

DEUTSCHES

HANDWERKSBLATT

HANDWERKSKAMMER
RHEINHESSEN

Nr
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



2025 POWER PEOPLE



TRADITION.
GEGENWART.
ZUKUNFT.
HANDWERK!

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

EINE AKTION VON



MIT FREUNDLICHER
UNTERSTÜTZUNG VON



**KALENDER
JETZT HIER
BESTELLEN**



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



NEUE LEGISLATUR

Liebe Handwerkskolleginnen und Handwerkskollegen,

die Handwerkskammer hat ein neues Parlament, das sie durch die nächsten fünf Jahre begleitet. 72 Handwerkerinnen und Handwerker haben sich bereit erklärt, sich ehrenamtlich als ordentliche oder stellvertretende Mitglieder in der Vollversammlung der Kammer fürs regionale Handwerk zu engagieren. Danke dafür. Dass ich erneut zum Präsidenten der Handwerkskammer gewählt wurde, ist für mich eine große Ehre und macht mich stolz. Ich werde mich bemühen, der Aufgabe gerecht zu werden, denn auch in den nächsten Jahren warten große Aufgaben auf uns. Der Neubau unseres Bau-Berufsbildungszentrums ist ein Mammut-Projekt. Wir werden die Digitalisierung der Verwaltungsleistungen

weiter vorantreiben und weiter intensiv bei jungen Menschen für eine Ausbildung im Handwerk werben. Bitte unterstützen Sie mich in diesen Aufgaben: Jede und jeder von Ihnen kann junge Menschen und deren Eltern davon überzeugen, dass das Handwerk ein Wirtschaftsbereich mit Zukunft ist. Sie alle können sich in ihrem Umfeld für Handwerkerinnen und Handwerker engagieren. Ich bedanke mich schon heute dafür.

IHR HANS-JÖRG FRIESE

PRÄSIDENT

DER HANDWERKSKAMMER RHEINHESSEN



KAMMERREPORT

- 6** Vollversammlung der Handwerkskammer Rheinhessen
- 8** Praktikumswoche
- 10** Rheinhessen-Schrauber verkaufen für guten Zweck
- 12** Rhein Hessische Buchwerkstatt
- 14** Konjunktur des rheinhessischen Handwerks



Foto: © Kristina Jäder

**S
10**

Die Rheinhessen-Schrauber fahren von Rheinhessen nach Gambia für den guten Zweck.

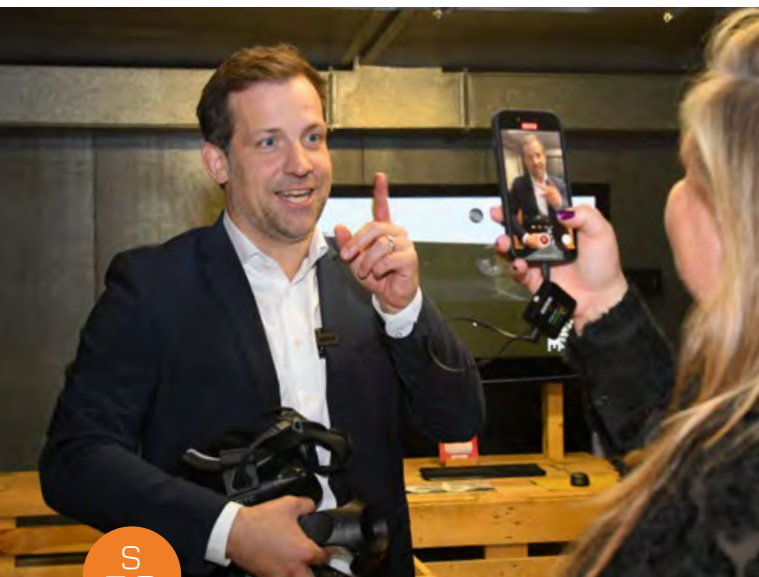


Foto: © Kristina Schäfer

**S
56**

Ein Jahr Makerspace Mainz.
Der Oberbürgermeister ist begeistert.



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



RHEINLAND-PFALZ

- 48** Spitzenleistungen beim Landesentscheid
- 50** Stimmen zum Wettbewerb



KAMMERREPORT

- 52** Landeswettbewerb
- 56** Ein Jahr Makerspace Mainz
- 58** Termine
- Impressum

S
36

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

Foto: © iStock.com/habo_018





Der neue Vorstand der Handwerkskammer Rheinhausen v.l.n.r.: Bernd Kiefer, Christine Merkel-Köppchen, Tim Gemünden, Reimund Niederhöfer, Hans-Jörg Friese, Stefan Korus, Gerhard Wunsch, David Abfalg, Andreas Heinz

Präsident der Handwerkskammer Rheinhausen wiedergewählt

HIER IST DER VORSTAND DER HWK FÜR DIE NÄCHSTE LEGISLATUR.

Die ordentlichen Mitglieder der Vollversammlung



Text: Christoph Visone...

Die 163. konstituierende Vollversammlung der Handwerkskammer Rheinhessen, die am 28. Oktober 2024 in der Hauptverwaltung in Mainz stattfand, stellte die Weichen für die neue Wahlperiode 2024-2029 und bot eine Bühne für bedeutende strukturelle Entscheidungen, die das Handwerk in Rheinhessen zukunftsfähig machen sollen. Die Vollversammlung, die mit der Verabschiedung der bisherigen Mitglieder aus der Amtsperiode 2019-2024 begann, stand unter dem Leitgedanken der Erneuerung und Stärkung der Handwerkskammer.

VERABSCHIEDUNG UND NEUWAHL DER PRÄSIDENTSCHAFT UND DES VORSTANDS

Hans-Jörg Friese, der bereits in der vorherigen Amtsperiode maßgeblich zur Förderung und Weiterentwicklung des regionalen Handwerks beigetragen hat, wurde als Präsident wiedergewählt. Christine Merkel-Köppchen, Inhaberin der Buchwerkstatt Rheinhessen, übernahm das Amt der Vizepräsidentin für die Arbeitgeberseite, während Gerhard Wunsch von der EURA-Mobil GmbH als Vizepräsident die Arbeitnehmerinteressen vertritt. Die Zusammensetzung des Vorstands zeigt eine starke, vielseitige Struktur:

ARBEITGEBERSEITE

Neben Christine Merkel-Köppchen vertreten Tim Gemünden (Bauunternehmung Karl Gemünden GmbH & Co KG), Bernd Kiefer, Stefan Korus (Korus Gruppe - Gebäudetechnik) und Reimund Niederhöfer (Dornhöfer GmbH) die Interessen der Arbeitgeber in der Vollversammlung.

ARBEITNEHMERSEITE

Andreas Heinz von Eiffage Infra-Südwest GmbH und David Abfalg von Käuffer & Co. GmbH wurden als Vertreter der Arbeitnehmerseite in den Vorstand gewählt.

ZENTRALE PUNKTE DER TAGESORDNUNG UND BESCHLÜSSE

Die Versammlung setzte mit der Genehmigung der Tagesordnung die Grundlage für die umfassende Konstituierung der Handwerkskammer für die kommenden fünf Jahre. Ein bedeutender Programmpunkt war die Vorstellung der Rechte und Pflichten der neuen Mitglieder, um die Zusammenarbeit und das Engagement innerhalb der Kammer zu fördern.

WAHLEN IM BERUFSBILDUNGS-AUSSCHUSS UND RECHNUNGSPRÜFUNGS-AUSSCHUSS

In Bezug auf die berufliche Bildung, die eine Schlüsselrolle für die Zukunft des Handwerks einnimmt, wählte die Vollversammlung einen neuen Berufsbildungsausschuss, der sich paritätisch aus Vertretern der Arbeitgeber- und Arbeitnehmerseite zusammensetzt. Dieser Ausschuss wird die Ausbildung und berufliche

Weiterentwicklung im Handwerkssektor maßgeblich mitgestalten. Die Rechnungsprüfer, die zur Überprüfung und Bestätigung der Jahresabschlüsse gewählt wurden, stellen zudem eine wichtige Instanz zur finanziellen Kontrolle und Transparenz der Handwerkskammer dar.

