

DEUTSCHES

HANDWERKSBLATT

HWK FRANKFURT (ODER)
REGION OSTBRANDENBURG
HANDWERK IN BRANDENBURG

№
11
24

Bereit, wenn es um die Wurst geht!

Anne Sell wurde nach dem Studium Fleischerin.
Sie will den elterlichen Betrieb weiterführen.

FORDERUNGEN
Was tun, wenn der
Kunde nicht zahlt

INTERVIEW
Jörg Dittrich über die
Lage im Handwerk

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



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

**KALENDER
JETZT HIER
BESTELLEN**



Foto: © AdobeStock/Eugenev



»Wir sollten
Optimismus
ausstrahlen!«

DIE SENKUNG DER LOHNZUSATZKOSTEN WÄRE EINE SINNVOLLE MASSNAHME

Liebe Handwerkskolleginnen und Handwerkskollegen,

da veranstalten die drei Spitzen der Koalition ihre eigenen Gipfel. Der Kanzler gar nur mit den Spitzen der Industrie – das macht nicht nur mich wütend. Keine Frage: Die Industrie ist wichtig. Aber Themen wie bezahlbare Energie und Bürokratieabbau betreffen die gesamte Wirtschaft. Bei den explodierenden Lohnzusatzkosten allerdings ist das anders. Hier ist das Handwerk als personalintensiver Bereich sogar stärker betroffen.

Die Senkung der Lohnzusatzkosten wäre eine konkrete Maßnahme, damit unsere Betriebe durchatmen und in die Zukunft investieren können. Zugleich würde unseren Beschäftigten mehr Netto vom Brutto bleiben. Weitblick wäre wichtig. Im Gegensatz zur Regierung tut die Kammer da, was sie kann: Wir investieren weiter enorm in unser Bildungszentrum. Unsere Betriebsberater unterstützen immer mehr Firmen bei der Beantragung von Fördermitteln. Gleichzeitig stehen die Spitzen der Kammer permanent bei der Politik auf der

Matte und fordern die Abschaffung von Berichtspflichten und bürokratischen Hemmnissen.

Ein anderer Punkt scheint mir ebenso wichtig. Der Mehrheit der Handwerksbetriebe geht es gut. Beschwören wir also keine Untergangsszenarien! Strahlen wir stattdessen Optimismus aus! Nur so gewinnen wir Nachwuchs und Vertrauen. Jeder Handwerker ist in der Verantwortung, den selbst geforderten Mentalitätswandel zu unterstützen – in dem wir darüber sprechen, dass es dem Handwerk gut geht! Dass der Handwerker-mangel jungen Menschen Chancen bietet, gutes Geld zu verdienen! Insbesondere, wenn sie den Meister und sich selbstständig machen. Wenn wir unseren eigenen Kindern raten, nicht ins Handwerk zu gehen, ziehen wir uns selbst den Boden unter den Füßen weg. So werden Untergangsszenarien zu einer sich selbst erfüllenden Prophezeiung. Wollen wir das? Nein!

IHR WOLF-HARALD KRÜGER
PRÄSIDENT



KAMMERREPORT

- 6** Der Bauunternehmer Rocco Kolow aus Angermünde
- 7** Firmen und Meisterjubiläen
- 8** Vier Fragen zur Wärmepumpe
- 10** Interview: Wie die Fleischerei Retzlaff die Nachfolge angeht
- 11** Stark nachgefragt: Lehrreiches Unternehmerfrühstück
- 14** Natalie Kiese Wetter ist Lehrling des Monats



Foto: © Mirko Schwanitz | hwk-ff.de

S
06

Bauunternehmer Rocco Kolow (r.) bespricht mit einem Mitarbeiter den Sanierungsplan für ein Einfamilienhaus in Angermünde



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



Foto: © Mirko Schwanitz | hwk-ff.de

S
54

Quereinsteigerin – Anna Miriam Lang war lange Pflegefachkraft. Sie sattelte um und machte sich als Wachszieherin selbstständig.



TECHNIK & DIGITALES

- 34** Eine Assistenz namens Kal
- 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



LAND BRANDENBURG

- 12** Nachfolgezentrale Brandenburg
- 13** Elektromeister Oliver Lampe startet in die Selbstständigkeit
- 50** Bürgerschaftsbanken: Bootsbauer gewinnt 13. Handwerkspreis



KAMMERREPORT

- 48** Meisterkurse und Fortbildungen
- 52** Geburtstage
- 54** Wachstieherin Miriam Lang
- 56** Land fördert junge Fachkräfte
- 57** Neuer Meisterkurs Friseur/-in
- 58** Impressum

S
36

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

Foto: © iStock.com/haha_018



Mein Handicap war nie ein Handicap

ROCCO KOLOW WAR MAURER, BAULEITER, POLIER UND ERGOTHEAPEUT.
DANN FAND ER SEINE ERFÜLLUNG – ALS ANGERMÜNDER UNTERNEHMER UND
HANDWERKER MIT GANZEM HERZEN. TROTZ SPRACHFEHLER ...



Foto: © Mirko Schwantzi / hwk-ff

Am Anfang stand das Meer. »In meiner Jugend war es mein Traum, Hochseefischer zu werden«, erzählt Rocco Kolow, den Blick in sein Inneres gerichtet, wo vielleicht noch immer Wellen wogen und die Weite der Weltmeere. Es kam anders. Er wurde Maurer, begann ein Ingenieurstudium, gründete früh eine Familie. »Die konnte ich als Student aber nicht ernähren. Also brach ich das Studium ab.« Rocco Kolow ging nach Berlin. Es folgten sieben Jahre auf dem Bau. Mit seiner zupackenden Art war er dort

»Von Banken halte ich mich möglichst fern.«

Rocco Kolow,
Maurermeister

nach drei Monaten Polier, nach einem Jahr Bauleiter.
»Irgendwann holte mich mein Vater in seine Baufirma.«

»DIE KUNDEN MACHTEN MIT UNS, WAS SIE WOLLTEN«

Das ging nicht gut. »Ich kündigte in einer Zeit, in der es auf dem Bau kaum Jobs gab.« Übers Arbeitsamt bekam er eine Umschulung – zum Ergotherapeuten. »Der Beruf eröffnete mir eine neue Welt.« Doch als es 2005 wieder bergauf ging mit der Baubranche, der Bruder eine eigene Firma gründete, meldete sich bei Rocco Kolow das Maurerherz mit aller Macht zurück. »Ich plante meine Selbstständigkeit«, sagt er rückblickend. Nur ungern ließ seine Chefin den Ergotherapeuten mit dem Maurerherzen ziehen – nicht ohne Mitgift. »Von ihr bekam meine 2006 gegründete Firma ihren ersten Auftrag.« Schnell folgten weitere. Dennoch ist die Erinnerung an jene Zeit getrübt: »Die Zahlungsmoral war unterirdisch. Die Kunden machten mit uns, was sie wollten. Viele Zahlungsausfälle, keine Bank gab dir Kredit – trotz voller Auftragsbücher. Seitdem halte ich mich von Banken möglichst fern«, sagt Rocco Kolow, während er stolz übers neue Betriebsgelände führt.

»ICH HATTE GROSSES GLÜCK«

»Hier steht schon eine Halle. Dort soll das neue Bürogebäude hin.« In zwei Jahren will er hier das 20-jährige Jubiläum seiner Firma feiern. Dass es das geben wird, ist sicher. Die Auftragsbücher sind voll: Privatkunden, Kliniken, Wohnungsbaugesellschaften und öffentliche Auftraggeber wissen, was sie an der Kolow-Bau GmbH haben. Ebenso wie seine 23 Mitarbeiter und die, wegen der überbordenden Bürokratie und Berichtspflichten bei öffentlichen Aufträgen, zusätzlich angestellten Halbtagskräfte. Viele sind schon lange bei ihm. »Du musst erfahrene Mitarbeiter halten und einen guten Altersmix hinbekommen. Bei uns ist der älteste 60 und der jüngste 30 Jahre alt. Das passt«, sagt er. Wie er das hinbekommen habe, wo Leute schon wegen einem Euro



Wir gratulieren zum Firmenjubiläum / zum Meisterjubiläum

FIRMENJUBILÄEN

60 JAHRE

Martina Wegner-Albrecht, Inhaberin im Sattler- und Feintäschner-Handwerk, Fredersdorf-Vogelsdorf, am 7. Dezember

30 JAHRE

Frank Schumann, Inhaber Einbau von genormten Baufertigteilen, Brieskow-Finkenheerd, am 1. Dezember

Heidrun Rauchstädt, Inhaberin im Kosmetiker-Handwerk, Eberswalde, am 1. Dezember

Siegward Siebmann, Friseurmeister, Grünheide (Mark), am 5. Dezember

Gert Klemm, Geschäftsführer FHB Immobilienmanagement GmbH, Schorfheide, OT Finowfurt, am 7. Dezember

Michael Sladowski, Geschäftsführer Autohaus Sladowski GmbH, Wandlitz, OT Klosterfelde, am 9. Dezember

Marco Wendland, Geschäftsführer Bäckerei Wendland GmbH, Frankfurt (Oder), am 15. Dezember

Ralf Horn, Elektrotechnikermeister, Wriezen, OT Eichwerder, am 19. Dezember

30 JAHRE

Siegfried Szigat, Inhaber im Installateur- und Heizungsbauer-Handwerk, Frankfurt (Oder), OT Rosengarten/Pagram, am 1. Dezember

Mike Rau, Inhaber im Bautrocknungsgewerbe, Spreenhagen, OT Hartmannsdorf, am 1. Dezember

Andreas Schmidt, Kraftfahrzeugtechnikermeister, Eberswalde, am 10. Dezember

Hans-Jürgen Müller, Geschäftsführer S.A.R.O.G. GmbH, Biesenthal, am 13. Dezember

Maron Baier, Hörakustikermeisterin, Schwedt/Oder, am 15. Dezember

Raiko Lich, Geschäftsführer B.M.A. GmbH Altlandsberg, Altlandsberg, am 21. Dezember

Frank Niemann, Geschäftsführer EstriCon GmbH, Wandlitz, am 23. Dezember

Belinda Dreilich und Maria Erkner, beide Geschäftsführerinnen Sven Erkner GmbH, Strausberg, am 23. Dezember

Harald Fischer, Geschäftsführer P B T Rohr-sanierungs-, Vertriebs- und Dienstleistungsgesellschaft mbH, Altlandsberg, am 23. Dezember

Dirk Hintze, Inhaber im Holz- und Bautenschutz-Handwerk, Ahrensfelde, OT Blumberg, am 27. Dezember

MEISTERJUBILÄEN

30 JAHRE

Frank Hillebrand, Installateur- und Heizungsbauermeister, Frankfurt (Oder), am 1. Dezember

Matthias Harndt, Maler- und Lackierermeister, Templin, am 2. Dezember

Martin Herzog, Konditormeister, Schöneiche bei Berlin, am 5. Dezember

Arnfried Gerlach, Elektrotechnikermeister, Briesen (Mark), am 7. Dezember

Hartmut Rauter, Zimmerermeister, Lychen, am 7. Dezember

Jens Zimmer, Installateur- und Heizungsbauermeister, Frankfurt (Oder), am 8. Dezember

Dirk Steglich, Installateur- und Heizungsbauermeister, Rüdersdorf bei Berlin, OT Hen-nickendorf, am 8. Dezember

Joachim Schmidt, Dachdeckermeister, Mixdorf, am 17. Dezember

Carola Fürle, Friseurmeisterin, Niederfinow, am 26. Dezember

Bernd Karrasch, Maurer- und Betonbauermeister, Wandlitz, OT Schönwalde, am 30. Dezember

25 JAHRE

Frank Gottstein, Maurer- und Betonbauermeister, Petershagen/Eggersdorf, OT Eggersdorf, am 1. Dezember

Rainer Baum, Fleischermeister, Neuzelle, am 2. Dezember

Simone Vorpahl, Friseurmeisterin, Oderberg, am 6. Dezember

Diana Zinke, Friseurmeisterin, Petershagen/Eggersdorf, OT Petershagen, am 6. Dezember

Heiko Pietsch, Kraftfahrzeugtechnikermeister, Templin, am 11. Dezember

Christian Damm, Kraftfahrzeugtechnikermeister, Templin, am 11. Dezember

Dirk Behrend, Installateur- und Heizungsbauermeister, Müncheberg, am 16. Dezember

Hendrik-Paul Mielke, Maler- und Lackierermeister, Petershagen/Eggersdorf, OT Petershagen, am 16. Dezember

mehr in der Stunde »Firmenhopping« betreiben? »Es gibt eine Volksweisheit: Am Ende kannst du dich nur auf die Familie verlassen! Also versuche ich, meine Firma auch wie ein Familienoberhaupt zu führen: Zugewandt, entgegenkommend, flexibel, verlässlich und vertrauend, bei Problemen aber auch klar und konsequent.« Und noch etwas schafft Rocco Kolow immer wieder. Dass, wer mit ihm länger unterwegs ist, sein Handicap nicht mehr wahrnimmt. Seit seiner Kindheit hat er einen Sprachfehler und viel unternommen, um den »Stotterteufel« in ihm in den Griff zu bekommen. »Ich hatte großes Glück. Weder in meiner Kindheit noch Jugend bin ich deswegen gemobbt worden. Irgendwann habe ich gelernt, mit ihm zu leben.« *Mirko Schwanitz*



Kolow-Bau GmbH & Co. KG

Schmargendorfer Weg 6c
16278 Angermünde
T 03331 301934
info@kolow-bau.de, kolow-bau.de

JUBILÄUM

KAMMER SUCHT TRADITIONSREICHE MITGLIEDSBETRIEBE

Am 10. April 2025 feiert die Handwerkskammer Frankfurt (Oder) ihr 125-jähriges Gründungsjubiläum. Vorstand und Geschäftsführung möchten Kammermitglieder und Handwerksbetriebe, die eine über 100-jährige Firmengeschichte nachweisen können,

125 Jahre

bitten, sich bis zum 30. November dieses Jahres in der Pressestelle zu melden. Die Handwerkskammer plant 2025 eine Porträtserie von Handwerksunternehmen in Film, Bild und Text.



