

DEUTSCHES

HANDWERKSBLATT

HANDWERKSKAMMER
RHEINHESSEN

№
02
25

Handwerkskunst in der Fastnacht

Ein Blick hinter die Kulissen

FREIE STELLEN
Mit Video-Recruiting neue
Mitarbeiter ansprechen

E-RECHNUNG
Wie Unternehmen von der
Umstellung profitieren

ARTIFEX DAS MAGAZIN

für Handwerker, Genießer
und Entdecker

Mit
»No-Ski-
Instructor«
Maximilian
Ratzenböck
Seite 54

artifex

01
25

DAS MAGAZIN
für Handwerker, Genießer
und Entdecker

- 
- 6 **EIN AUSGEWOGENES GANZKÖRPERTRAINING**
Schneeschuhwandern
 - 9 **SCHWITZEN, DAMPFEN, ENTSPANNEN**
Finnische Saunen
 - 17 **DIE EISZEIT GLITZERT IN BLAUTÖNEN**
Eine Erkundung Alaskas Gletscher
 - 24 **HOLA! SKIVERGNÜGEN AM FUSSE DER PYRENÄEN**
Winter in Navarra
 - 46 **MIT EISSCHWIMMEN DAS SISU AKTIVIEREN**
Eiskönigin Elina Mäkinen

Foto: © iglu-dorf.com



JETZT
kostenlos lesen!

In unserer **Digithek:**
digithek.de/schnee

Erlebniswelt Schnee

Abseits der Pisten – entdecken
Sie vielfältige und nachhaltige
Wintersport-Erlebnisse!

Foto: © iStock.com/AscentXmedia



»Die Fastnachtskampagne läuft derzeit auf Hochtouren und manchmal hat man in diesen Tagen das Gefühl, wir befinden uns auch politisch in närrischen Zeiten.«

Foto: © Stefan J. Summer

NÄRRISCHE ZEITEN

Liebe Handwerkskolleginnen und Handwerkskollegen,

die Fastnachtskampagne läuft derzeit auf Hochtouren und manchmal hat man in diesen Tagen das Gefühl, wir befinden uns auch politisch in närrischen Zeiten. Die Aufregungen und Überspitzungen haben im Wahlkampf jedenfalls stark zugenommen und erinnern somit schon das ein oder andere Mal an die Fastnachtsbühne. Leider sind viele Themen jedoch zu ernst, um darüber noch lachen zu können. Einmal mehr appellieren wir an die demokratischen Kräfte im Land, endlich genug Kraft aufzubringen, um etwa die Bürokratie zu bekämpfen oder notwendige Investitionen anzugehen. Der Jahresempfang der Wirtschaft im Januar in Mainz bot wieder einmal Gelegenheit dazu.

Apropos Fastnacht: viele Handwerkerinnen und Handwerker sind hier aktiv. Auf der Bühne, aktiv in den Vereinen oder eben handwerklich in ihrem eigenen Metier. In dieser Ausgabe stellen wir Ihnen einige davon vor. Falls Ihnen die Kostüme, Umzugswagen und Co. irgendwo begegnen, denken Sie mal an das Herzblut und handwerkliche Können, welches dieses möglich macht!

IHRE ANJA OBERMANN

HAUPTGESCHÄFTSFÜHRERIN

HANDWERKSKAMMER RHEINHESSEN



KAMMERREPORT

- 6** Jahresempfang der Wirtschaft
- 10** Was wäre die Fastnacht ohne Handwerk?
- 14** Willkommen im »Welcome Center«



Handwerkskammer Rheinl. / Anne-Katrin Brunner

S
10

Ein Schreinermeister erklärt, wie ein Motivwagen für den Rosenmontagszug entsteht



Foto: © Handwerkskammer Rheinl. / Anne-Katrin Brunner

S
12

Wie entstehen Fastnachtskostüme? Ein Einblick in die Arbeit einer Maßschneidermeisterin



POLITIK

- 16** »Eine Stärkung der Wirtschaft ist längst überfällig«
- 18** Was sich in der gesetzlichen Krankenversicherung ändern muss
- 20** Änderung des Schornsteinfeger-Handwerksgesetzes



BETRIEB

- 22** Video-Recruiting: Fachkräfte visuell ansprechen und überzeugen
- 26** Die richtigen Kanäle zur Ansprache von Jugendlichen
- 30** Werkmangel: Kostenvorschuss trotz Minderung
- 32** »Das E in E-Rechnung steht für einfach«
- 34** Aktien-ETFs: Warum die Haltedauer entscheidend ist
- 36** Azubis weiterbeschäftigen: So geht es richtig

37 Mietwagen: Wer muss für die Schäden aufkommen?

38 Steigende Azubi-Zahlen bei den Bäckern



TECHNIK & DIGITALES

40 Ein scharfes Auge für Material und Gesichter

42 Einfach zum Kunden stromern

43 »Die Vorteile überwiegen«



GALERIE

44 Feiner Geschmack ohne Schnörkel



RHEINLAND-PFALZ

48 Jetzt auch in RLP: Die kleine Bauvorlageberechtigung

50 Coaches für die Ausbildung



KAMMERREPORT

52 Erfolgreiche Betriebsübergabe

54 Veranstaltungsankündigung: Online Marketing Handwerk

56 Stuzubi Messe

58 Bekanntmachung der Handwerkskammer Rheinhessen

Impressum



S
26

Mit Kreativität und humorvollen Beiträgen junge Leute für die Arbeit im Handwerk begeistern

Foto: © iStock.com/valentinasirev



HWK-Präsident Hans-Jörg Frieze begrüßt den Unionskanzlerkandidaten

Der Jahresempfang der Wirtschaft 2025

DER PRÄSIDENT DER HANDWERKSKAMMER RHEINHESSEN HANS-JÖRG FRIESE ERÖFFNET DIE VERANSTALTUNG MIT EINER DEUTLICHEN KRITIK AN DEN UNIONS-KANZLERKANDIDATEN MERZ.



Links: Hans-Jörg Frieze bei der Eröffnung
Rechts: Friedrich Merz während seiner Rede



Hans-Jörg Friese im Gespräch mit der rheinland-pfälzischen Wirtschaftsministerin Daniela Schmitt

Text: *Christoph Visone*

Ende Januar wurde die Bedeutung des Handwerks als wirtschaftliches Rückgrat bei einem vollen Haus in der Rheingoldhalle in Mainz eindrucksvoll in den Mittelpunkt gestellt. Der Jahresempfang der Wirtschaft, organisiert von den 15 rheinland-pfälzischen Kammern, bot den rund 2.000 Gästen die Gelegenheit, aktuelle Herausforderungen und Perspektiven des Handwerks zu diskutieren.



Oben (v.l.n.r.): Anja Obermann, Hans-Jörg Friese, Friedrich Merz, Dr. Marcus Walden und Karina Szweide (Präsident und Hauptgeschäftsführerin der IHK für Rhein Hessen)

Unten: Ein Blick in den Saal während der Rede von Friedrich Merz



HWK-Hauptgeschäftsführerin Anja Obermann mit dem rheinland-pfälzischen Innenminister Michael Ebling



HANDWERK ALS PROBLEMLÖSER – EINE BRANCHE MIT VORBILDFUNKTION

Hans-Jörg Friese, Präsident der Handwerkskammer Rhein Hessen, setzte in seiner Begrüßungsrede ein klares Statement: »Das Handwerk ist Problemlöser und Stabilitätsanker – Eigenschaften, die unser Land jetzt dringender denn je benötigt.« Mit einem humorvollen Seitenhieb auf den Begriff »Klempner der Macht«, den Friedrich Merz zuvor despektierlich für den Bundeskanzler verwendet hatte, konterte Friese: »Ein Klempner erkennt Mängel, löst Probleme, hält Absprachen ein und liefert pünktlich Ergebnisse. Genau diese Qualitäten sind es, die auch von der Politik gefordert werden.«



Ein Gruppenbild der Kammerpräsident*innen und der Hauptgeschäftsführer*innen und den Ehrengästen



Links: Anja Obermann mit dem Bundestagsabgeordneten Jan Metzler

Rechts: Dominik Ostendorf (Stellvertretender Hauptgeschäftsführer HWK Rheinhessen), Johannes Klein und Cedric Behler (v.l.n.r.)



Fotos: © Summer, Sell



(V.l.n.r.) Petra Dick-Walther (Staatssekretärin), Daniela Schmitt, Anja Obermann, Franz Ringhoffer (Geschäftsführer Wohnbau Mainz)



(V.l.n.r.) HWK-Vizepräsident Gerhard Wunsch, HWK-Vizepräsidentin Christine Merkel-Köppchen, Claudia Rörig-Paul (KAUSA)

BÜROKRATIEABBAU UND FACHKRÄFTEMANGEL ALS KERNANLIEGEN

Friese brachte zudem die drängendsten Themen des Handwerks zur Sprache: die ausufernde Bürokratie, die Digitalisierung der Verwaltungsprozesse und den Fachkräftemangel. Er kritisierte, dass es seit Jahren nur »zustimmendes Nicken« von der Politik gebe, aber keine spürbaren Verbesserungen für die Betriebe. Insbesondere kleine und mittelständische Handwerksbetriebe, die das Rückgrat der rheinland-pfälzischen Wirtschaft bilden, bräuchten dringend Planungssicherheit und Zuversicht, um in den Standort Deutschland zu investieren.

»Das Handwerk wird nicht abwandern, sondern bleibt der Region treu – das verdient Unterstützung und Anerkennung«, betonte Friese. Dennoch sei klar, dass auch das Handwerk klare Perspektiven und weniger regulatorische Hürden brauche, um weiterhin erfolgreich agieren zu können.

NACHHALTIGKEIT UND INNOVATION IM HANDWERK

Neben den politischen Forderungen zeigte sich das Handwerk zukunftsorientiert. Themen wie nachhaltiges Bauen, Energieeffizienz und innovative Technologien waren immer wieder Gesprächsthemen am Abend. Viele Handwerksbetriebe sind bereits Vorreiter in der Energiewende und tragen aktiv zur Klimaneutralität bei – ein Potenzial, das politisch stärker unterstützt und gefördert werden müsse.

FAZIT: EIN WECKRUF FÜR DIE POLITIK

Der Jahresempfang der Wirtschaft 2025 war ein eindringlicher Appell an die Politik, die Anliegen des Handwerks ernst zu nehmen und schnellstmöglich in die Umsetzung konkreter Maßnahmen zu kommen. Friese resümierte mit klaren Worten: »Unser Land hat keine Zeit mehr zu verlieren! Das Handwerk ist bereit, seinen Beitrag zu leisten – jetzt ist die Politik am Zug.«



(V.l.n.r.) Jürgen Felz, Tine Felz, Stephan Möllers, Bernd Kiefer (Kreishandwerksmeister Alzey-Worms)



Hans-Jörg Friese (l.) mit dem Oberbürgermeister der Stadt Mainz, Nino Haase



Michael Alexandrov bei der Bearbeitung und Herstellung eines Schuhs aus Styropor



Aus einem Styroporklotz entsteht die Form eines Schuhs

Handwerkliche Kunst: für die Fastnacht

BILDHAUER UND SCHREINERMEISTER MICHAEL ALEXANDROV AUS MAINZ ZEIGT DIE ENTSTEHUNG DER GROSSEN FIGUREN AUF DEN UMZUGSWAGEN

Text: Christoph Visone

Wenn am Rosenmontag die Fastnachtswagen durch die Straßen von Mainz rollen, staunen die Menschen über die riesigen, oft satirischen Figuren, die Politik und Gesellschaft aufs Korn nehmen. Doch kaum jemand macht sich Gedanken darüber, wie diese kunstvollen Skulpturen entstehen. Wir haben einen der kreativen Köpfe hinter den Fastnachtswagen getroffen und mit ihm über seine Arbeit gesprochen.

ACHT JAHRE HANDWERKSKUNST FÜR DIE FASTNACHT

Seit acht Jahren widmet sich der Bildhauer Michael Alexandrov der Gestaltung und dem Bau der imposanten Figuren für die Fastnachtsumzüge. Jedes Jahr aufs Neue entstehen zwischen Mitte Januar und Anfang März die aufwendigen Konstruktionen, die am Rosenmontag schließlich ihren großen Auftritt haben. Die Anzahl der Wagen variiert – in diesem Jahr sind es zehn.

VOM ERSTEN ENTWURF ZUR RIESIGEN FIGUR

Alles beginnt mit einer Skizze. Zunächst schwarz-weiß, später mit Farben versehen, dienen diese Entwürfe als Grundlage für die dreidimensionale Umsetzung. Dabei müssen die Künstler stets mitdenken: Die Figuren dürfen eine Höhe von 4,40 Metern nicht überschreiten, damit sie problemlos durch die Straßen und unter Brücken hindurchfahren können.

Als Material wird vor allem Styropor verwendet. Die Skulpturen werden aus großen Styroporblöcken geschnitten – zunächst mit einem Heißdraht-Schneidegerät, später mit Sägen und einer feinen Metallbürste nachbearbeitet. Die einzelnen Teile, wie Arme, Köpfe oder Hände, werden mit Bauschaum verklebt und in Form gebracht. Besonders filigrane Arbeiten wie Hände oder Gesichter stellen dabei eine besondere Herausforderung dar.

NEUE TECHNIK FÜR MEHR PRÄZISION

Früher wurde das Metallgestell erst nachträglich in die fertigen Figuren eingebaut – eine mühsame Arbeit. Seit diesem Jahr nutzt das Team jedoch eine neue, von Michael Alexandrov entwickelte Methode: Zunächst wird ein komplettes Metallskelett erstellt, das bereits die exakte Position von Armen, Beinen und Körper vorgibt. Erst dann wird das Styropor darüber angebracht und zugeschnitten. Diese Technik ist nicht nur effizienter, sondern ermöglicht auch kreativere und stabilere Konstruktionen.

FASZINATION FÜR GROSSE PROJEKTE

Obwohl jede Figur ein Kunstwerk für sich ist, gibt es Projekte, die besonders in Erinnerung bleiben. Die größten Herausforderungen für Alexandrov waren bisher eine riesige Lokomotive und ein Flugzeug – beides Konstruktionen, die viele Monate Arbeit



in Anspruch genommen haben. Allein für das Flugzeug benötigte der Künstler etwa ein halbes Jahr, wobei er parallel noch andere Projekte betreute.

DIE VERGÄNGLICHKEIT DER KUNST – KEIN PROBLEM FÜR DEN KÜNSTLER

Fastnachtsfiguren haben eine kurze Lebensdauer: Nach dem Umzug werden sie entweder eingelagert oder, häufiger, zerschnitten und entsorgt. Doch der Künstler sieht das gelassen. »Ich schnitze auch Skulpturen aus Eis – da bleibt oft nur ein paar Stunden Zeit, bis sie schmelzen. Unser Leben ist auch nur ein Moment. Ob eine Skulptur einen Tag oder 100 Jahre hält, macht eigentlich keinen Unterschied.«



Hinweis: Zum Zeitpunkt der Veröffentlichung durften die Motive noch nicht gezeigt werden. Ab Rosenmontag sind die beeindruckenden Kunstwerke auf [hwk.de/handwerkliche-kunst-fuer-die-fastnacht-die-entstehung-von-grossen-figuren-auf-den-umzugswagen/](https://www.hwk.de/handwerkliche-kunst-fuer-die-fastnacht-die-entstehung-von-grossen-figuren-auf-den-umzugswagen/) zu sehen.



Der fertige Schuh aus Styropor zur weiteren Verarbeitung

Anzeige



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



Links: Ein fertige Jacke für ein Fastnachtskostüm hinter der ersten Nähmaschine von Eva Seitz
Rechts: Die Kostüme des Flamigos und des Wirsings



Handwerkskunst in der Fastnacht

GARDE-, TANZ- UND AUSGEFALLENE KOSTÜME SIND FÜR DIE MODEDISIGNERIN, MASSSCHNEIDER- UND GEWANDMEISTERIN EVA SEITZ TAGESGESCHÄFT

Text: *Christoph Visone*...

Wenn in Mainz die Fastnacht Hochsaison hat, dann steckt hinter vielen der farbenfrohen und aufwendig gearbeiteten Kostüme eine Frau: Eva Seitz. Ihre Karriere begann ganz klassisch – mit einer Schneiderlehre, Gesellenzeit und Meisterschule für Mode in München. Doch heute ist sie eine der wichtigsten Kostümbildnerinnen der Fastnacht, insbesondere für Gardes, Showtanzgruppen und traditionelle Uniformen.

»Eigentlich wollte ich nie in die Maßschneiderei«, erzählt Seitz schmunzelnd. Doch der Wandel in der Textilbranche zwang sie dazu, sich umzuorientieren. Früher war sie als Schnittdirektrice tätig

und entwickelte Kollektionskonzepte für kleinere Textilbetriebe im Rhein-Main-Gebiet – doch viele dieser Produzenten gibt es heute nicht mehr.

Dann kam der Kindergarten. Dort sollte ein Fastnachtskostüm her, aber nicht aus Mülltüten. »Das mache ich nicht«, war ihr klares Statement – stattdessen nähte sie mit den Eltern Karottenkostüme für den Umzug. Und damit begann ihre Fastnachtskarriere. Der Gonsenheimer Carneval-Verein (GCV) wurde auf sie aufmerksam, weitere Vereine folgten. Heute macht die Fastnacht 70 Prozent ihrer Arbeit aus.



Oben und unten: Eva Seitz zeichnet ein Fastnachtskostüm



Fotos: © Anne-Kathrin Brunle, privat

EIN UNIKAT FÜR JEDEN FASTNACHTER

Obwohl Garden und Showtanzgruppen auf der Bühne möglichst einheitlich wirken sollen, ist jedes Kostüm ein Unikat. Denn es gibt keine Massenproduktion – alles wird maßgeschneidert. »Selbst wenn eine Gruppe 40 Kostüme in Auftrag gibt, ist jedes individuell angepasst«, erklärt Seitz. Von der ersten Idee über die Stoffauswahl bis zur finalen Anprobe durchläuft jedes Kleidungsstück mehrere Stufen.