ZUKUNFTSWEISENDE INVESTITIONEN UND DER BAUAUSSCHUSS

Besondere Aufmerksamkeit erhielt die Einsetzung eines Bauausschusses, der für den Neubau des Berufsbildungszentrums verantwortlich ist. Dieser Neubau wird als notwendige Investition in die berufliche Bildung gesehen und soll als moderner Bildungsstandort zur Fachkräftesicherung und Innovationsförderung im Handwerk beitragen. Das geplante Zentrum soll eine umfassende und hochwertige Ausstattung bieten, die den Anforderungen moderner handwerklicher Berufe gerecht wird.

RÜCKBLICK UND AUSBLICK

Abschließend bot die Vollversammlung einen Rückblick auf die bisherige Amtsperiode und eröffnete einen Ausblick auf zukünftige Schwerpunkte. Dabei stehen die Förderung der handwerklichen Ausbildung, die Unterstützung von Mitgliedsbetrieben in Zeiten von Fachkräftemangel und Digitalisierung sowie die Weiterentwicklung der Serviceangebote der Kammer im Fokus. Das neu gewählte Präsidium und Vorstand setzen auf eine enge Zusammenarbeit, um diese Ziele zu erreichen und das Handwerk in Rheinhessen nachhaltig zu stärken.

Mit dieser personellen und strukturellen Neuaufstellung ist die Handwerkskammer Rheinhessen gut aufgestellt, um den Herausforderungen der kommenden Jahre zu begegnen und die Interessen ihrer Mitglieder erfolgreich zu vertreten.



Hauptgeschäftsführerin Anja Obermann mit der Vize-Präsidentin Christine Merkel Köppchen, dem Präsidenten Hans-Jörg Friese und dem Vize-Präsidenten Gerhard Wunsch.

Praktikumswoche in Rheinhausen

BETRIEBSBESUCHE GEBEN SPANNENDE EINBLICKE INS HANDWERK.



Fotos: © Anne-Kathrin Bannier



Maximilian Seifert von der Firma Korus
mit seinem Praktikanten

Die Praktikumswoche in Rheinland-Pfalz ermöglicht es Jugendlichen, in verschiedene Berufsfelder hineinzuschnuppern. Durch die flexible Anmeldung und automatische Vermittlung erhalten Schülerinnen und Schüler die Möglichkeit, an einem Tag ein Unternehmen zu besuchen, um den Berufsalltag aus erster Hand zu erleben. Diese Erfahrung ist für viele junge Menschen der erste Schritt, um herauszufinden, ob ein Handwerksberuf zu ihnen passt. Hier ein Einblick in einige Betriebsbesuche der Woche:

KORUS GMBH – SANITÄR, HEIZUNG UND KLIMA

Der Praktikant bei der Firma Korus, wurde von seinem Meister Maximilian Seifert betreut und erhielt an diesem Tag wertvolle Einblicke in die Praxis. Seifert betonte die Bedeutung von Praktika als erste Orientierungshilfe. »Ein Tag ist leider oft zu kurz, um wirklich in den Beruf einzutauchen«, meint er. »Ich empfehle, ein längeres Praktikum zu absolvieren, um die Vielfalt des Handwerks besser kennenzulernen.« Sein Praktikant war bereits am Morgen damit beschäftigt, das Firmenfahrzeug zu beladen und Rohre zu verpressen – eine spannende Erfahrung, die ihm viel Freude bereitet hat. Seine Begeisterung für das Handwerk wurde deutlich, als er erzählte, dass er sich den Beruf gut als mögliche Zukunft vorstellen kann.



EMRICH ELEKTROINSTALLATIONSBEREIB – EINBLICKE IN DIE ELEKTROTECHNIK

Die Praktikantin, die bei der Firma Emrich in Flonheim einen Tag verbrachte, arbeitete mit Meister Dominik Emrich zusammen und zeigte sich begeistert von der Erfahrung. Sie durfte mehr selbst machen, als sie erwartet hatte, und war erfreut darüber, dass sie praktische Aufgaben wie Bohren und Schrauben übernehmen durfte. »Es hat Spaß gemacht, und ich habe mehr gelernt, als ich dachte«, erzählt die 15-Jährige. Dominik Emrich schätzt die Praktikumswoche, sieht jedoch, wie auch Maximilian Seifert bei Korus, das Potenzial längerer Praktika, um junge Leute noch gezielter für das Handwerk zu begeistern. In seinem Betrieb waren in den letzten Wochen sieben Praktikanten und Praktikantinnen, und er freut sich über das rege Interesse – auch wenn er sich eine stärkere Bindung an das Handwerk durch längere Praktika wünscht.



Dominik Emrich (l.) und Ralph Emrich (r.) mit der Praktikantin

PERSPEKTIVEN UND ANREGUNGEN FÜR DIE PRAKTIKUMSWOCH

Die Praktikumswoche ist für viele Jugendliche die erste Berührung mit dem Arbeitsalltag im Handwerk und trägt dazu bei, dass junge Menschen frühzeitig berufliche Perspektiven entwickeln. Dennoch bleibt es wichtig, das Angebot weiterzuentwickeln und an die Bedürfnisse sowohl der Betriebe als auch der Praktikant*innen anzupassen, um den Fachkräftebedarf im Handwerk langfristig zu sichern.



Hans-Werner Braun und Uwe Frondorf vor dem Auto, das versteigert werden soll

Die Rheinhessen-Schrauber

DIE »DRESDEN-DAKAR-BANJUL-CHALLENGE« IST EINE MÖGLICHKEIT, ABENTEUERLUST MIT EINEM GUTEN ZWECK ZU VERBINDEN. FÜR HANS WERNER BRAUN UND UWE FRONDORF IST ES DIE ERFÜLLUNG EINES TRAUMS – UND EINE CHANCE, ETWAS GROSSES ZU BEWIRKEN.



Der VW Caddy von hinten. Er ist mit Werbung beklebt.

Fotos: © Handwerkskammer Rheinhessen, privat



Uwe Frondorf hatte schon immer einen Faible für Autos.



Uwe Frondorf zeigt dem Reporter, welche Tour die beiden bei der Rallye nehmen.

Text: **Christoph Visone**

Zwei Abenteurer aus Rheinhessen, Hans Werner Braun und Uwe Frondorf, erfüllen sich mit der Teilnahme an der »Dresden-Dakar-Banjul-Challenge« einen lang gehegten Traum. Hans Werner Braun, Maschinenbautechniker, sorgt mit seinem Fachwissen dafür, dass das Fahrzeug des Teams den Strapazen der Reise standhält, während Uwe Frondorf, Heizungsbaumeister, mit Organisationstalent und Leidenschaft die nötige Power ins Team bringt. Gemeinsam machen sie sich als »Rheinhessen-Schrauber« auf den Weg, um über 7000 Kilometer bis nach Gambia zurückzulegen. Doch diese Rallye ist mehr als nur ein Abenteuer: Am Ende der Reise wird ihr Fahrzeug für wohltätige Zwecke versteigert, und der Erlös kommt direkt lokalen Hilfsprojekten in Gambia zugute.

DIE RALLYE DRESDEN-DAKAR-BANJUL: MEHR ALS EIN RENNEN

Die »Dresden-Dakar-Banjul-Challenge« ist kein gewöhnliches Rennen. Statt teurer High-Tech-Ausrüstung und professionellen Motorsportbedingungen steht bei dieser Low-Budget-Veranstaltung der karitative Gedanke im Vordergrund. Die Teilnehmer durchqueren dabei sieben Länder, von Deutschland bis zur Hauptstadt Gambias, Banjul. Dabei erleben sie die unterschiedlichsten Landschaften – von den Wüsten Marokkos bis zu den Savannen Westafrikas.