Kontakt / Ansprechpartner:

Mirko Schwanitz, PR-Redakteur
T 0335 5619-197
mirko.schwanitz@hwk-ff.de

KURZE FRAGE, KURZE ANTWORT



Foto: © Martin Römer / hmk-ff

Wenn es um die Installation von Wärmepumpen geht, was sind die drei Hauptprobleme, über die Handwerker mit Kunden sprechen sollten?

Da Wärmepumpen je nach Ausführung nur eine Vorlauftemperatur von ca. 50 Grad haben, sollte unbedingt die Trinkwasserhygiene angesprochen werden. Wärmepumpen befinden sich häufig außerhalb von Gebäuden, meist unter Fenstern oder in Nischen und in der Nähe von Nachbarn. Daher ist das Thema Schallschutz wichtig. Nicht zuletzt sollte man Kunden zur richtigen Dimensionierung der Wärmepumpe beraten.

Wie ist das Problem bei der Trinkwasserhygiene zu lösen?

Wenn bestimmte Wärmepumpen (z. B. Luft-Wasser-Wärmepumpen) nur ca. 50 Grad Vorlauftemperatur

»Man sollte die Kunden zur richtigen Dimensionierung der Wärmepumpe beraten.«

Dennis Wildner, SHK-Ausbilder

erreichen, Legionellen im Warmwasser aber erst ab 60 Grad zuverlässig abgetötet bzw. an der Entstehung gehindert werden, müssen die Anlagen so beschaffen sein, dass die Warmwassertemperatur nachträglich auf das Temperaturniveau von 60 Grad angehoben werden kann. Die dazu gültigen Normen sind zu beachten und der Kunde sollte zum Thema Trinkwasserhygiene sensibilisiert werden.

Welche Probleme gibt es beim Schallschutz?

Beim Schallschutz von Wärmepumpen ist es wichtig, einen geeigneten Standort zu wählen. Dieser sollte ausreichend Abstand zu Schlaf- oder Wohnräumen haben. Auch sollten schallabsorbierende Materialien um die Pumpe herum eingesetzt oder gegebenenfalls eine Schallschutzhaube installiert werden. Auch sind regelmäßige Wartungen eine wichtige Maßnahme, um den Lärmpegel niedrig zu halten.

Wonach richtet sich die Dimensionierung einer Wärmepumpe? Wie berät man hier Kunden richtig?

Man muss den Kunden erklären, warum es wichtig ist, die für sein Haus und dessen Gegebenheiten exakt dimensionierte Wärmepumpe zu installieren. Ist sie zu klein, reicht die Heizenergie nicht aus, um das Haus und Wasser zu erwärmen. Das würde ein teures Zuwärmen mit Elektroheizstäben oder alternativen Wärmeträgern notwendig machen. Ist die Pumpe überdimensioniert, würde sie in der Folge zu häufig anspringen (takten), was für die integrierten Verdichter sowie andere Komponenten eine erheblich verkürzte Lebensdauer bedeutet. Die Folge wären teure Reparaturen.

Die Handwerkskammer sucht Dozent/innen!



Detailinformationen hier



Dachdecker, Elektrotechniker, Fliesen-, Platten- und Mosaikleger, Friseur, Installateur und Heizungsbauer, Kosmetiker, Kraftfahrzeugtechniker, Maler und Lackierer, Maurer und Betonbauer, Metallbauer, Straßenbauer, Tischler, Zimmerer ...

Kontakt unter Tel. 0335 5554-200, bz@hmk-ff.de



WEITERBILDUNG

BERUFSBEGLEITENDE AUSBILDUNG ZUM/ZUR GEBÄUDEENERGIEBERATER/IN



Foto: © Fotolia, 82749596

Die Vorgaben für den Neubau oder die Modernisierung von Gebäuden sind streng. Der Bedarf an qualifizierten Gebäudeenergieberater/-innen wächst. Ihre Beratung reicht von Energietipps bis zu komplexen Modernisierungskonzepten. Der Lehrgang »Gebäudeenergieberater/-in (Hwk)« macht Sie fit in allen Belangen des Wärmeschutzes und vermittelt das aktuellste Wissen zum Umbau von Gebäuden zu Energiesparhäusern.

Praxisnah erfahren Sie, was Sie aktuell über den Bau hocheffizient gedämmter Gebäude wissen müssen. Dazu gehören u. a. die Baubegleitung, die Planung des Wärmeschutzes, die Beantragung von KfW-Förderung und das Ausstellen von Energieausweisen. Mit dieser Ausbildung können Sie Bauwerke und technische Anlagen unter bauphysikalischen und bautechnischen Aspekten untersuchen, gewerkeübergreifend beurteilen und rechtssichere Konzepte zur nachhaltigen Verbesserung der Energiebilanz erstellen. Unter bestimmten Voraussetzungen berechtigt Sie die Ausbildung zur Eintragung in die Energieeffizienz-Expertenliste der Deutschen Energieagentur. Darüber hinaus erwerben Sie das Recht, Ihre zukünftigen Beratungen vom Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle für Energieberatungen finanziell fördern zu lassen.

Zum Lehrgangsinhalt, -ablauf und zu den finanziellen Fördermöglichkeiten beraten wir Sie gern persönlich.



BERUFSBEGLEITEND:

7. März bis 27. September 2025,
14-tägig Fr.: 14 bis 20.30 Uhr,
Sa.: 8 bis 15 Uhr
Ort: Hwk-Berufsbildungsstätte,
Rehfelder Straße 50,
15378 Hennickendorf



Ansprechpartner:

Volkmar Zibulski, T 0335 5554-233
volkmar.zibulski@hwk-ff.de



Weitere Infos
finden Sie hier:

UNTERNEHMERFRÜHSTÜCK

FÖRDERMITTEL UND FINANZIERUNGSSTRATEGIEN IM FOKUS

42 Handwerkerinnen und Handwerker waren dem Aufruf der Handwerkskammer (Hwk) zu einem gemeinsamen Unternehmerfrühstück gefolgt. »Es war uns wichtig, dass alle etwas von dieser Veranstaltung mitnehmen können, das ihnen im unternehmerischen Alltag wirklich hilfreich ist«, sagte Frank Ecker. Der Hauptgeschäftsführer der Hwk Frankfurt (Oder) – Region Ostbrandenburg referierte zur Lage im regionalen Handwerk, die Investitionsbank des Landes Brandenburg informierte über Fördermittel und Finanzierungsstrategien und die Abteilung Gewerbeförderung der Hwk gab Einblicke in die Beratungsangebote der Kammer. Von der INTER Versicherung bekamen die Teilnehmer einen Kurzvortrag über die private Krankenversicherung geboten. Zudem informierte die STIC Wirtschaftsfördergesellschaft über die Woche der Wärmepumpe (siehe auch

unsere Rubrik Kurze Frage, Kurze Antwort).

»Für mich war diese Art des Austausches ein kleiner Weckruf, haben wir doch erst 2,5 Mio. Euro in neue Maschinen investiert. Hätte ich früher an solchen Veranstaltungen teilgenommen, hätte ich meine Investitionen gezielter planen und auch fördern lassen können«, sagte Ivo Gesche, Brunnenbauer aus Lebus.

»Ich habe hier zum ersten Mal von dem Förderprogramm HandWerkZeug gehört, mit dem Klein- und Kleinstunternehmen unterstützt werden«, sagte Goldschmiedemeisterin Antje Kannewurf aus Eberswalde. Das Unternehmerfrühstück sei ein gutes Format, um sich in entspannter Atmosphäre weiterzubilden. »Ich habe viel mitgenommen, werde bei der nächsten Veranstaltung sicher wieder dabei sein und kann sie anderen Handwerkern nur empfehlen.« MR/MS



Foto: © Martin Reimer | hwk-ff.de



Hier finden Sie
die Bildergalerie
und Videos:

NACHFOLGE

»WIR STEHEN IM STARTBLOCK, WIR HABEN NOCH KRAFT«

Fleischermeisterin Monica Sell-Retzlaff und ihr Mann betreiben die Landfleischerei Retzlaff in Tantow in der dritten Generation. Die Bürokratie kostet sie immer mehr Kraft. Doch ans Aufgeben haben sie nie gedacht. Nun will Tochter Anne übernehmen ...

Frau Sell-Retzlaff, lieben Sie Ihren Beruf noch?

Monica Sell-Retzlaff: Was für eine Frage! Selbstverständlich! Es ist ja nicht meine Arbeit, die mich fertig macht. Es sind die ständig neuen Auflagen. Kaum hat man eine erfüllt, kommt gefühlt schon die nächste. Wenn Ihnen Politik bewusst die Arbeit verleidet, hilft auch die Liebe nicht mehr ...

»Wir müssen für
Arbeitskräfte
attraktiv bleiben!«

Anne Sell,
Fleischergesellin

Bewusst verleidet?

Monica Sell-Retzlaff: Man muss sich doch die Frage stellen, warum wir kleinen Landfleischereien die gleichen Auflagen erfüllen müssen, wie Betriebe der Großindustrie.

Müssen Sie das denn wirklich?

Monica Sell-Retzlaff: Natürlich. Es gibt bereits Landfleischereien, von denen wird für jede Tierart ein EU-zertifizierter Schlachtraum verlangt. Früher haben wir die Därme für unsere Wurst selbst hergestellt. Das wurde mit solchen Auflagen versehen, dass wir damit aufgehört haben. Neulich verlangte ein Amtsvertreter, dass wir für von uns produzierte Würste, die wir in unsere eigenen Autos verladen und selbst verkaufen, Lieferscheine ausfertigen sollen. Also echt...

Und dennoch werfen Sie nicht das Handtuch?

Monica Sell-Retzlaff (lacht): Daran haben wir nie gedacht. Außerdem eröffnete uns meine Tochter Anne, dass sie den Betrieb übernehmen würde. Damit haben wir nie im Leben gerechnet.



Wie kam das?

Anne Sell: Mein duales Studium der Betriebswirtschaft bei einer Bank war nicht das, was ich mir vorstellte. Die Entscheidung, bei den Eltern einzusteigen, fiel also recht früh. Das Studium aber habe ich durchgezogen.

Wie gehen Sie denn die Nachfolge an?

Anne Sell: Meine Eltern haben mich als Kind immer in die Arbeit einbezogen. Ich liebe den Geruch der geräucherten Wurst. Ich stehe auf einer Art dreifachem Fundament. Der Liebe zu dem, was wir hier tun, das verinnerlichte Wissen aus der Jugend und die Kompetenz vom Studium. Darauf sattelte ich eine Gesellinnenausbildung bei meiner Mutter.

Sie hätten als Betriebswirtschaftlerin die Geschäftsführung auch so ansteuern können?