Bei Gardeuniformen beginnt der Prozess mit dem Maßnehmen. Dann folgt der Schnitt, eine erste Nesselprobe aus einfachem Stoff und schließlich die finale Anpassung. »Meistens passt es direkt, manchmal sind kleine Änderungen nötig«, so Seitz. Bei Showtanzgruppen hingegen ist der Prozess kreativer: »Die Gruppen kommen mit einer Idee – zum Beispiel ‚Glühwürmchen‘ – dann zeichne ich einen Entwurf, wir wählen die Stoffe aus und nähen ein Probekostüm.«

Wichtig ist, dass die Kostüme nicht nur optisch überzeugen, sondern auch der Belastung standhalten. »Wir haben Showtänzer, die sich auf der Bühne wälzen und durch die Luft gewirbelt werden – da darf nichts reißen.« Deshalb sind handwerkliche Präzision und hochwertige Materialien essenziell.

FLAMINGOS, WIRSINGKÖPFE UND EINE ZUGENTE

Doch nicht nur klassische Garden stehen auf ihrer Auftragsliste. Seitz liebt die kreativen Herausforderungen. Besonders in Erinnerung geblieben ist ihr der Flamingo von Michael Ebling, damals Oberbürgermeister von Mainz. Ein aufsehenerregendes Kostüm, das sie in einer schwierigen Phase ihres Lebens nähte. »Ich hatte eine Notoperation hinter mir und durfte kaum heben – aber diesen Auftrag wollte ich unbedingt machen.« Mit Hilfe eines Assistenten entstand ein Kostüm, das noch heute Gesprächsthema ist.

Auch skurrile Kreationen gehören zu ihrem Repertoire: »Wir haben mal Wirsingköpfe gemacht – es war total bescheuert, aber es hat Spaß gemacht!« Und dann war da noch die Zugente, für die eigens ein Schlauchboot umgebaut wurde. »Im Winter ein passendes Schlauchboot zu finden, war eine Herausforderung«, lacht sie.

HANDWERK, DAS BLEIBT

Ein Höhepunkt für Seitz ist der Rosenmontagszug: »Da laufen meine Werke der letzten Jahrzehnte an mir vorbei. Mein Lebenswerk.« Viele Kostüme bleiben jahrelang in Gebrauch – manche, wie die legendären Karotten aus dem Kindergarten, tauchen noch Jahrzehnte später auf.

Doch trotz ihrer Liebe zur Fastnacht sieht Seitz auch die Herausforderungen ihres Berufs. »Es gibt immer weniger Schneidereien, und es wird schwieriger, Nachwuchs zu finden.« Die steigenden Löhne für Auszubildende haben es für kleine Betriebe nicht leichter gemacht. Auch die Suche nach geeigneten Räumen für junge Unternehmen gestaltet sich schwierig.

Dennoch bleibt sie optimistisch. »Fastnacht ist eines der wenigen Bereiche, in denen in Mainz noch Geld ausgegeben wird. Die Leute wollen etwas Hochwertiges, das nicht von der Stange kommt.« Und genau das bietet Eva Seitz – mit viel Herzblut, handwerklichem Können und einem unerschütterlichen Sinn für Fastnachtswahnsinn.

Willkommen im »Welcome Center«

EINBLICK IN DIE FACHKRÄFTEEINWANDERUNG UND VALIDIERUNG

Text: *Christoph Visone*



Seit Januar 2025 bietet das Welcome Center in der Handwerkskammer Rheinhessen neue Möglichkeiten für Menschen ohne formalen Berufsabschluss. Neben der Anerkennung ausländischer Berufsabschlüsse ist nun auch die Validierung von beruflichen Kompetenzen möglich. Britta Schmitt, verantwortlich für das Welcome Center, erklärt die Hintergründe und Abläufe dieser Verfahren.

DIE ERSTE ANLAUFSTELLE FÜR FACHKRÄFTE

Das Welcome Center dient als zentrale Beratungsstelle für Menschen, die eine berufliche Anerkennung anstreben. Es hilft sowohl Fachkräften aus dem Ausland als auch Unternehmen, die ausländische Arbeitskräfte einstellen möchten. »Wir prüfen individuell, welche Möglichkeiten es gibt: eine Berufsankennung, eine externe Gesellenprüfung oder eben das neue Validierungsverfahren,« erklärt Schmitt.

Die Validierung richtet sich an Personen ohne formalen Abschluss, die jedoch langjährige Berufserfahrung haben. Dabei werden ihre Fähigkeiten durch Fachgespräche und praktische Aufgaben überprüft.

ANERKENNUNG BERUFLICHER KOMPETENZEN

Ein wichtiger Bestandteil der Validierung ist die Orientierung an bestehenden Ausbildungsordnungen. Die Fachprüfer, die auch Gesellenprüfungen abnehmen, entscheiden, ob die beruflichen Kompetenzen einer vollständigen oder zumindest überwiegenden Vergleichbarkeit mit einem Gesellenbrief entsprechen. »Diese Bescheinigung ist ein wertvolles Instrument, um die Chancen auf dem Arbeitsmarkt zu verbessern,« betont Schmitt.

HERAUSFORDERUNGEN UND ZUSAMMENARBEIT

Da die Validierung noch neu ist, stehen viele Prozesse erst am Anfang. »Wir rechnen damit, dass das Verfah-

ren im Sommer richtig anläuft. Es wird ein zweiteiliges Verfahren sein: Zunächst eine verwaltungstechnische Prüfung, dann der praktische Teil.« Zudem sind nicht für alle Handwerksberufe Prüfungsausschüsse vorhanden. Hier sei eine enge Zusammenarbeit mit anderen Handwerkskammern notwendig.

VORTEILE FÜR BETRIEBE UND ARBEITNEHMER

Besonders für Handwerksbetriebe bietet das Verfahren Vorteile: »Viele qualifizierte Arbeitskräfte haben keinen formalen Abschluss, aber langjährige Erfahrung. Die Validierung macht ihr Können offiziell nachweisbar und hilft, Fachkräftemangel zu lindern.«

Auch für deutsche Arbeitnehmer ohne Berufsabschluss ist die Validierung eine Möglichkeit, ihre Fertigkeiten offiziell anerkennen zu lassen. Ein Beispiel ist die Frau, die als langjährige Bürokräftin im Handwerksbetrieb ihres Mannes arbeitet und nun eine Bescheinigung für ihre beruflichen Kompetenzen erhalten kann.

DER WEG ZUR ANERKENNUNG

Der Zeitrahmen für die Verfahren variiert: Eine Berufsankennung kann drei Wochen bis drei Monate dauern, während eine Validierung sechs bis neun Monate in Anspruch nehmen kann. Entscheidend ist die Vollständigkeit der eingereichten Unterlagen.

Alle Infos und den Kontakt gibt es ausführlich auf:
hwk.de/welcome-center/





Nutzfahrzeuge

Bereit für deine Mission

Der neue Transporter



5 JAHRE
HERSTELLER-
GARANTIE

Fahrzeugabbildungen zeigen Sonderausstattungen.

Die 5 Jahre Herstellergarantie gilt für fabrikneue Fahrzeuge der Marke Volkswagen Nutzfahrzeuge hinsichtlich aller Mängel in Werkstoff und Werkarbeit. In den ersten zwei Jahren ist die Laufleistung unbeschränkt. Sie endet nach 5 Jahren oder nach einer maximalen Gesamtlafleistung von 150.000 km im dritten bis fünften Jahr, je nachdem, welches Ereignis zuerst eintritt. Garantiebedingungen unter www.volkswagen-nutzfahrzeuge.de

»Eine Stärkung der Wirtschaft ist längst überfällig«

DAS HANDWERK FORDERT VON DER NEUEN EU-KOMMISSION EINE KLARE AUSRICHTUNG AUF EINE WIRTSCHAFTSPOLITIK, DIE SICH AN DEN BEDÜRFNISSEN VON KMU ORIENTIERT UND DIE BETRIEBE ENTLASTET.



Text: Lars Otten...

Anfang Dezember des vergangenen Jahres hat die neue Europäische Kommission unter Präsidentin Ursula von der Leyen ihre Arbeit aufgenommen. Ihre Prioritäten für die laufende Legislaturperiode von 2024 bis 2029 sind Verteidigung, Sicherheit, nachhaltiger Wohlstand, Demokratie und soziale Gerechtigkeit. Dabei spielen der Erhalt und die Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Wirtschaft eine wichtige Rolle. Sie braucht laut Kommission einen Schub, um Wohlstand und Gerechtigkeit in Europa zu wahren.

Zentrales Ziel der Kommission ist es, den Unternehmen ihre Arbeit zu erleichtern und ihre Tätigkeit zu beschleunigen. Dazu will sie als erste Initiative einen Kompass für Wettbewerbsfähigkeit einführen, »um die Innovationslücke zu schließen, den CO₂-Ausstoß zu senken«. Sie will außerdem bürokratische Hürden abbauen und die Berichtspflichten reduzieren – für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) um 35 Prozent. Geltendes EU-Recht soll auf den Prüfstand kommen.

BERUFSBILDUNG STÄRKEN

»Überschneidungen und Widersprüche wollen wir beseitigen, hohe Standards jedoch beibehalten«, so die Kommission. Außerdem will sie einen neuen KMU- und Wettbewerbs-Check einführen, um unnötigen Verwaltungsaufwand zu vermeiden. Daneben soll die Kreislaufwirtschaft gefördert, die Digitalisierung vorangetrieben und der Fachkräftemangel bekämpft werden. Letzteres will die Kommission auch mit der Stärkung der beruflichen Aus- und Weiterbildung erreichen.

»Überschneidungen und Widersprüche wollen wir beseitigen, hohe Standards jedoch beibehalten.«

Der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) begrüßt den Ansatz der Kommission, die Wettbewerbsfähigkeit der EU-Wirtschaft in den Mittelpunkt zu stellen. »Aus Sicht des Handwerks ist ein Umdenken zur Stärkung der Wirtschaft längst überfällig. Es drängt nun die Zeit, dass konkrete Maßnahmen in diesem Sinne für die Betriebe spürbar werden«, erklärt der Verband. »Im Fokus stehen jetzt die ersten 100 Tage des neuen Kommissionsmandats. Auf die vielen Ankündigungen im Wahlkampf und in den sechs Monaten seit der Europawahl müssen nun endlich konkrete Taten folgen« fordert er.

ZUSÄTZLICHE BELASTUNGEN FÜR BETRIEBE VERHINDERN

Der ZDH betont, dass viele politische Maßnahmen in der vergangenen Wahlperiode die Wirtschaft belastet hätten. Gerade die kleinen und mittleren Betriebe des Handwerks hätten Probleme, alle Anforderungen umzusetzen. Das Handwerk hat dringende Forderungen für die ersten 100 Tage der neuen Kommission formuliert. »Im Vordergrund steht das Ziel, zusätzliche Belastungen für die Betriebe zu verhindern. Das betrifft sowohl beschlossene Vorhaben, die noch nicht umgesetzt sind, wie auch solche, die sich noch im Planungsstadium befinden. Jetzt ist noch Zeit, weitere Probleme von der Wirtschaft abzuwenden.«

FORDERUNGEN DES HANDWERKS

Weitere Belastungen stoppen, Bürokratie von KMU abwenden:

Jeder Freiraum bei der Umsetzung von beschlossenen Gesetzen muss genutzt werden, etwa bei delegierten Rechtsakten und Übergangsfristen. Wo notwendige Umsetzungsvoraussetzungen nicht frühzeitig vorliegen, müssen Anwendungszeiträume verschoben werden. Bei nicht verabschiedeten Initiativen wie der Green Claims-Richtlinie müssen Belastungen für Handwerksbetriebe ausgeschlossen und nicht absolut notwendige Initiativen zurückgenommen werden.

Bestehende EU-Rechtsakte vereinfachen:

Im Rahmen des angekündigten Stresstests für das gesamte EU-Recht muss die Kommission Dokumentations-, Informations-

und Berichtspflichten auflisten und rechtfertigen. Wo immer möglich müssen Pflichten zusammengefasst und Belastungen verringert werden. KMU-freundliche Lösungen müssen auch rückwirkend verankert werden.

»Vorfahrt für KMU« durchsetzen:

KMU einfach nur aus dem reinen Anwendungsbereich europäischer Gesetze auszunehmen, löst die Probleme nicht. Gesetze müssen von vornherein an KMU und ihrer Perspektive ausgerichtet sein, Pflichten müssen sich auf das Machbare beschränken. Im Omnibus-Paket müssen Berichtspflichten gestrichen und vereinfacht werden. Zudem brauchen wir konkrete Maßnahmen, um den vertrauensbasierten Politikansatz für KMU in allen EU-Rechtsakten umzusetzen.

Die KMU-Politik und die Zusammenarbeit mit KMU-Verbänden gilt es zu stärken.

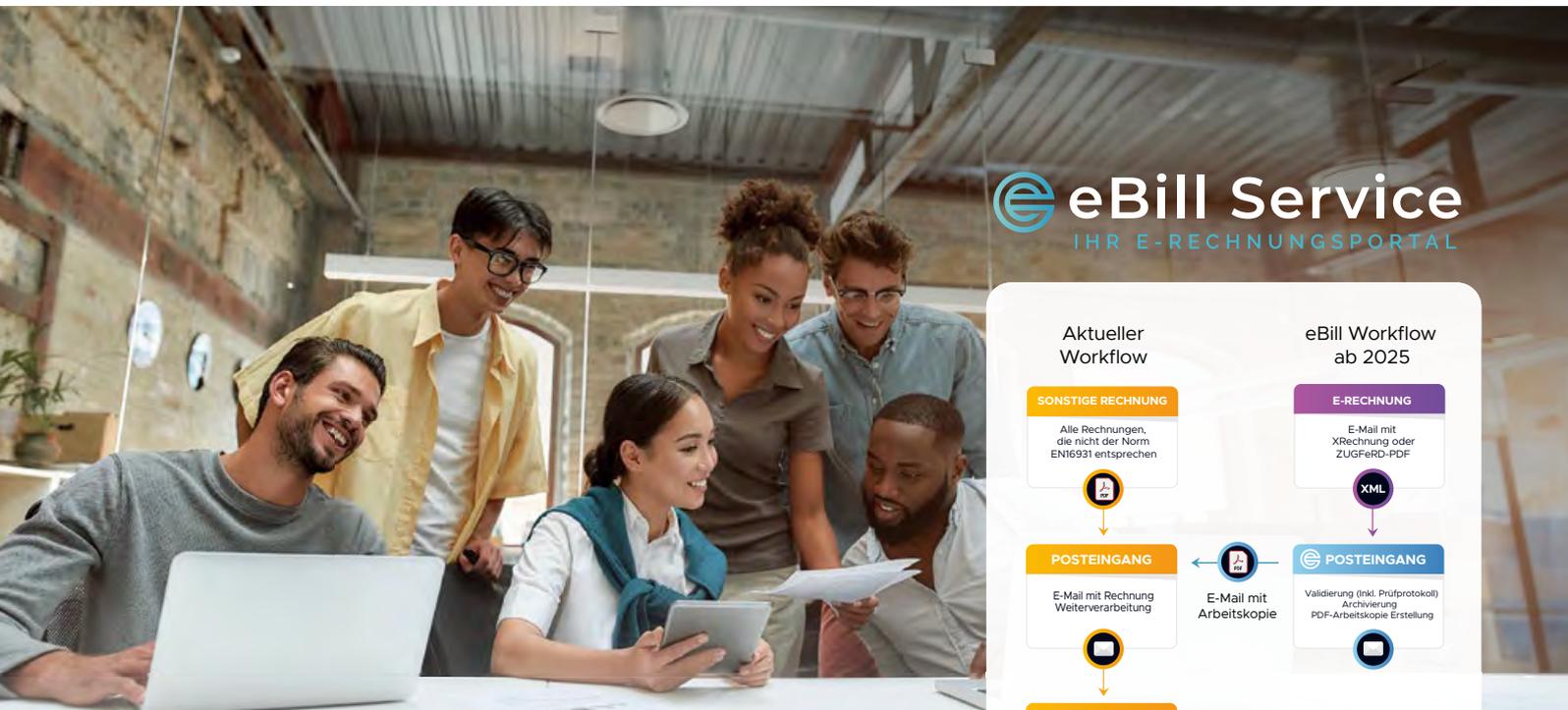
Betrieben die passenden Werkzeuge an die Hand geben:

Der angekündigte KMU-Pass sollte zu einer Plattform ausgebaut werden, wo KMU alle Berichtspflichten eingeben können. Nach dem Vorbild der eDeclaration für die Entsendung sollten solche Tools einen konkreten Mehrwert für KMU schaffen.

KMU bei der Industriepolitik mitemdenken:

Eine starke Industrie ist auch für das Handwerk wichtig. Die Klima- und Energiewende wird nur gemeinsam mit den Handwerksbetrieben gelingen. Daher muss die Wirtschaft als Ganzes gestärkt und ein fairer Wettbewerb erhalten werden. Quelle: ZDH

Anzeige



eBill Service

IHR E-RECHNUNGSPORTAL

Aktueller Workflow

SONSTIGE RECHNUNG

Alle Rechnungen, die nicht der Norm EN16931 entsprechen



POSTEINGANG

E-Mail mit Rechnung Weiterverarbeitung



RECHNUNGSPRÜFUNG

Ihr gewohnter Workflow Rechnungsfreigabe Buchhaltung / Zahlung

eBill Workflow ab 2025

E-RECHNUNG

E-Mail mit XRechnung oder ZUGFeRD-PDF



POSTEINGANG

Validierung (inkl. Prüfprotokoll) Archivierung PDF-Arbeitskopie Erstellung



E-Rechnungen automatisiert in PDF konvertieren:

Keine Lust auf E-Rechnungen? Mit eBill2PDF erfüllen Sie alle Pflichten und können trotzdem wie gewohnt weiterarbeiten. Probieren Sie es jetzt aus!

www.ebill2pdf.de

Kennen Sie schon unseren eBill - Online PDF Checker?