Die Herausforderung liegt nicht nur in der langen Strecke, sondern auch in den Anforderungen an die Teilnehmer. Es braucht Orientierungssinn, Teamgeist und Durchhaltevermögen, um die anspruchsvollen Bedingungen der Route zu meistern. Jedes Teammitglied muss sich auf seinen Partner verlassen, und jeder gefahrene Kilometer bringt das Team nicht nur dem Ziel näher, sondern hilft auch dabei, die Welt ein kleines bisschen besser zu machen.

DER KARITATIVE ZWECK: HILFE FÜR GAMBIA

Am Ziel angekommen, werden alle Fahrzeuge versteigert. Der gesamte Erlös fließt in Hilfsprojekte in Gambia, die Schulen, Krankenhäuser und soziale Einrichtungen unterstützen. So tragen die Teilnehmer der Rallye aktiv dazu bei, das Leben der Menschen vor Ort zu verbessern. Jede Spende und jeder Kilometer zählen, um diese Projekte zu fördern.

Die »Rheinhessen-Schrauber« haben sich mit Leidenschaft und Überzeugung dieser Herausforderung gestellt. Unterstützt werden sie dabei von Spenden und der Online-Gemeinschaft, die ihren Weg verfolgen kann. Auch Sie können das Team unterstützen: Mit einer Spende oder durch die Verfolgung ihrer Reise tragen Sie dazu bei, das Abenteuer zu einem Erfolg zu machen und den Menschen in Gambia eine bessere Zukunft zu ermöglichen.



Foto: © Merkel-Köppchen

30 Jahre meisterliche Buchkunst in Gau-Odernheim

EHRENURKUNDE FÜR CHRISTINE MERKEL-KÖPPCHEN –
ÜBERREICHT VOM PRÄSIDENTEN DER HANDWERKSKAMMER RHEINHESSEN



Fotos oben und unten:
Christine Merkel-Köppchen bindet 2005
den größten Bildband der Welt

Text: Christoph Visone

Die Buchwerkstatt Rheinhessen feiert in diesem Jahr ihr 30-jähriges Bestehen. Im Rahmen des Jubiläums überreichte der Präsident der Handwerkskammer Rheinhessen, Hans-Jörg Frieße, in der Werkstatt in Gau-Odernheim eine Ehrenurkunde an Christine Merkel-Köppchen und würdigte damit ihre Verdienste um das Buchbinderhandwerk.

Merkel-Köppchen gründete die Buchwerkstatt 1994 nach einem Grafikstudium und der erfolgreichen Meisterprüfung. Ihre Werkstatt, die in einem historischen Bahnhof untergebracht ist, bietet seit drei Jahrzehnten hochwertige Buchbindearbeiten an, die europaweit geschätzt werden. Besonders bemerkenswert ist ihr Engagement für die Erhaltung des Buchbinderhandwerks als immaterielles Kulturerbe. Durch die Ausbildung junger Menschen trägt sie dazu bei, das Handwerk und seine Traditionen zu bewahren.

Das Leistungsspektrum der Buchwerkstatt reicht von der Restaurierung und Reparatur alter Buchschätze über die Gestaltung individueller Bücher bis hin zur Herstellung handgebundener Chroniken und Jubiläumsbände. »Ein Buch zu reparieren bedeutet, es wieder gebrauchsfähig zu machen«, erklärt Merkel-Köppchen, »eine Restaurierung hingegen erfordert fundiertes Wissen über die Einbandgeschichte und Materialien.« Beides beherrscht sie meisterhaft und bietet diese Dienstleistungen auch direkt vor Ort in Bibliotheken an.

Mit Kreativität und einem fast grenzenlosen Spiel aus Form, Farbe und Material gestaltet sie zudem Kassetten und Mappen, die individuelle Lösungen für ihre Kunden darstellen. Ihre Arbeiten vereinen traditionelles Handwerk mit kunsthandwerklichem Geschick – stets mit dem Ziel, jedes Projekt einzigartig zu machen.

Merkel-Köppchens Arbeit wurde durch diverse Auszeichnungen gewürdigt. So erhielt sie unter anderem den Titel »Qualitätsmeister im Handwerk 2010« sowie die Ehrenmedaille der Ehemaligen Reichsstadt Gau-Odernheim.



Der »Codex Aureus Escorial« mit Holzdeckeln und Rinderleder mit einem limitierten Nachdruck einer Handschrift aus dem 11. Jahrhundert.



Die Urkundenübergabe durch den Präsidenten der Handwerkskammer Hans-Jörg Frieße



Herbstkonjunktur im rheinhessischen Handwerk

LICHT UND SCHATTEN IN UNRUHIGEN ZEITEN

Text: **Christoph Visone**

Im Herbst 2024 steht das rheinhessische Handwerk vor herausfordernden, aber nicht aussichtslosen Zeiten. Die Konjunkturumfrage der Handwerkskammer Rheinhessen zeigt eine durchwachsene Bilanz: Während das Handwerk im Allgemeinen die Auswirkungen der wirtschaftlichen Abschwächung spürt, bleibt die Geschäftslage insgesamt stabil. Über 80 Prozent der befragten Betriebe bewerten ihre Situation als »gut« oder »befriedigend« – ein solider Wert, obwohl es im Vergleich zu den Vorjahren einen leichten Rückgang gibt.

Anja Obermann, Hauptgeschäftsführerin der Handwerkskammer Rheinhessen, kommentiert die Lage folgendermaßen: »Unter Berücksichtigung der aktuellen wirtschaftlichen Situation ist es erfreulich, dass 45 Prozent der befragten Betriebe die Geschäftslage als gut einschätzen«.

UMSATZENTWICKLUNG: SCHWIERIGE RAHMENBEDINGUNGEN

In den letzten Monaten hat sich jedoch eine Schwäche in den Umsatzzahlen bemerkbar gemacht. Viele Handwerksbetriebe konnten ihre Umsätze nicht steigern, was insbesondere auf die schwierige gesamtwirtschaftliche Lage zurückzuführen ist. Dennoch bleibt der Optimismus vieler Betriebe bestehen, da die Mehrheit stabile oder leicht rückläufige Auftragseingänge meldet. Obermann bestätigt: »Die erzielten Umsätze in den letzten Monaten zeigen eine negative Tendenz. Nur 17,2 Prozent der Betriebe berichten von steigenden Umsätzen, was den niedrigsten Wert in den letzten zehn Jahren in einer Herbstumfrage bedeutet«.

PERSONAL: STABILITÄT TROTZ UNSICHERHEITEN

Die Beschäftigungslage im rheinhessischen Handwerk erweist sich als erstaunlich robust. Viele Betriebe halten an ihrem Personal fest und planen keine drastischen Kürzungen. Dies ist angesichts der Herausforderungen ein positives Zeichen, das auf das Engagement der Unternehmer für ihre Mitarbeiter und den Glauben an eine Erholung der Lage hinweist. Obermann unterstreicht: »Trotz der eintrübenden Tendenzen ist die Beschäftigungslage in der Handwerkswirtschaft weiterhin beständig«.

BRANCHENSPEZIFISCHE ENTWICKLUNGEN

Es gibt jedoch deutliche Unterschiede zwischen den verschiedenen Handwerksbranchen:

- Baugewerbe: Die Stimmung ist hier leicht rückläufig, was insbesondere an den schwächeren Auftragseingängen liegt. Viele Betriebe berichten von einer schlechteren Auslastung.
- Ausbaugewerbe: Diese Branche zeigt sich widerstandsfähiger. Die meisten Betriebe bewerten ihre Geschäftslage weiterhin positiv.
- Lebensmittelgewerbe: Mit einer überwältigenden Mehrheit von Betrieben, die eine zufriedenstellende Geschäftslage melden, steht diese Branche besonders gut da.