Anne Sell mit Mutter
Monica Sell-Retzlaff



Anne Sell: Ich will nicht nur Geschäftsführerin sein. Den Respekt der Mitarbeiter bekomme ich nur, wenn ich alles von der Pike auf lerne. Und ich habe meine Entscheidung nicht alleine getroffen.

Was heißt das?

Anne Sell: Mein Mann ist Elektriker. Wir entschieden gemeinsam, umzusatteln. Seine elektrotechnischen Kenntnisse sind für den Betrieb aber ebenso von Vorteil wie meine betriebswirtschaftlichen. Inzwischen drücken wir beide die Bank auf der Meisterschule.

Im Gegensatz zu Ihren Eltern sehen Sie die Zukunft kleiner Landfleischereien also optimistischer?

Monica Sell-Retzlaff: Stopp mal! Unser Betrieb steht erfolgreich auf zwei Beinen: Drei Verkaufswagen und die Lohnschlachtereier für private Kunden. Er wirft seit Jahren stabil Gewinne ab, die klug reinvestiert wurden, sei es in neue Maschinen oder in die Verrin-

gerung der Stromkosten durch Photovoltaik. Zurzeit bauen wir ein neues kleines Kühlhaus. Wir sind also nicht pessimistisch, sondern fühlen uns angesichts der Bürokratie von der Politik alleingelassen, von den Behörden gegängelt und von der Selbstverwaltung des Handwerks zu wenig unterstützt.

Anne Sell: Ich bin pragmatisch. Die Zahlen sind gut. Wir bauen eine Online-Direkt-Vermarktung auf, müssen für Arbeitskräfte aus der Region attraktiv bleiben. Ich sehe, dass das Bewusstsein für gute Lebensmittel und regionale Kreisläufe wächst. Doch noch schlagen sich die Verhaltensänderungen, die daraus resultieren müssen, bei uns in Ostdeutschland weniger nieder, als in Westdeutschland. Daran zu arbeiten ist ein Staffel-Marathon. Der Staffel meiner Eltern geht allmählich die Puste aus. Aber nun stehen wir im Startblock. Wir haben noch Kraft. Ja, ich bin optimistisch. *Das Interview führte Mirko Schwanitz*



Kontakt:

Landfleischerei
Retzlaff
Hauptstraße 3
16307 Tantow
T 033333 580
retzlaff.monica@gmx.de
landfleischerei-
retzlaff.com

KOMPETENTE BEGLEITER

BETRIEBS- UND NACHFOLGEBERATER



Kontakt:
Jens Pawlowski
Betriebsberater
T 0335 5619-121
jens.pawlowski@
hwk-ff.de



Kontakt:
Michael Liebich
Projekt Unter-
nehmensnachfolge
T 0335 5619-247
michael.liebich@
hwk-ff.de

» FORTSETZUNG FOLGT! «

VERANSTALTUNGSREIHE ZUR UNTERNEHMENSNACHFOLGE

Monatlich gibt es Veranstaltungen mit wechselnden Themenfeldern für Unternehmer, potenzielle Nachfolger und Interessierte, um sich mit den zahlreichen Facetten des komplexen Übergabe-/Übernahmeprozesses rechtzeitig zu beschäftigen und auszutauschen.

19. November:

Unternehmensnachfolge »Gründen mit Vorsprung«

3. Dezember:

Online-Sprechstunde – »Betriebsnachfolge oder Neugründung? Wo liegen die Vor- und Nachteile?«



Ansprechpartner/in zur Unternehmensnachfolge:

Carolin Latk; T 0335 5619-209; carolin.latk@hwk-ff.de
Michael Liebich; T 0335 5619-247; michael.liebich@hwk-ff.de
Rüdiger Schulz; T 0335 5619-126; ruediger.schulz@hwk-ff.de
betriebsberatung-ostbrandenburg.de





Foto: © Thomas Gerette

Seit dem 1. Februar 2023 leitet Gold- und Silberschmiedemeisterin Helena Krüger (r.) das Cottbuser Traditionsunternehmen Goldschmiede Wesenberg. Bereits 2019 führte die ehemalige Inhaberin Marion Buth (l.) erste Gespräche, um die Nachfolge für ihr Unternehmen zu regeln.

Kammern bei der Suche geeigneter Unternehmensnachfolger. Vorsehen ist eine Förderung in Höhe von 1,2 Millionen Euro für den Zeitraum bis 2027. Es ist eine Win-win-Situation für Abgebende und Nachfolgende. Wir erhalten nicht nur die Wirtschaftskraft des Landes, wir verstetigen sie auch. Wir erhalten Arbeitsplätze und Ausbildungsplätze, die eine wichtige Quelle für Unternehmergeist und Innovation darstellen und damit für die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen von entscheidender Bedeutung sind.«

»Im Vergleich zur Neugründung hat die Übernahme eines Handwerksbetriebs große Vorteile«, sagt Corina Reifenstein, Präsidentin der Handwerkskammer Cottbus. Die Bauunternehmerin aus Spremberg weiß, wovon sie spricht. Vor 14 Jahren hat sie selbst

Datingofferte für kleine und mittlere Unternehmen

ONLINEPORTAL »NACHFOLGEZENTRALE-BRANDENBURG.DE«
UNTERSTÜTZT BEIM THEMA UNTERNEHMENSNACHFOLGE

Die Kammern und die Bürgschaftsbank des Landes Brandenburg bieten noch mehr Unterstützung beim Thema Unternehmensnachfolge an. Dazu haben die Akteure das Onlineportal »nachfolgezentrale-brandenburg.de« gestartet.

Die Nachfolge ist das zentrale Thema für den Mittelstand. In zirka 90.000 brandenburgischen Unternehmen sind die Geschäftsführer oder Inhaber älter als 55 Jahre. Nicht jeder Unternehmer hat bereits einen Nachfolger im Blick. Die gemeinsame Aufgabe ist daher, mutige und kreative Menschen zu finden und sie beim Weg in die Selbstständigkeit oder bei der Übernahme eines Betriebes zu unterstützen.

Für viele Unternehmer ist ihr Unternehmen nicht nur ein Geschäft, sondern ihr persönliches Lebenswerk, das sie in sichere Hände abgeben wollen. Hier kommt die Nachfolgezentrale ins Spiel. Die Netzwerkpartner sprechen Gründer und potentielle Nachfolger direkt an und speisen sie in die Datenbank nach verschiedenen Kriterien ein. Eine spezielle Software gleicht dann diese Kriterien mit den Angaben der zu übergebenden Unternehmen ab und liefert einen gewissen Prozentsatz an Übereinstimmungen. Ist der erfolgsversprechend, bringt die Nachfolgezentrale beide Seiten zusammen und unterstützt sie im Nachfolgeprozess.

Wirtschaftsminister Jörg Steinbach (SPD): »Mit der Förderung der Nachfolgezentrale Brandenburg unterstützen wir die Initiative der

ein Unternehmen übernommen. »Man muss nicht alles von allein aufbauen. Ein zu übernehmendes Unternehmen ist am Markt etabliert, hat im besten Fall Mitarbeiter und einen Kundenstamm. Einnahmen und Erträge sind definiert, Erfolge können so schneller erzielt werden.«

Auch der Präsident des Handwerkskammertages Land Brandenburg, Robert Wüst, begrüßt das neue Angebot: »Mit der Nachfolgezentrale Brandenburg ist es in kurzer Zeit gelungen, eine zentrale Plattform zu schaffen, die klein- und mittelständische Unternehmen im Land bei der Suche nach einem Nachfolger unterstützt. Dies verdanken wir vor allem dem federführenden Engagement der Handwerkskammer Cottbus, die das Projekt erfolgreich umgesetzt hat. Durch die Bündelung der Kräfte aller Wirtschaftskammern besteht nun die Möglichkeit, branchenübergreifend das Zusammenführen von potentiellen Übergebern und Übernehmern zusätzlich zu unterstützen.«

Silke Baron, Sprecherin der Geschäftsführung der Bürgschaftsbank Brandenburg: »Mit der Nachfolgezentrale Brandenburg wird eine Plattform geschaffen, die es Unternehmerinnen und Unternehmern ermöglicht, schneller und besser einen geeigneten Nachfolger – auch aus anderen Bundesländern – zu finden. So können Unternehmen in Brandenburg weiter bestehen und Arbeitsplätze werden gesichert. Dies ist wichtig für die Attraktivität Brandenburgs.«

KH

»Mein Start in die Selbstständigkeit«

DAS HANDWERK IST MIT FAST 160.000 BESCHÄFTIGTEN IN RUND 40.000 BETRIEBEN EINE TRAGENDE SÄULE DER BRANDENBURGISCHEN WIRTSCHAFT. DAS DHB STELLT IN DIESER SERIE MENSCHEN VOR, DIE EINEN HANDWERKSBETRIEB GEGRÜNDET HABEN.

Text: Karsten Hintzmann...

Einen Handwerksbetrieb zu gründen, bedarf Leidenschaft und Unternehmergeist. Einen bestehenden Handwerksbetrieb zu übernehmen nicht minder. Elektromeister Oliver Lampe aus Zossen hat innerhalb weniger Jahre beide Herausforderungen erfolgreich gemeistert. Gerade mal Mitte zwanzig war Oliver Lampe, als er 2019 den Sprung in die Selbstständigkeit wagte. »Ich habe in dem Elektrobetrieb, in dem ich arbeitete, schon mehrere Baustellen zeitgleich selbständig bearbeitet. Was fehlte, war die Rechnungsstellung in eigenem Namen«, erinnert sich Lampe. Auf eigene Rechnung zu arbeiten, motivierte Oliver Lampe, sich mit der Gründung eines eigenen Handwerksbetriebes auseinanderzusetzen. Gewissenhaft trieb er das Vorhaben voran – mit einer Sondergenehmigung, denn der Meistertitel fehlte dem Jungunternehmer noch. »Den habe ich parallel zur Firmengründung in der Abendschule erworben«, erzählt der 30jährige. Mit einem Festangestellten lief der Betrieb von »Der Lampe«, wie er sein Handwerksunternehmen getauft hat, an. Heute sind 20 Beschäftigte bundesweit im Einsatz und führen Elektroinstallationen aller Art durch.

Dass es dabei nicht geblieben ist, ergab sich eher durch einen Zufall. Auf einer der Baustellen, auf der Lampe im Einsatz war, wurde er auf die Nachfolgesuche bei der Elektro-Brecht GmbH in Falkensee angesprochen. Dort beabsichtigten zwei der drei Gesellschafter, in den Ruhestand zu gehen. Wieder scheute Lampe das unternehmerische Risiko nicht, wieder leitete er die Firmenübernahme mit Sorgfalt und gut vorbereitet in die Wege. »Zunächst habe ich geprüft, ob die Alt-Inhaber realistische Vorstellungen über den Firmenwert und den Kaufpreis hatten«, erklärt Lampe, für den es

wichtig ist, dass die Partner bei einer Unternehmensnachfolge auf Augenhöhe verhandeln. Um dies zu gewährleisten, holte sich der Zossener Expertenrat hinzu, ließ die Übernahme von einem Steuer- und einem Unternehmensberater sowie den Experten der Handwerkskammer Potsdam begleiten.

Bei der Finanzierung, der anspruchsvollsten und zeitaufwändigsten Aufgabe im Nachfolgeprozess, wurde Lampe auch von der Bürgschaftsbank Brandenburg unterstützt. Für Karsten Kolbe, Leiter des Bürgschaftsbereichs bei der Bürgschaftsbank, mittlerweile ein gewohntes Bild: »Ein Drittel unseres Bürgschaftsgeschäfts dient der Finanzierung von Unternehmensnachfolgen in Brandenburg«, sagt Kolbe. Bei den Handwerkern sind es vor allem die vielen Betriebe, die unmittelbar in den Jahren nach 1990 gegründet wurden.

Lampe hat den Schritt zur Übernahme Anfang des Jahres nicht bereut. Er hat die Abläufe im Falkenseer Betrieb inzwischen nach seinen Vorstellungen optimiert und digitalisiert. Als Geschäftsführer des Falkenseer Betriebs fungiert nun einer der drei ehemaligen Gesellschafter, auch so blieb nach der Übernahme Kontinuität gewahrt.



Elektromeister mit Leidenschaft und Unternehmergeist – Oliver Lampe aus Zossen

LEHRBERUFESCHAUEN 2025

LOCKEN SIE SCHÜLER – ZIEHEN SIE JUGENDLICHE AN!