Prüfen Sie jetzt bequem, schnell und kostenlos Ihr PDF auf das ZUGFeRD-Format.



WAS SICH IN DER GESETZLICHEN KRANKENVERSICHERUNG ÄNDERN MUSS

»Um das Gesundheitssystem zukunftsfähig zu machen und die übermäßige Belastung von Arbeitnehmern und Arbeitgebern zu stoppen, muss die neue Bundesregierung aus Sicht des Deutschen Handwerks rasch handeln«, sagt der ZDH.



Foto: © iStock.com/Thawatthai Chawong

Um das Gesundheitssystem zukunftsfähig zu machen und die übermäßige Belastung von Arbeitnehmern und Arbeitgebern zu stoppen, muss die neue Bundesregierung aus Sicht des Deutschen Handwerks rasch handeln.« So lautet der Appell des Zentralverbands des Deutschen Handwerks (ZDH) an die Politik.

Der ZDH hat dazu ein Positionspapier mit dem Titel »Perspektiven in der Gesundheitspolitik« beschlossen. Die Entwicklung der Sozialversicherungsbeiträge sei für die Arbeitgeber im Handwerk von zentraler Bedeutung, denn die Lohnzusatzkosten seien ein wesentlicher Belastungsfaktor für das personalintensive Handwerk.

Im Interesse von Betrieben und Beschäftigten müssten die Personalzusatzkosten dauerhaft bei maximal 40 Prozent begrenzt werden, heißt es in dem Papier. Die Sozialbeiträge steigen jedoch immer weiter, zum 1. Januar dieses Jahres stieg der Zusatzbeitrag in der gesetzlichen Krankenversicherung um 0,8 Prozentpunkte auf 2,5 Prozent. Das lohnintensive Handwerk sei dadurch besonders stark belastet. »Die steigenden Beiträge zur gesetzlichen Krankenversicherung sind ein massiver Druckfaktor für die Betriebe«, erklärt ZDH-Präsident Jörg Dittrich.

Mit dem Positionspapier macht der ZDH Lösungsvorschläge, um ein »tragfähiges Gesamtkonzept« für die gesetzliche Krankenversicherung (GKV) zu schaffen, und sie »dauerhaft finanzierbar« zu halten. »Das aktuelle Umlagesystem ist am Limit. Nicht nur aus demografischen Gründen stößt das umlagefinanzierte GKV-System an seine finanziellen Grenzen, sondern auch

wegen verschiedener Fehlentwicklungen auf der Einnahmen- und Ausgabenseite. Es muss endlich eine Reform kommen, die das System langfristig stabilisiert«, fordert Dittrich.

Neue Formen der Digital- und Plattformökonomie sollten angemessen an der Finanzierung sozialpolitischer Aufgaben beteiligt werden. Zudem sei es wichtig, den Leistungskatalog der GKV auf das unbedingt Notwendige zu beschränken. Es dürfe keine weiteren Leistungsausweitungen geben. Bund und Länder müssten zudem stärker für die Investitionskosten im Krankenhausbereich aufkommen. Der Handwerkspräsident betont die zentrale Bedeutung der Gesundheitshandwerke aus Augenoptikern, Hörakustikern, Orthopädienschuhtechnikern, Orthopädietechnikern und Zahntechnikern für ein funktionierendes Gesundheitswesen. Mit ihren Leistungen trügen diese Handwerke entscheidend dazu bei, die Kosten des Gesundheitssystems stabil zu halten.

Um ihrer Aufgabe gerecht werden zu können, müssten die Gesundheitshandwerke entlastet werden, vor allem von bürokratischen Pflichten. Dittrich: »Das Präqualifizierungsverfahren und die alle 20 Monate stattfindenden Betriebsbegehungen müssen dringend auf den Prüfstand. Diese Bürokratie ist nicht nur ineffizient, sie kostet auch wertvolle Ressourcen, die besser in die Patientenversorgung investiert werden könnten.« Außerdem appelliert der ZDH, die Verhandlungen mit den Krankenkassen fair und auf Augenhöhe zu führen sowie die Preisgestaltung für die Produkte der Gesundheitshandwerke angemessen anzupassen. 10



Im Interesse von Betrieben und Beschäftigten müssten die Personalzusatzkosten dauerhaft bei maximal 40 Prozent begrenzt werden, heißt es in dem Papier.

MAZDA

CROSSOVER WOCHEN



ATTRAKTIVE ANGEBOTE FÜR IHR BUSINESS

Edles Kodo-Design trifft auf fortschrittliche Technologie und innovative Motoren. Entdecken Sie den kraftvollen Mazda CX-30 mit neuem Motor, den eleganten Mazda CX-60 mit bis zu 2,5 t Anhängelast oder den geräumigen Mazda CX-80 mit 3 Sitzreihen für bis zu 7 Personen. Informieren Sie sich über unsere Angebote exklusiv für Businesskunden bei Ihrem Mazda Partner oder auf www.mazda.de

Energieverbrauch gewichtet kombiniert für den Mazda CX-60 Plug-in Hybrid Prime-Line: 1,4 l/100 km und 22,7 kWh Strom/100 km. CO₂-Emissionen gewichtet kombiniert: 31 g/km. CO₂-Klasse: B. Kraftstoffverbrauch kombiniert und CO₂-Klasse bei entladener Batterie: 7,7 l/100 km. CO₂-Klasse: F

0€

Anzahlung

Mazda CX-60 ab

352€*

mtl. leasen

Weitere Informationen zur elektrischen Reichweite, Energiekosten, KFZ-Steuer und CO₂-Kosten finden Sie unter www.mazda.de/Energieverbrauch.

*Monatliche Rate zzgl. Mehrwertsteuer für ein gewerbliches Leasingangebot (Kilometer-Leasing) der Mazda Finance – einem Service-Center der Santander Consumer Leasing GmbH (Leasinggeber), Santander-Platz 1, 41061 Mönchengladbach – bei 0,00 € Sonderzahlung, 36 Monaten Laufzeit und 30.000 km Gesamtfahrleistung für einen Mazda CX-60 e-Skyactiv PHEV Prime-Line | 2,5l Benziner + Elektro 241 (327) kW (PS). Inklusiv einer GAP-Vereinbarung gemäß den Allgemeinen Geschäftsbedingungen und Regelungen für Kilometerleasingverträge mit gewerblichen Kunden. Beinhaltet Kundenrabatt teilnehmender Mazda Vertragshändler. Das Angebot ist gültig für Gewerbekunden, Freiberufler oder Selbstständige und jeweils zzgl. Überführungs- und Zulassungskosten. Bei der gezeigten Abbildung handelt es sich um ein Beispielfoto eines Mazda CX-60 2025, die Ausstattungsmerkmale des abgebildeten Fahrzeuges sind nicht Bestandteil des Angebotes.

CRAFTED IN JAPAN



BESCHLUSS

**ÄNDERUNG DES SCHORNSTEINFEGER-
HANDWERKSGESETZES**

Der Bundestagsbeschluss soll die flächendeckende Versorgung durch qualifizierte Schornsteinfeger gewährleisten.

Foto: © Barmehlsprung/123RF

Der Bundestag hat das Zweite Gesetz zur Änderung des Schornsteinfeger-Handwerksgesetzes verabschiedet. Das sei ein gutes Signal für Handwerksbetriebe und ihre Beschäftigten, sagt der ZDH.

Die Veränderungen im Wärmemarkt und der sich weiter zuspitzende Fachkräftemangel führen dazu, dass freiwerdende Kehrbezirke im Schornsteinfegerhandwerk immer schwieriger zu besetzen sind. Auch deswegen will die Bundesregierung das Schornsteinfegerwesen flexibilisieren und digitalisieren. Den entsprechenden Entwurf des Zweiten Gesetzes zur Änderung des Schornsteinfeger-Handwerksgesetzes hat der Bundestag nun beschlossen.

Das Gesetz enthält »behutsame« Anpassungen der Stellvertreterregelungen für bevollmächtigte Bezirksschornsteinfeger, »ohne das Kehrbezirkssystem zu verändern und ohne den hohen Standard bei der Betriebs- und Brandsicherheit einzuschränken«. Eine zusätzliche Vertretungsmöglichkeit für die Feuerstättenschau durch einen angestellten Schornsteinfegermeister oder Angestellten mit gleichgestellter Qualifikation, sogenannte Meistergesellen, soll den Betrieben hierbei mehr Flexibilität bieten.

»Meistergesellen können so zudem ihre in der Meisterausbildung erlernten Fertigkeiten breiter einsetzen und eine Aufwertung ihrer Tätigkeit erfahren, was die Meisterfortbildung auch ohne eigene Selbstständigkeit finanziell attraktiver macht«, heißt es in dem Gesetzentwurf. Die neue Vertretungsmöglichkeit durch Angestellte ermögliche es den Tarifparteien, für angestellte Meister zusätzlich Einkommensmöglichkeiten zu eröffnen. Weitere kleinere Änderungen sollen die Kehrbezirksverwaltungen für alle Beteiligten erleichtern.

Das Handwerk begrüßt den Entschluss des Bundestags. »Der Bundestag gewährleistet mit seiner Entscheidung nicht nur die flächendeckende Versorgung durch qualifizierte Schornsteinfeger, sondern sichert in den zulassungsfreien Handwerken die gewachsene Sozialpartnerschaft und die etablierten Ausbildungsstrukturen im Handwerk«, erklärt Holger Schwannecke. Das sei ein gutes und wichtiges Signal für Handwerksbetriebe und ihre Beschäftigten, so der Generalsekretär des Zentralverbands des Deutschen Handwerks. **10**

AUFRUF

**PROJEKTFÖRDERUNG DER
KREISLAUFWIRTSCHAFT**

Das Bundeswirtschaftsministerium (BMWK) hat einen Förderaufruf für digitale Technologien als Hebel für die Kreislaufwirtschaft veröffentlicht. Gefördert werden sollen Projekte, die digitale Lösungen für die Realisierung der Kreislaufwirtschaft entwickeln oder im Prototyp erproben. Projektskizzen können bis zum 24. März eingereicht werden.

Der Förderaufruf ist Teil des GreenTech Innovationswettbewerbs des BMWK. Schwerpunkt des aktuellen Förderaufrufs sind innovative digitale Technologien und Entwicklungen, wie KI-Systeme, digitale Zwillinge, die Integration des digitalen Produktpasses in Prozesse oder Datenplattformen- und -räume. Damit sollen Produkte und Dienstleistungen zirkulär gestaltet, deren Langlebigkeit erhöht werden.



Foto: © Katarzyna Babistewicz/123RF

Teilnahme für Betriebe aller Branchen

Zielgruppe des Förderaufrufs sind Verbundprojekte aus Wirtschaft und Wissenschaft. Sie sollen den Wissens- und Technologietransfer aus der Forschung in die Wirtschaft ermöglichen, insbesondere für den Mittelstand und auch Start-ups. Der Förderaufruf ist für alle Branchen und digitalen Technologien offen.

Die besten Ideen werden in einem mehrstufigen Verfahren ermittelt. Vorbehaltlich verfügbarer Haushaltsmittel beträgt die Fördersumme voraussichtlich bis zu 20 Millionen Euro. Eine Bewilligung der Projekte ist nach Ende der vorläufigen Haushaltsführung und Verabschiedung des Bundeshaushalts 2025 geplant. **10**

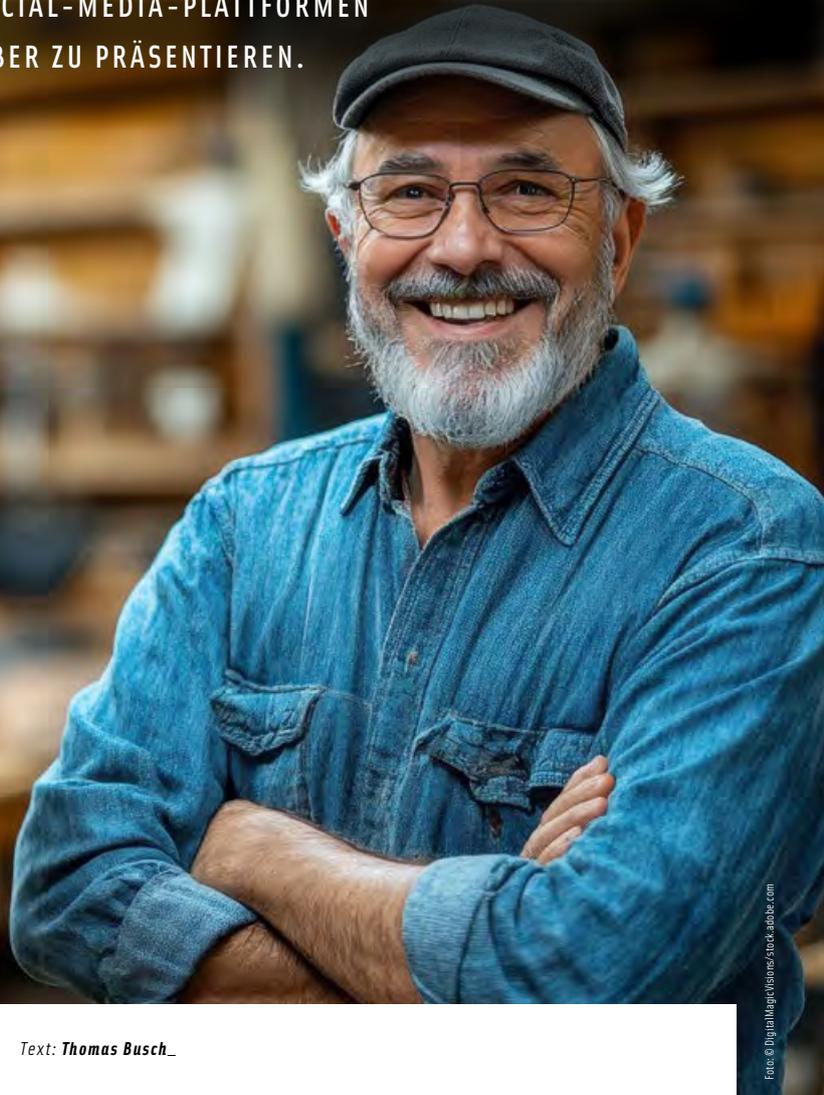
GÜNSTIGE FIRMENWAGEN FÜRS HANDWERK

Sie als Handwerksbetrieb erhalten über die SDH - Servicegesellschaft Deutsches Handwerk attraktive Kfz-Nachlässe beim Erwerb Ihres neuen Firmenfahrzeugs im Autohaus vor Ort. Bei einem von 25 Automobilpartnern finden Sie sicher die passende Ergänzung für Ihren Fuhrpark: Vom Kleinwagen bis zum Nutzfahrzeug. Jetzt kostenfrei registrieren und Nachlässe einsehen.



Fachkräfte visuell ansprechen und überzeugen

HANDWERK 4.0: DAS VIDEO-RECRUITING ALS EINE MODERNE FORM DER FACHKRÄFTEGEWINNUNG BIETET BETRIEBEN AUF SOCIAL-MEDIA-PLATTFORMEN DIE MÖGLICHKEIT, SICH ALS ATTRAKTIVE ARBEITGEBER ZU PRÄSENTIEREN.



Einblicke in den Berufsalltag des eigenen Handwerksbetriebes vermitteln eine authentische Arbeitsatmosphäre.

Text: *Thomas Busch*

Kurzvideos verzeichnen im Internet eine ständig steigende Reichweite: Laut Statista.de liegt der Anteil der 14- bis 30-Jährigen, die wöchentlich Videos in sozialen Medien nutzen, in Deutschland bei 79 Prozent. Die ARD-/ZDF-Medienstudie 2024 zeigte darüber hinaus, dass junge Menschen bis 24 Jahren im Durchschnitt fast 45 Minuten täglich damit verbringen, Kurzvideos auf dem Smartphone anzusehen. Bei den 30- bis 49-Jährigen sind es immerhin 21 Minuten. Damit sind Kurzvideos für viele Menschen mittlerweile ein selbstverständlicher Teil des täglichen Lebens. Diesen Trend können sich Handwerksbetriebe zunutze machen, um potenzielle Fachkräfte und Berufseinsteiger auf neuen Wegen zu erreichen – per Video-Recruiting. Aber was genau verbirgt sich hinter diesem Begriff? Und wie lassen sich Interessenten am besten ansprechen?

Foto: © DigitalMagicians/stock.adobe.com

DIE AUFMERKSAMKEIT FESSELN

Video-Recruiting ist eine innovative Form der Personalgewinnung, bei der sich Unternehmen in kurzen Videos als attraktive Arbeitgeber präsentieren, um potenzielle Mitarbeiter anzusprechen. Dabei geht es nicht nur darum, offene Stellen zu besetzen, sondern auch die eigene Unternehmenskultur und Arbeitsatmosphäre authentisch zu vermitteln. Gerade handwerkliche Tätigkeiten lassen sich besonders gut in bewegten Bildern darstellen: So können Interessenten direkt das Arbeitsumfeld und ihre späteren Aufgaben sehen. Außerdem lassen sich die Vorzüge eines Betriebs, spannende Projekte oder eine besonders familiäre Atmosphäre anschaulich präsentieren.

