theorie besteht er mit Ach und Krach.

UNGEWOHNT HOHES UNTERRICHTSNIVEAU

Nach der Ausbildung arbeitet er für einige Zeit bei der Lubak Bauunternehmung GmbH, ehe er 2021 mit der Meisterausbildung beginnt. »Für mich war das nochmal krasser. Ich habe in Syrien ja nicht allzu lange die Schule besucht und war dieses Niveau an Unterrichtsstoff einfach nicht gewohnt«, fasst es Aljadou zusammen. Dazu kamen immer noch Probleme mit der deutschen Sprache, vor allem bei schriftlichen Aufgaben. Einmal lernt er elf Stunden am Tag verschiedenste Fachbegriffe. Doch er kämpft sich durch und besteht erneut die Prüfung. Seine Selbstständigkeit ist da schon in die Wege geleitet.

Rund ein Jahr ist seit der Gründung der »AZM Bau UG« vergangen. Aktuell beschäftigt er als Geschäftsführer sieben Mitarbeiter, darunter seine beiden Brüder Ahmad und Mahmoud. Fast alle haben einen arabischen Background. Doch Aljadou hat auch Kontakte zu Deutschen aufgebaut. Um die Verwaltung der Firma kümmert sich beispielsweise Stephan Schwardmann, ehemaliger Geschäftsführer des Leipziger Stadtmagazins »kreuzer«. »Ich verdanke Herrn Schwardmann so viel«, sagt

»Ich will ein gutes Betriebs-
klima,
damit wir weiter
wachsen
können.«

»Jeden Tag rufen mich Väter aus arabischen Familien an und fragen, wann ihr Sohn bei mir seine Lehre beginnen könnte.«

Omar Aljadoue, Maurer- und Betonbauermeister

der gebürtige Syrer. Dieser hätte ihm schon ganz früh nach seiner Ankunft in Leipzig bei Problemen mit Behördengängen geholfen. Auch dem Architekten Hauke Herberg, mit dem er heute manchmal zusammenarbeitet, möchte er danken. »Teilweise hat er sich Urlaub genommen, um für mich da zu sein«, berichtet Aljadoue und staunt immer noch über die Hilfsbereitschaft seiner Freunde.

Die AZM Bau hat sämtliche Hochbauleistungen im Angebot, erledigt aber auch Abrisse und Trockenbau-Aufträge. »Alles, was so anfällt. Wir sind nicht wählerisch«, sagt Omar Aljadoue, der erstmal den Fokus darauf legen möchte, sich einen guten Ruf in der Region zu erarbeiten. Sie hätten aber auch schon größere Projekte abgewickelt, wie die Sanierung eines Krankenhauses in Bitterfeld oder Abrissarbeiten in der Liebfrauenkirche in Leipzig. Gerade sucht er nach einem gewerblichen Grundstück, um Büro und Lager unterzubringen. Gern würde er in Zukunft auch ausbilden. Die Suche nach geeigneten Lehrlingen ist für ihn – ganz im Gegensatz zu vielen anderen Baubetrieben – dabei das geringste Problem. »Jeden Tag rufen mich Väter aus arabischen Familien an und fragen, wann ihr Sohn bei mir seine Lehre beginnen könnte. Aber aktuell muss ich sie vertrösten. Wir müssen erstmal wachsen, um Azubis dauerhaft mit Arbeit versorgen zu können«, sagt der Firmengründer.

BETRIEBSKLIMA ALS WACHSTUMSFATOR

Das Wohl seiner Mitarbeiter ist ihm eines seiner wichtigsten Anliegen. Er hilft auch am Wochenende mit, wenn es Probleme mit der deutschen Bürokratie gibt, lädt alle ein, wenn ein großes Projekt geschafft wurde und kümmert sich um Weiterbildungen, damit seine Angestellten auch in Deutschland die Qualifikation nachweisen können, die sie aus ihren Heimatländern mitgebracht haben. »Ich will ein gutes Betriebsklima, damit wir weiter wachsen können«, sagt Omar Aljadoue. Sein Ziel ist einmal 20, vielleicht sogar 30 Mitarbeiter. Dann wäre er in Deutschland so weit gekommen, wie sein Vater in Syrien.