AUSBLICK

Insgesamt zeigt sich das rheinhessische Handwerk als widerstandsfähig, auch wenn es von der allgemeinen wirtschaftlichen Lage nicht unberührt bleibt. Der Ausblick bleibt vorsichtig optimistisch, jedoch mit der Einsicht, dass weitere Herausforderungen auf die Betriebe zukommen könnten. Flexibilität und Anpassungsfähigkeit werden entscheidend sein, um diese Phase erfolgreich zu überstehen.



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. Diese untersucht, wie sich eine Senkung der Grunderwerbsteuer 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 Eigentumbildung 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!

Digitalisierung, Fachkräftesicherung und nachhaltige Geschäftsmodelle fordern kleine und mittlere Unternehmen zunehmend. Die Zukunftszentren fördern mit individueller Beratung, innovativer Weiterbildung und passgenauer Vernetzung.



Jetzt persönlichen Termin vereinbaren!

Gefördert durch:



Bundesministerium
für Arbeit und Soziales



Kofinanziert von der
Europäischen Union



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 Bühren...*

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 Ge-

sellschaft getragen und so die Grundprinzipien unserer Demokratie und Sozialen Marktwirtschaft zerstört werden. Das Handwerk und die Wirtschaft insgesamt brauchen Freiheit, Rechtsstaatlichkeit, Demokratie und Weltoffenheit. 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

»Wir setzen auf positive Botschaften und auf Vorbilder im Handwerk. Und darauf, uns in der Politik Gehör zu verschaffen.«

Jörg Dittrich, ZDH-Präsident



Jörg Dittrich

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 Wertschätzung 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 »GRUNDLEGENDE NEUAUSRICHTUNG« DER POLITIK.

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



Gerik - © iStock.com/danemark



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 bremsen. 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



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 neh-

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

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 Bühren

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



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 Solidar-Ticket – 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 WITTKKE 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



E-AUTOS

»STRAFZÖLLE SIND DAS FALSCHES 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 verzerren 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.« 10

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 Beratern 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



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

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 Meldeschwellen 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 substanziell für Entlastungen sorgen.«

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

Weltleitmesse für
Wasser, Wärme, Luft



ISH

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 entbehrlich, wenn in der Rechnung steht, dass der Betrag nach 30 Tagen zahlbar ist.« Wobei private Kunden nach Erfahrung der Anwältin,

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 der Geduld des Gegenübers an. Zum anderen könne 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



Im September
2024 stieg
die Zahl der
Firmenpleiten
um satte
13,7 Prozent im
Vergleich zum
Vorjahresmonat.

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



Foto: © iStock.com/gemini

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

Kirsten Wilczek, Rechtsanwältin

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. Insolvenz bekanntmachungen 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.

Quellen: RAin Kirsten Wilczek; ZDH

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
- Sprunghaftes 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 Insolvenzanfechtung heißt.«

Klärt sich die Situation auch jetzt noch nicht, sind weitere rechtliche Schritte vonnöten. »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 HÜTCHENSPIELERN

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 einknicken. »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.« Wolle 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 einen 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.

Stattdessen ist bei einem riskanten Kunden kluges Handeln gefragt, um das Geld nicht nach einer Insolvenzanfechtung (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 ablesen 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!



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

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 PRÄSENTE 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 Beschenken wiederum handelt es sich um

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

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.

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 Cafébetreiber 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 komme die Steuerermäßigung in Betracht, also erst wenn der Kunde die

Schlussrechnung (keine Rechnung über Teilleistungen) erhalten und den gesamten Rechnungsbetrag auf das Konto des Leistungserbringers 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**

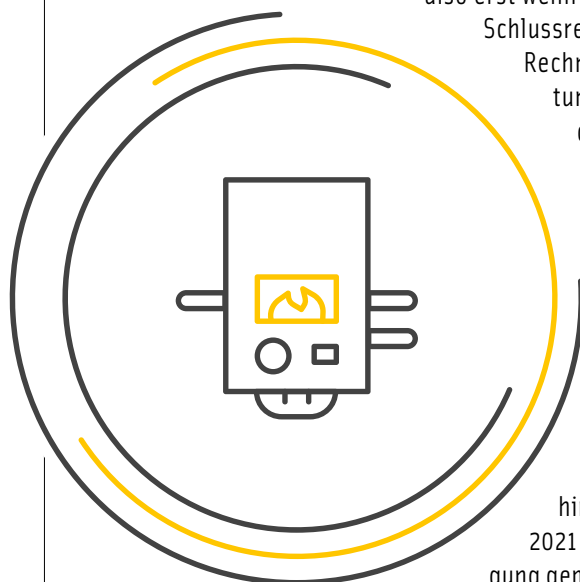


Foto: © iStock.com/Olshana Szahinova

MEHR GELD FÜR BEGABTE JUNGE HANDWERKER



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 Verbandsbereichen« 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





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.**



🏢 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!*



Foto: © HWK Ostmecklenburg-Vorpommern

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**

Junge Leute ins Handwerk locken

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

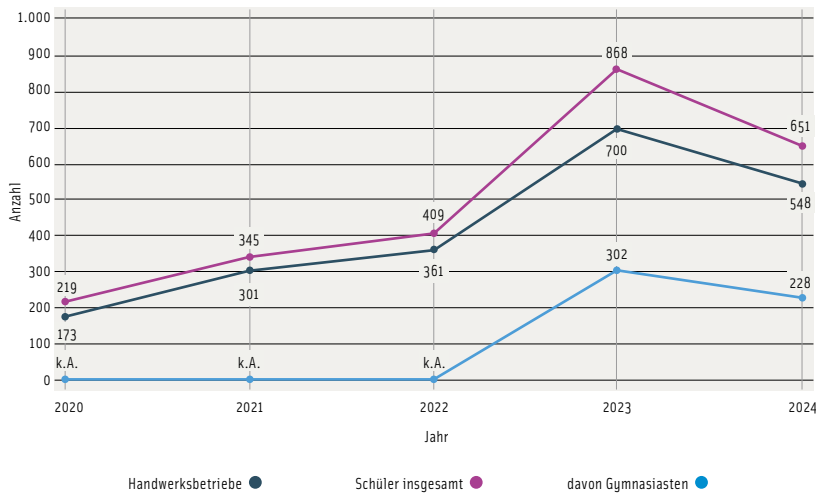
Sachsen-Anhalt ist Vorreiter. Im Sommer 2020 hat man als erstes Bundesland eine Prämie von 120 Euro pro Woche für freiwillige Ferienpraktika im Handwerk an den Start gebracht. Das Ministerium für Wirtschaft, Tourismus, Landwirtschaft und Forsten (MWL) in Magdeburg verfolgt mit der Praktikumsprämie »Handwerk« 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 ausgelegt 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

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

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 Verdoppelung 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 durchgeführten 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-

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?

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.

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



Foto: © erstellt vom Mittelstand-Digital-Zentrum Handwerk mit DALL-E-3

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 blechnen 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

auswirft, 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



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 rasante 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



50 Prozent
der Zuschauer
sind 18 bis
34 Jahre alt.

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.

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 ungefiltert 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 spannenden 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).

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: SiggHoffmann

Der Tischlermeister und Holztechniker Sigg 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](https://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 Bühren

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 Fuhrparkmanager 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.

Es stromert gewaltig

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



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

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 Ladepunkte 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.

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.