»Video-Recruiting ist sinnvoll, weil es die Aufmerksamkeit der Jobsuchenden effektiver fesselt als reine Textinhalte«, erklärt Bastian Naurath, Gründer der SEO-Agentur Curato Leads. »Denn Videos sprechen mehrere Sinne an, vermitteln Emotionen und erlauben einen authentischen Einblick in den Arbeitsalltag. Zudem sind soziale Medien und Plattformen wie TikTok oder Instagram sehr stark auf Videoinhalte ausgerichtet, was ihre Reichweite und Interaktion enorm erhöht.« Ein besonderer Effekt in sozialen Netzwerken: Hier erreichen Betriebe nicht nur Handwerker, die gerade aktiv auf Stellensuche sind, sondern auch potenzielle Interessenten, die durch die Stichwortsuche oder automatische Video-Empfehlungen eher zufällig auf das Recruiting-Video stoßen – und sich spontan für den ausgeschriebenen Job begeistern.

BERUFE GREIFBAR MACHEN

Die Funktionsweise von Video-Recruiting ist schnell erklärt: Anstelle einer klassischen Stellenanzeige erstellen Betriebe ein kurzes Video, das die wichtigsten Aspekte des Unternehmens und der ausgeschriebenen Stelle beleuchtet. Dieses Video kann dann auf verschiedenen Kanälen, wie der eigenen Website, sozialen Medien oder in Online-Jobbörsen veröffentlicht werden. Bastian Naurath: »Für Handwerksbetriebe bieten Videos die Möglichkeit, Berufe greifbar zu machen und die Arbeitgebermarke attraktiv zu präsentieren.« Interessenten bekommen so einen lebendigen Eindruck vom Betrieb und können besser entscheiden, ob sie sich hier wohlfühlen würden.

KREATIV UND AUTHENTISCH

Bei der Umsetzung eines Recruiting-Videos haben Handwerksbetriebe zwei Möglichkeiten: Professionelle Ergebnisse liefern Agenturen oder Dienstleister, die sich auf Videoproduktionen spezialisiert haben. Diese Lösung empfiehlt sich für Betriebe, die selbst möglichst wenig Zeit investieren wollen oder Wert legen auf qualitativ hochwertige Ergebnisse. Je

»Videos sprechen mehrere Sinne an, vermitteln Emotionen und erlauben einen authentischen Einblick in den Arbeitsalltag.«

Bastian Naurath, Gründer der SEO-Agentur Curato Leads

nach Aufwand und eigenen Wünschen liegen die Gesamtkosten hier meist im vier- bis fünfstelligen Bereich pro Video. Für den Erfolg eines Videos sind allerdings weder die Kosten noch die Professionalität entscheidend: Denn im Gegensatz zu hochglanzpolierten Image-Videos zählen bei Recruiting-Videos vor allem unverfälschte Authentizität und Kreativität. Dies zeigte zum Beispiel die Glaserei Sterz aus Langen, die lange Zeit keine Azubis fand – bis der Chef ein selbstgedrehtes Video in den sozialen Netzwerken online stellte, in dem er eine große Glasplatte fallen ließ und die Vorzüge seiner Azubiplätze aufzählte (tinyurl.com/yf3fuubz). Das Video besteht nur aus einem Take, ohne Schnitte, ohne Drehbuch, ohne technische Feinheiten – einfach echt. In kürzester Zeit wurde der 80 Sekunden lange Clip zum viralen Hit, verzeichnete mehr als eine Million Abrufe – und die Glaserei freute sich über mehr als 35 Bewerbungen.

ÜBERSCHAUBARE TECHNIK

Wenn Betriebe ihre Recruiting-Videos selbst realisieren wollen, genügt zum Start ein Smartphone oder Tablet mit guter Kamera. Für wackelfreie Bilder sorgt am besten ein Stativ, außerdem sollten Video-Einsteiger auf eine gute Beleuchtung und klaren Ton achten. Wenn einzelne aufgenommene Szenen später neu zusammengeschnitten, optimiert, mit Kommentaren, Effekten, Hintergrundmusik oder Untertiteln versehen werden sollen, hilft eine Videobearbeitungssoftware. Viele gute Programme, deren Grundfunktionen meist ohne Vorkenntnisse oder nach kurzer Einarbeitungszeit nutzbar sind, stehen im Internet kostenlos zum Download bereit (s. Tabelle).

ERFOLGSFAKTOREN: HUMOR UND EMOTION

Doch welche Inhalte versprechen hohe Abrufzahlen? »Die besten Erfolge erzielen meist humorvolle oder emotionale Storys – zum Beispiel lustige Szenen aus dem Berufsalltag oder berührende Geschichten von Azubis«, erklärt Bastian Naurath. »Denkbar sind aber auch Vorher-Nachher-Videos von erfolgreich abgeschlossenen Projekten oder authentische Einblicke in den eigenen Arbeitsalltag, die Werkstatt und spannende Baustellen.«

Damit bieten Videos in sozialen Netzwerken zahlreiche Möglichkeiten, junge Talente und Fachkräfte für das eigene Team zu gewinnen. Mit etwas Kreativität können selbst kleine Betriebe in kürzester Zeit erfolgreich Videos erstellen und diese zusätzlich zu klassischen Online-Stellenausschreibungen nutzen. So wird Video-Recruiting für Handwerksbetriebe aller Größen zu einer effektiven Möglichkeit, die Reichweite eigener Jobangebote zu vergrößern.



Um Recruiting-Videos zu realisieren, genügt ein Smartphone oder Tablet mit guter Kamera.



IM ÜBERBLICK



SOFTWARE FÜR VIDEOBEARBEITUNG

	CLIPCHAMP	DAVINCI RESOLVE	LIGHTWORKS	POWERDIRECTOR 365 BUSINESS
Anbieter	Microsoft	Blackmagic Design	LWKS Software	CyberLink
Funktionen	Einfache Software zum Schneiden, Bearbeiten und Optimieren von Videos	Professionelle Software zum Schneiden, Bearbeiten und Optimieren von Videos	Professionelle Software zum Schneiden, Bearbeiten und Optimieren von Videos	Software zum Schneiden, Bearbeiten und Optimieren von Videos und Social-Media-Content, inkl. lizenzfreier Bilder, Videos und Musik
Betriebssysteme	Windows, Android, iOS, Webbrowser	Windows, macOS, Linux	Windows, macOS, Linux	Windows. Reine Videobearbeitung auch unter Android, iOS
Preis	Kostenlose Version, u. a. in Windows 10/11 enthalten. Premium-Version: ab 11,99 €/Monat	Kostenlose Version mit eingeschränktem Funktionsumfang. Vollversion (Kauf): 329 €	Free-Version mit eingeschränktem Funktionsumfang. Vollversion ab 12,99 €/Nutzer monatlich	ab 12,50 €/Monat (Jahreslizenz)
Internet	clipchamp.com	blackmagicdesign.com	lwks.com	de.cyberlink.com

Tabelle: Stand 23. Januar 2025. Alle Angaben ohne Gewähr.

Grafik: © DHB

CHECKLISTEN

MIT RECRUITING-VIDEOS ZUM ERFOLG

Authentizität: Zeigen Sie Ihr Unternehmen so, wie es wirklich ist. Lassen Sie Mitarbeiter zu Wort kommen und geben Sie Einblicke in den Berufsalltag.

Story: Erzählen Sie interessante Geschichten, die Ihren Betrieb oder einzelne Mitarbeiter in den Mittelpunkt stellen.

Originalität: Heben Sie sich von Recruiting-Videos anderer Unternehmen ab – durch spannende Kameraeinstellungen, ungewöhnliche Erzählperspektiven und eine große Portion Humor.

Kürze: Die Aufmerksamkeitsspanne von Zuschauern im Internet ist begrenzt. Halten Sie Videos deshalb möglichst kurz – maximal zwei bis drei Minuten.

Call to Action: Am Ende des Videos sollten Sie Zuschauer auffordern, sich zu bewerben. Geben Sie klare Anweisungen, wie dies erfolgen kann.

Kanäle: Verbreiten Sie Ihr Video auf verschiedenen Kanälen, wie soziale Medien, Jobbörsen und die eigene Website, um eine möglichst große Zielgruppe zu erreichen.

ZIELGRUPPEN EFFEKTIV ANSPRECHEN

Manchmal wünschen sich Betriebe mehr Bewerbungen von bestimmten Zielgruppen – zum Beispiel, um bestimmte Fähigkeiten und Erfahrungen ins Unternehmen zu holen oder um die Diversität des Teams zu erhöhen. Dazu gibt die SEO-Agentur Curato Leads die folgenden Tipps:

Frauen: Betriebe können Frauen gezielt ansprechen, indem Videos weibliche Vorbilder im Handwerk zeigen und auf Gender-Vielfalt sowie ein unterstützendes Arbeitsumfeld hinweisen.

Ältere Fachkräfte: Diese Zielgruppe überzeugen oft Inhalte, die auf Erfahrung und Stabilität abzielen, wie der Umgang mit hochwertigen Werkzeugen oder die Weitergabe von Wissen an die nächste Generation.

Azubis/Fachkräfte mit geringen Deutschkenntnissen: Hier empfehlen sich Untertitel in einfacher Sprache oder mehrsprachige Inhalte. Auch Emojis und visuelle Inhalte können helfen.

Fachkräfte im Ausland: Um Sprachbarrieren zu überbrücken, sollten Betriebe Videos mit Untertiteln in Englisch oder anderen relevanten Sprachen erstellen. Inhaltlich überzeugen Projekte, die internationale Standards oder interessante Herausforderungen bieten.

CHECKLISTE VIDEO-RECRUITING IN SOZIALEN MEDIEN

VORBEREITUNGEN

Zielgruppe definieren

Wer soll angesprochen werden (z. B. Fachkräfte, Azubis)?

Erwartungen formulieren

Welche Fähigkeiten und Erfahrungen sollen die neuen Mitarbeiter mitbringen?

Equipment beschaffen

Je nach Drehort werden Kamera (Smartphone reicht oft aus), Mikrofon, Stativ oder Beleuchtung benötigt.

INHALTLICHE PLANUNG

Besonderheiten herausarbeiten

Was macht den eigenen Betrieb einzigartig? Welche Werte sollen vermittelt werden? Von welchen besonderen Benefits und Chancen profitieren Mitarbeiter?

Skript erstellen

Welche Inhalte sollen transportiert werden? Wer tritt vor der Kamera auf? Welche Szenen und Übergänge bieten sich an? Gibt es vorbereitete Texte und Handlungen oder sollen die Mitarbeiter vor der Kamera spontan agieren?

Drehorte auswählen

Wo lässt sich die Atmosphäre des eigenen Betriebs am besten zeigen (z. B. Werkstatt, Baustelle, Büro, Verkaufsräume)?

Story entwickeln

Wie lassen sich die Inhalte unterhaltsam, sympathisch und überzeugend umsetzen? Mögliche Ideen: Geschichten von bestehenden Mitarbeitern, erfolgreiche Projekte, Arbeitsalltag, Azubi-Videotagebuch.

AUFNAHME

Visuelle Gestaltung

Wichtig ist eine einheitliche und markengerechte Gestaltung aller Videos mit authentischer, aber trotzdem guter Aufnahmequalität.

Geeignete Beleuchtung

Die Bilder sollten weder über- noch unterbelichtet sein – ohne Schatten und Gegenlicht.

Guter Ton

Störende Hintergrundgeräusche und Rauschen unbedingt vermeiden.

Direkte Ansprache

Am Ende des Videos sollten Interessenten explizit aufgefordert werden, sich zu bewerben.

NACHBEARBEITUNG

Dynamischer Schnitt

Mit einer Schnittsoftware lassen sich Szenen einfach zusammenschneiden, kürzen oder mit Effekten versehen. Die Länge des fertigen Videos sollte zwei bis drei Minuten nicht überschreiten.

Musik unterlegen

Je nach Video kann leise Hintergrundmusik die Stimmung einzelner Szenen unterstreichen. Als kostenfreie Lösung gibt es im Internet lizenz-/GEMAFreie oder vollständig KI-generierte Musik.

Gezielte Nachvertonung

Falls die Menschen vor der Kamera nicht selbst sprechen sollen, kann das Video mit einem Off-Sprecher nachvertont werden. Am erfolgreichsten sind dabei klare und einfache Botschaften.

Untertitel hinzufügen

Falls sich Interessenten das Video ohne Ton ansehen – zum Beispiel in Pausenräumen, öffentlichen Verkehrsmitteln oder Wartezimmern – sollten die wichtigsten Szenen mit Untertiteln versehen werden.

VERÖFFENTLICHUNG

Plattformen auswählen

Wo wird das fertige Video veröffentlicht (z. B. eigene Website, Jobbörsen, soziale Medien)?

Video umwandeln

Falls nötig, sollte das Video für die verschiedenen Plattformen angepasst werden (z. B. Länge, Formate).

Reichweite erhöhen

Damit das Video bei der Eingabe relevanter Suchwörter gefunden wird, sollten beim Hochladen wichtige Keywords und Hashtags hinterlegt werden.

Gesetze beachten

Berücksichtigt das Video alle geltenden Gesetze, wie die DSGVO, das Urheberrecht und das Telemediengesetz?

NACHBEREITUNG

Ergebnisse auswerten

Wie viele Aufrufe, Likes und Kommentare gibt es? Wie viele Bewerbungen sind eingegangen?

Feedback einholen

Was hat Bewerbern gefallen? Wo gibt es Verbesserungspotenzial?

Videos optimieren

Mit den Ergebnissen lassen sich künftig Videos noch besser auf gewünschte Zielgruppen zuschneiden.

Die richtigen Kanäle zur Ansprache von Jugendlichen

HANDWERK 4.0: JEDES JAHR BLEIBEN RUND 20.000 AUSBILDUNGSSTELLEN IM HANDWERK UNBESETZT. EINE STUDIE BESAGT, DASS VIELE UNTERNEHMEN IN DEN FALSCHEN KANÄLEN SUCHE.

Text: *Thomas Busch*

Die Suche nach qualifiziertem Nachwuchs stellt Handwerksbetriebe vor große Herausforderungen. Das liegt auch daran, dass Jugendliche der Generation Z mit digitaler Technik aufgewachsen sind und soziale Medien besonders intensiv nutzen. Für Berufseinsteiger zählen Videos in sozialen Netzwerken deshalb zu den wichtigsten Informationsquellen in Sachen Ausbildung. Allerdings suchen sie dort oft vergeblich nach Angeboten: So fand das Institut der deutschen Wirtschaft zusammen mit der Bertelsmann Stiftung im August 2024 heraus, dass sich Azubis und Unternehmen in sozialen Netzwerken »verpassen«: Demnach nutzen 71 Prozent der Unternehmen die Plattform Facebook, um über Azubiplätze zu informieren – dort sucht aber nur ein Viertel der Jugendlichen nach Ausbildungsangeboten. Stattdessen nutzen junge Menschen sehr viel häufiger die Videoplattformen YouTube (47 Prozent) und TikTok (30 Prozent) – auf diesen Kanälen sind aber kaum offene Azubistellen zu finden. So versäumen es aktuell 82 Prozent aller Unternehmen, bei YouTube konkrete Einstiegs- und Karrieremöglichkeiten zu veröffentlichen.

Mit Kreativität und humorvollen Beiträgen junge Leute für die Arbeit im Handwerk begeistern



● REC



AUSGEWÄHLTE SOZIALE NETZWERKE FÜR VIDEO-RECRUITING

NETZWERK	FACEBOOK	YOUTUBE	INSTAGRAM	TIKTOK
Beschreibung	Soziale Plattform zum Teilen von Texten, Fotos und Videos	Soziale Plattform zum Teilen von Videos	Soziale Plattform zum Teilen von Fotos und Videos	Soziale Plattform zum Teilen von Kurzvideos
Nutzer weltweit	über 3,1 Milliarden	ca. 2,5 Milliarden	ca. 2 Milliarden	ca. 1,6 Milliarden
Internet	facebook.de	youtube.com	instagram.com	tiktok.com

Tabelle: Stand 23.01.2025. Alle Angaben ohne Gewähr.

Graphik: © DHB



KOMMUNIKATIONSSTRATEGIEN ÜBERDENKEN

Um junge Talente für das Handwerk zu begeistern, sollten Handwerksbetriebe deshalb ihre Kommunikationsstrategie überdenken: Wer ausschließlich auf Zeitungsanzeigen, Online-Jobbörsen und die eigene Website setzt, wird von einem Großteil der Jugendlichen oft gar nicht wahrgenommen. Mehr Erfolg verspricht der Einstieg ins Video-Recruiting: Eine Konzentration auf Kurzvideos in sozialen Medien kann eine bessere Reichweite und damit mehr Azubi-Bewerbungen bringen.