Text: Andrea Wolter_

Weniger Salz, weniger Fett – das ist gut für die Gesundheit. Eine Erkenntnis, die nicht neu ist. Doch was ist mit dem Geschmack? Die Handwerkskammer zu Leipzig hat zusammen mit der Universität Leipzig und dem Deutschen Fleischer-Verband einen Kurs für das Fleischerhandwerk entwickelt, in dem Wege erörtert werden, die eigenen Rezepte so zu verändern, dass trotz Reduktion von Salz und Fett beim Geschmack keine Abstriche gemacht werden müssen.

EINEN ANDEREN BLICKWINKEL EINNEHMEN

Uwe Pretzsch, Produktionsleiter bei der Meemken Wurstwaren Nordsachsen GmbH & Co. KG in Delitzsch, hat teilgenommen. »Gerade die Online-Selbstlernkurse zu Beginn waren eine Auffrischung der Themen, die man in der täglichen Arbeit zwar anwendet, aber kaum mehr hinterfragt. Wieder einmal einen anderen Blickwinkel einzunehmen, ist nicht verkehrt.« Auch im folgenden Praxistag in der Fleischerwerkstatt der Universität Leipzig seien die Erkenntnisse bei der Herstellung zweier salz- und fettreduzierten Bratwürste nicht wirklich neu gewesen. Eine Herausforderung sei schon eher die Hausaufgabe gewesen, selbst eine Bratwurst herzustellen und alle E-Stoffe wegzulassen. »Zeitaufwendig ist es, Stoffe zu finden, die Salz und Fett ersetzen und den Geschmack erhalten. Da habe ich viel probiert. Von der Technologie her bedarf es dagegen keiner Umstellung.« Mit dem Ergebnis ist Uwe Pretzsch zufrieden. Seine Bratwurst wird er nun im Stammsitz seiner Firma seinem Chef und den Verkäufern vorstellen und verkosten lassen. Fällt das Urteil positiv aus, wird sie später gegebenenfalls in die Produktion aufgenommen.



Foto: © Nata Koval - stock.adobe.com

Weniger Salz, weniger Fett, guter Geschmack – kann das gehen?

NEUE KURSE FÜR DAS FLEISCHERHANDWERK IN ZUSAMMENARBEIT MIT DER UNIVERSITÄT LEIPZIG. DIE MEEMKEN WURSTWAREN GMBH HAT ES AUSPROBIERT.



Mehr Informationen zu den Kursen hat Emily Foth, Beraterin für Innovation und Technologie, T 0341 2188-323, foth.e@hwk-leipzig.de. Bei ihr kann man sich auch schon jetzt für einen Kurs vormerken lassen.

NÄCHSTE SCHULUNG IM FRÜHJAHR 2025

Doch zuvor geht die Zusammenarbeit mit der Universität weiter. Denn vor dem Verkauf werden von der firmeneigenen Qualitätskontrolle in der Meemken Wurstwaren Nordsachsen GmbH & Co. KG die Inhaltsstoffe analysiert. Ein externes Labor testet die Haltbarkeit, um das Mindesthaltbarkeitsdatum genau zu bestimmen und es wird festgelegt, was auf das Etikett geschrieben werden muss. Die nächste Schulung zur Reduktion von Fett und Salz in Wurstwaren ist im Frühjahr 2025 geplant.

VERKÄUFE

REGALE

neu &
gebraucht
Palettenregale
Fachbodenregale
Kragarmregale

WWW.LUCHT-REGALE.DE

Telefon 02237 9290-0

E-Mail info@lucht-regale.de

Treppenstufen-Becker

Besuchen Sie uns auf unserer Homepage.
Dort finden Sie unsere Preisliste.

Telefon 04858 / 188 89 00

www.treppenstufen-becker.de

Zweiachsanhänger wegen Geschäftsaufgabe in Dortmund **zu verkaufen**, Gesamtgewicht 1350-2000 kg, generalüberholt, Luftfederung, 100 km/h-Zulassung, VP 800€ Telefonnummer: 0160-550 4449

GESCHÄFTSVERKÄUFE

Kleine Sonnen- und InsektenSchutzfirma im Kreis Nordsachsen, aus Altersgründen sofort zu verkaufen. In der Übernahme sind Maschinen und sämtliche Geräte zur Herstellung von Vertikaljalouisen und InsektenSchutzfenster/Türen enthalten. Telefonische Anfrage unter 0170 646 18 99