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 schwächeln 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 Fahrerberichte ergänzt.

digithek.de

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, mythologische und biblische Szenen stellte er genauso dar wie Stillleben und Portraits. Auch wenn er zeit lebens 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: © Samir de Block Photography

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

Anzeige



SR5
REDUCED TO MAX

Minimales Gewicht trifft Maximale Effizienz

5 Jahre Garantie bis zu 25% leichter max. Laderaumnutzung

mySortimo.de/SR5

Sortimo
Intelligente Mobilität



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 Solarpaneele 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 Schneidstraße 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 zusammengefügt«, 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



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

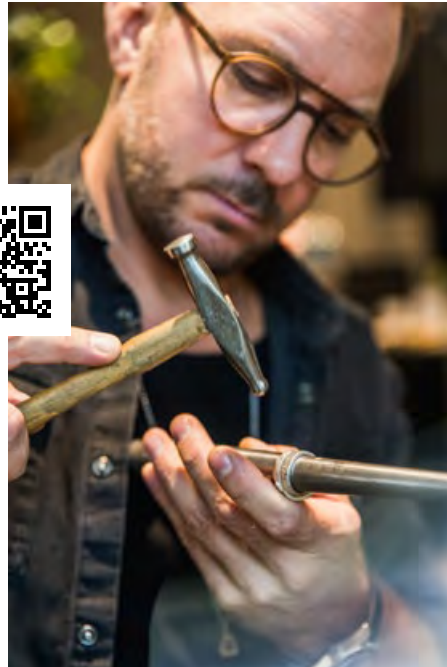
DIE ZWÖLF KANDIDATINNEN UND KANDIDATEN

Frauen: **Franziska Grewenig** (Friseurin), **Olivia Klein** (Raumausstatterin), **Katja LeBke** (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 schwebt.



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 Bühren**

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 schwebt.

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 Pretiosen 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.

Foto: © Daniel Reiffert



Den Diamanten gibt es in den Größen 0,1, 0,2 oder 0,3 Karat oder auf Anfrage, stets in Echtgold gefasst.

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 nachzustellen. 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/Doretta Blesari

ONLINE-NEWS

POLITIK

BUNDES RAT: GEFÄHRSTOFFVERORDNUNG ENT TÄUSCHT DAS HANDWERK



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



Foto: © eprewee/123RF.com

BETRIEB

INFLATIONSPRÄMIE LÄUFT ZUM JAHRESENDE AUS



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



Foto: © seimentsvalisa/123RF.com

BETRIEB

FRISEURBRANCHE IN DEUTSCHLAND KÄMPFT TROTZ HÖHERER PREISE



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



Foto: © Tyler Olson/123RF.com

BETRIEB

MEHR ALS GLÜCK: SCHORNSTEINFEGER PRÄSENTIEREN NEUE KAMPAGNE



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



Foto: © Zentralinnungsverband (ZIV)

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.



Foto: © plesky/123RF.com

BETRIEB

HÖRGERÄTE: IREFÜHRENDE WERBUNG ZUR REPARATUR IST UNZULÄSSIG



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



Foto: © keiron/123RF.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.



Foto: © lightfieldsstudios/123RF.com

PANORAMA

WO WEINKULTUR UND BAUKUNST ZUSAMMENFINDEN



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



Foto: © a+d freie architekten / Daniel Eichle

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



ABLAUF

- 1. Initialmeldung über das Formular unter zukunfthandwerk.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**

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 Fokusthemen 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.

zukunfthandwerk.com

Zimmerer
Marlon Neu
(HWK Trier) wurde
Landessieger



Foto: © Photo-Hermann

Spitzenleistungen beim Landesentscheid

DIE DEUTSCHE MEISTERSCHAFT IM HANDWERK IST EIN EUROPAAWEIT EINZIGARTIGER BERUFEWETTBEWERB. DER LANDESENTSCHEID IN 13 GEWERKEN WURDE IM CAMPUS HANDWERK DER HANDWERKSKAMMER TRIER AUSGETRAGEN.

Eine Bildergalerie vom Wettbewerb in Trier finden Sie über diesen QR-Code:



Jedes Jahr im Herbst treten die besten Absolventinnen und Absolventen aus rund 120 verschiedenen Gewerken des Handwerks um den Landessieg und dann um den Bundessieg bei der »Deutschen Meisterschaft im Handwerk – German Craft Skills« – früher bekannt als PLW – gegeneinander an. Die Deutsche Meisterschaft gibt es seit 1951, sie gilt als Europas größter Berufswettbewerb. Die zentrale Landesmeisterschaft für Rheinland-Pfalz war in diesem Jahr im Campus Handwerk der Handwerkskammer Trier. »Die Deutsche Meisterschaft im Handwerk ist ein hervorragendes Werkzeug, um den Leistungsgedanken im Handwerk intern wie extern deutlich zu demonstrieren: Die Öffentlichkeit sieht, wie vielfältig und hochprofessionell das Handwerk ist und wie leistungsbereit die jungen Gesellen sind«, berichtet Kurt Krautscheid, Sprecher der Arbeitsgemeinschaft der Handwerkskammern in Rheinland-Pfalz. Und: »Wer bereit ist, sich diesem Wettbewerb zu stellen, wird daran persönlich wachsen, denn es erfordert Mut und Vertrauen in das eigene Können, bei der Deutschen Meisterschaft im Handwerk anzutreten.«

Über 40 Gesellinnen und Gesellen aus 13 Gewerken stellten sich dem Landeswettbewerb in Trier. In anderen Berufen wurden die Landessieger bereits anhand

der Ergebnisse der praktischen Gesellenprüfung oder in eigenen Wettbewerben ermittelt. Danach geht es (oder ging es) für die Erstplatzierten weiter mit dem Wettbewerb auf Bundesebene. Hier holten sich bereits Dachdecker Linus Esseln (Ausbildungsbetrieb: Ludes GmbH aus Leiwien) und Kälteanlagenbauer Tom Melzer (Melzer Kälte Klima Lüftung GmbH, Bornich) den dritten Platz. Vergolderin Chiara Gangel (Vergolderei Franck, Neuhofen) wurde sogar Bundessiegerin (S. 51). »Die Deutsche Meisterschaft ist eine sehr gute Gelegenheit für die Gesellen, sich zu messen und wertvolle Erfahrungen zu sammeln. Und eine starke Botschaft für das Handwerk selbst«, sagt Axel Bettendorf, Geschäftsführer der Arbeitsgemeinschaft der Handwerkskammern Rheinland-Pfalz. »Der Wettbewerb fördert das Ansehen des Handwerksberufs und motiviert Nachwuchskräfte. Ein großes Lob an alle Teilnehmenden und natürlich an die Sieger. Sie sind ein leuchtendes Beispiel für das Handwerk!«

Die Teilnahme an der Deutschen Meisterschaft im Handwerk öffnet viele Türen: zum Beispiel können sich die Landessieger (genau wie Gesellen mit besonders guten Abschlussnoten) um ein Weiterbildungsstipendium bewerben. Außerdem werden alle Bundessiegerinnen und -sieger und die Besten beim Kreativwettbewerb »Die

A man with glasses and a beard, wearing a dark green sweater over a light blue shirt, stands in a server room. He is holding a tablet and looking towards the camera. The server racks behind him are filled with glowing orange lights.

Ist mein Unternehmen reif für ein digitales Update?

**Gemeinsam finden
wir die Antworten
für morgen.**

Mit kompetenter Beratung und Finanzierungs-
lösungen für die digitale Transformation.



Weil's um mehr als Geld geht.





Das Team der Tischler mit ihrer Wettbewerbsaufgabe. Am Ende setzte sich Alexander Leyendecker (zweiter von links) an die Spitze.



gute Form im Handwerk« vom Zentralverband des Deutschen Handwerks zu einer Abschlussfeier nach Berlin eingeladen. In einigen Gewerken dürfen die Bundesiegerinnen und -sieger dann auch bei internationalen Wettbewerben antreten – den EuroSkills, die 2025 in Herning (Dänemark) stattfinden oder den WorldSkills 2026 in Shanghai (China). Egal wie die Wettbewerbe ausgehen und wie weit man letztlich kommt: »Die Wettbewerbe sind immer ein tolles Erlebnis für einen selbst und eine Bestätigung für den Ausbildungsbetrieb«, erzählt Axel Melzer, der mit seinem Bruder Martin die Melzer Kälte Klima Lüftung GmbH leitet (siehe S. 51). **Kirsten Freund**

Fotos: © Photo-Herzmann



Nicole Roberson ist beste Malerin und Lackiererin (HwK der Pfalz)



Ali Turan, Anlagenmechaniker für Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik (HWK der Pfalz), holte sich den Landessieger



Höchste Konzentration während der Wettbewerbe: Fahrzeuglackierer Moritz Luca Zanini (HWK Koblenz) ist erster Landessieger.