Dabei ist es wichtig, die richtigen Kanäle zu nutzen, um junge Menschen für eine Ausbildung zu gewinnen. Vor allem YouTube bietet mit kurzen und langen Videos viele Möglichkeiten, das Handwerk anschaulich und mit allen Facetten zu präsentieren. Hier können Betriebe junge Menschen mit Erfolgsgeschichten ehemaliger Azubis oder spannenden Einblicken in den Berufsalltag für das Handwerk begeistern. Auch die Video-App TikTok ermöglicht es, mit kreativen und humorvollen Inhalten eine junge Zielgruppe zu erreichen: Kurze, dynamische Videos und Stories, die Arbeiten im Handwerk auf unterhaltsame Weise darstellen, sind hier sehr besonders effektiv. Die Ansprache sollte dabei locker und modern sein, um die Aufmerksamkeit der Jugendlichen zu gewinnen. Darüber hinaus bietet Instagram als reichweitenstarkes Medium interessante Möglichkeiten, mit Berufseinsteigern über das Videoformat »Instagram Reels« in Kontakt zu treten und eine authentische Unternehmenskultur zu vermitteln. »Neue Inhalte sollten konsistent und regelmäßig veröffentlicht werden, um die Reichweite zu steigern und in Erinnerung zu bleiben«, empfiehlt Bastian Naurath von der SEO-Agentur Curato Leads. »Darüber hinaus empfiehlt es sich, die Videos auch auf klassischen Jobplattformen, wie Indeed, und in Unternehmensnetzwerken, wie LinkedIn, zu teilen.«

DIGITALE INTERAKTION

Doch nicht nur die Wahl der richtigen Kanäle ist entscheidend: Auch die Inhalte müssen auf die Zielgruppe zugeschnitten sein. Authentizität, Ehrlichkeit und eine klare, unkomplizierte Sprache sind dabei das A und O. Denn junge Menschen erwarten keine auf Hochglanz polierten Imagefilme, sondern authentische Einblicke in den Berufsalltag. Ein weiterer wichtiger Faktor für Jugendliche ist Interaktion: Betriebe sollten auf Kommentare und Fragen immer zeitnah eingehen, um so Wertschätzung und Zuverlässigkeit zu zeigen.

EINFACHE BEWERBUNGSPROZESSE

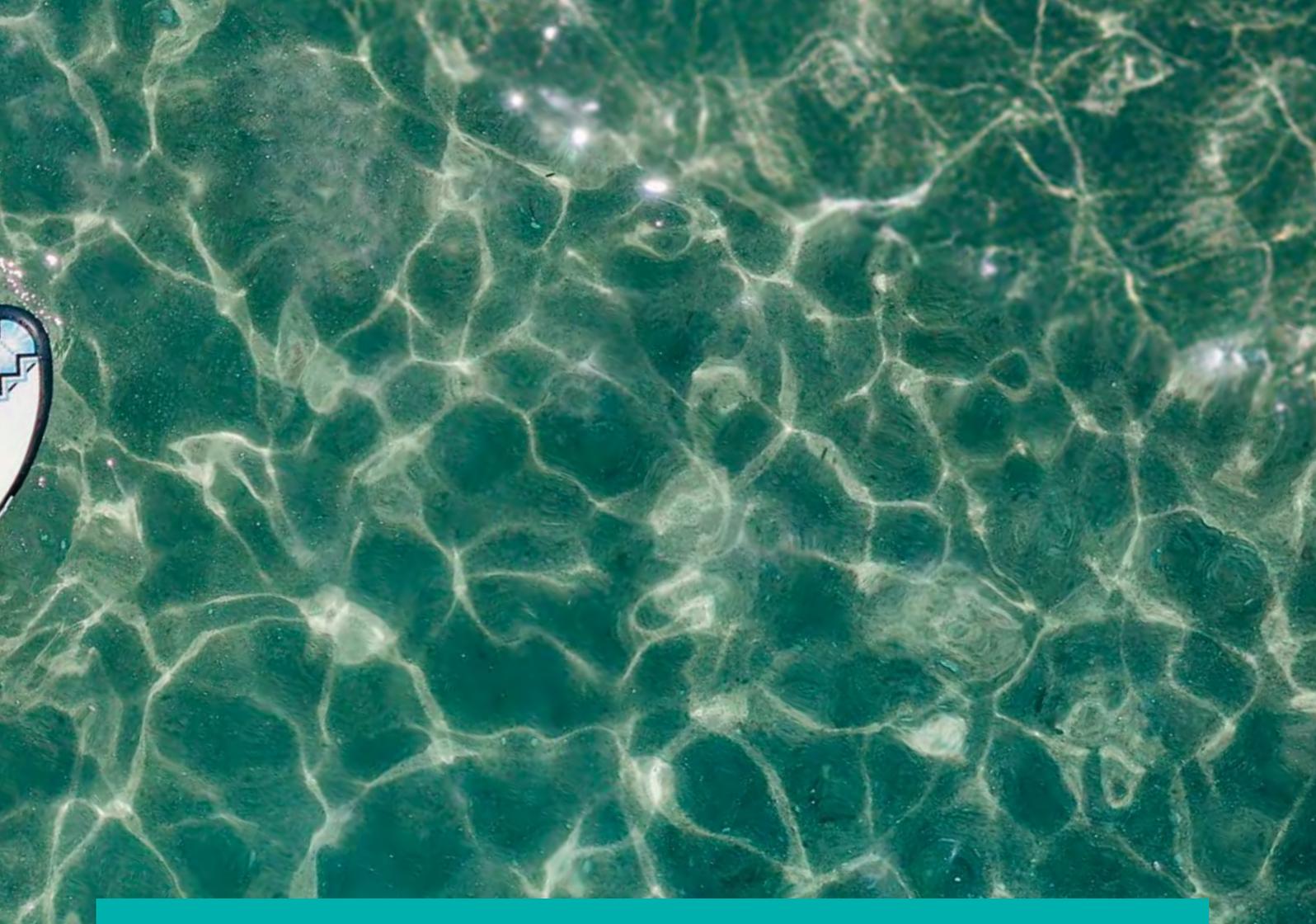
Um junge Menschen für eine Ausbildung im Handwerk zu gewinnen, ist es außerdem wichtig, den Bewerbungsprozess so einfach und schnell wie möglich zu gestalten. So erwarten Berufseinsteiger heute unkomplizierte Online-Bewerbungsformulare, schnelle Rückmeldungen und einen persönlichen Ansprechpartner. Dabei sollten Betriebe alle digitalen Elemente für verschiedene Displaygrößen anpassen: »Die Karriereseite und das Bewerbungsformular müssen für mobile Geräte optimiert sein«, empfiehlt Bastian Naurath. »Denn wenn Betriebe Inhalte auf sozialen Medien veröffentlichen, werden diese oft über das Handy abgerufen.«

Fazit: Mit Kurzvideos in sozialen Netzwerken steht Handwerkern ein vielversprechendes Recruiting-Werkzeug zur Verfügung, um Berufseinsteiger zielgenau anzusprechen. So können Betriebe durch eine authentische Kommunikation und digitale Bewerbungsprozesse dem Fachkräftemangel entgegenwirken und ihr Unternehmen für die Zukunft aufstellen.



Videos lassen sich auch auf klassischen Jobplattformen, wie Indeed, und in Unternehmensnetzwerken, wie LinkedIn, veröffentlichen.





SIGNAL IDUNA 
füreinander da

Für einen Lebensabend ohne schlaflose Nächte. **#BesserFürsGeld**

Jetzt Ihren Vermögensaufbau mit SIGNAL IDUNA planen.



Mehr Informationen auf
signal-iduna.de/besserfuersgeld

WERKMANGEL

BGH: KOSTENVORSCHUSS TROTZ MINDERUNG



Foto: © iStock.com/Sygnester

Ein Kunde kann wegen eines Werkmangels vom Handwerker zuerst die Minderung, später stattdessen auch einen Kostenvorschuss zur Beseitigung fordern.

Der Besteller eines Werkes kann bei Mängeln auch dann einen Kostenvorschuss für deren Beseitigung verlangen, wenn er zuvor die Minderung des Preises erklärt hat. Das hat der Bundesgerichtshof entschieden.

Der Fall: Ein Hausbesitzer hatte wegen Baumängeln vor Gericht zunächst eine Minderung des Preises von der Baufirma gefordert. Das Landgericht Lüneburg wies ihn ab, weil sein Haus durch den Mangel nicht an Wert verloren hätte. Anschließend klagte der Hausherr auf Kostenvorschuss, um die Mängel selbst zu beseitigen.

Das Urteil: Der Bundesgerichtshof (BGH) ließ das zu: Der Besteller könne wegen der Baumängel auch dann einen Kostenvorschuss verlangen, wenn er zuvor eine Minderung erklärt habe. »Nach dem Gesetzeswortlaut ist davon auszugehen, dass diese Rechte nebeneinander bestehen können«, so das Urteil wörtlich. Dass der Kunde den Preis nicht mindern konnte, hindere ihn nicht daran, den kleinen Schadensersatz (§ 634 Nr. 4 BGB, § 281 BGB) oder Aufwendungsersatz (§ 634 Nr. 2 BGB, § 637 Abs. 1 BGB) zu fordern, so das Urteil wörtlich. Nur so sei ein voller Ausgleich wegen des Mangels gewährleistet, urteilten die Bundesrichter. Lediglich die Nacherfüllung, der große Schadensersatz oder der Rücktritt vom Vertrag seien hier ausgeschlossen, betonten sie.

Der Bauunternehmer habe nämlich doppelt vertragswidrig gehandelt: Weder habe er ein mangelfreies Werk hergestellt noch sei er seiner Nacherfüllungspflicht nachgekommen. Daher sei sein Interesse, nach einer Minderung nicht mehr wegen Mängelbeseitigung in Anspruch genommen zu werden, nicht mehr schützenswert. Sei der Besteller nach der Minderung weiter zur Selbstvornahme berechtigt, könne er vom Unternehmer einen Kostenvorschuss für den benötigten Betrag verlangen, der die Höhe der Minderung übersteige (Bundesgerichtshof, Urteil vom 22. August 2024, Az.VII ZR 68/22). AKI

SCHWARZARBEIT

ILLEGALE KONKURRENZ

2024 haben mindestens 5,4 Prozent der Deutschen – rund 3,3 Millionen Frauen und Männer – zwischen 15 und 74 Jahren schwarzgearbeitet. Das zeigt eine neue IW-Studie. In früheren Befragungen waren es ähnlich viele. Die Schattenwirtschaft habe zwischen 2014 und 2024 rund zehn Prozent des Bruttoinlandsprodukts ausgemacht, so das IW. Laut der Finanzkontrolle Schwarzarbeit (FKS) des Zolls entstand dem Staat im Jahr 2023 ein Schaden von 615 Millionen Euro. Die Dunkelziffer wird noch deutlich höher liegen. Besonders Männer sind anfällig für den Betrug: Während 7,5 Prozent der Männer in den letzten zwölf Monaten am Fiskus vorbeigearbeitet haben, sind es 3,5 Prozent der Frauen. Auch beim Alter gibt es große Unterschiede: Elf Prozent der jüngeren Menschen (18 bis 34 Jahre) haben schwarzgearbeitet, bei den 35- bis 75-Jährigen sind es laut IW drei bis fünf Prozent. Im November hat die Bundesregierung einen Gesetzesentwurf zur Modernisierung und Digitalisierung der Schwarzarbeitsbekämpfung veröffentlicht, um die Behörden im Kampf gegen Schwarzarbeit zu stärken. KF

SANIERUNG

BESCHEINIGUNG FÜR FACHUNTERNEHMEN

Die energetische Gebäudesanierung wird mit einer Steuerermäßigung von bis zu 40.000 Euro gefördert. Fachunternehmen stellen eine Bescheinigung für das Finanzamt aus. Für 2025 gibt es eine neue Musterbescheinigung, die für alle neuen Maßnahmen genutzt werden muss. Neu ist, dass es jetzt nur noch ein einheitliches Musterformular gibt. Ohne diese Bescheinigung können Kundinnen und Kunden nicht die Steuerermäßigung bei ihrem Finanzamt beantragen. Die neue Musterbescheinigung finden Sie kostenlos unter [handwerksblatt.de/musterbescheinigung](https://www.handwerksblatt.de/musterbescheinigung)

ENTLASTUNG

JETZT STROMSTEUER- RÜCKERSTATTUNG SICHERN

Handwerksbetriebe, die produzierend tätig sind, können von einer höheren Entlastung von der Stromsteuer profitieren. Die Erstattung gibt es ab einem Stromverbrauch von etwa 12.500 Kilowattstunden im Jahr.

Unternehmen, die zum produzierenden Gewerbe zählen, können unter bestimmten Voraussetzungen eine Rückerstattung der Stromsteuer beantragen. Die Entlastung ist zuletzt deutlich gestiegen: Für den Zeitraum 1. Januar 2024 bis einschließlich 31. Dezember 2025 beträgt der Entlastungssatz 20 Euro für eine Megawattstunde (2,00 ct/kWh), meldet der Zoll. Bis 2023 lag er bei 5,13 Euro je Megawattstunde (0,513 ct/kWh). Der Strom für E-Autos oder Lastenräder im Fuhrpark ist allerdings von der Entlastung ausgeschlossen. Der Antrag auf die Stromsteuer-Rückerstattung kann seit dem 1. Januar 2025 beim zuständigen Hauptzollamt gestellt werden

(Stichpunkt: »Entlastung Energie/Strom für Unternehmen«). Dafür brauchen die Antragsteller ein ELSTER-Organisationszertifikat. Die Rückerstattung erhält das Unternehmen, wenn der Entlastungsbetrag im Kalenderjahr den Betrag von 250 Euro übersteigt. »Dies entspricht einem Stromverbrauch von 12.500 kWh und ist eine deutliche Senkung im Vergleich zu dem bisherigen Verbrauchsgrenzwert in Höhe von 48.700 kWh«, berichtet der Zentralverband des Deutschen Handwerks. Durch die Erhöhung des Entlastungsbetrages würden mehr Betriebe mit energieintensiven Maschinen die Steuerentlastung beantragen können. *KF*

OFFENLEGUNGSFRIST

SCHONFRIST BIS ZUM 1. APRIL

Bestimmte Unternehmen – insbesondere Kapitalgesellschaften – sind verpflichtet, ihre Rechnungslegungsunterlagen einmal im Jahr elektronisch offenzulegen.

Das Bundesamt für Justiz hat nun mitgeteilt, dass es gegen Unternehmen, deren gesetzliche Offenlegungsfrist das Geschäftsjahr mit dem Bilanzstichtag 31. Dezember 2023 eigentlich am 31. Dezember 2024 endet, vor dem 1. April 2025 kein Ordnungsgeldverfahren nach Paragraph 335 HGB einleiten wird. Dies sei mit dem Bundesjustizministerium abgestimmt und soll angesichts der anhaltenden Nachwirkungen der Ausnahmesituation der Corona-Pandemie die Belange der Beteiligten – Unternehmen und Steuerkanzleien – »angemessen berücksichtigen«, heißt es. Rund 1,5 Millionen Unternehmen in Deutschland sind zur Offenlegung ihres Jahresabschlusses verpflichtet. *KF*

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





Foto: © iStock.com/Designer

Interview: **Kirsten Freund**

Der Umstieg auf die E-Rechnung ist einfacher als viele denken, sagt Christian Steiger, Geschäftsführer von Lexware, Marktführer für kaufmännische Softwarelösungen. Für Unternehmen, die den Wechsel bereits geschafft haben, sei der Aufwand oft geringer als erwartet gewesen. Laut einer Studie der Universität Erlangen-Nürnberg von Oktober profitieren sie dann von Effizienzsteigerungen, Kosteneinsparungen und einem Plus an Umweltfreundlichkeit. Die Studie hat aber auch ergeben, dass viele Selbstständige und kleine Unternehmen weiterhin auf Word oder Excel zur Rechnungsstellung setzen. 74 Prozent der Steuerkanzleien berichteten, dass ihre Mandanten vor allem aus Gewohnheit und aufgrund des geringen Rechnungsvolumens solche Tools nutzen.

»Das E in E-Rechnung steht für einfach«

»DIE E-RECHNUNG KÖNNTE ZUM KATALYSATOR FÜR DIE DIGITALISIERUNG DER UNTERNEHMEN WERDEN«, SAGT CHRISTIAN STEIGER, GESCHÄFTSFÜHRER VON LEXWARE.

Wir haben bei Christian Steiger nachgefragt, warum trotz der vielen Vorteile und der E-Rechnungspflicht zum 1. Januar 2025 vor allem kleinere Betriebe das Thema E-Rechnung weiterhin vor sich her schieben, wie groß der Umstellungsaufwand wirklich ist und welche Rolle KI in der Buchhaltung künftig spielen wird.

DHB: Herr Steiger, wie funktioniert die Umstellung auf die E-Rechnung mit Hilfe einer Buchhaltungssoftware, wie groß ist der finanzielle und zeitliche Aufwand?

Christian Steiger: Ich sage gerne: Das »E« in E-Rechnung steht eigentlich für »einfach« oder »erledigt«, wenn Unternehmen auf Software setzen. Denn: Mit der richtigen Lösung schreiben Unternehmer und Unternehmerinnen automatisch E-Rechnungen und müssen sich mit diesem Thema überhaupt nicht weiter befassen.

Wir haben das technisch in all unsere Lösungen integriert, denn genau das ist ja unsere Aufgabe als Softwareanbieter: Es den Unternehmen einfacher machen. Der finanzielle Invest hängt vom Umfang der Lösung ab. Die kleinste Variante von Lexware Office gibt es zum Beispiel ab 6,90 Euro im Monat. Wenn man plötzlich keine Papierrechnungen mehr versendet, sind die Kosten allein über das gesparte Porto nicht der Rede wert.

INFOS ZUR E-RECHNUNG

Umfassende Informationen zur Umstellung auf die E-Rechnung und wie das in kleinen und mittleren Betrieben gelingt, finden Sie im Themenspecial handwerksblatt.de/e-rechnung



Foto: © Lexware

DHB: Warum haben Unternehmen, die jetzt nicht digitalisieren, kurz- oder langfristige Nachteile?

Steiger: Ehrlich gesagt: Es ist erschreckend, dass wir immer noch über diese Frage sprechen müssen. Zum einen gibt es gesetzliche Pflichten, die Grund genug sind, sich digital aufzustellen. Die E-Rechnung zum Beispiel oder auch die Grundsätze der ordnungsgemäßen Buchführung (GOBD).