Sie wollen zeigen, warum Ihr Betrieb der Richtige für die Jugendlichen ist? Dann melden Sie sich für die Lehrberufeschauen im Jahr 2025 in Ihrer Nähe an. Wie so ein Tag aussieht und was man vor Ort anbieten kann, zeigen unter anderem unser Video und unsere Fotogalerie auf www.azubi-ostbrandenburg.de. Wir freuen uns über Ihre Unterstützung mit dem gemeinsamen Ziel, Jugendliche für eine Lehre im Handwerk zu begeistern. Hier sind die ersten Termine:

7. April: Gauß-Gymnasium Frankfurt (Oder)

10. April: Lehrberufeschau Strausberg

14. Mai: Lehrberufeschau Eisenhüttenstadt

22. Mai: Lehrberufeschau Angermünde

3. Juni: Lehrberufeschau Beeskow

17. September: Lehrberufeschau Eberswalde

25. September: Lehrberufeschau Schwedt/Oder

Ansprechpartnerin:

Stefanie Pense, Abteilung Berufsbildung
T 0335 5619-150, stefanie.pense@hwk-ff.de

LANDESSIEGER

TISCHLER HANNES SCHULZ ZUM BUNDESAUSSCHIED

Hannes Schulz von der Tischlerei Röthig aus Lunow-Stolzenhagen gewann den Leistungswettbewerb der Tischler in Großräschen mit 92,6 Punkten.

»Es war nicht einfach«, sagt Hannes Schulz. »Am Ende hat aber alles gepasst. Ich mag es, unter Druck zu arbeiten. Jetzt bin ich stolz, das Land Brandenburg beim Bundesausscheid vertreten zu dürfen.« Auch Kaja Stegelmann von der Tischlerei Daniel Beutler aus Rüdnitz nahm am Ausscheid teil und erreichte mit 77,5 Punkten einen respektablen vierten Platz. Zu fertigen war ein sogenannter Putzkasten, eine Art Werkzeugkiste mit vorgeschriebenen Verbindungen.



LEHRLING DES MONATS

»ICH STRENGE MICH GERN EIN BISSCHEN MEHR AN«



»Nach meinem Abitur wollte ich Konditorin werden«, erzählt die angehende Kfz-Mechatronikerin Natalie Kiesewetter. »Ich habe eine Lehrausbildung begonnen. Doch die Chemie stimmte irgendwie nicht. Ich brach die Lehre ab. Da mich Fahrzeuge auch schon immer interessierten, bewarb ich mich bei mehreren Autohäusern für ein Praktikum. Die meisten lehnten mich ab. Auch im Autohaus Neumann in Erkner hat man überlegt. Aber ich blieb hartnäckig – und das hat sich gelohnt. In meinem Freundeskreis gibt es immer so Bemerkungen, weil ich »nur eine Ausbildung« mache. Aber da steh ich drüber. Na ja, es ist schon so, dass man sich als junge Frau in einer Männerdomäne immer ein bisschen mehr anstrengen muss. Aber das tue ich gern. Es kommt bei den Kollegen und meiner Chefin gut an. Mit Disziplin, strukturierten Tagesabläufen, logischem Herangehen an Aufgaben habe ich als Sportlerin kein Problem. Ich war Turnerin, heute bin ich in meiner Freizeit Rhönrad-Trainerin – einem sehr speziellen Sportgerät im Turnen. Da habe ich auch schon Mannschaften zu Weltmeisterschaften begleitet. Wie im Sport gilt für mich auch in der Lehre: Konzentration und Anstrengung gehören einfach dazu. Ich will, dass sich meine Kollegen auf mich verlassen, sie mit mir rechnen können. Dass ich jetzt als Lehrling des Monats vorgeschlagen wurde, ist eine tolle Überraschung und dass ich nicht nur eine Urkunde, sondern sogar einen eigenen Werkzeugwagen bekommen habe – Was soll ich sagen? Wow! Vielen Dank!« *Notiert von Mirko Schwanitz*

Ausbildungsbetrieb:

Autohaus Günter Neumann GmbH
Am Wasserwerk 1, 15537 Erkner
T 03362 582210
info@autohaus-neumann.de
autohaus-neumann.de



Wenn Sie Ihre/n Auszubildende/n für die Ehrung »Lehrling des Monats« vorschlagen möchten, nutzen Sie bitte den QR-Code

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



Foto: © Henning Schmitt / ZDF

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 Wirtschafts-
leistung auch 2024 wieder
zurückgehen.



Grafik: © iStock.com/dann_mink



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 drängenen 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 nehmen,

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

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 Solidar ticket 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.

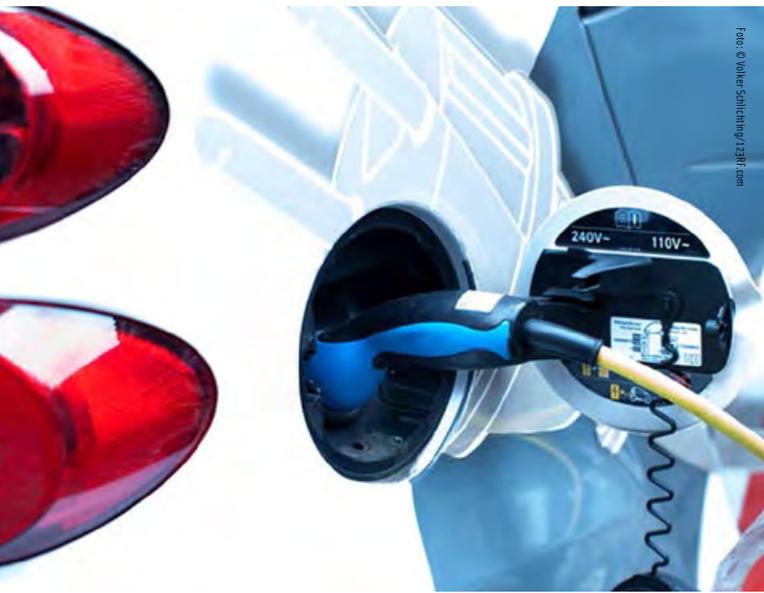
tschland-Ticket ist möglich«

OLIVER WITTKÉ 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





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.« *LO*

INNOVATION UND TECHNOLOGIE

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

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



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

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



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.«

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

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

Anzeige

messe frankfurt



**MEHR.WERT –
MEHR.BEKOMMEN!**

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

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

Zusammen gestalten wir die Zukunft

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

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 FIRMAN 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



Handwerklich hergestellte Spezialitäten oder Geschenke von lokalen Manufakturen kommen oft besonders gut an.

Foto: © iStock.com/barmez354

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*

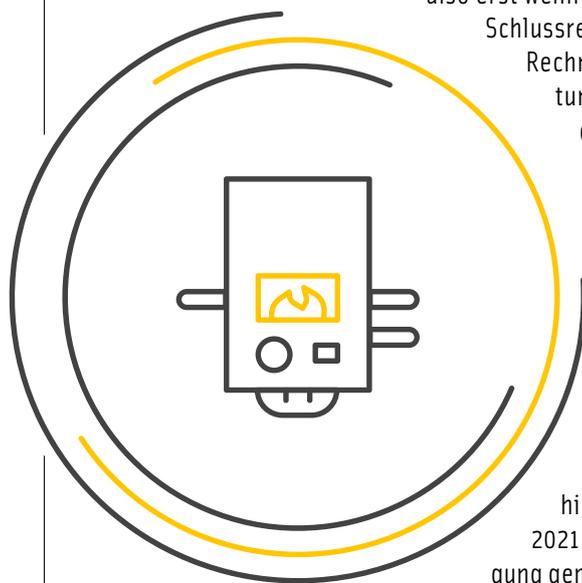


Foto: © iStock.com/Oksana_Saxhina

MEHR GELD FÜR BEGABTE JUNGE HANDWERKER



Foto: © iStock.com/fabricekr

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



Foto: © iStock.com/fotografieLink

DER KITA-WETTBEWERB DES HANDWERKS STARTET WIEDER

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



👉 Wettbewerbspaket

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

Anzeige

HDI

Viel Herzblut.
Viele Herausforderungen.
Eine Versicherung.



📍 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

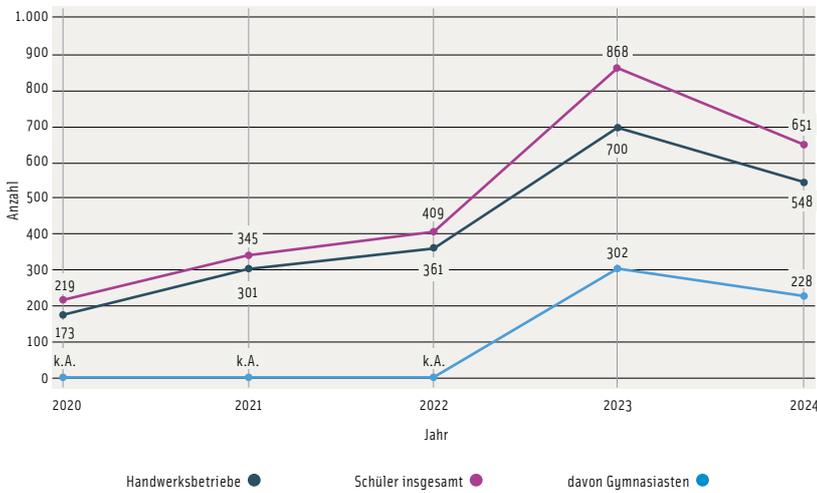
SCHÜLER IN SACHSEN-ANHALT, DIE EIN FERIEPRAKTIKUM IM HANDWERK MACHEN, ERHALTEN 120 PRO WOCHE. EINE ZWISCHENBILANZ NACH VIER JAHREN PRAKTIKUMSPRÄMIE.

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?



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

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

ALGORITHMISCHE METHODEN

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

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

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

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



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 blechernen 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

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



50 Prozent der Zuschauer sind 18 bis 34 Jahre alt.

HANDWERKER ENTDECKEN TWITCH

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



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

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

EINBLICKE INS ARBEITSLEBEN

Wer auf Twitch startet, sollte gerade am Anfang etwas Geduld mitbringen – denn der Aufbau eines erfolgreichen Streaming-Kanals braucht Zeit. Doch der Aufwand kann sich lohnen: Bei regelmäßigen Live-Streams lernen Zuschauer den eigenen Betrieb und die Mitarbeiter besser kennen, so dass die Kundenbindung steigt. Dabei gewinnen Handwerker das Interesse und Vertrauen der Zuschauer vor allem durch ein authentisches, ungekünsteltes Auftreten. Wenn Betriebe ihre täglichen Abläufe, Projekte und Herausforderungen im Live-Stream 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 spannende Arbeitswelten und stellen Sie Mitarbeiter, Azubis, Maschinen und Werkzeuge vor.

Live-Demonstrationen

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

Produktvorstellungen

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

Tutorials

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

Frage-und-Antwort-Stunden

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

Azubi-Alltag

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

Projekt-Tagebücher

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

Referenz-Projekte

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

Events

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

SO GELINGT DER EINSTIEG BEI TWITCH

ZIELE FESTLEGEN

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

VORAUSSETZUNGEN SCHAFFEN

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

TWITCH-KONTO EINRICHTEN

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

INHALTE PLANEN

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

TERMINE FESTLEGEN

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

KANAL BEWERBEN

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

INTERAKTION FÖRDERN

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

GELD VERDIENEN

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

ANALYSEN DURCHFÜHREN

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

CONTENT RECYCLEN

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

GESETZE BEACHTEN

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

HANDWERKER AUF TWITCH

Twitch-Name: knuust_de

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

Twitch-Name: Siggihoffmann

Der Tischlermeister und Holztechniker Siggihoffmann 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 »Schneidwerkzeuggelieferant 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.

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

Für jeden zweiten Gegner der E-Mobilität liegt die Ablehnung in der öffentlichen Ladeinfrastruktur, weil sie deren Ansicht nach nicht ausreicht. Nicht immer sind ausreichend Ladepunkte vorhanden, und nicht alle 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.

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: © Samme 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 demütigt. 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. Nebenbei 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 Korke. 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 nachzubestellen. Der Preis pro Flasche liegt bei 48 Euro, was den Gin im gehobenen Segment positioniert. Der Zugang zu diesem edlen Tropfen ist exklusiv:

Für die Größe S mit 0,1 Karat kostet der Octaeda mindestens 1.240 Euro, größere Versionen beginnen bei 1.840 bzw. 2.450 Euro. »Die Preisvarianten hängen beispielsweise vom verwendeten Gold ab«, so Reiffert.