ZU VERKAUFEN! ZU VERPACHTEN!
alteingesessene Metzgerei im Sauerland im Kreis Soest, direkt an der B55, Alleinstellung/großer Kundenstamm, aus Altersgründen zu verkaufen.
Lore-Cremer@t-online.de

GESCHÄFTSEMPFEHLUNGEN

WILTRATEC

Ihre Verkehrssicherungsexperten für Vollsperrungen, halbeisige Sperrungen, Halteverbotszonen, Umleitungen, Verkehrsplanung/Genehmigungen Baustellenabsicherungen

Tel: 0700.88116655 · Mobil: 0171.4903330
info@wiltratec.de · www.wiltratec.de

Fenster-Beschlag-Reparatur

Versiehe gebrochene Eckumlenkungen mit neuen Bandstählen
CNC Nachbauteile – 3D-Druck
Telefon 01 51 / 12 16 22 91
Telefax 0 65 99 / 92 73 65
www.beschlag-reparatur.de

SCHOUMI POWER

Ihr starker Partner in der Baustelle
Elektroinstallation – Reparaturen – Wartungsarbeiten – Kabelverlegen
Tel: 0172-598 67 65
E-Mail : info@schoumi-power.com
Web : www.schoumi-power.com

GESCHÄFTSVERBINDUNGEN

MALERMEISTER Ü 60: Betrieb mit 12 MA, steht gut da, Rahmenverträge sichern volle Auslastung, **aber kein Nachfolger!** Alternativ-Gedanke setzt sich fest: warum nicht mit mehreren Ü60-Meistern zusammen in dieser Seniorenpause agieren? Zusammenstehen, sich gegenseitig unterstützen und ergänzen! Platzhirschgehave und Kundengerangel haben wir nicht mehr nötig, aber Unterstützung der Fachkollegen! Wer denkt ähnlich? Meldet Euch bitte!

Telefon 0171 474 74 41 · info@derkuemmerer.de

Ankauf von Holz- und Metallbearbeitungsmaschinen
auch komplett Betriebsauflösungen
Fritz Ernst Maschinenhandel e.K.
Tel.: 0157-88201473
maschinenhandel.fritz-ernst@t-online.de

HALLEN + GERÜSTBAU

TEPE SYSTEMHALLEN

Pultdachhalle Typ PD4 (Breite: 15,00m, Tiefe: 8,00m)

- Höhe 4,00m,
- Schiebetor 5,00m breit,
- Dachneigung ca. 3°
- inkl. prüffähiger Baustatik
- mit Trapezblech,
- Farbe: AluZink
- feuerverzinkte Stahlkonstruktion



Aktionspreis
€ 17.700,-

ab Werk Buldern; excl. MwSt.

ausgelegt für Schneelastzone 2,

Windzone 2; Schneelast 85kg/qm

www.tepe-systemhallen.de · Tel. 0 25 90 - 93 96 40



www.handwerksblatt.de

KAUFGESUCHE

Wir suchen ständig gebrauchte Holzbearbeitungsmaschinen



Maschinenhandel & Service GmbH

Individuelle Beratung und Verkauf von Neumaschinen – Komplette Betriebsauflösungen – Betriebs-Umzüge
Reparatur-Service mit Notdienst
Absaug- und Entsorgungstechnik
Über 100 gebrauchte Maschinen
ständig verfügbar – VDE & Luftgeschwindigkeitsmessungen mit Ausdruck

Tel. 06372/50900-24
Fax 06372/5 09 00-25
service@msh-homburg.de
www.msh-homburg.de

Kaufe Ihre GMBH

Seit 25 Jahren Erfahrung

Info: 0151-46 46 46 99

Baron von Stengel

Mail: dieter.von.stengel@me.com

Sie wollen Ihre GmbH verkaufen?