Viel wichtiger: Die Digitalisierung ist Zukunftsgarant. Wir haben es ganz deutlich während der Pandemie gesehen: Wer digitalisiert war, der kam besser durch die Krise. Digitale Prozesse sparen enorme Zeit und sind die Basis, um auch künftig erfolgreich sein zu können. Die Chancen, die mit KI bevorstehen, sind nur für die nutzbar, die schon digitalisiert sind. Da können künftig ganze Branchen abgehängt werden, wenn sie immer noch fragen, warum sie sich digitalisieren müssen.

Die E-Rechnung könnte jetzt zum Katalysator für die Digitalisierung der Unternehmen werden, die sich bis heute noch mit Word und Excel behelfen. Mit der Digitalisierung können Betriebe ihre Geschäftsprozesse und die Buchhaltung weitestgehend automatisieren. Damit können sie dann eben auch ihre eigenen Unternehmensdaten noch effizienter nutzen, vor allem mit den Möglichkeiten, die sich aus der rasanten KI-Entwicklung ergeben.

DHB: Welche Rolle wird KI bei der Buchhaltung künftig spielen? Welche Vorteile bietet das für kleine Unternehmen?

Steiger: Wir entwickeln gerade eine KI-Lösung, die den Betrieb auf Basis der eigenen Geschäftszahlen berät. Ich halte das für einen absoluten Gamechanger! Unternehmer und Unternehmerinnen stehen vor großen Fragen. Soll ich meine Preise anpassen? Kann ich einen neuen Mitarbeitenden einstellen? Diese Fragen wird bald eine intelligente, sprachbasierte Software beantworten – wie in einem Gespräch mit dem engsten Geschäftspartner. Wir befähigen Unternehmer und Unternehmerinnen, ihre eigenen Daten nutzbar zu machen und sich KI-gestützte Beratung zu holen.

Mehr noch: Die KI kann auch »einfach machen«, zum Beispiel indem sie auf Basis von Datenauswertungen Marketingkampagnen plant und sogar umsetzt. Zum Beispiel: Erstelle mir einen Instagram-Post aus meinem aktuellen Angebot. Das reduziert erheblich den Zeit- und Kostenaufwand für Recherche, Berechnungen und Beratung für kleine Unternehmen.

»Der Umstieg ist leichter als gedacht.«

Christian Steiger,
Geschäftsführer von
Lexware

DHB: Wie ist die aktuelle Situation bei kleinen und mittleren Betrieben im Handwerk, warum scheuen sie sich, sich mit dem Thema zu befassen, wo sind die größten Informationslücken?

Steiger: Ich kann verstehen, dass das erstmal eine Umstellung für alle ist, die noch keine digitalen Lösungen nutzen. Es braucht immer eine Anfangsinvestition. Aber wir sehen bei unseren Kunden und Kundinnen, wie sehr sie von einem digitalen Rechnungsmanagement profitieren. Das wird schnell zu Effizienzgewinnen und dann auch Kosteneinsparungen führen. Und für Unternehmen, die den Wechsel bereits geschafft haben, war der Aufwand oft geringer als erwartet. Daher ist meine Botschaft: Der Umstieg ist leichter als gedacht, und danach ist die Buchhaltung schneller, günstiger und umweltfreundlicher. Und wer einmal seine Prozesse digitalisiert hat, kann auch von den kommenden großen technologischen Umwälzungen profitieren.

Anzeige

TRICORP
WORKWEAR

ÜBER T

Tricorp ist ein Unternehmen, das in 18 Ländern arbeitet und nach und nach entwickelt. Wir sind ein Netzwerk von 18 Ländern.

Wir haben uns entschieden, sie zu unterstützen. Wir sind ein Unternehmen, das in 18 Ländern arbeitet und nach und nach entwickelt.

Wir sind ein Unternehmen, das in 18 Ländern arbeitet und nach und nach entwickelt. Wir sind ein Netzwerk von 18 Ländern.

WWW.TRICORP.COM

Text: Team Pensionflow_

ETFs erfreuen sich großer Beliebtheit, doch Aktienmärkte unterliegen teils starken Schwankungen. Die Haltedauer spielt deshalb eine entscheidende Rolle für den langfristigen Anlageerfolg. Je länger ein Investment gehalten wird, desto geringer ist die Wahrscheinlichkeit, mit einem ETF-Sparplan Verluste zu erleiden. Aber warum ist das so, und wie lässt sich dies mathematisch erklären?



Je länger der Anlagehorizont, desto mehr gleichen die Jahre mit Gewinnen die Verlustjahre aus.

Die Börse spiegelt die globale Wirtschaft und deren Unternehmen wider. Kurzfristig jedoch können zahlreiche Faktoren wie Wirtschaftskrisen, politische Unsicherheiten, Naturkatastrophen oder Pandemien die Kurse stark beeinflussen. Ein einzelnes Jahr an der Börse ist oft von hoher Volatilität geprägt, die sowohl erhebliche Gewinne als auch Verluste mit sich bringen kann. Historische Daten, beispielhaft der MSCI-World-Index, verdeutlichen dies: Etwa in einem von vier Jahren erzielte der Index eine negative Performance. Dennoch lag die durchschnittliche jährliche Rendite des Index in den vergangenen drei Jahrzehnten bei rund 7%. Für Anleger bedeutet dies, dass sie langfristig gute Chancen haben, von dieser durchschnittlichen Rendite zu profitieren, selbst wenn es in einzelnen Jahren zu Verlusten kommt. Je länger der Anlagehorizont, desto mehr gleichen die Jahre mit Gewinnen die Verlustjahre aus.

Der Rückgang des Risikos bei längerer Haltedauer lässt sich auch statistisch erklären. Das Gesetz der großen Zahlen besagt, dass der Durchschnitt einer Stichprobe mit wachsender Anzahl an Beobachtungen stabiler wird und sich dem Erwartungswert annähert. Bezogen auf den Aktienmarkt bedeutet dies, dass die durchschnittlichen Renditen mit zunehmender Haltedauer immer näher an den langfristigen Durchschnitt von etwa 7% pro Jahr heranrücken. Je länger Sie also am Aktienmarkt investiert bleiben, desto wahrscheinlicher ist es, den Erwartungswert zu erreichen. Statistisch lässt sich zeigen, dass bereits ab einer Anlagedauer von mehr als 25 Jahren das Verlustrisiko – also die Wahrscheinlichkeit, am Ende weniger zu haben, als eingezahlt wurde – bei nur noch 0,1% liegt. Nach 35 Jahren ist es statistisch nicht mehr messbar.

Langfristiges Investieren erfordert somit Geduld und Disziplin, doch diese Tugenden werden belohnt. Anleger, die über Jahrzehnte hinweg investiert bleiben, profitieren von den Wachstumschancen der Märkte und reduzieren zugleich das Risiko, durch kurzfristige Schwankungen Verluste zu erleiden. Aktien-ETFs stellen daher häufig eine gute Wahl für die Altersvorsorge dar, da der Anlagehorizont hier oft mehrere Jahrzehnte bis zum Renteneintritt umfasst.

pensionflow.de

AKTIEN-ETFs

Warum die Haltedauer entscheidend ist.



Foto: © iStock.com / popika

100

1925 — 2025

Jahre Festool: vom Handwerk inspiriert



*Werkzeughersteller aus Wendlingen setzt Erfolgsgeschichte mit **Akku-Systemtechnologie** fort.*

Das Jahr 2025 ist ein Grund zum Feiern und Danke sagen: Festool, Elektrowerkzeughersteller aus Wendlingen, feiert 100jähriges. Anlässlich des runden Jubiläums bedankt sich das Unternehmen bei seinen Kunden aus dem Handwerk – für die Treue, aber auch für die zahlreichen Rückmeldungen, die das Unternehmen immer wieder dazu inspiriert haben, Produkte stetig zu verbessern und Innovationen auf den Markt zu bringen.

1925 von Albert Fezer und Gottlieb Stoll noch unter dem Namen Fezer & Stoll gegründet, stellte das Unternehmen später unter dem Namen Festo und schließlich als Festool vor allem Werkzeuge für das Holzverarbeitende Handwerk her. Beinahe jährlich kamen Innovationen hinzu, von der Entwicklung neuer Elektrowerkzeuge bis hin zu heutigen Akku-Lösungen mit Systemgedanken – wo eines perfekt zum anderen passt.

Permanente Innovationen

Heute blickt das Familienunternehmen mit über 2.600 Mitarbeitenden auf eine unvergleichliche Erfolgsgeschichte zurück: von der Reparatur stationärer Maschinen über den Bau eigener stationärer Maschinen bis hin zur Entwicklung mobiler Werkzeuge. Von klassischen kabelgeführten Elektrowerkzeugen bis hin zur heutigen Akku-Technologie, die ein kabelloses Arbeiten auf der Baustelle ermöglicht. Längst hat sich das Produktportfolio von Werkzeugen und Maschinen aus dem Bereich der reinen Holzverarbeitung auch auf andere Gewerke wie das Maler-, Maurer- oder SHK-Handwerk ausgeweitet. So landete Festool beispielsweise mit dem Planex-Langhals Schleifer eine echte Innovation für das Malerhandwerk, indem es die Wand- und Deckenbearbeitung enorm erleichterte. Was alle Werkzeuge auszeichnet: Es gibt ein übergeordnetes kompatibles System. Konkret: Der Sauger kann an den Bohrer und an die Säge angebracht werden; eines passt zum anderen.

Einfach clever - das Festool 18-Volt-System

Auch bei den innovativen 18-Volt Akkuwerkzeugen lebt Festool im System. Egal welches Akku-Werkzeug der Handwerker für den Einstieg in die 18-Volt-Klasse wählt, ob Akkuschauber, Akku-Bohrhammer, Akku-Schlagbohrschrauber, Akku-Stichsäge oder Akku-Handkreissäge: Es ist in jedem Fall der Einstieg in ein ganzheitlich durchdachtes System. Mit Werkzeugen, die die Aufgabenfelder von Sägen bis Bohren und Schrauben mit besten Ergebnissen abdecken. Auch dank des innovativen EC-TEC Motor, nicht nur ein einfacher bürstenloser Motor, sondern ein speziell von Festool entwickeltes Antriebskonzept, das Energie spart und damit deutlich mehr Leistung aus einer Akku-Ladung ermöglicht für höchste Effizienz, Produktivität, Lebensdauer und Zuverlässigkeit.

Innovation durch Feedback

Die Festool Akku-Produkte entstehen im ständigen Austausch mit den Kundinnen und Kunden aus dem Handwerk: Sie wissen am besten, worauf es bei spezifischen Anwendungen ankommt. So lernt das Unternehmen jeden Tag von den Erfahrungen aus der Praxis – und setzt diese in maximal robuste und langlebige Tools um.

Schnelles und kraftsparendes Arbeiten

Für Profis entwickelt Festool Akku-Werkzeuge, die wenig wiegen, perfekt in der Hand liegen und sie genau mit der Akku-Power versorgen, die sie brauchen. Festool Akku-Geräte stehen in puncto Kraft, Leistung und Ausdauer den Netzgebundenen in nichts nach. Die leistungsstarken 18V Akkupacks in Kombination mit den bürstenlosen EC-TEC Motoren holen aus jedem Werkzeug das Maximum raus. Mit dem Festool Zubehör können Nutzer noch flexibler arbeiten, indem sie ihre Möglichkeiten im Sinne einer maximalen Anwendungsvielfalt erweitern.



Legt der Azubi die Prüfung mit Erfolg ab, endet das Ausbildungsverhältnis mit der Bekanntgabe des Ergebnisses.

Foto: © iStock.com/AleksandarGrogiev

AZUBIS WEITERBESCHÄFTIGEN: SO GEHT ES RICHTIG

Das Ausbildungsverhältnis endet normalerweise, wenn die vereinbarte Ausbildungszeit abgelaufen ist. Aber endet es früher, wenn die Abschlussprüfung bestanden ist? Und was gilt, wenn der Prüfling durchfällt – verlängert sich die Ausbildungszeit automatisch? Fachanwalt für Arbeitsrecht Dr. Christoph Bergwitz gibt Antworten auf diese Fragen.

Grundsätzlich handelt es sich bei einem Ausbildungsverhältnis um ein befristetes Arbeitsverhältnis, das mit dem Ende der Ausbildungszeit endet. Besteht der Auszubildende die Abschlussprüfung vor dem offiziellen Ende der Ausbildung, endet das Verhältnis bereits mit der Bekanntgabe des Ergebnisses durch den Prüfungsausschuss.

Fällt der Kandidat durch die Prüfung, endet die Ausbildung trotzdem zum geplanten Datum. Der Azubi hat jedoch das Recht, die Ausbildung zu verlängern, um die Prüfung erneut abzulegen. Dies ist bis zu zwei Wiederholungen und maximal für ein Jahr möglich. Meistens findet die Prüfung vor dem Ende der Ausbildungszeit statt. Schließt der Kandidat die Prüfung mit Erfolg ab, endet das Ausbildungsverhältnis mit der Bekanntgabe des Ergebnisses – und nicht erst am ursprünglich vereinbarten Enddatum (§ 21 Abs. 2 BBiG).

Azubi soll übernommen werden?

Will der Chef den Auszubildenden in seinen Betrieb übernehmen, muss er mit ihm einen neuen Arbeitsvertrag schließen. Soll die Übernahme nur befristet erfolgen, muss der Vertrag vor dem ersten Arbeitstag unterschrieben werden (§ 14 Abs. 4 TzBfG).

Achtung: Wird der Azubi nach bestandener Prüfung weiterbeschäftigt, ohne dass ein Vertrag vorliegt,

entsteht automatisch ein unbefristetes Arbeitsverhältnis (§ 24 BBiG). Das gilt auch, wenn die Weiterbeschäftigung nur für wenige Tage erfolgt und innerhalb der ursprünglichen Ausbildungszeit liegt. In diesem Fall ist eine Befristung ohne sachlichen Grund nicht mehr möglich (§ 14 Abs. 2 S.2 TzBfG). So sieht es auch das Bundesarbeitsgericht (Az. 9 AZR 479/17).

Azubi soll nicht übernommen werden?

Will er den Auszubildenden nicht übernehmen, muss der Chef jede Weiterbeschäftigung nach der Prüfung vermeiden, um kein unbefristetes Arbeitsverhältnis zu begründen. Am besten informiert der Betrieb den Auszubildenden schriftlich schon vor der Prüfung über die Entscheidung, ihn nicht zu übernehmen.

Falls der Kandidat die Prüfung nicht besteht, endet das Ausbildungsverhältnis regulär mit dem geplanten Ausbildungsende (§ 21 Abs. 1 BBiG). Der Azubi kann jedoch verlangen, dass die Ausbildung bis zur nächsten Prüfung verlängert wird – und zwar maximal um ein Jahr (§ 21 Abs. 3 BBiG). Diese Verlängerung ist ein Recht des Auszubildenden und benötigt keine Zustimmung des Ausbilders.

Sobald die Prüfung bestanden ist, endet das Ausbildungsverhältnis direkt nach der Bekanntgabe des Ergebnisses. Für diesen Fall gelten die gleichen Regeln wie bei

! Die Berater in den Handwerkskammern helfen Ihnen bei Rechtsfragen gerne weiter!



der regulären Abschlussprüfung: Der Betrieb muss entscheiden, ob er den Azubi übernimmt oder nicht.

Besteht der Kandidat auch die Wiederholungsprüfung nicht, endet das Ausbildungsverhältnis mit der Prüfung. Der gescheiterte Kandidat kann aber nach einer nicht bestandenen Wiederholungsprüfung eine weitere Verlängerung verlangen, um eine zweite Wiederholungsprüfung abzulegen. Dies ist jedoch nur innerhalb der maximalen Frist von einem Jahr erlaubt (§ 21 Abs. 3 BBiG). Da die Prüfung nur zweimal wiederholt werden kann (§ 37 Abs. 1 Satz 2 BBiG), endet das Ausbildungsverhältnis spätestens mit der zweiten Wiederholungsprüfung – unabhängig vom Ergebnis (so das Urteil des Bundesarbeitsgerichts, Az. 5 AZR 622/98).

Fazit: »Bei der Beendigung des Ausbildungsverhältnisses durch Bestehen oder Nichtbestehen der Abschlussprüfung lauern einige Fallstricke«, erklärt der Fachanwalt für Arbeitsrecht Dr. Christoph Bergwitz. »Ausbilder müssen daher sorgfältig die unterschiedlichen Fallgestaltungen auseinanderhalten und entsprechend agieren. Dies gilt insbesondere dann, wenn der Auszubildende nach bestandener Prüfung nicht oder nur befristet übernommen werden soll. Denn eine Kündigung eines unbefristeten Arbeitsverhältnisses wäre nur bei Vorliegen eines Kündigungsgrundes zulässig, da die Ausbildungsdauer im Rahmen der sechsmonatigen Wartefrist des Kündigungsschutzgesetzes (§ 1 Abs. 1 KSchG) mitzählt.« **AKI**

MIETWAGEN

WER MUSS FÜR DIE SCHÄDEN AUFKOMMEN?

Am Leihauto stellt man bei der Rückgabe eine Beule fest. Die sei schon älter, verteidigt sich der Mieter. Will der Vermieter dafür trotzdem Geld haben, muss er beweisen, dass das Fahrzeug vorher unbeschädigt war. Daran kann auch der Mietvertrag nichts ändern.

Der Vermieter eines Fahrzeugs trägt die Beweislast dafür, dass das Fahrzeug vor der Übernahme durch den Mieter keinen Schaden hatte. Regelungen im Mietvertrag können die Beweislast nicht umkehren, hat das Landgericht Münster entschieden.

Der Fall: Nach einer Fahrt mit einem gemieteten Mercedes Sprinter bekam der Fahrer Post vom Vermieter. Es ging um neue Schäden am Auto. Der Vermieter verlangte 11.000 Euro als Schadensersatz und behauptete, der Kunde habe das Fahrzeug beschädigt. Der wiederum weigerte sich zu zahlen und erklärte, dass die Schäden bei der Übernahme bereits vorhanden waren.