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

FRANZÖSISCH-DEUTSCHER WEIHNACHTSMARKT

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

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



Foto: © iStock.com/Diretta B&Bart

ONLINE-NEWS

POLITIK

BUNDES RAT: GEF AHRSTOFFVERORDNUNG ENT TÄUSCHT DAS HANDWERK



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



Foto: © erpewer/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: © seimentswaale/sa/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: © plus69/123RF.com

BETRIEB

HÖRGERÄTE: IRRFÜHRENDE 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: © keuron/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+h freie architekten / Danel Eiche

»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

UNSERE NÄCHSTEN MEISTERKURSE



MALER/IN UND LACKIERER/IN, I+II

Vollzeit: 17.02.2025 bis 28.11.2025
 Teilzeit: 18.08.2025 bis 27.02.2027
 Hennickendorf



FRISEUR/IN, I+II

Vollzeit: 10.03.2025 bis 30.06.2025
 Teilzeit: 15.09.2025 bis 20.06.2026
 Frankfurt (Oder)



FLIESEN-, PLATTEN- UND MOSAIKLEGER/IN, I+II

Teilzeit: 28.03.2025 bis 30.06.2026
 Hennickendorf



MAURER/IN UND BETONBAUER/IN, I+II

Teilzeit: 07.11.2025 bis 26.06.2027
 Frankfurt (Oder)



STRASSENBAUER/IN, I+II

Teilzeit: 07.11.2025 bis 26.06.2027
 Frankfurt (Oder)



FACHFRAU/-MANN FÜR KAUFM. BETRIEBSFÜHRUNG UND ADA-SCHEIN

in Abstimmung auf die Teile I+II
 Teilzeit oder Vollzeit in Hennickendorf, Frankfurt (Oder), Bernau, Angermünde

WEITERE BILDUNGSANGEBOTE

FORTBILDUNGEN

Asbest – Erwerb der Sachkunde nach Nr. 2.7 der TRGS 519 Anlage 3
 Vollzeit: 09.12.2024 bis 12.12.2024
 Hennickendorf

Nachqualifizierung im SHK-Handwerk
 Teilzeit: 05.09.2025 bis 31.01.2027
 Hennickendorf

Gebäudeenergieberater/-in
 Teilzeit: 07.03.2025 bis 27.09.2025
 Hennickendorf

KURZSEMINARE

Elektronische Rechnung (E-Rechnung)
 28.11.2024 und weitere Termine
 Online

Fachkundige Person für Hochvoltssysteme, Stufe 2S
 05.12.2024 bis 06.12.2024
 Hennickendorf

Bauvertragsrecht nach BGB und VOB/B
 03.04.2025 bis 04.04.2025
 Frankfurt (Oder)



ONLINE ANMELDEN!

Nutzen Sie die Chance, Fördermöglichkeiten in Anspruch zu nehmen! Es bestehen Möglichkeiten für Arbeitnehmer und Arbeitgeber.

Kontakt:
 Handwerkskammer Frankfurt (Oder)
 Region Ostbrandenburg
 Tel. 0335 5554-200
 weiterbildung@hwk-ff.de
 weiterbildung-ostbrandenburg.de



SPENDENAKTION

BRILLEN FÜR KUBA

Die wirtschaftliche Lage in Kuba ist verheerend. Viele Menschen mit Augenproblemen können sich keine Brille leisten. Mitarbeiter von Optic Ortel Hören & Sehen aus Eberswalde vermaßen und reinigten fast 5.000 gebrauchte Brillen, die Menschen aus dem Barnim gespendet haben. Die Eberswalder Wolfgang Frick, Ellen Berger, Margit Streblov und Angelika Großmann werden nun zunächst 3000 Brillen persönlich auf die karibische Insel bringen. Dort sollen sie von medizinischen Fachzentren an bedürftige Patienten verteilt werden. Angestoßen von Ellen Berger, hatte es eine erste Aktion bereits im Frühjahr 2023 gegeben. Damals ging ein Großteil der Brillen in die Stadt Santa Clara.



Foto: © Optic-Ortel

VEREIDIGT

NEUE SACHVERSTÄNDIGE



Foto: © Martin Kömer | hwk-ff.de

Am 23. Oktober wurde Friseurmeisterin Jeannette Stepke vom Präsidenten der Handwerkskammer, Wolf-Harald Krüger, offiziell zur Sachverständigen im Friseurhandwerk vereidigt. Sie erhielt ihre Bestellsurkunde und wird die nächsten fünf Jahre in ihrer neuen Funktion tätig sein. Stepke betreibt seit 26 Jahren einen Salon in Berkenbrück und arbeitet seit 1990 im Friseurberuf. Wir wünschen ihr viel Erfolg in ihrem neuen Aufgabenbereich.

RENTENVERSICHERUNG

Der Versichertenberater der Deutschen Rentenversicherung Bund, Michael Böhme, steht den Hwk-Mitgliedern als Fachmann in allen Rentenfragen zur Verfügung.

 **Kontakt:** T 0172 2867122 und F 033604 449039

BETRIEBSBÖRSE

ANGEBOTE

Bootssattlerei sucht Nachfolger

Bootssattlerei aus Altersgründen abzugeben. Kundenstamm kann übernommen werden. Einarbeitung wird zugesichert. Termin zur Besichtigung jederzeit möglich. **FFO 17/24**

GESUCHE

Fleischerei in ländlicher Gegend

Wir suchen nach Betriebsaufgabe aus gesundheitlichen Gründen einen Nachfolger (Pächter oder Käufer) für unsere schuldenfreie Firma. Unsere Fleischerei ist ein Familienunternehmen in zweiter Generation und seit Langem am Markt etabliert.

Es sind 3 Fahrzeuge sowie Standorte für den Verkauf der Waren vorhanden. Maschinen und sonstige Geräte sowie Kühlzellen können übernommen und genutzt werden. Ein möbliertes Wohnhaus (ca. 200 qm Wohnfläche) mit Garten und Teich steht zum Einziehen zur Verfügung. Bei Interesse melden Sie sich bitte: **FFO 18/24**

Sie als Betriebsinhaber/in wollen die Nachfolge Ihres Unternehmens sichern und haben keinen Nachfolger innerhalb der eigenen Familie oder der Mitarbeiterschaft? Sie sind Existenzgründer und suchen als potenzieller Übernehmer eine Alternative zur Neugründung eines Unternehmens?

Nehmen Sie bitte Kontakt zu uns auf. Weitere Informationen, Angebote und Gesuche finden Sie hier:



Abteilung Gewerbeförderung:

Jödis Kaczmarek, T 0335 5619-120
joerdis.kaczmarek@hwk-ff.de
hwk-ff.de/betriebsboerse

ALVEUS Bootsbau gewinnt Handwerkspreis

DIE ALVEUS BOOTSBAU GMBH AUS POTSDAM IST BRANDENBURGER LANDESSIEGER DES 13. HANDWERKSPREISES DER BÜRGERSCHAFTSBANKEN. ALVEUS HAT SICH AUF DIE RESTAURATION, PFLEGE UND INSTANDHALTUNG VON TRADITIONELLEN HOLZBOOTEN SPEZIALISIERT.

Text: *Karsten Hintzmann*

Bootsbaumeister Fritz Müller, Gründer und Inhaber der ALVEUS Bootsbau GmbH, war bereits früh auf dem Wasser zu Hause. Ursprünglich stammt Müller aus Landau in der Pfalz. »Dort habe ich schon in meiner Jugend das Segeln auf einem Altrheinarm gelernt«, erzählt Müller über den Beginn seiner Leidenschaft für den Bootsbau. Später ging es zur Ausbildung in eine Werft in Utting am bayerischen Ammersee. Die Prüfung zum Meister im Boots- und Schiffbauerhandwerk legte er in Travemünde ab. Ge-gründet hat Müller die ALVEUS Bootsbau GmbH schließlich 2016 in Potsdam gemeinsam mit einem Partner, den er während der Ausbildung kennengelernt hatte.

»Ich habe schon in der Ausbildung gemerkt, dass die Berufswahl ein Volltreffer war«, erinnert sich Müller. Gleichzeitig wurde ihm aber bewusst, dass er als angestellter Bootsbauer nicht alle seine Ideen verwirklichen konnte. »Deshalb war der einzig logische Schritt, sich selbstständig zu machen«, erklärt Müller seinen Weg zum eigenen Unternehmen. Der Gründungspartner verließ die ALVEUS Bootsbau GmbH im letzten Jahr, seither ist Müller alleiniger Inhaber.

Der Erfolg gibt dem 32-jährigen recht. Die Auftragsbücher des Potsdamer Bootsbauers sind gut gefüllt, auch wenn er mit der Spezialisierung auf Holzboote nur eine Nische für Liebhaber bedient. Die meisten Bootsbesitzer fahren so genannte GFK-Boote aus glasfaserverstärktem Kunststoff, doch wer ein Holzboot sein Eigen nennt, ist durchaus bereit, größere Summen in die Instandsetzung der Boote zu investieren. Manche Restaurierung eines Holzboots kommt fast einem Neubau gleich, weiß Müller. Oft sind die Arbeiten aufwändig und zeitintensiv, da



Der Handwerkspreis der Bürgerschaftsbank Brandenburg ist mit 2.000 Euro dotiert. Der Landessieger nimmt nunmehr noch am Bundeswettbewerb der Bürgerschaftsbanken teil.

versucht wird, möglichst viel von der Originalsubstanz zu bewahren. Von der Beseitigung eines Schadensfalls über den Neu-, Innenaus- oder Umbau bis hin zu Pflege- und Schönheitsarbeiten reicht das Angebot des leidenschaftlichen Bootsbauers. Die Restaurierung und Reparatur der klassischen Holzboote führt er sowohl traditionell als auch mit modernen Verarbeitungsverfahren durch. Die Mehrzahl der Aufträge erhält Müller aus der Hauptstadtregion, aber auch aus Süddeutschland und der Schweiz hatte der Potsdamer schon Kunden.

NEUE WERKSTATT IN WERDER/HAVEL

Wegen der steigenden Nachfrage hat die ALVEUS Bootsbau jüngst ein neues Domizil in Werder/Havel bezogen. Die 1.200 Quadratmeter große Halle mit Werkstatt- und Lagerflächen liegt direkt am Großen Zernsee. »Bootsbau hat viel mit Beschichtungen und Lackierarbeiten zu tun, aber eben auch mit Holzarbeiten«, erklärt Fritz Müller sein Handwerk. »Lackierarbeiten benötigen aber eine staubfreie Umgebung, deshalb vertragen sich beide Arbeitsvorgänge schlecht in einer kleinen Werkstatt.« Auf die Dauer erwies sich die frühere Arbeitsstätte im Babelsberger Süden deshalb als zu ineffizient. In der neuen Werkstatt findet der Handwerksmeister jetzt optimale Bedingungen inklusive einem Wasserzugang vor.

Die Investition in das Firmengelände wurde durch eine Bürgerschaft der Bürgerschaftsbank Brandenburg abgesichert. Die Voraussetzungen für weiteres Wachstum sind nun gegeben. Gegenwärtig arbeiten sechs Beschäftigte an der Sanierung der Holzboote. Weitere Mitarbeitende sind erwünscht. »Bewerbungen von Auszubildenden haben wir in ausreichender Zahl«, sagt Müller, »aber Gesellen sind schwer zu finden.« Die Gründe: Viele Azubis spezialisieren sich in der Ausbildung heute auf GFK-Boote oder wechseln später noch mal den Beruf.