Treten Sie jetzt mit uns in Kontakt!
Kostenlose Abwicklung für den Verkäufer.
0170 / 671 03 70 oder
f.luft@luft-unternehmensberatung.de

vh-buchshop.de

GÜNSTIGE FIRMENWAGEN FÜR'S HANDWERK

Sie als Handwerksbetrieb erhalten über die SDH - Servicegesellschaft Deutsches Handwerk attraktive Kfz-Nachlässe beim Erwerb Ihres neuen Firmenwagens im Autohaus vor Ort. Bei einem von 25 Autopartnern finden Sie sicher das passende Fahrzeug für Ihren Fuhrpark.
Jetzt kostenfrei SDH-Mitglied werden.

www.sdh.de



ANKAUF

von gebrauchten
HOLZBEARBEITUNGSMASCHINEN
KOMPLETTE BETRIEBSAUFLÖSLUNGEN



Telefon 0 23 06 - 94 14 85
Mail: info@msh-nrw.de
www.msh-nrw.de

Kaufe

Gerüste - Schalungen - Container
Deckenstützen-Dokaträger-Schaltafeln
Bauwagen · Baubetriebe komplett
NRW Tel. 0 173 / 690 24 05

Einfach, schnell und direkt ein Marktplatz-Inserat sichern!



Anzeigen rund um die Uhr aufgeben
www.handwerksblatt.de/marktplatz

Oder direkt bei Annette Lehmann:

Telefon 0211/39098-75

Telefax 0211-390 98-59

lehmann@verlagsanstalt-handwerk.de

⇒ DEUTSCHES HANDWERKSBLATT

AUS- UND WEITERBILDUNG

Sachverständiger

Ausbildungs-Lehrgänge für die Bereiche
Bau-KFZ-EDV-
Bewertungs-Sachverständiger
Sachverständiger für Haustechnik
Bundesweite Schulungen / Verbandsprüfung
modal Sachverständigen Ausbildungszentrum
Tel. 0 21 53 / 4 09 84 - 0 · Fax 0 21 53 / 4 09 84 - 9
www.modal.de

BILDUNGSANGEBOTE

GEPRÜFTER KAUFMÄNNISCHER FACHWIRT (HWO)

Der Karriereweg über die berufliche Weiterbildung ist für viele eine praxisnahe Alternative zum Studium. Beruflich qualifizierte und praxisorientierte Fachkräfte sind dringend gesucht. Dabei ist ein Hochschulabschluss für eine Beschäftigung mit Führungsverantwortung keinesfalls Pflicht – im Gegenteil. Die Fortbildung steht auf Bachelor-Niveau und bietet damit eine gute Perspektive für eine höhere Position im Job mit größerem Verantwortungs- und Aufgabenbereich sowie eine finanzielle Verbesserung. Warum sich eine berufliche Weiterbildung zum kaufmännischen Fachwirt lohnt?

- Eine höhere Position sichern.
- Mehr Kompetenz und Sicherheit im Beruf erlangen.
- Finanziell verbessern.
- Blickwinkel erweitern, Souveränität gewinnen.
- Möglichkeit eines Abschlusses auf akademischem Niveau.

Alles, was dafür notwendig ist, ist eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung. Eine Beratung dazu ist in der kostenfreien Online-Informationenveranstaltung am 22. November von 16 bis 17 Uhr sowie persönlich möglich.

Termin: 8. Januar bis 29. November 2025 | Teilzeit

Dauer: 480 Stunden à 45 Minuten

Gebühr: 4.615 Euro

Ort: Handwerkskammer zu Leipzig
Bildungs- und Technologiezentrum
Steinweg 3 | 04451 Borsdorf



Wir beraten Sie gern

Anja Brumlich | T 034291 30-124
brumlich.a@hwk-leipzig.de



ONLINE ANMELDEN!

Weitere Infos und Lehrgänge:
hwk-leipzig.de/kurse

KONTAKT

Fortbildungen und Seminare
Claudia Weigelt
T 034291 30-126
weigelt.c@hwk-leipzig.de

Meisterausbildung
Ute Fengler
T 034291 30-125
fengler.u@hwk-leipzig.de

Eine Beratung findet unter anderem zu folgenden Themen statt:

- Meisterausbildung,
- Fort- und Weiterbildungsangebote der Handwerkskammer,
- Kosten und Möglichkeiten der Finanzierung (zum Beispiel Aufstiegs-BAföG),
- fachspezifische Lehrgänge.

Bitte vereinbaren Sie einen individuellen Termin.