Das Urteil: Das Landgericht Münster stellte sich auf die Seite des Mieters. Die Richter entschieden: Der Vermieter muss beweisen, dass das Fahrzeug bei Übergabe keine der besagten Mängel hatte. Das konnte der Autoverleiher hier aber nicht.

Kontrollpflicht im Vertrag ist unwirksam

Eine vertragliche Klausel sollte den Mieter zur Kontrolle des Fahrzeugs vor der Abfahrt verpflichten. Das Gericht urteilte, dass eine solche Regelung keine Änderung der Beweislast bewirken kann. Eine entsprechende Auslegung würde gegen § 309 Nr. 12 BGB verstoßen. Diese Norm verbietet es dem Verwender von Allgemeinen



Foto: ©iStock.com/Andrii Zastrozhev

Geschäftsbedingungen (AGB), die Beweislast zum Nachteil des Vertragspartners zu ändern.

Das Gericht hielt die Darstellung des Mieters für nachvollziehbar, dass die Schäden schon vorhanden und dem Vermieter auch bekannt waren. Zumal sie für einen Miet-Transporter nicht ungewöhnlich erschienen und das Fahrzeug auch in den Folgemonaten unrepariert weitervermietet wurde. Der Vermieter muss also nachweisen, dass Schäden bei Mietbeginn nicht vorhanden waren, sondern vielmehr vom Mieter verursacht wurden. Da er das hier nicht konnte, bekam er auch kein Geld (Landgericht Münster, Urteil vom 11. Oktober 2024, Az. 10 O 52/24). **AKI**



Die Berater in den Handwerkskammern helfen Ihnen bei Rechtsfragen gerne weiter!

AUSBILDUNG

STEIGENDE AZUBI-ZAHLEN BEI DEN BÄCKERN

Eine Lehre im Bäckerhandwerk erfreut sich steigender Beliebtheit. Damit das so bleibt, fordert Verbandspräsident Ermer dringend Korrekturen in der Bildungs-, Wohnungs- und Familienpolitik.

Gute Nachrichten für die Backbranche: 2024 gab es dem Zentralverband des Deutschen Bäckerhandwerks (ZV) zufolge deutlich mehr Ausbildungsanfänger im Bäckerhandwerk als in den Jahren davor. Demnach begannen bis Ende September 2024 insgesamt 6.381 junge Menschen eine Lehre in einem der beiden Ausbildungsberufe. Dies sind 1.008 neue Ausbildungsverträge mehr als im Jahr zuvor.

4.386 Neuverträge entfielen auf den Fachverkauf, was einem Plus von 22,5 Prozent entspricht. 1.995 neue Auszubildende kamen in der Backstube dazu (+11,4 Prozent). »Mit diesem Wachstum stehen die Ausbildungsberufe im Bäckerhandwerk gegen den bundesweiten Trend, nach dem die Zahl der Ausbildungsverträge um insgesamt -0,5 Prozent abnahm«, erklärt der Verband in einer Pressemitteilung.

»Branche mit Zukunft«

Roland Ermer, Präsident des Zentralverbandes, freut sich vor allem darüber, dass im Fachverkauf neues Personal nachwächst. In der Statistik des Bundesinstituts für Berufsbildung (BIBB) stehe der Beruf Fachverkäufer/Fachverkäuferin im Lebensmittelhandwerk auf dem dritten Platz der höchsten prozentualen Zunahme:

»22,5 Prozent mehr Neuverträge sind ein erfreulicher und dringend notwendiger Zuwachs, der mich stolz macht und beweist, dass wir eine Branche mit Zukunft sind«, kommentierte der Bäckermeister aus Sachsen die Zahlen des BIBB.

Die gestiegenen Auszubildendenzahlen erklärt Ermer damit, dass es dem Bäckerhandwerk gelungen sei, das vorhandene Nachwuchspotenzial in Deutschland stärker zu mobilisieren und zusätzlich die Chancen des Fachkräfteeinwanderungsge-



Foto: © iStock.com / Werbebildmedia

Die Ausbildungsberufe des Bäckerhandwerks sind bei jungen Leuten offenbar wieder gefragt.

setzes für sich zu nutzen. Dies sei vor allem auf eine jahrelange, konsequente Fokussierung des Branchenverbandes und seiner Landesinnungsverbände auf das Thema Nachwuchs zurückzuführen. Als Beispiele führt Ermer eine umfangreiche Öffentlichkeitsarbeit für das Bäckerhandwerk, seine Berufe und Karrierechancen, aber auch die Rekrutierung von Auszubildenden aus dem Ausland wie beispielsweise Vietnam an.

Trotz der positiven Entwicklungen hat das Bäckerhandwerk weiterhin damit zu kämpfen, dass viele Lehrstellen unbesetzt bleiben. Die Gründe dafür sieht Ermer auch in einer verfehlten Bildungs-, Wohnungs- und Familienpolitik. Von der neuen Bundesregierung fordert er deshalb ein klares Bekenntnis zur Gleichstellung von beruflicher und akademischer Bildung sowie für eine konsequente Berufsorientierung an allen Schulformen, bezahlbaren Wohnraum für junge Auszubildende und mehr hochwertige und bezahlbare Einrichtungen für die Ganztagsbetreuung an Kindergärten und Schulen zu sorgen.

!
Trotz der positiven Entwicklungen bleiben viele Lehrstellen unbesetzt.



ZUKUNFT HANDWERK: Umfangreiches Workshop-Programm

Der Kongress bietet Besuchern vom **12. bis 13. März 2025** neben einem spannenden Bühnenprogramm auch interaktive Formate zum Mitmachen an.

In den Workshops wird praxisnahes Wissen vermittelt und auf individuelle Fragen eingegangen. Dabei erhalten die Teilnehmer konkrete Tipps und neue Anregungen zur Umsetzung im eigenen Betrieb. Am Mittwoch, dem ersten Kongresstag, präsentiert Oliver Oettgen, Unternehmer im Dachdeckerhandwerk, Autor und Speaker, einen Workshop zu Verantwortung und Wachstum im Handwerk. Unter dem Titel »Opfer oder Meister - Ihrer Situation« lädt er Teilnehmer dazu ein, das eigene Mindset zu hinterfragen und das Unternehmertum anhand praxisnaher Impulse, inspirierender Beispiele und konkreter Handlungsschritte auf das nächste Level zu bringen.

Mit Anreizen gegen den Fachkräftemangel

Liborio Mancivillano, Gründer und Inhaber der Handwerks-Schmiede, geht in seinem Workshop darauf ein, was attraktive Arbeitgeber jenseits vom Gehalt auszeichnet. Welche Benefits das sein können, wie man Stellenangebote professionell überarbeitet und damit neue Mitarbeiter gewinnt, können Teilnehmer im Workshop erfahren. Der Donnerstag startet mit dem Workshop »Klimaretter werden! So geht Nachhaltigkeit im Handwerk« und zeigt, wie Handwerkerinnen und Handwerker schon mit kleinen Veränderungen im Betrieb einen großen Beitrag zum Klima-

schutz leisten und damit für mehr Effizienz und Erfolg im Unternehmen sorgen können. 2023 wurde der Klimaretter Award Handwerk vom Deutschen Handwerksblatt und Fristads, Hersteller für nachhaltige Workwear, ins Leben gerufen. Der Preis wird 2025 erneut vergeben.

Im Anschluss zeigt die Verlagsanstalt Handwerk in ihrem Workshop »Atemschutz im Handwerk: Gefahren erkennen, sicher arbeiten mit Dräger«, wie Gefahrstoffe wie Feinstaub unsichtbare Risiken im Alltag darstellen und wie sich Handwerkerinnen und Handwerker effektiv schützen können. Mit interaktiven

Übungen und Live-Demonstrationen, präsentiert von Handwerkern in Kooperation mit Dräger, erfahren die Teilnehmer, wie Atemschutzmasken richtig eingesetzt werden.

Lukas Hartmann ist Inhaber von Helden im Handwerk, Deutschlands reichweitenstärkster Agentur im Handwerk für organische Inhalte. Er erklärt in seinem Workshop, wie Handwerksunternehmen neue Mitarbeiter oder Kunden gewinnen können, ohne viel Geld zu investieren. Die Teilnehmer erarbeiten im Workshop ihre individuelle Social Media Strategie für das eigene Unternehmen, so dass sie im Anschluss sofort mit Social Media durchstarten können.

Jetzt das vollständige Workshop-Programm entdecken und anmelden: [zukunfthandwerk.com/workshops](https://www.zukunfthandwerk.com/workshops)



Ein scharfes Auge für Material und Gesichter

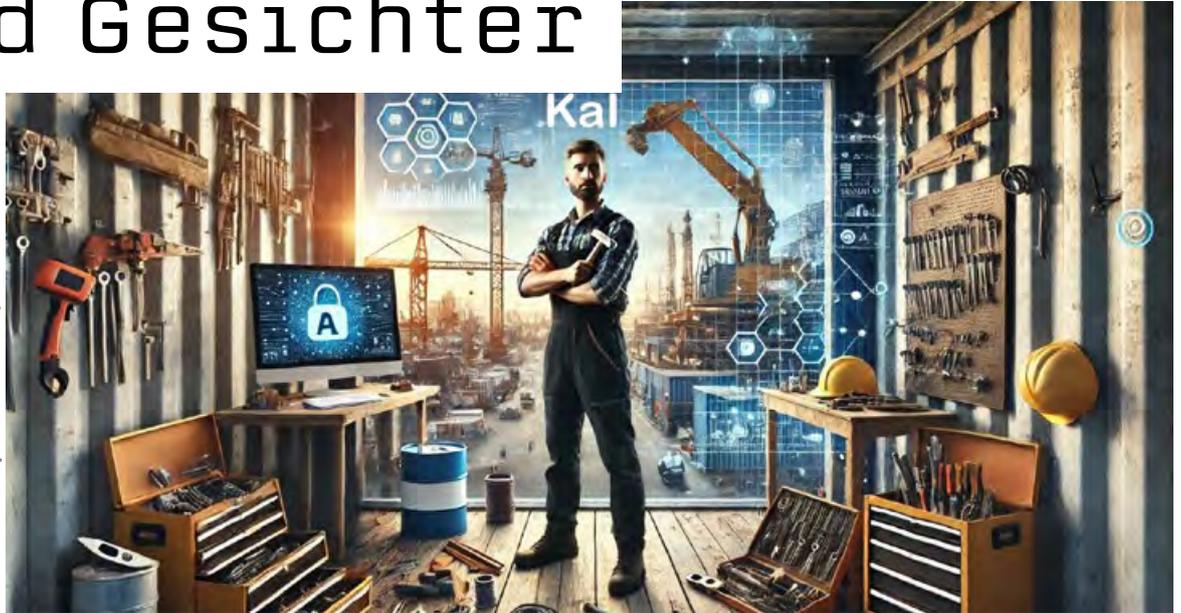


Foto: © erstellt vom Mittelstand-Digital Zentrum Handwerk mit DALL-E-3

IN DER VIERTEN FOLGE UNSERER KI-SERIE TAUCHEN WIR IN DIE PRAXIS EIN. UNSER DIGITALER ASSISTENT KAI HAT EINIGES IN PUNCTO BILDVERARBEITUNG ZU BIETEN.

Text: Dr.-Ing. Martina Schneller

Ein typisches Beispiel aus unserem täglichen Alltag ist die Gesichtserkennung beim Freigeben unseres Mobilfunktelefons. Die Kamera erkennt unser Gesicht, vergleicht es mit dem hinterlegten Bild. Stimmt dieses überein, erst dann dürfen wir unser Mobiltelefon auch bedienen.

Ähnlich läuft es bei der KI-gestützten Baufortschrittsüberwachung. KI-Algorithmen analysieren die aufgenommenen Bilder und erkennen durch den Bildabgleich Veränderungen. Aufgenommen werden können diese Bilder zum Beispiel mit einer günstigen 360-Grad-Kamera, dem Lidar Scanner im Mobiltelefon, aber auch durch Scanner mit einer passenden Softwarelösung. Diese Art der Baufortschrittsüberwachung kann einfach durchgeführt werden und erleichtert nicht nur die Dokumentation, sondern hilft, Abweichungen frühzeitig zu erkennen und Verzögerungen zu vermeiden.

Darüber hinaus könnte eine entsprechende Analyse auch Risse, Materialmängel oder Schadstoffe erkennen, die für das bloße Auge nur schwer sichtbar wären.

Das heißt, die KI-gestützte Bildverarbeitung kann Qualitätsstandards verbessern, Mängel vermeiden und uns bei der Analyse unterstützen. Denken wir hier mal an die Raumluft und mögliche gesundheitsschädliche Inhalte. Mit einer auf Schadstoffe trainierten KI-Lösung können diese im Bild sichtbar gemacht werden.

HÖHERE SICHERHEIT AUF DER BAUSTELLE

Und wo wir schon mal beim Thema Gesundheitsschutz sind: Die Bildverarbeitung kann die Baustellensicherheit erhöhen. Auf Basis von historischen Daten können im Zusammenspiel mit der Analyse von Wetterbedingungen, Materialverschleiß und der Auswertung vorhandener Baustellenbilder potenzielle Gefahren erkannt und Sicherheitsmaßnahmen ergriffen werden. Betrachten wir mal einen anderen Aspekt der Baustellensicherheit, jenen bei der Überwachung mithilfe von Kameras. Hier werden die Bilder in Echtzeit analysiert und verdächtige Aktivitäten erkannt. Dies erhöht die Sicherheit und bietet schnelle Reaktionsmöglichkeiten auf potenzielle Bedrohungen wie Diebstahl oder Einbruch.

Autofahrern begegnet Materialverschleiß aktuell leider häufiger im Verkehr. Zur Erfassung der Straßenzustände gibt es KI-gestützte Bildverarbeitungssysteme, welche Straßenoberflächen analysieren, Risse und Schlaglöcher erkennen und so eine schnelle und einfache Ist-Aufnahme ermöglichen. Diese Daten können wiederum genutzt werden, um die Erneuerung der Straßen oder Instandsetzungen zielgerichtet planen zu können. Und hoffentlich den Materialverschleiß in der Zukunft, durch frühzeitige Wartungen und Sanierungen, vermeiden. Aus diesen zweidimensionalen Aufnahmen können mit Hilfe von KI auch 3D-Modelle erstellt werden.

LECKS, RISSE UND FARBNUANCEN ERKENNEN

Ähnliche Beispiele gibt es im Bereich des Sanitär-, Heizungs- und Klima-Handwerks zur Erkennung von Leckagen in Rohrleitungen. Hier werden die Bilder von Wärmebildkameras genutzt, um Temperaturunterschiede zu identifizieren und so potenzielle Lecks zu lokalisieren. Tischler können die Holzoberflächen auf Defekte wie Risse, Knoten oder Verfärbungen überprüfen und so die Qualität der Endprodukte verbessern bzw. den Ausschuss reduzieren. Bei der Dachinspektion einer Dachdeckerei können aus den Bildern, welche mit einer Drohne aufgenommen wurden, Schäden wie zum Beispiel lose oder gerissene Ziegel erkannt werden, ohne dass das Dach persönlich inspiziert werden muss. Dies erhöht die Sicherheit und spart auch noch Zeit. In den Maler- und Lackierer-Gewerken können Farbnuancen analysiert, genaue Farbtöne bestimmt und konsistente Ergebnisse erzielt werden. Diese Erkennung von Zuständen beschränkt sich nicht nur auf Sachen, bei Personen können Emotionen erkannt werden. Das heißt, Kal kann die Gefühle aus menschlichen Gesichtern erkennen und interpretieren. Mögliche Einsatzbereiche wären Schulungen oder Kundenberatungen.

In der nächsten Ausgabe werden wir uns mit der Kompetenz von Kal im Bereich der Audioverarbeitung beschäftigen. Und wenn es Ihnen bis dahin zu lange dauert, dann melden Sie sich einfach bei uns – dem Mittelstand-Digital Zentrum Handwerk.

Die Autorin ist Mitarbeiterin des vom Bundeswirtschaftsministerium geförderten Mittelstand-Digital Zentrums Handwerk. Es 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

FAZIT

Die KI-gestützte Bildverarbeitung ist ein Bereich der künstlichen Intelligenz, die sich mit der Analyse und Interpretation von Bildern und Videos beschäftigt. Kal kann also

- Objekte in Bildern **identifizieren und klassifizieren**,
- ein Bild in **verschiedene Segmente oder Regionen unterteilen**, um bestimmte Objekte oder Bereiche zu isolieren,
- spezifische **Merkmale in Bildern erkennen**, wie Kanten, Ecken oder

Texturen. Dies ist wichtig für die Mustererkennung und die Bildanalyse;

- verwendet werden, um die **Qualität von Bildern zu verbessern**, z. B. durch Rauschunterdrückung, Schärfung oder Farbkorrektur,
- **Bewegungen in Videos verfolgen und analysieren**, was in der Baustellenüberwachung, aber auch im Arbeitsprozess nützlich ist,
- Emotionen erkennen,
- 3D-Modelle aus 2D-Bildern erstellen.

Anzeige



Indirekte Beschaffungskosten
um rund **30%** reduzieren?

Ja! Mit ProcurePlus.

 E-Procurement Implementierung	 Lieferantenkonsolidierung
+	
 Individuelle Konditionen	 Ausgabenoptimierung

*Basierend auf Studien von McKinsey und Boston Consulting Group sowie eigenen Erfahrungswerten.