DIE ERSTEN LANDESSIEGERINNEN UND LANDESSIEGER

Ali Turan – Anlagenmechaniker für Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik – HWK der Pfalz
David Vogel – Elektroniker, Fachrichtung Energie- und Gebäudetechnik – HWK der Pfalz
Moritz Luca Zanini – Fahrzeuglackierer – HWK Koblenz
Kilian Reiter – Feinwerkmechaniker – HWK Trier
Robin Mohr – Fliesen-, Platten- und Mosaikleger – HWK Trier
Jasmin Aldemir – Kauffrau für Büromanagement – HWK Koblenz
Leon Unzen – Kraftfahrzeugmechatroniker – HWK Trier
Nicole Roberson – Malerin und Lackiererin – HWK der Pfalz
Kevin Acht – Maurer – HWK Koblenz

Jacob Kügl – Metallbauer, Fachrichtung Konstruktionstechnik – HWK Trier
Josefin Calles – Raumausstatterin – HWK Koblenz
Alexander Leyendecker – Tischler – HWK Koblenz
Marlon Neu – Zimmerer – HWK Trier
Gesa Schullze – Maßschneiderin (Damen) / Bewertung Gesellenstück – HWK Rheinhessen

Unsere Liste zeigt die Landessiegerinnen und -sieger des Wettbewerbs am 12. Oktober in der Handwerkskammer Trier. In anderen Berufen erfolgte die Ermittlung der Landesbesten anhand der Ergebnisse der praktischen Gesellenprüfung oder in eigenen Wettbewerben.

Stimmen zum Wettbewerb

»STÄRKT DIE BINDUNG AN DEN BETRIEB«



Foto: © privat

Tom Melzer von der »Melzer Kälte Klima Lüftung GmbH« hat im Oktober den dritten Platz bei der Deutschen Meisterschaft im Kälteanlagenbauerhandwerk erreicht (das Foto zeigt ihn während des Wettbewerbs). Damit setzt Tom Melzer eine langjährige Familientradition fort. Bereits 1982 gewann Axel Melzer, der

das Familienunternehmen in Bornich heute mit seinem Bruder Martin (Vater von Tom) leitet, die Deutsche Meisterschaft im Kälteanlagenbauerhandwerk. Ihr Vater war der erste Obermeister der Landesinnung für Kälte- und Klimatechnik in Rheinland-Pfalz, hat den Bundeswettbewerb mit ins Leben gerufen »und mich gleich dazu angemeldet«, erzählt Axel Melzer. Seit der Gründung des Unternehmens spielt die Ausbildung eine zentrale Rolle. »Wir fördern unsere Auszubildenden und ermutigen sie, an Wettbewerben teilzunehmen. Das ist nicht nur ein tolles Erlebnis für die Jugendlichen, sondern stärkt auch ihre Bindungen den Betrieb.« Mit Kreyton Wusch, Deutscher Meister 2023, hat in diesem Jahr sogar erstmals ein Geselle Deutschland bei den WorldSkills in Lyon vertreten. Ein grippaler Infekt bremste ihn dann leider am zweiten Wettkampftag aus, sodass er seine Leistung nicht voll abrufen konnte und auf Platz elf landete. »Aber die internationalen Kontakte und das Erlebnis kann ihm keiner nehmen«, sagt Axel Melzer. **KF**

»ZU BESTLEISTUNGEN MOTIVIEREN«



Foto: © MAN Truck & Bus SE

Das MAN Truck Modification Center (TMC) in Wittlich ist nicht nur für seine maßgeschneiderten Umbauten von LKW bekannt, sondern auch für seine herausragende Ausbildungsarbeit. Hier werden junge Talente wie Philipp Daus gefördert, der 2019 zum besten Karosserie- und Fahrzeugtechniker Deutschlands gekürt wurde. Das Unternehmen konnte Daus halten, der inzwischen seinen Meister im Karosseriebau gemacht hat. Viele Gesellinnen und Gesellen im Team des TMC waren bereits Kammer- oder Lan-

dessieger bei der Deutschen Meisterschaft im Handwerk. »Wir sind bestrebt, eine sehr gute Ausbildung zu ermöglichen. Es ist uns wichtig, die Auszubildenden zu Bestleistungen zu motivieren und sie nach der Ausbildung zu binden, denn wir brauchen gut ausgebildete Fachkräfte für die komplexen Aufgaben im Betrieb«, erzählt Logistikleiter Richard Grote (2.v.l.). Aktuell sind von den 70 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern zehn in der Ausbildung. Die Auszubildenden werden vom ersten Tag an ins Team integriert und lernen schnell selbstständiges Arbeiten. Es sei selbstverständlich, den Jugendlichen die Teilnahme an den Wettbewerben zu ermöglichen und sie zu fördern. »Insgesamt sind wir sehr teamorientiert«, betont Werkstattmeister Frank Follmann (l.). »Die Bestleistungen derjenigen, die besonders Gas geben, spornen die anderen an«, erzählt Follmann. Aber auch Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die nicht bei Wettbewerben gewinnen, seien »genauso wertvolle Stützen des Unternehmens«. **KF**

EIN ECHTES DOPPEL-GOLD

Die Bundessiegerin der Vergolder 2024 heißt Chiara Gaugel. Die junge Handwerkerin wurde in der Vergolderei von Benjamin Franck aus Neuhofen (Pfalz) ausgebildet. Das Besondere: Schon im Vorjahr stellte der Betrieb mit Rahel Hannah Stöcken die Bundessiegerin. »Chiara Gaugel hat sie zur Abschlussfeier beim ZDH nach Berlin begleitet, jetzt hat sie selbst den Titel«, freut sich Vergoldermeister Benjamin Franck. Die beiden waren die ersten Auszubildenden des



Fotos: © Vergolder Franck

Rahel Hannah Stöcken (l.) und Chiara Gaugel sind die Bundessiegerinnen im Vergolderhandwerk 2023 und 2024. Beide wurden in der Vergolderei von Benjamin Franck ausgebildet.

Unternehmers, der sich auf Denkmalpflege spezialisiert hat und aktuell wieder drei Auszubildende in seinem 14-köpfigen Team beschäftigt. »Ich bin schon sehr stolz, dass die beiden bei mir ausgebildet wurden und freue mich, dass der Bundessieg auch von der Handwerkskammer gewürdigt wird«, erzählt Franck. Im letzten Jahr habe es eine sehr schöne Abschlussfeier und eine Geldprämie gegeben. »Wir motivieren die Auszubildenden immer zu Bestleistungen«, erzählt Franck. Und auch danach werden sie gefördert. Rahel Hannah Stöcken hat inzwischen eine Führungsposition im Betrieb inne, Chiara Gaugel besucht die Meisterschule und plant, in ihren Ausbildungsbetrieb zurückzukehren. Das Vergolderhandwerk ist stark vom Aussterben bedroht und wurde in das bundesweite Verzeichnis des »Immateriellen Kulturerbes« aufgenommen. Es gibt nur eine Berufsschule bundesweit und die ist in München. Benjamin Franck engagiert sich deshalb seit Jahren dafür, dass die Lehrlinge unterstützt werden und versucht, dafür eine Stiftung zu finden. »Preise sind eine sehr schöne Sache, aber eine finanzielle Hilfe wäre noch wichtiger«, sagt er. **KF**

Großer Erfolg für Rheinhessen beim Landeswettbewerb

AUF DEM WEG ZUR DEUTSCHEN MEISTERSCHAFT IM HANDWERK

Text: **Christoph Visone**...