MEISTERKURSE

Dachdecker Teile I und II

Teilzeit: 29. August 2025
bis 6. März 2027

Elektrotechniker Teile I und II

Vollzeit: 7. Januar 2025
bis 7. November 2025

Fleischer Teile I und II

Vollzeit: 6. Oktober 2025
bis 23. Januar 2026

Fliesen-, Platten- und Mosaikleger Teile I und II

Vollzeit: 25. August 2025
bis 16. Januar 2026

Friseure Teile I und II

Vollzeit: 13. Januar 2025
bis 16. Mai 2025

Installateure und Heizungsbauer Teile I und II

Vollzeit: 27. Januar 2025
bis 30. Oktober 2025

Kosmetiker Teile I und II

Teilzeit: 14. Mai 2025
bis 11. November 2026

Maler und Lackierer Teile I und II

Vollzeit: 20. Oktober 2025
bis 17. April 2026

Maurer und Betonbauer Teile I und II

Vollzeit: 26. August 2025
bis 17. April 2026

Tischler Teil I und II

Vollzeit: 3. November 2025
bis 30. April 2026

Wärme-, Kälte- und Schallschutzzisolierer Teile I und II

Teilzeit: 6. März 2026
bis 6. März 2027

Zimmerer Teil I und II

Vollzeit: 10. März 2025
bis 19. Dezember 2025

FORTBILDUNG

Coloration Basic

18. und 19.11.2024 | 10 bis 16 Uhr

Hochstecken: Casual chic

19. November 2024 | 10 bis 16 Uhr

Hochstecken: Hochzeit und festliche Frisuren

21. November 2024 | 10 bis 16 Uhr

Online: E-Rechnungen ab 2025

21. November 2024 | 17 bis 18 Uhr

Schnittgrafik step by step

22. November 2024 | 9 bis 15 Uhr

Recht am Bau –

Was ein Bauleiter wissen muss

26. und 27. November 2024
15:15 bis 19:15 Uhr

Fleischverarbeitung: Prüfungsvorbereitung im Fleischerhandwerk

9. und 10. Dezember 2024
8 bis 15 Uhr

Gerätetechnik: Prüfungsvorbereitung für Anlagenmechaniker SHK

9. und 10. Dezember 2024
8 bis 15 Uhr

Projektarbeit unter Einsatz verschiedener Holzbearbeitungsmaschinen

16. bis 20. Dezember 2024
6:45 bis 15:45 Uhr

Geprüfter Restaurator im Handwerk – Teil 1

(Metallbauer, Tischler, Zimmerer)
8. Januar bis 25. Oktober 2025
Teilzeit

Geprüfter Kaufmännischer Fachwirt nach der Handwerksordnung

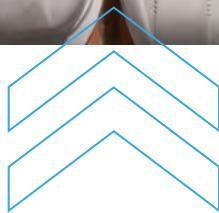
8. Januar bis 29. November 2025
Blended Learning im Wochenwechsel Online- und Präsenzunterricht

Personalmarketing für kleine Betriebe

22. Januar 2025 | 8 bis 15 Uhr

Toxische Mitarbeitende: Was können Chefs tun?

Ob Nörgler, Intriganten oder Leistungsverweigerer – sie dämpfen nicht nur die Stimmung, sondern auch die Produktivität. Für Handwerksbetriebe, die oft unter Termindruck stehen und auf Teamwork angewiesen sind, eine echte Herausforderung.



Ansteckende Negativität: Betriebsinhabende sollten dagegen konsequent vorgehen.

Toxische Mitarbeitende vergiften buchstäblich ihr Arbeitsumfeld. Sie wirken mit ihrer Negativität ansteckend wie ein Virus auf die Kolleginnen und Kollegen. »Die Autorität des Vorgesetzten wird untergraben«, erklärt Karin Struck, selbstständige Coachin und Beraterin des Handwerks.

Die Expertin weiß, wie Betriebsinhabende toxische Verhaltensweisen frühzeitig erkennen. Arbeitsaufträge werden nur widerwillig ausgeführt. Der Tonfall in der Kommunikation ändert sich. Entscheidungen werden kritisiert oder hinterfragt, die Effizienz leidet. »Der Fachkräftemangel kann bei Angestellten auch durchaus ein Machtgefühl auslösen. Sie glauben, sich mehr erlauben zu können, weil der Chef oder die Chefin auf sie angewiesen ist. Dies wird mir in der Praxis von Betriebsinhabenden öfter bestätigt.« Diese Faktoren addieren sich zu einer Abwärtsspirale, die sich langfristig auf die Kundenzufriedenheit und Wettbewerbsfähigkeit auswirken kann.