»Handwerksbetriebe sind nach wie vor das Rückgrat der Brandenburger Wirtschaft. Es ist wichtig, sie zu fördern [...]«

Silke Baron, Geschäftsführerin
Bürgschaftsbank Brandenburg

Der mit 2.000 Euro dotierte Handwerkspreis der Bürgschaftsbank Brandenburg wurde von deren Geschäftsführerin Silke Baron übergeben: »Wir würdigen mit diesem Preis die besondere Handwerkskunst der ALVEUS GmbH. Das Unternehmen versteht es, jahrhundertalte Traditionen des Bootsbaus zu bewahren und zugleich zukunftsfähig zu sein«, hieß es in der Laudatio auf den Preisträger. »Als Bürgschaftsbank begleiten wir die Betriebsverlagerung und Investitionen in eine neue, moderne Werkstatt in Werder. Wir sind fest vom langfristigen Erfolg der Firma überzeugt, die die Zukunft des Bootsbauerhandwerks in Brandenburg prägen wird.«

Für die Bürgschaftsbank Brandenburg spielt das Handwerk eine besondere Rolle. »Handwerksbetriebe sind nach wie vor das Rückgrat der Brandenburger Wirtschaft. Es ist wichtig, sie zu fördern, ob es nun um eine Wachstumsfinanzierung oder eine Nachfolgelösung geht. Die Mehrzahl der Anträge bei der Bürgschaftsbank Brandenburg kommt aus dem Handwerk«, so Silke Baron. Ralph Bührig, Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer Potsdam, lobte zudem bei der Preisverleihung das Engagement der ALVEUS Bootsbau GmbH in der Ausbildung. Die Jury, bestehend aus Vertretern

der drei Handwerkskammern Brandenburgs, der Signal Iduna und der Bürgschaftsbank Brandenburg, hat die ALVEUS Bootsbau GmbH einstimmig gewählt. Das Unternehmen hat sich im Wettbewerb gegen fünf weitere Handwerksbetriebe aus Brandenburg durchgesetzt. »Wir danken auch diesen fünf preiswürdigen Betrieben und wünschen ihnen weiterhin viel Erfolg bei der Ausübung ihres jeweiligen Handwerks«, erklärte Silke Baron. Nominiert waren die Bäckerei Konditorei Wahl GmbH aus Bestensee, die Wildhandel und -verarbeitung Ralf Buder aus Schenkendöbern, die Alarmanlagenbau-Korsing GmbH & Co. KG aus Frankfurt (Oder), der Elektroinstallationsbetrieb Florian Winkler aus Angermünde sowie der Zossener Elektroinstallationsbetrieb »Der Lampe« von Oliver Lampe. Der Handwerkspreis der Bürgschaftsbanken wird seit 2012 jährlich an herausragende Handwerksbetriebe vergeben.

Alle 16 Landessieger des Handwerkspreises werden für den Bundeswettbewerb der Bürgschaftsbanken nominiert. Aus den 16 Landessiegern wird anschließend von einer Jury bestehend aus Vertretern des Verbands Deutscher Bürgschaftsbanken, der Bundeskreditgarantiegemeinschaft des Handwerks, des Zentralverbands des Deutschen Handwerks und des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie der Bundessieger ermittelt und im März 2025 im Rahmen der Internationalen Handwerksmesse in München geehrt.



Die Preisträger mit den Laudatoren: Ralph Bührig, Hauptgeschäftsführer Handwerkskammer Potsdam, Fritz Müller, Inhaber ALVEUS Bootsbau GmbH, Silke Baron, Geschäftsführerin Bürgschaftsbank Brandenburg und Thomas Böhme, Gebietsdirektor Brandenburg der Signal Iduna (v.l.)

Photo © Bürgschaftsbank Brandenburg



Wir gratulieren zum Geburtstag

80 Jahre

Helmut Templin, Elektrotechnikermeister, Woltersdorf, am 1. Dezember

75 Jahre

Günter Richter, Inhaber im Boots- und Schiffbauer-Handwerk, Erkner, am 1. Dezember

Norbert Schley, Geschäftsführer Autohaus Schley GmbH, Eberswalde, am 14. Dezember

70 Jahre

Gerald Müller, Inhaber im Elektrotechniker-Handwerk, Schwedt/Oder, OT Berkholz-Meyenburg, am 2. Dezember

Klaus Hatzmann, Inhaber im Tischler-Handwerk, Frankfurt (Oder), am 6. Dezember

Klaus-Peter Kowalczyk, Inhaber im Elektrotechniker-Handwerk, Neuenhagen bei Berlin, am 7. Dezember

Stephan Hoffmann, Inhaber im Klempner-Handwerk, Schöneiche bei Berlin, am 9. Dezember

Peter Bakowski, Inhaber im Elektrotechniker-Handwerk, Fredersdorf-Vogelsdorf, am 18. Dezember

Lothar Doege, Inhaber im Elektrotechniker-Handwerk, Biesenthal, am 20. Dezember

Lothar Jenzewski, Inhaber im Metallbauer-Handwerk, Rehfelde, am 26. Dezember

Veronika Zillmer, Inhaberin im Bau von genormten Baufertigteilen, Angermünde, am 31. Dezember

65 Jahre

Klaus Hübke, Elektrotechnikermeister, Frankfurt (Oder), am 1. Dezember

Dietmar Fiedel, Geschäftsführer Ländliche Service GmbH, Schenkenberg, OT Kleptow, am 2. Dezember

Cordula Krause, Gesellschafterin Pasewalker Friseure e. G., Pasewalk, am 5. Dezember

Petra Schmidt, Inhaberin im Kosmetiker-Handwerk, Eisenhüttenstadt, am 5. Dezember

Rolf Freier, Geschäftsführer HBW Hoch-, Tief- und Straßenbau GmbH, Fredersdorf-Vogelsdorf, am 9. Dezember

Thomas Kalisch, Inhaber im Maurer- und Betonbauer-Handwerk, Altlandsberg, am 13. Dezember

Norbert Wulf, Inhaber im Fleischer-Handwerk, Rietz-Neuendorf, OT Pfaffendorf, am 14. Dezember

Andreas Hohnke, Inhaber im Bau von genormten Baufertigteilen, Britz, am 16. Dezember

Peter Janetzki, Inhaber im Gebäudereiniger-Handwerk, Bernau bei Berlin, OT Birkenhöhe, am 16. Dezember

Rainer Böse, Geschäftsführer System Design-Büro & Einrichtungsgesellschaft mbH, Schwedt/Oder, am 17. Dezember

Harald Nawrotzky, Elektrotechnikermeister, Müncheberg, am 19. Dezember

Andreas Mießler, Gesellschafter Christian Kluge und Andreas Mießler GbR, Wandlitz, am 22. Dezember

Olexandr Sokolov, Inhaber im Raumausstatter-Handwerk, Frankfurt (Oder), am 24. Dezember

Joachim Märkert, Gesellschafter Gronwald und Märkert Heizungs- und Bau OHG, Altlandsberg, OT Bruchmühle, am 26. Dezember

Rainer Gliese, Inhaber im Boots- und Schiffbauer-Handwerk, Rietz-Neuendorf, OT Herzberg, am 27. Dezember

Ralf Hugger, Tischlermeister, Pinnow, am 27. Dezember

Bernd Knispel, Geschäftsführer Schlaube-Bau GmbH & Co. KG, Müllrose, am 28. Dezember

Frank Helmert, Inhaber im Betonbohrer und -schneider-Handwerk, Nordwestuckermark, am 29. Dezember

Andreas Pabel, Inhaber im Maurer- und Betonbauer-Handwerk, Schöneiche bei Berlin, am 29. Dezember

Mario Kachel, Geschäftsführer MK NanoTec UG, Schöneiche bei Berlin, am 30. Dezember

60 Jahre

Ingo Roscher, Inhaber im Bau von genormten Baufertigteilen, Steinhöfel, am 2. Dezember

Rainer Busse, Geschäftsführer Tischlerei & Küchenstudio R. Busse GmbH, Erkner, am 3. Dezember

Thomas Krause, Inhaber im Maurer- und Betonbauer-Handwerk, Panketal, OT Zepernick, am 10. Dezember

Peer Boldt, Inhaber im Gebäudereiniger-Handwerk, Panketal, OT Schwanebeck, am 11. Dezember

Olaf Ruhtz, Tischlermeister, Hoppegarten, am 11. Dezember

Kai Kossatz, Inhaber im Tischler-Handwerk, Friedland, am 15. Dezember

Peter Haller, Installateur- und Heizungsbauermeister, Fredersdorf-Vogelsdorf, am 16. Dezember

Andreas Dumaschewski, Inhaber im Rollladen- und Sonnenschutz-techniker-Handwerk, Templin, am 17. Dezember

Mirco Harnier, Inhaber im Maurer- und Betonbauer-Handwerk, Eberswalde, am 17. Dezember

Axel Hamann, Inhaber im Dachdecker-Handwerk, Eisenhüttenstadt, am 18. Dezember

Arno Jaecks, Inhaber im Elektrotechniker-Handwerk, Wandlitz, am 19. Dezember

Jörg Semmler, Inhaber im Maurer- und Betonbauer-Handwerk, Spreenhagen, OT Braunsdorf, am 23. Dezember

Axel Krüger, Inhaber im Kraftfahrzeugtechniker-Handwerk, Werneuchen, OT Löhme, am 24. Dezember

Steffen Bruß, Elektrotechnikermeister, Bad Saarow, am 27. Dezember

Rosemarie Apel, Inhaberin im Kosmetiker-Handwerk, Schwedt/Oder, am 28. Dezember

Roswitha Schmidt, Inhaberin im Kosmetiker-Handwerk, Wriezen, am 28. Dezember

André Ott, Kraftfahrzeugtechnikermeister, Ahrensfelde, OT Eiche, am 31. Dezember

Uwe Donath, Geschäftsführer TSZ Trainings- und Schulungszentrum Fürstenwalde gGmbH, Fürstenwalde/Spree, am 31. Dezember

50 Jahre

Andy Bengelsdorff, Inhaber im Informationstechniker-Handwerk, Rüdnitz, am 1. Dezember

Christian Michaelis, Inhaber im Gebäudereiniger-Handwerk, Gollenberg, am 1. Dezember

Enrico Muchow, Inhaber im Fliesen-Platten- und Mosaikleger-Handwerk, Prenzlau, am 2. Dezember

Maik Fiedler, Tischlermeister, Eisenhüttenstadt, am 2. Dezember

Ronny Schramm, Geschäftsführer G(L)anzrein & Service UG, Fredersdorf-Vogelsdorf, am 6. Dezember

André Hohaus, Maler- und Lackierermeister, Panketal, am 6. Dezember

Torsten Machurich, Inhaber im Fliesen-, Platten- und Mosaikleger-Handwerk, Panketal, am 6. Dezember

Maik Walter, Inhaber im Raumausstatter-Handwerk, Oberbarnim, OT Grunow, am 6. Dezember

André Förste, Inhaber im Fliesen-, Platten- und Mosaikleger-Handwerk, Schorfheide, OT Lichterfelde, am 7. Dezember

Erik Jaß, Maurer- und Betonbauermeister, Lindendorf, OT Libbenichen, am 7. Dezember

Marko Vogler, Elektrotechnikermeister, Mixdorf, am 10. Dezember

Mark Schmock, Inhaber im Installateur- und Heizungsbauer-Handwerk, Nordwestuckermark, am 11. Dezember

Oliver Pravida, Inhaber im Installateur- und Heizungsbauer-Handwerk, Petershagen/Eggersdorf, OT Petershagen, am 11. Dezember

Daniel Weber, Inhaber im Fliesen-, Platten- und Mosaikleger-Handwerk, Angermünde, am 15. Dezember

Rico Schulz, Elektrotechnikermeister, Müncheberg, am 15. Dezember

Michaela Mandke, Friseurmeisterin, Lebus, am 18. Dezember

Christoph Wilhelm, Inhaber im Gebäudereiniger-Handwerk, Randowtal, am 19. Dezember

Birte Wiese, Konditormeisterin, Eberswalde, am 19. Dezember

Michael Harm, Inhaber im Fliesen-, Platten- und Mosaikleger-Handwerk, Bernau bei Berlin, am 19. Dezember

Marko Puhr, Installateur- und Heizungsbauermeister, Neuenhagen bei Berlin, am 22. Dezember

Heiko Buchwald, Inhaber im Maler- und Lackierer-Handwerk, Altlandsberg, am 25. Dezember

Thomas Bünte, Inhaber im Bau von genormten Baufertigteilen, Vierlinden, OT Alt Rosenthal, am 28. Dezember

Falk Toepler, Zimmerermeister, Schwedt/Oder, OT Stendell, am 28. Dezember

Sven Lippold, Inhaber im Zimmerer-Handwerk, Jacobsdorf, OT Pillgram, am 30. Dezember

Thomas Metzler, Inhaber im Zimmerer-Handwerk, Fürstenwalde/Spree, am 31. Dezember

Robert Goldenbogen, Maler- und Lackierermeister, Ahrensfelde, am 31. Dezember



KURS GESTARTET

BALD ELEKTROFACHKRÄFTE

Foto: © Grit Machell | hwk-ff.de



Mitarbeiter von 12 Handwerksfirmen starteten Ende Oktober einen Kurs zur Elektrofachkraft. Für Firmen wie sich Sicherungsanlagen, K&S Küchen & Elektroservice GmbH oder auch die Oeser-Ausbau-Service GmbH, um nur einige zu nennen, bietet sich mit der Ausbildung eigener Fachkräfte im Elektrobereich eine größere Flexibilität beim Einsatz von Mitarbeitern. Auch können Kosten für externe Fachkräfte reduziert werden.