Der Landeswettbewerb des Deutschen Handwerks 2024 in Rheinland-Pfalz, der im Bildungszentrum Campus Handwerk der Handwerkskammer Trier stattfand, bot erneut eine beeindruckende Plattform für die besten Nachwuchskräfte des Handwerks. Besonders bemerkenswert ist die Leistung der Teilnehmerinnen und Teilnehmer aus der Region Rheinhessen, die in mehreren Gewerken mit herausragenden Platzierungen glänzen konnten. Hier sind alle Gewinner und Platzierten aus Rheinhessen im Detail:

1. Anlagenmechaniker:

Christian Engel aus Mainz (Käuffer & Co. TGM GmbH) belegte den 2. Platz im Landeswettbewerb. Seine präzise und technisch anspruchsvolle Arbeit beeindruckte die Jury, was ihm diesen bedeutenden Erfolg einbrachte.

2. Augenoptiker/in:

Julia Gamer aus Osthofen (Fielmann AG & Co. OHG, Worms) erreichte den 3. Platz. Ihre ausgezeichnete Arbeit im Bereich der Augenoptik und die besondere Präzision bei der Anpassung von Sehhilfen sicherten ihr diesen Erfolg.

3. Elektroniker/in für Energie- und Gebäudetechnik:

Jannik Stoll aus Alzey (Kundel Henkel GmbH) sicherte sich den 3. Platz. Seine Fähigkeit, komplexe elektrotechnische Anlagen zu konzipieren und umzusetzen, wurde besonders hervorgehoben.

4. Fliesen-, Platten- und Mosaikleger/in:

Yusuf Izzeddin Güvenc aus Mainz (Fliesen-Fehres GmbH) erreichte einen starken 2. Platz. Seine Präzision und sein handwerkliches Geschick bei der Verlegung von Fliesen und Mosaiken hoben ihn von der Konkurrenz ab.



Christian Engel

Fotos: © Herzmann

5. Friseur/in:

Alison Kabuya-Mbuyi aus Wiesbaden, die in Ingelheim am Rhein bei Jörg Stegmann arbeitet, zeigte hervorragende Fähigkeiten in der Friseurkunst und wurde dafür mit dem 1. Platz im Landeswettbewerb belohnt.

6. Konditor/in:

Charlotte Böttcher aus Mainz (Sebastian Nolda) erzielte den 2. Platz im Wettbewerb. Mit ihrer kreativen Herangehensweise an traditionelle Back- und Konditoreiprodukte konnte sie die Jury überzeugen.

7. Maßschneider/in, Fachrichtung Damen:

Gesa Schulze aus Mainz (Staatstheater Mainz GmbH) belegte den 1. Platz im Landeswettbewerb. Ihre handwerkliche Präzision und das künstlerische Design ihrer Kreationen beeindruckten die Juroren und sicherten ihr den Sieg in ihrer Kategorie.

8. Maurer/in:

Akay Caglayan aus Gensingen (Bauunternehmung Karl Gemünden GmbH & Co. KG, Ingelheim am Rhein) erzielte den 2. Platz. Seine handwerkliche Kompetenz und die Genauigkeit bei der Ausführung komplexer Mauerwerksarbeiten machten ihn zu einem starken Wettbewerber.



Marten Louis Werz



Das Werkstück von Gesa Schulze



Philipp Sebastian Regner

9. Metallbauer/in, Fachrichtung Konstruktionstechnik:

Philip Sebastian Regner aus Mainz (Wolfgang Weyer) erreichte den 4. Platz. Seine Arbeit mit Metallkonstruktionen und seine innovativen Ansätze in der Konstruktion wurden von der Jury anerkannt, auch wenn es nicht ganz für das Podium reichte.

10. Metallblasinstrumentenmacher/in:

Lena König aus Mainz (Gebr. Alexander Rhein. Musikinstrumentenfabrik GmbH) sicherte sich den 1. Platz. Ihre handwerklichen Fähigkeiten bei der Herstellung von Metallblasinstrumenten wurden besonders hervorgehoben.

11. Schornsteinfeger/in:

Elisabeth Simmons aus Worms (Schornsteinfegerbetrieb Jodl-Reis) konnte sich im Wettbewerb durchsetzen und belegte den 1. Platz. Ihre Genauigkeit und das Bewusstsein für Sicherheit und Umweltschutz machten sie zur besten in ihrem Gewerk.

12. Tischler/in:

Marten Luis Werz aus Hangen-Weisheim (Schreinerei Jürgen Bösel) sicherte sich den 2. Platz im Tischlerhandwerk. Seine meisterhafte Holzverarbeitung und die Detailgenauigkeit seiner Arbeiten beeindruckten die Jury.

Diese Ergebnisse zeigen, wie stark die Region Rheinhessen im Handwerk vertreten ist. Die Erfolge dieser jungen Handwerkerinnen und Handwerker sind nicht nur eine Anerkennung ihrer handwerklichen Fähigkeiten, sondern auch ein starkes Signal für die Zukunft des Handwerks in Rheinhessen. Ihre Leistungen beim Landeswettbewerb sind ein hervorragendes Beispiel für die hohe Qualität der dualen Ausbildung in Deutschland und den besonderen Stellenwert des Handwerks in unserer Gesellschaft.

Die Gewinnerinnen und Gewinner aus Rheinhessen haben sich nun die Chance erarbeitet, auch auf Bundesebene bei der Deutschen Meisterschaft im Handwerk anzutreten und ihre Fähigkeiten dort unter Beweis zu stellen. Sie sind bereits jetzt Vorbilder für die nächste Generation von Handwerkstalenten und zeigen, dass mit Engagement und Leidenschaft im Handwerk außergewöhnliche Karrierewege möglich sind.

Anzeige

Mit unseren BGM-Angeboten Herausforderungen bewältigen und Krisen meistern.

Ich bin aktiv
FÜR MEINE GESUNDHEIT

ikk Südwest | **JOBaktiv**
Mehr Infos unter www.ikk-jobaktiv.de

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 048 58 / 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 44 49

GESCHÄFTSVERKÄUFE

Kleine Sonnen- und Insektenschutzfirma
im Kreis Nordsachsen,
aus Altersgründen sofort zu verkaufen. In der Übernahme sind Maschinen und sämtliche Geräte zur Herstellung von Vertikaljalousien 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, halbseitige Sperrungen, Halteverbotszonen, Umleitungen, Verkehrsplanung/Genehmigungen Baustellenabsicherungen
Tel: 0700.88116655 · Mobil: 0171.4903330
info@wiltratec.de · www.wiltratec.de

Fenster-Beschlag-Reparatur
Versehe 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@schoumipower.com
Web: www.schoumipower.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 Seniorenphase agieren? Zusammenstehen, sich gegenseitig unterstützen und ergänzen! Platzhirschgehabe 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 komplette 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, Dachneigung ca. 3°
• mit Trapezblech, Farbe: AluZink
• Schiebetor 5,00m breit, 3,30m hoch
• feuerverzinkte Stahlkonstruktion
• incl. prüffähiger Baustatik
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

CONTAINER
Alle Typen und Größen
neu und gebraucht
Seecontainer, Lagercontainer, Bürocontainer, Kühlcontainer
Tel. 01805 / 266824
Fax 01805 / 266826
FINSTERWÄLDER container

www.handwerksblatt.de

KAUFGESUCHE

Wir suchen ständig gebrauchte Holzbearbeitungsmaschinen
MSH Maschinenhandel & Service GmbH
Individuelle Beratung und Verkauf von Neumaschinen – Komplett Betriebsauflösungen – Betriebs-Umzüge
Reparatur-Service mit Notdienst
Absaug- und Entsorgungstechnik
Über 100 gebrauchte Maschinen ständig verfügbar – VDE- & Luftgeschwindigkeitsmessungen mit Ausdruck
Tel. 063 72/5 09 00-24
Fax 063 72/5 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

SDH[®] GmbH
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 BETRIEBSAUFLÖSUNGEN
MSH and second machines
Telefon 023 06 - 94 14 85
Mail: info@msh-nrw.de
www.msh-nrw.de

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. 021 53/4 09 84-0 · Fax 021 53/4 09 84-9
www.modal.de