Umgang mit toxischen Mitarbeitern

Wenn Sie als Chefin oder Chef bereits ein toxisches Teammitglied haben, sollten Sie konsequent vorgehen:

- ▶ Frühzeitiges Erkennen und Handeln: Achten Sie auf Warnsignale wie negative Stimmung, Konflikte, hohen Krankenstand oder sinkende Produktivität im Team. Je früher Sie problematisches Verhalten eines Teammitglieds erkennen, desto eher können Sie gegensteuern.
- ▶ Klare Kommunikation und Feedback: Führen Sie zeitnah ein Vier-Augen-Gespräch mit dem betreffenden Mitarbeiter oder der Mitarbeiterin. Sprechen Sie das Verhalten direkt und sachlich an. Schildern Sie die negativen Auswirkungen auf das Team und den Betrieb. Struck erläutert: »Manche Menschen wollen einfach wahrgenommen werden und benehmen sich deswegen schlecht. Hier gilt es, klare Grenzen zu setzen und Respekt einzufordern.«
- ▶ Mediation und Coaching: Bevor man sich von Mitarbeitenden trennt, sollte man ihnen die Chance geben, ihr Verhalten zu ändern. Ein professioneller Coach kann dabei helfen, die Gründe für das toxische Verhalten zu verstehen und daran zu arbeiten.
- ▶ Konsequenzen aufzeigen: Wenn Gespräche nicht helfen, müssen Sie deutlicher werden. Stellen Sie klar, dass Sie eine Verhaltensänderung von der Person erwarten und welche rechtlichen Konsequenzen drohen, wenn diese ausbleibt. Ziehen Sie bei ausbleibendem Erfolg arbeitsrechtliche Schritte in Betracht.

Mehr zum Thema

An welchen Verhaltensweisen erkennen Sie toxische Mitarbeiter und wie kann man es frühzeitig verhindern?

ikk-classic.de/toxische-mitarbeiter



CHINESISCHE DELEGATION ZU GAST



Foto: © Udo Winkler

Dekane, Direktoren und Lehrer verschiedener Colleges aus der chinesischen Provinz Liaoning informierten sich im Bildungs- und Technologiezentrum der Handwerkskammer zu Leipzig über die Strukturen der deutschen Handwerksorganisation und das dualen Berufsbildungssystem. Bei einem Rundgang durch die Werkstätten überzeugten sich die Besucher von den hohen Standards der praktischen Ausbildung im Rahmen der überbetrieblichen Lehrlingsunterweisungen.

DEUTSCHES HAND WERKS BLATT

IMPRESSUM

Amtliches Organ der aufgeführten Handwerkskammern sowie satzungsgemäßes Mitteilungsblatt von Handwerk.NRW und Kreishandwerkerschaften, Innungen und Fachverbänden.

MAGAZINAUSGABE 11/24 vom 15. November 2024
für die Handwerkskammern Cottbus, Düsseldorf, Dortmund, Frankfurt (Oder) – Region Ostbrandenburg, Koblenz, zu Köln, zu Leipzig, Ostmecklenburg-Vorpommern, Ostwestfalen-Lippe zu Bielefeld, der Pfalz, Potsdam, Rheinhessen, des Saarlandes, Südwestfalen und Trier

ZEITUNGS-AUSGABE 11/24 vom 15. November 2024
für die Handwerkskammer Münster

VERLAG UND HERAUSGEBER

Verlagsanstalt Handwerk GmbH
Auf'm Telteberg 7, 40221 Düsseldorf
Postfach 10 51 62, 40042 Düsseldorf
Tel.: 0211/390 98-0, Fax: 0211/390 98-79

info@verlagsanstalt-handwerk.de

Verlagsleitung:

Dr. Rüdiger Gottschalk

Vorsitzender des Aufsichtsrates:

Andreas Ehlert

Vorsitzende des Redaktionsbeirates:

Anja Obermann

REDAKTION

Postfach 10 51 62, 40042 Düsseldorf

Tel.: 0211/390 98-47, Fax: 0211/390 98-39

Internet: www.handwerksblatt.de

info@handwerksblatt.de

Chefredaktion:

Stefan Buhren (v.i.S.d.P.)