URTEIL

IRREFÜHRENDE WERBUNG

Die Optikerkette Fielmann darf ihre Werbung für Kinderbrillen »gegen Versicherungskarte zum Nulltarif« nicht fortführen. Das Brandenburgische Oberlandesgericht (OLG) entschied, dass es sich um eine irreführende Werbung handele, wenn zusätzlich ein Rezept vorgelegt werden muss. Das war 2021 in einem Fall geschehen und hatte eine Abmahnung der Verbraucherzentrale Potsdam zur Folge. Da Fielmann keine Unterlassungserklärung abgeben wollte, kam es zur Klage. Die wurde erstinstanzlich mit der Begründung abgewiesen, die Kette sei nicht für die eigenständigen Filialen verantwortlich. Das OLG hob dieses Urteil auf. Die Richter betonten, dass sich eine Verantwortlichkeit der Fielmann AG & Co. Service KG bereits daraus ergebe, dass die Werbung auf der Website zugunsten der einzelnen Betriebsgesellschaften der Fielmann-Gruppe wiedergegeben wurde. Das OLG entschied klar, dass die Werbung »Nulltarif-Kinderbrillen allein bei Vorlage der Versicherungskarte« irreführend ist, wenn tatsächlich zusätzlich ein Rezept eingefordert wird.

Brandenburgisches Oberlandesgericht, Urteil vom 27. August 2024, Az. 6 U 3/23. Das Urteil ist aber noch nicht rechtskräftig.

FORTBILDUNG

ELEKTROFACHKRAFT FÜR FESTGELEGTE TÄTIGKEITEN

Nervt es Sie auch, dass Arbeiten an elektrischen Anlagen und Betriebsmitteln nur von Elektrofachkräften oder unter deren Leitung und Aufsicht ausgeführt werden dürfen? Von den dadurch entstehenden Kosten einmal ganz abgesehen? Das lässt sich ändern! Bilden Sie einen oder mehrere Ihrer Mitarbeiter/innen mit Hilfe dieses Kurses zur Elektrofachkraft für festgelegte Tätigkeiten aus, können Sie in Zukunft auf betriebsinternes Know-how zurückgreifen und kostenintensive Fremdleistungen reduzieren. Ihre Mitarbeiter/innen werden in diesem Kurs befähigt, eine Vielzahl von einfachen Arbeiten an elektrischen Anlagen und Betriebsmitteln selbst durchführen zu können. Dazu gehören das Lesen und Erstellen einfacher Schaltpläne, der Anschluss von Betriebsmitteln an elektrische Verteilnetze, der Aufbau von Schaltungen und der Umgang mit Messgeräten sowie die anschließende Prüfung aller durchgeführten Arbeiten. Beim Einsatz entsprechend geschulter Mitarbeiter/innen bleibt Ihnen der Unfall- und Versicherungsschutz in vollem Umfang erhalten.

KURSTERMIN:

(berufsbegleitend)

12. bis 23. Mai 2025,

10 Tage, Mo bis Fr,

jeweils 8 bis 15.30 Uhr

Ort: Hwk Frankfurt (Oder)

Bildungszentrum

Spiekerstraße 11



Ansprechpartner:

Mario Randasch

T 0335 5554-207

mario.randasch@hwk-ff.de

weiterbildung-
ostbrandenburg.de



Foto: © AHN-online



»Die Bürokratie pulverisierte meine Pläne!«

Anna Miriam Lang, Kerzenzieherin

Sie spürte, Kerzenziehen unterschied sich technisch nur marginal von der Seifensiederei.« Während sie weiterhin im Naturkosmetik-Geschäft arbeitet, startet sie in ihrer Freizeit ihr eigenes kleines Unternehmen. Plötzlich ist die aus Leverkusen stammende Ahrensfelderin mit »miriam-makes-candles« eine der wenigen handwerklichen Kerzenzieherinnen in Ostbrandenburg.

»**HABEN SIE SCHON MAL KERZEN GEGESSEN?**« Sie bildet sich weiter, ersetzt Paraffin durch Wachs aus nachwachsenden Rohstoffen – und macht erst einmal Bekanntschaft mit der Bürokratie: Da ging beim Gewerbeamt die Anmeldung ‚verloren‘. Dann stand die Lebensmittelaufsicht vor der Tür. »Ich wusste gar nicht, dass

Meinem Dickkopf ist keine Bürokratie gewachsen

SEIT 1450 SIND DIE WACHSZIEHER EINE EIGENSTÄNDIGE ZUNFT. KERZEN- UND LICHTZIEHER GEHÖREN DAMIT ZU DEN ÄLTESTEN HANDWERKSBERUFEN DER WELT. IN OSTBRANDENBURG GIBT ES NUR NOCH WENIGE HANDWERKLICHE KERZENZIEHER. ANNA MIRIAM LANG IST EINE VON IHNEN.

Text: *Mirko Schwanitz*

Nein, dass sie ihre Zukunft mal als Kerzenzieherin sehen würde, hätte Anna Miriam Lang nie gedacht. »Mir ging es wie so vielen. Abi geschafft und keine Idee, wo es hingehen sollte. Ich machte eine Ausbildung zur Altenpflegerin. Dann kam Corona und der desaströse Umgang mit Menschen in den Pflegeheimen und den dort Beschäftigten. Am Ende war mir der Beruf derart verleidet, dass ich den ‚Dienst quittierte‘ und entschied, nie mehr zurückzukehren. Es war einfach zu traumatisch.«

AM ANFANG STAND EIN KERZENGIESS-SET

Doch Anna Miriam Lang ist keine, die Zuhause rumsitzen, Sozialleistungen kassieren will. »Schon lange habe ich ein Hobby: die Seifensiederei. Also fing ich an, in einem Geschäft für Seifen und Naturkosmetik zu arbeiten.« Eines Tages brachte mein Schwiegervater ein Kerzengieß-Set mit. »Mach mal«, sagte er. »Das Set war von so schlechter Qualität, dass Anna Miriam Lang sofort der Gedanke kam: »Das kannst du auch – und zwar besser.«



miriam-makes-candles

Bahnstraße 21
16356 Ahrensfelde
T 0157 83221189
info@miriam-makes-candles.de
miriam-makes-candles.de

ich dem Lebensmittelrecht unterliege. Haben Sie schon mal eine Kerze gegessen?« Die Bürokratie pulverisierte vorerst auch ihren Plan, Duftkerzen herzustellen.« Denn: Jede Kerze braucht einen Code. Falls jemand also vorhat, zum Dinner eine Kerze zu verspeisen, können die Ärzte so herausfinden, welche Bestandteile in der Kerze waren und können bei Vergiftungssymptomen helfen. Das steckt dahinter. Heißt aber auch: »Wenn ich Duftkerzen herstelle, muss ich für jede, bei der ich die Zusammensetzung der beigefügten ätherischen Öle oder Farben verändere, einen eigenen Code beantragen.« Das kostet jedes Mal Geld.« Anna Miriam Lang kann verstehen, warum jungen Menschen schnell die Lust vergeht, ein Unternehmen zu gründen. Aber Miriam wäre nicht Miriam, wenn sie sich nicht mit der ihr eigenen Dickköpfigkeit durch den Dschungel der Widrigkeiten kämpfen würde. Also nein, den Traum, Duftkerzen herzustellen, hat sie nicht aufgegeben. Mehr noch: »Eines Tages möchte ich Massagekerzen herstellen. Die werden u. a. in der ayurvedischen Medizin verwendet. Das flüssige Wachs dieser Kerzen wird für heilsame Massagen verwendet. Und außerdem träume ich von einem eigenen Geschäft.« Kein Zweifel: Anna Miriam Lang hat einen Plan ...

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 0 48 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 Eckkummlungen 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 83kg/qm



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

www.fensterwalder.eu



Tel. 01805 / 266824
Fax 01805 / 266826

www.handwerksblatt.de

KAUFGESUCHE

Wir suchen ständig gebrauchte Holzbearbeitungsmaschinen



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. 0 63 72/5 09 00-24
Fax 0 63 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

ANKAUF

VON GEBRAUCHTEN
HOLZBEARBEITUNGSMASCHINEN
KOMPLETTE BETRIEBSAUFLÖSUNGEN



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

AUS- UND WEITERBILDUNG

Sachverständiger

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

SDH[®] GmbH

GÜNSTIGE FIRMENWAGEN FÜRS 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

Einfach, schnell und direkt ein MarktPlatz-Inserat sichern!

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

Oder direkt bei Annette Lehmann:
Telefon 0 211/39 09 8-75
Telefax 0 211-39 0 98-59
lehmann@verlagsanstalt-handwerk.de



DEUTSCHES HANDWERKSBLATT

Land fördert Gehälter junger Fachkräfte

HANDWERKSUNTERNEHMEN, DIE INNOVATIVE FACHKRÄFTE SUCHEN, KÖNNEN DANK EINES NEUEN LANDESPROGRAMMS AUF MEHR FÖRDERUNG SETZEN.



Kleine und mittlere Unternehmen stehen in einem harten Wettbewerb. Gleichzeitig sorgen Fachkräftemangel und steigende Kosten für zusätzliche Herausforderungen. Bereits seit 2022 hilft hier die Richtlinie ESF+ »Brandenburger Innovationsfachkräfte 2022«, kurz BIF. Vor dem Hintergrund, dass der Wettbewerb viele Betriebe zwingt, immer innovativer und nachhaltiger zu agieren, wurden die darin enthaltenen Förderungen angepasst, sodass die Unternehmen von einem längeren Förderzeitraum bzw. einer höheren Fördersumme profitieren.

WAS IST DAS ZIEL?

Das Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Energie des Landes Brandenburg zielt mit der Förderung über ESF+ vor allem auf die Bewältigung innovativer Aufgaben, für deren Umsetzung neue, kreative Mitarbeiterinnen oder Mitarbeiter benötigt werden. Oft lassen die sich nur an Fachhochschulen oder Hochschulen im Land Brandenburg finden. Über das Förderprogramm können sich Handwerksbetriebe nun die Einstellung

solcher Werkstudierender fördern lassen. Aber auch Absolventinnen und Absolventen staatlich anerkannter Hochschulen können über das Förderprogramm als sogenannte »Innovationsassistentinnen« oder »Innovationsassistenten« beschäftigt werden

DIE FÖRDERUNG IM ÜBERBLICK

Nach erfolgreicher Antragstellung ist ein Zuschuss von bis zu 60 Prozent des monatlichen Bruttogehalts möglich. Werkstudierende können bis zu einem Jahr, Innovationsfachkräfte sogar bis zu 18 Monaten gefördert werden. Im Nachhaltigkeitsbereich ist eine Bezuschussung sogar bis zu einer Laufzeit von bis zu 24 Monaten möglich. Die bestehende Richtlinie läuft noch bis zum 31. Dezember 2028.

KLASSISCHE WIN-WIN-SITUATION

Handwerksbetriebe versetzt das Förderprogramm in die Lage, bei der Umsetzung geplanter Innovationen auf die kreative Schaffenskraft von jungen Fachkräften zu setzen. Gleichzeitig fördert das Programm den Verbleib junger Fachkräfte im Land Brandenburg. Zudem ermöglicht es den jungen Menschen zum einen als Werkstudierende schon während ihres Studiums wichtige Praxiserfahrungen zu sammeln. Zum anderen wird den Fachkräften von morgen der Einstieg ins Berufsleben erleichtert. Durch eine Anstellung direkt nach dem Studium können ihnen langfristige Optionen und Karrierewege in Brandenburg aufgezeigt werden.

WO FINDEN SIE ANSPRECHPARTNER

Unternehmen, die sich für eine Förderung interessieren, können sich gerne an unser BIF-Team über das ILB-Infotelefon wenden: 0331 660-2200 oder per E-Mail: bif@ilb.de. Auch die Betriebsberater der Handwerkskammer helfen Interessierten gerne bei der Antragstellung.