Kaufe
Gerüste - Schalungen - Container
Deckenstützen-Dokaträger-Schaltafeln
Bauwagen - Baubetriebe komplett
NRW Tel. 01 73/690 2405

FEIER DEINE **SANIERUNGS-PARTY!**

**WIR ÜBERNEHMEN
DIE BAFA-ANTRÄGE!**

OKNOPLAST
Europas Fensterexperten

WIR MACHEN **DICHT!**

HAUSTÜREN

VELUX

WIR BRINGEN **LICHT!**

FENSTER + TÜREN

300

WIR HALTEN **WARM!**

KELLERDECKEN-DÄMMUNG

KNAUFINSULATION

WIR DÄMMEN **OBEN!**

DACHBODEN-DÄMMUNG

300

WIR DÄMMEN **AUSSEN!**

FASSADEN-DÄMMUNG

**Schlüter
Systems**

WIR HALTEN **DICHT!**

BÄDER + NASSZELLEN

- Fachberatung
- Energieberatung
- BAFA-Komplett-Service
- Energie-Effizienz-Maßnahmen
- Super Angebote



Raab Karcher

Außerhalb Sponsheim 8 • 55411 Bingen
Tel. 06721 4050

Öffnungszeiten

Mo. – Fr. 7.00 – 17.00 Uhr

Sa. 7.30 – 13.00 Uhr



Zur Termin-
vereinbarung
einfach QR-Code
scannen.



RAAB KARCHER
BAUSTOFFHANDEL

v.l.n.r.: Anja Obermann, Nino Haase, Dirk Fieser, Bahar Üncü, Beate Wegmann, Ruth Boeckle, Monika Roth, Sylvia Schleuning. Sitzend: Sylvie Berndt



Ein Jahr praxisnahe Berufsorientierung im Makerspace

HANDWERKSKAMMER RHEINHESSEN UND STADT MAINZ ZIEHEN POSITIVE BILANZ



links: Anja Obermann im Gespräch mit RPR1.

rechts: OB Haase im Gespräch mit den Vertretern der BBS1 und des Bildungsministeriums



OB Haase probiert via VR-Brille zu schweißen und zu lackieren.



Fotos: © Melina Schaller



oben: Anja Obermann bei der Begrüßung

unten: OB Haase hält seine Rede



Text: **Christoph Visone**...

Seit einem Jahr bietet der »Makerspace Mainz«, das erfolgreiche Berufsorientierungsprojekt der Handwerkskammer Rheinhausen, jungen Menschen und Interessierten die Möglichkeit, das Handwerk hautnah zu erleben. Die Handwerkskammer Rheinhausen und die Stadt Mainz, die das Projekt fördert, zogen jetzt eine beeindruckende Bilanz des ersten Jahres.

Im Mittelpunkt des Projekts steht die praxisnahe Vermittlung handwerklicher Berufe. Auf einer Mitmachfläche haben Schülerinnen und Schüler sowie interessierte Besucherinnen und Besucher jeden Alters die Möglichkeit, ihre handwerklichen Fähigkeiten auszuprobieren und sich über verschiedene Ausbildungsberufe

zu informieren. Fast 2.000 Jugendliche aus Mainz und Umgebung haben im vergangenen Jahr das Angebot wahrgenommen und die handwerkliche Berufsorientierung im »Makerspace« besucht.

Besonders hervorgehoben wurde die Vielfalt der Angebote: Neben Schulklassen nutzen auch die wöchentliche Mädchenwerkstatt, Jugendintegrationskurse und Berufssprachkurse den Raum, um jungen Menschen den Weg in eine handwerkliche Ausbildung zu ebnen.

In Anwesenheit von Nino Haase, Oberbürgermeister der Stadt Mainz, und weiteren hochrangigen Vertretern aus Politik und Bildung wurde die positive Wirkung des Projekts für die Bildungslandschaft der Stadt Mainz unterstrichen. Anja Obermann, Hauptgeschäftsführerin der Handwerkskammer Rheinhausen, betonte: »Der Makerspace ist ein Leuchtturmprojekt für die Berufsorientierung im Handwerk und zeigt, wie wichtig praktische Erfahrungen für die Entscheidung junger Menschen sind.«

Das Medieninteresse an der Bilanzveranstaltung war groß. Oberbürgermeister Nino Haase nutzte die Gelegenheit, um nach dem offiziellen Teil des Pressegesprächs einige Stationen des Makerspaces selbst auszuprobieren. Unter den neugierigen Blicken der Anwesenden versuchte er sich an verschiedenen handwerklichen Tätigkeiten und zeigte sich beeindruckt von der Vielfalt der Berufe, die der Makerspace abdeckt.

Im Anschluss wurde die Gelegenheit zu intensiven Gesprächen genutzt. Vertreter der Handwerkskammer, der Stadt Mainz, des Landes und der BBS 1 diskutierten gemeinsam über die Weiterentwicklung des Projekts und den Ausbau der Angebote. Klar wurde: Der Makerspace hat nicht nur im ersten Jahr überzeugt, sondern bietet auch in Zukunft großes Potenzial für die handwerkliche Ausbildung und Berufsorientierung in der Region.



Anja Obermann im Gespräch mit dem Oberbürgermeister und Ruth Boekle aus dem rheinland-pfälzischen Wirtschaftsministerium

SOCIAL MEDIA: DEINE MARKE, DEIN GESICHT

IM RAHMEN DER MAINZER GRÜNDUNGSWOCHE 2024

ALLE
INFOS
UNTER
HWK.DE

Glaubwürdig und kompetent in den sozialen Medien unterwegs sein? Wir zeigen wie.

In unserem Workshop dreht sich alles darum, wie Sie als Gründerin oder Gründer aus der Industrie und dem Handwerk einen glaubwürdigen und kompetenten Auftritt in den sozialen Medien gestalten können. Erhalten Sie praxisnahe Einblicke und Tipps, um sich als Person und Marke zu präsentieren. Erfahren Sie aus erster Hand von einer erfolgreichen Gründerin aus dem Handwerk, welche Schritte sie in ihrem ersten Jahr unternommen hat und was sie daraus gelernt hat. Nutzen Sie die Gelegenheit, das Gelernte direkt in praktischen Übungen umzusetzen und wertvolle Kontakte zu knüpfen.

Melden Sie sich jetzt an und starten Sie Ihre Social-Media-Reise mit uns!

Wann: 20. November 2024, 13 bis 15 Uhr
Wo: Handwerkskammer Rheinhessen,
Dagobertstraße 2, 55116 Mainz

ONLINE ANMELDEN!

Hier oder auf
hwk.de/veranstaltung



Foto: © Anne-Kathrin Bräuer

DEUTSCHES

HANDWERKSBLATT

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 Tetelberg 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 Ehrlert
Vorsitzende des Redaktionsbeirates:
Anja Obermann

REDAKTION

Postfach 10 29 63, 40020 Düsseldorf
Tel.: 0211/390 98-47, Fax: 0211/390 98-39
Internet: 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
Redaktionsassistent: Gisela Käunicke
Freie Mitarbeit: Jörg Herzog,
Wolfgang Weitzdörfer, Karen Letz

REGIONALREDAKTION

Handwerkskammer Rheinhessen
Dagobertstraße 2
55116 Mainz
Verantwortlich: HGF Anja Obermann
Redaktion: Christoph Visone, Jörg Diehl
Tel.: 06131/99 92 297
presse@hwk.de

LANDESREDAKTION RHEINLAND-PFALZ

Kirsten Freund / Verlagsanstalt Handwerk
Auf'm Tetelberg 7,
40221 Düsseldorf
Tel.: 0211/39 09 842
freund@handwerksblatt.de

ANZEIGENVERWALTUNG

Verlagsanstalt Handwerk GmbH
Auf'm Tetelberg 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 Portokosten. 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: © onston / 123RF.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

Mit unserem Business-Kredit

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

#chefsein

targobank.de/geschaeftskunden

TARGO  BANK
GESCHÄFTSKUNDEN