Chef vom Dienst: Lars Otten

Redaktion: Kirsten Freund,

Anne Kieserling, Bernd Lorenz, Robert Lüdenbach, Jürgen Ulbrich, Verena Ulbrich

Grafik: Bärbel Bereth, Marvin Lorenz,

Albert Mantel, Letizia Margherita

Redaktionsassistentin: Gisela Känicke

Freie Mitarbeit: Jörg Herzog, Karen Letz,

Wolfgang Weitzdörfer

REGIONALREDAKTION

Handwerkskammer zu Leipzig
Dresdner Straße 11/13, 04103 Leipzig
Tel.: 0341/2188-0, Fax: 0341/2188-499
info@hbk-leipzig.de

Verantwortlich:

Hauptgeschäftsführer Volker Lux,
Dr. Andrea Wolter, Tel.: 0341/2188-155,
wolter.a@hbk-leipzig.de

ANZEIGENVERWALTUNG

Verlagsanstalt Handwerk GmbH
Auf'm Telteberg 7, 40221 Düsseldorf
Postfach 10 51 62, 40042 Düsseldorf

Anzeigenleitung: Michael Jansen

Tel.: 0211/390 98-85,

Fax: 0211/30 70 70

jansen@verlagsanstalt-handwerk.de

Anzeigenpreisliste Nr. 58

vom 1. Januar 2024

Sonderproduktionen:

Brigitte Klefisch, Claudia Stemick
Tel.: 0211/390 98-60, Fax: 0211/30 70 70
stemick@verlagsanstalt-handwerk.de

VERTRIEB/ZUSTELLUNG

Leserservice:
<https://www.digithek.de/leserservice>

Deutsches Handwerksblatt Gesamtausgabe

(Zeitung und Magazin)

Verbreitete Auflage (Print + Digital):

331.158 Exemplare

(Verlagsstatistik, Oktober 2024)

DRUCK

L.N. Schaffrath GmbH & Co. KG
Marktweg 42-50, 47608 Geldern, Tel.: 02831/396-0

Das Deutsche Handwerksblatt informiert als amtliches Organ von 16 Handwerkskammern nahezu jeden dritten Handwerksbetrieb in Deutschland und erscheint als Zeitung und als Magazin 11-mal jährlich.