Kontakt:
Abteilung
Gewerbeförderung
T 0335 5619-120
bb@hwk-ff.de



**Detaillierte Informationen
zum Programm finden
Sie unter diesem QR-Code.**



ZUKUNFTSGESTALTER SCHORNSTEIFEGER MIT NEUER WERBEKAMPAGNE

Mitte Oktober startete der Bundesverband des Schornsteinfegerhandwerks eine neue Kampagne. Ihr Motto: »Es war nie einfach nur Glück«. Die Kampagne will die Schornsteinfeger als Schlüsselfiguren der Wärmewende ins Rampenlicht rücken. Laut Verband gehören die Schornsteinfegerinnen und Schornsteinfeger heute zu den wichtigsten Akteuren bei der Umsetzung der Energie- und Wärmewende. Die Kampagne zielt darauf ab, das breite Leistungsspektrum und die Zukunftsorientierung des modernen Schornsteinfegerhandwerks für die Öffentlichkeit sichtbar zu machen. Zielgruppe sind Hausbesitzerinnen und Hausbesitzer genauso wie junge Menschen, die als zukünftige Fachkräfte für das Handwerk gewonnen werden sollen.



Hier das Video
zur Kampagne:

LEHRLINGE AUSBILDUNGSVERGÜTUNGEN STEIGEN

Für Auszubildende, die zwischen dem 1. Januar und 31. Dezember 2025 in eine duale Berufsausbildung starten, gelten ab 2025 neue Sätze für die Mindestausbildungsvergütungen. Lehrlinge im ersten Jahr erhalten künftig 682 Euro pro Monat, im zweiten Jahr 805 Euro, im dritten Ausbildungsjahr können sie mit 921 Euro pro Monat und ab dem vierten Lehrjahr mit 955 Euro im Monat rechnen. Ist der Ausbildungsbetrieb tarifgebunden, sind Abweichungen nach unten möglich, wenn der Tarifvertrag eine Ausbildungsvergütung unterhalb der Mindestausbildungsvergütung vorsieht. Für nichttarifgebundene Betriebe gilt zusätzlich zur Mindestausbildungsvergütung, dass ihre Vergütung die für ihre Branche und Region geltenden tariflichen Sätze um maximal 20 Prozent unterschreiten darf.



Kontakt:

Hwk Abt. Berufsbildung
T 0335 5619-150
stefanie.pense@hwk-ff.de

GRÜNDEN UND NACHFOLGE NEUES FÖRDERPROGRAMM AUFGELEGT

Wenn Sie ein Unternehmen gründen oder übernehmen möchten, benötigen Sie Sicherheiten für eine Kreditvergabe, die oft aber nicht vorhanden sind. Über ein ERP-Sondervermögen wurde dieses Problem jetzt gelöst. Aufgelegt wurde der Förderkredit »Gründung und Nachfolge«. Ein zinsgünstiges Darlehen der KfW kann bis zu 35 Prozent des benötigten Finanzierungsbedarfs abdecken. Der Maximalbetrag liegt bei 500.000 Euro und wird vollständig durch eine Garantie der Bürgschaftsbank abgesichert. Die Laufzeit kann zwischen zehn oder fünfzehn Jahren gewählt werden. Fünf tilgungsfreie Jahre sind möglich. Beantragt werden kann der Kredit über die Hausbank. Die stellt dann die Kreditgarantieanträge bei Bürgschaftsbanken und KfW.



Kontakt:

Hwk Abt. Gewerbeförderung
T 0335 5619-120
joerdis.kaczmarek@hwk-ff.de

MEISTERAUSBILDUNG IM FRISEUR-HANDWERK

NEUE TRENDS, NEUES WISSEN, NEUE FERTIGKEITEN



In nur wenigen Berufen kann man so kreativ sein, wie im Friseurhandwerk. Und nur selten bekommt man von den Kunden so schnell ein Feedback. Sie aber wollen mehr? Speziellere Wünsche erfüllen? Neue Ideen entwi-

ckeln? Modetrends individuell umsetzen? Und sich so einen noch zufriedeneren und treueren Kundenstamm schaffen? Dann besuchen Sie die Meisterschule! Sie bietet Ihnen nicht nur mehr Wissen und neue Fertigkeiten. Hier erwerben Sie auch das notwendige Know-how, um beruflich aufzusteigen oder Führungsaufgaben in großen Salons wahrzunehmen. Mit dem Meisterbrief in der Tasche können sie selbst eine Firma gründen und Ausbilder/-in sein. Als Meister/-in zeigen Sie Ihren Anspruch an berufliche Qualität, beweisen Mut und eigenen Gestaltungswillen. Deshalb »Ja« zum Meister! Nutzen Sie für die Meisterausbildung das Aufstiegs-BAföG. Es bieten allen Meisterschülern eine rückzahlungsfreie Förderung der Lehrgangskosten und Prüfungsgebühren bis zu 80 Prozent!

Zum Lehrgangsinhalt, -ablauf und zu den finanziellen Fördermöglichkeiten beraten wir Sie gern persönlich.



KURSTERMIN:

Vollzeit: 10. März bis 30. Juni 2025, montags bis samstags
berufsbegleitend: 15. September 2025 bis 20. Juni 2026, montags und samstags jeweils von 8 bis 15 Uhr
Ort: Hwk-Bildungszentrum, Spiekerstraße 11, 15230 Frankfurt (Oder)



Ansprechpartner:

Volkmar Zibulski, T 0335 5554-233
volkmar.zibulski@hwk-ff.de



Weitere Infos
finden Sie hier:

WEITERBILDUNG

MACH DEINEN MEISTER IM FLIESEN-, PLATTEN- UND MOSAIKLEGERHANDWERK

Seit Anfang 2020 ist das Fliesen-, Platten und Mosaiklegerhandwerk wieder zulassungspflichtig. Somit ist der Meisterbrief wieder Voraussetzung für die Gründung oder die Übernahme eines Handwerksbetriebes. Die Abschaffung der Meisterpflicht hatte zu einem Qualitätsverfall in dem anspruchsvollen Handwerk geführt und die Berufsausbildung vor große Herausforderungen gestellt. Nach wie vor gilt der Meistertitel als Aushängeschild und Qualitätssiegel. Auch Unternehmer die am Markt sind und den Meistertitel nicht haben, können mit diesem Abschluss für sich, ihren Betrieb und ihr Handwerk werben. Ganz »nebenbei« erwerben Sie die Ausbildungsbe-
rechtigung und können Ihr fachliches Know-how an den Fachkräftenachwuchs weitergeben. Gerade wenn Betriebe in



Foto: © amh-online

den nächsten Jahren zur Übergabe anstehen, macht es Sinn, sich rechtzeitig um die Nachfolge zu kümmern. Aus Erfahrung sind oftmals Fachkräfte aus den eigenen Reihen an einer Meisterqualifikation und späteren Übernahme interessiert.

Das Aufstiegs-BaFöG bietet allen Meisterschülern eine rückzahlungsfreie Förderung der Lehrgangskosten und Prüfungsgebühren bis zu 80 Prozent.

Zum Lehrgangsinhalt, -ablauf und zu den finanziellen Fördermöglichkeiten beraten wir Sie gern persönlich.



KURSTERMIN:

berufsbegleitend:
28. März 2025 bis 30. Juni 2026,
Fr.: 15 bis 20 Uhr, Sa.: 7 bis 15 Uhr
(2 Wochen in Vollzeit – Teil 1)

Ort: Berufsbildungsstätte
Hennickendorf, Rehfelder Straße 50,
15378 Hennickendorf



Ansprechpartner:

Mario Randasch, T 0335 5554-207
mario.randasch@hwk-ff.de



Weitere Infos
finden Sie hier:

DEUTSCHES HANDWERKS BLATT

IMPRESSUM

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

MAGAZINAUSGABE 11/24 vom 15. November 2024

für die Handwerkskammern Cottbus, Düsseldorf, Dortmund, Frankfurt (Oder) – Region Ostbrandenburg, Koblenz, zu Köln, zu Leipzig, Ostmecklenburg-Vorpommern, Ostwestfalen-Lippe zu Bielefeld, der Pfalz, Potsdam, Rheinhesen, 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 Ehler

Vorsitzende des Redaktionsbeirates:

Anja Obermann

REDAKTION

Postfach 10 51 62, 40042 Düsseldorf

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

Internet: www.handwerksblatt.de

info@handwerksblatt.de

Chefredaktion:

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

Chef vom Dienst: Lars Otten

Redaktion: Kirsten Freund, Anne Kieserling,

Bernd Lorenz, Robert Lüdenbach,

Jürgen Ulbrich, Verena Ulbrich

Grafik: Bärbel Bereth, Marvin Lorenz,

Albert Mantel, Letizia Margherita

Redaktionsassistent: Gisela Käunicke

Freie Mitarbeit: Jörg Herzog, Karen Letz,

Wolfgang Weitzdörfer

REGIONALREDAKTION

Handwerkskammer Frankfurt (Oder) –

Region Ostbrandenburg

Bahnhofstraße 12, 15230 Frankfurt (Oder)

Verantwortlich: HGF Frank Ecker

Pressereferent: Michael Thieme

Tel.: 0335/56 19-108, Fax: 0335/56 19-110

LANDESREDAKTION BRANDENBURG

Karsten Hintzmann

Finkensteg 31, 15366 Hoppegarten

Tel.: 0157/35 80 62 61

k.hintzmann@arcor.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.

ACTIVE HAIR & BEAUTY AM 22. FEBRUAR 2025 FÜR FRISEURE UND KOSMETIKER

Foto: © Leif Kuhnert/hwk-ff



Die interaktive Fachmesse der Friseurinnung Barnim-Oderland und der Kosmetiker-Innung des Landes Brandenburg. Das Mode-Team präsentiert aktuelle Frisuren- und Kosmetik-Trends in der Hufeisenfabrik Eberswalde.

Ort: Familiengarten, Am alten Walzwerk 1, 16225 Eberswalde. Dabei sein!

Kontakt, Infos:

KH Barnim, T 03334 2569-0
Ines Ressel, T 03361 5422

KUNSTHANDWERKSTAGE 4. BIS 6. APRIL 2025 OFFENE WERKSTÄTTEN UND ATELIERS



Gestaltende, traditionelle, künstlerische, kunsthandwerkliche oder denkmalpflegerisch tätige Handwerkerinnen und Handwerker, Designer und Atelierinhaber können sich auf der Plattform www.kunsthandwerkstage.de/brandenburg kostenfrei anmelden. Ziel ist es, das Interesse der Öffentlichkeit an dem vielseitigen und wichtigen Wirtschaftsbereich Kunsthandwerk und Design zu stärken. Offene Werkstätten, Galerien, Ateliers sollen an dem Wochenende ihre Produkte und ihre Berufe präsentieren. Mitmachen können auch Institutionen, die für ein interessantes Publikum Vorträge oder Führungen anbieten.

AUF ZUR ZUKUNFT HANDWERK IN MÜNCHEN INTERNATIONALE HANDWERKSMESSE



Das jährliche Zukunftsevent des Handwerks findet vom 12. März bis 13. März 2025 live in München statt. Neben spannenden Best-Practice-Angeboten sowie Kontakt zu Vorreitern und Anwendern von digitalen und KI-Lösungen im Handwerk gibt es jede Menge Fachvorträge und Workshops. Die beiden Tagen im März 2025 ermöglichen kompakt und erlebnisreich Weiterbildung und Vernetzung unter Profis. Tickets: zukunfthandwerk.com

TERMINE VORMERKEN

VERANSTALTUNGEN



19. November

Veranstaltungsreihe: Fortsetzung folgt – Gründen mit Vorsprung, Online-Seminar

20. November

Seminar: Vergabemarktplatz Brandenburg Einstieg in das Vergaberecht – Theorie und Praxis, Hwk Frankfurt (Oder)

20. November

Seminar: Arbeitsklima: Gesunder Arbeitsplatz – Gesunde Arbeitnehmer, Hwk Frankfurt (Oder)

26. November

ILB-Sprechtag

30. November

ILB-Sprechtag

30. November

Ausbildungsmesse Frankfurt (Oder) – die »Mitmach-Messe«!

3. Dezember

Betriebsnachfolge oder Neugründung – Vor- und Nachteile, Online-Sprechstunde

4. Dezember

Handwerker-Männerchor: Konzert im Moorbad Bad Freienwalde

5. Dezember

Gesunder Schlaf – IKK-Online-Seminar



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