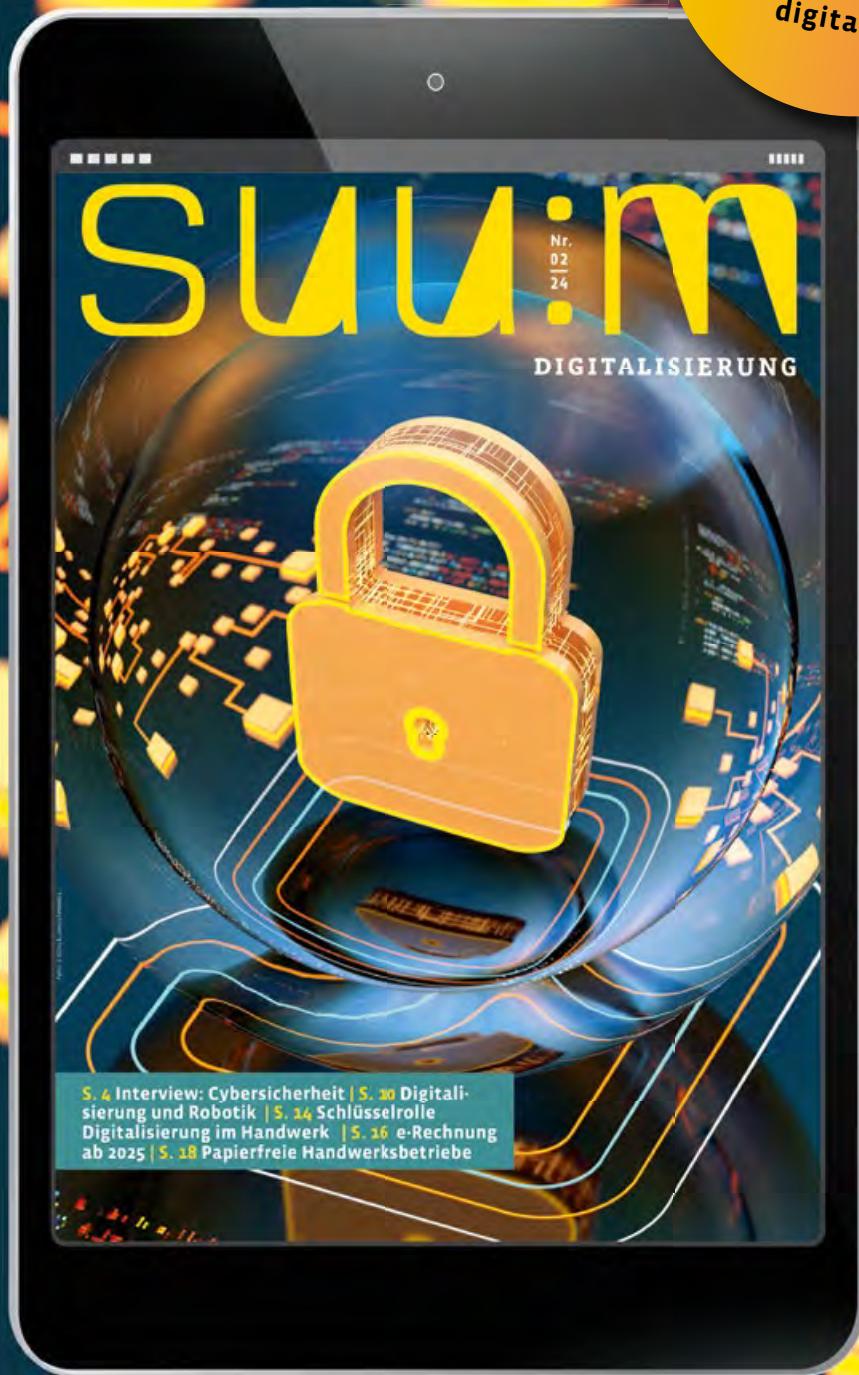
Bezugspreis jährlich 40 Euro einschließlich 7 Prozent Mehrwertsteuer und Portoinkosten. Für Mitglieder der Handwerkskammern ist der Bezug im Mitgliedsbeitrag enthalten. Bei Nichtbelieferung ohne Verschulden des Verlags oder im Falle höherer Gewalt und Streik besteht kein Entschädigungsanspruch. Abbestellungen müssen aus postalischen Gründen spätestens zwei Monate vor Jahresende beim Verlag vorliegen.

Für unverlangt eingesandte Manuskripte wird keine Gewähr übernommen, Rücksendung nur, wenn Porto beiliegt. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Verlags. Gezeichnete Artikel geben nicht unbedingt die Meinung von Verlag, Redaktion oder Kammern wieder, die auch für Inhalte, Formulierungen und verfolgte Ziele von bezahlten Anzeigen Dritter nicht verantwortlich sind.

Hinweis: Für eine bessere Lesbarkeit wird in diesem Medium oftmals das generische Maskulinum für Wörter wie Handwerker, Betriebsinhaber oder Auszubildender verwendet. Selbstverständlich sind damit immer Menschen aller Geschlechter gemeint.

suu:m DIGITALISIERUNG **im Fokus**

In unserer
DIGITHEK
KOSTENLOS:
[digithek.de/
digital24](http://digithek.de/digital24)



Fotos: © onstion / iStockRF.com // © olemedia / iStock.com

**Herangezoomt für präzise
Einblicke und Expertenwissen!**

**Geballtes Know-how zum Nulltarif:
Das neue digitale Spezialformat vom
Deutschen Handwerksblatt. JETZT suu:men!**





RÜCKENWIND FÜR SELBST- STÄNDIGE



**BESTER
KMU-KREDIT**

TARGOBANK
BUSINESS-KREDIT



Ausgabe 35/2024

#chefsein

targobank.de/geschaeftskunden

Mit unserem Business-Kredit

- Schnelle Kreditentscheidung
- Freie Verwendung
- Kostenlose Sonderzahlungen möglich
- Persönlicher Ansprechpartner vor Ort

TARGOBANK
GESCHÄFTSKUNDEN