Weitere Informationen auf conrad.de/procureplus

Alle Teile des Erfolgs

CONRAD



Zugegeben: Die Verkaufszahlen sprechen derzeit nicht für den emissionsfreien Antrieb. Stromer sind in den Verkaufszahlen deutlich eingebrochen. »Das liegt nicht mehr am Angebot, denn das ist mittlerweile sehr umfangreich und deckt nahezu alle Fahrzeugklassen ab«, so Ralf Baumeister, der als Geschäftsführer der Servicegesellschaft Deutsches Handwerk (SDH) fast 10.000 Einheiten von Pkw und Nfz vertreibt. »Vor allem der Wegfall der E-Auto-Prämien quasi über Nacht hat viel Vertrauen zerstört.« Dennoch ist der langfristige Weg in die Elektromobilität vorgezeichnet.

Die Fakten sprechen für das E-Auto. Batterien werden leistungsfähiger, günstiger und langlebiger. Gleichzeitig wächst die Ladeinfrastruktur kontinuierlich. Zum 1. Dezember 2024 verzeichnete die Bundesnetzagentur bundesweit 120.618 Normalladepunkte und 33.419 Schnellladepunkte, die öffentlich zugänglich sind. Im Vergleich zum Vorjahr war das ein Plus von 23 Prozent (19 Prozent bei Normal-, 39 Prozent bei Schnellladepunkten) – und in dem Tempo geht es weiter.

Einfach zum Kundenstromern

WARUM HANDWERKER AUF ELEKTROMOBILITÄT SETZEN SOLLTEN, ERKLÄRT SDH-CHEF RALF BAUMEISTER.

Auch das Angebot passt. Im Segment der leichten Nutzfahrzeuge, also von den kleinen Stadtlieferwagen bis zum Großraumtransporter bis maximal 7,5 Tonnen, gibt es ein umfassendes Angebot, das sämtliche Nutzlasten, aber auch Ladevolumina bis 17 Kubikmeter abdeckt. »Dazu kommen mittlerweile Reichweiten von bis zu 350 km bei Transportern und bis zu 750 km bei Limousinen«, so Baumeister (siehe Interview).

Für scharfe Rechner ist der im Vergleich zum Verbrenner hohe Kaufpreis auch falsch. Denn über die gesamte Nutzungsdauer (Total Cost of Ownership, kurz TCO) gerechnet, liegen Stromer mit Verbrennern im Kostenvergleich mittlerweile gleich auf. »Das liegt an inzwischen günstigeren Preisen für Autos samt Batterien sowie den niedrigeren Verbrauchs- und Wartungskosten, aber auch Steuervorteilen«, erklärt der SDH-Chef. Wie hoch die Energiekosten sind, können Betriebsinhaber schließlich selbst steuern. Je nach Lademöglichkeit ist der Strom sogar zum Nulltarif zu haben, wenn das Unternehmen die Energie über eine Photovoltaikanlage auf dem eigenen Betriebsgelände gewinnt.



Zum 1. Dezember 2024 verzeichnete die Bundesnetzagentur bundesweit 120.618 Normalladepunkte und 33.419 Schnellladepunkte.

Hinzu kommt der Imagegewinn, wenn das Unternehmen emissionsfrei beim Kunden vorfährt. Elektrofahrzeuge verbessern zudem die Chancen bei öffentlichen Ausschreibungen, da viele Vergabestellen nachhaltige Mobilitätslösungen bevorzugen und emissionsarme Flotten als Auswahlkriterium berücksichtigen. Zusätzlich sichern sich Handwerksbetriebe langfristig Liefer- und Anfahrmöglichkeiten in Ballungszentren, wenn die Zufahrt in die Stadtmitte künftig nur noch emissionsfreien Fahrzeugen gewährt werden soll. Denn das fällt oft unter den Tisch: Unter dem Stichwort »Mobilitätswende« haben viele Großstädte Pläne für eine auto- oder emissionsfreie Innenstadt oder bereits Pilotprojekte konzipiert. **SBU**

»Die Vorteile überwiegen«

Interview: **Stefan Bühren**...

Ralf Baumeister, Geschäftsführer der Servicegesellschaft Deutsches Handwerk (SDH), über Elektromobilität in Handwerk und Mittelstand.

DHB: Zu geringe Reichweiten, zu teuer, keine Lademöglichkeiten, das verbinden viele mit der Elektromobilität. Warum sollen Handwerker also Stromer kaufen?

Baumeister: Für die Zukunft ist der Weg in die Elektromobilität politisch als auch unter Klimagesichtspunkten vorgezeichnet! Natürlich bestehen immer noch zahlreiche Vorurteile, denen man mit sachlichen und vernünftigen Argumenten begegnen muss. Wenn ich unsere Mitgliederstruktur (über 60.000) anschau, dann handelt es sich oft um kleinere bis mittelgroße Handwerksbetriebe z. B. Maler, Fliesenleger, Elektriker, SHK-Betriebe usw. Diese Betriebe fahren im Schnitt circa 80 Kilometer am Tag. Warum sollen dann Reichweiten von durchschnittlich 350 Kilometern bei Transportern zu gering sein?

DHB: Wenn sich bei den Modellen so viel getan hat, wie sieht es aktuell bei der Ladeinfrastruktur aus?

Baumeister: Da gibt es sicherlich noch Nachholbedarf, aber es wird kontinuierlich weiter ausgebaut – in der Stadt und auf dem Land. Am Ende ist es eine Frage der Planung. Stromer, egal ob Pkw oder Transporter, machen dann Sinn, wenn es eine konkrete Lademöglichkeit gibt. Die sollte idealerweise auf dem Firmengelände liegen, weshalb die Ladeinfrastruktur und die Stromversorgung der Ausgangspunkt für die Überlegung, Fahrzeuge zu elektrifizieren, sein sollte.



»Vor allem der Wegfall der E-Auto-Prämien quasi über Nacht hat viel Vertrauen zerstört.«

Ralf Baumeister

DHB: Weil viel mehr darin steckt als nur die reine Ladethematik?

Baumeister: Richtig! Laden ist ein wichtiger Faktor, aber es gibt natürlich viel mehr zu beachten, wie z. B. wo kann ich außerhalb des Betriebs laden, wo und wie laden Mitarbeiter, welche Tank- und Ladekarten gibt es, welche Apps zeigen zuverlässig freie Ladepunkte, welche Möglichkeiten haben Mitarbeiter, wenn sie das Firmenfahrzeug am Abend mit nach Hause nehmen, wie strukturiere ich meine Fahrzeugflotte – Verbrenner z. B. für Schwerlasten und weite Strecken, Elektrofahrzeuge für Serviceeinsätze im Umkreis von bis zu 100 Kilometern. Das bedeutet zu Beginn natürlich etwas mehr Aufwand in der Planung, aber einmal gemacht, ist es sicherlich im Alltag gut zu stemmen.

DHB: Wie sieht es aktuell mit den Kosten für Anschaffung und Betriebskosten aus?

Baumeister: Nach dem Wegfall der Prämien haben sich die Preise für E-Fahrzeuge deutlich den Verbrennerkollegen angepasst, und auch die Nachlässe für Gewerbekunden sind deutlich gestiegen. Nahezu jeder Betriebskostenvergleich über die Lebensdauer zeigt, dass Verbrenner und Stromer mindestens gleichauf liegen.

DHB: Trotzdem scheuen die Betriebsinhaber den Einstieg.

Baumeister: Ja, weil sie oft wenig Erfahrungen und Vorurteile haben. Aber keiner muss gleich seine ganze Flotte elektrifizieren, sondern mit nur einem Fahrzeug damit anfangen. Wer sich noch keinen reinen Stromer zutraut, kann vielleicht mit Plug-in-Hybridmodellen einsteigen. Jetzt ist die richtige Zeit, um mit dem ersten Fahrzeug mit Stecker zu beginnen und wichtige Erfahrungen für die Zukunft damit zu sammeln.

SDH IM ÜBERBLICK

Die 2011 gegründete Servicegesellschaft Deutsches Handwerk (SDH) mit rund 60.000 Mitgliedern versteht sich als bundesweiter Mobilitätsdienstleister für Handwerksbetriebe. Über Rahmenverträge mit rund 25 Automobilherstellern ermöglicht das Unternehmen mit Sitz in München kleinen Betrieben bestmögliche Konditionen, wie sie sonst nur Groß- und Flottenkunden vorbehalten sind. Per SDH-Abrufschein erfolgt der Erwerb eines Pkw oder Nutzfahrzeugs, egal ob Verbrenner oder Elektrofahrzeug, beim lokalen Automobilhändler.

sdh.de



»Immer wieder jedes Gericht vom Geschmack bis hin zum Aussehen und Anrichten auf hohem Niveau auf den Punkt zu bringen, das ist für mich das Handwerk des guten Kochens.«

Christof Lang, Sternekoch

Feiner Geschmack ohne Schnörkel

»EINE VERFÜHRUNG ZUR BEGEISTERUNG.« SEIT 1981 MACHT CHRISTOF LANG IM LA BECASSE MIT DIESER VERHEISSUNGSVOLLEN BOTSCHAFT APPETIT AUF EINEN BESUCH IN SEINEM AACHENER RESTAURANT.

Für seinen französischen Küchenstil kontinuierlich seit 26 Jahren mit dem Michelin-Stern ausgezeichnet, wird er und sein Küchenteam 2025 auch in der Handwerkskochshow zu sehen sein.

Was sollen wir heute kochen? Eine Frage, die selbst Profiköche vom La Becasse in Aachen bei der Entwicklung neuer Menüs stellen müssen. Wie gut, wenn sie dann Sternekoch Christof Lang zu Rate ziehen können. »Mach's lecker«, erklärt er seinen Jungs und Mädels in der Küche sein Prinzip.

Alle Gerichte tragen die Handschrift des Aacheners. Sein Faible für die französische Küche, gemischt mit modernen Elementen sind unverkennbar. Abends ist das La Becasse ein echtes Gourmetrestaurant mit großer, aufwendiger Küche und ca. 300 verschiedenen Weinen. Mittags gibt es eine einfache, leckere Küche mit einem ganz anderen Preis. In der Sternegastronomie stellt ein Mittagmenü wie es Christof Lang von Dienstag bis Samstag anbietet, schon etwas Besonde-

res dar. Für nur 48 Euro gibt es zuerst was Leckeres vorweg. Dann können Gäste zwischen zwei Vorspeisen und zwei Hauptgängen wählen, gefolgt von einem leckeren Überraschungsdessert. Das dreigängige Mittagmenü wechselt ständig.

Eigentlich wollte Christof Lang wie sein Vater Architekt werden oder Chirurg oder Zahntechniker. Nach wenigen Semestern stellt er fest, dass das sture Büffeln nicht sein Ding ist. Damals, Mitte der 70er, kamen die ersten Restaurantkritiken auf den Tisch. »Der Kölner Klaus Besser schrieb legendäre Kritiken«, erinnert sich der Gastronom, die ihn sehr begeisterten. Dank der Vermittlung von Klaus Besser wurde aus einem wahrscheinlich mittelmäßigen Architekten ein hervorragender Koch.

Der Weg führte den damals Zwanzigjährigen ins südfranzösische Antibes. Im Restaurant La Bonne Auberge von Jo Rostang sammelte er erste Erfahrungen. Die Ausbildung zum Koch findet in Frankreich vorwiegend

in der Schule statt. »Praktische Erfahrungen konnte ich nur mittwochs sammeln, beim Petersilie hacken«, amüsiert sich der Sternekoch heute. Zum Glück entdeckte Jo Rostang schnell das Talent des Deutschen. Statt einer Ausbildung fängt Christof Lang direkt mit dem Kochen an. Ein weiterer Glücksfall war, dass Joachim Splichal sein Zimmernachbar wurde. Wusste der Küchenneuling nicht weiter, konnte er auf das umfassende Wissen von Joachim zurückgreifen.

Nach der Saison im La Bonne Auberge folgten weitere Küchenstopps in der gehobenen französischen Gastronomie. Von Antibes ging es nach Nizza in das damals zu den Top Five Leading Hotels of the World gehörende Negresco, zu Lameloise ins Burgund, ins Trou des Halles nach Paris, ins Horatios nach Miami und andere große Häuser.

An eine »schöne, verrückte Zeit« erinnert sich Christof Lang an die sechs Monate mit dem Koch aller Köche, Paul Bocuse. Mitte der 70er Jahre entwickelte dieser zusammen mit seinem Ziehvater Fernand Point maßgeblich die bis heute geltenden Regeln der Nouvelle Cuisine. Bis dato wurden Soßen mit Mehl gebunden. Der Garpunkt spielte bei Fleisch und Gemüse eine eher untergeordnete Rolle. Es wurde selbstverständlich alles auf Platten angerichtet, denn der Tellerservice von heute war damals noch verpönt. Aber das ist eine eigene lange Geschichte. Nur das zum Schluss: Heute kocht die ganze Fine Dining Welt selbstverständlich nach den Regeln der Nouvelle Cuisine. »Wir sollten uns alle bei den Köchen von damals für diese weltweite Veränderung in der Küche bedanken.«

Das Lieblingsessen von Christof Lang bis heute: Alle Speisen, die auf den Punkt zubereitet sind. Nach sieben wunderbaren Jahren in der französischen Gastronomie kehrt der heute 70-Jährige nach Deutschland zurück. Dort wurde ihm das La Becasse in Aachen angeboten. Und da er in Aachen geboren wurde, griff er zu.

Die Übernahme des La Becasse stellte sich anfangs als berufliche Herausforderung dar. Als Gourmetrestaurant geführt, genoss das Restaurant keinen guten Ruf. Die ersten Jahre waren eine schwere Zeit, auch finanziell und nicht zuletzt weil das Ausgehen damals noch nicht so alltäglich war. Die Kochkunst des Küchenchefs sprach sich glücklicherweise unter den Gästen über die Grenzen der Stadt herum.

Auch noch nach 44 Jahren. »Immer wieder jedes Gericht vom Geschmack bis hin zum Aussehen und Anrichten

auf hohem Niveau auf den Punkt zu bringen, das ist für mich das Handwerk des guten Kochens.«

BRING ES AUF DEN PUNKT

So wichtig, wie dem Restaurateur die exakte Zubereitung der Gerichte ist, so kompromisslos bringt er seine Meinung auf den Punkt. Wie zum Beispiel bei der Verwendung von Lebensmitteln aus anderen Ländern. »Was bedeutet denn lokale oder saisonale Produkte überhaupt?«, fragte er im Interview mit dem Deutschen Handwerksblatt. »Im Winter ist auf der südlichen Halbkugel Saison und es gibt traumhafte Produkte. Warum können die Menschen, die im Winter in den Süden reisen, nicht die Produkte von dort mitbringen?« Die Flugzeuge fliegen doch sowieso.

Bei all seinem Tun ist ihm seine Mannschaft wichtig. Aber auch hier sagt er, dass ein Team nur so gut sein kann wie sein bester Mann. »Und das ist am besten der Küchenchef«. Dennoch wünscht sich der Sternekoch, in den kommenden Jahren sein Restaurant so zu organisieren, dass der Laden auch ohne ihn läuft und er, der erfrischend bodenständige Koch, sich dann noch ein Hobby zulegen kann. Oder hier und da vor der Kamera der Handwerkskochshow Followern die Kunst des Kochens näherbringen kann. Ein schöner Traum. **KLE**

Das Interview mit Christof Lang sehen Sie unter handwerksblatt.de/becasse



Foto: © sennecDM

ONLINE-NEWS

POLITIK

MOBILITÄT: FÜNF FORDERUNGEN AN DIE EU-KOMMISSION



Anlässlich der Gespräche der EU-Kommission über die Zukunft der europäischen Automobilindustrie fordert der ZDK, Mobilität bezahlbar zu halten.



Foto: © Sarah Allison/ZDFRf.com

POLITIK

BESTATTERHANDWERK FORDERT MEISTERPFLICHT



Handwerksordnung: Das Bestatterhandwerk spricht sich mit einer Kampagne erneut für die Einführung der Meisterpflicht aus.



Foto: © DIB Deutsches Institut für Besatzungskultur GmbH

BETRIEB

DAS IST 2025 NEU IM ARBEITSRECHT



Elektronische Arbeitszeugnisse, Arbeitsverträge per E-Mail und der AI Act der EU: Wir erklären die aktuellen Änderungen für Arbeitgeber.



Foto: © Prudence Alvarez/ZDFRf.com

BETRIEB

BAUSTELLENFAHRT ALS ARBEITSZEIT: WANN GIBT'S LOHN?



Viele Handwerker fragen sich bei der Fahrt zur Baustelle: Wird die Anreise als Arbeitszeit vergütet? Eine Expertin erklärt die Rechtslage.



Foto: © weltonline.de

BETRIEB

SACHENTNAHMEN: DAS SIND DIE NEUEN PAUSCHBETRÄGE FÜR 2025



2025 gelten neue Pauschbeträge für Sachentnahmen. Sie betreffen unter anderem Bäcker, Fleischer, Cafés, Restaurants, Konditoren und den Lebensmitteleinzelhandel.



Foto: © kannstgevt/ZDFRf.com

BETRIEB

MALER UND LACKIERER: TARIFVERHANDLUNGEN ABGEBROCHEN



Die Lohnverhandlungen für rund 115.000 Maler und Lackierer sind gescheitert. Die Gewerkschaft IG BAU fordert ein Lohnplus von acht Prozent. Jetzt geht es in die Schlichtung.



Foto: © www.ami-online.de

PANORAMA

EXEMPLA MÜNCHEN 2025 WIDMET SICH »WELT DER BÜHNE«



Vom 12. bis zum 16. März findet die Exempla münchen im Rahmen der IHM statt. Die Sonderschau widmet sich in diesem Jahr der »Welt der Bühne«.



Foto: © Bühnenbau Wertheim GmbH

PANORAMA

DEUTSCHLAND-PREMIERE: TITANIC-AUSSTELLUNG IN KÖLN



Am 7. Februar 2025 feierte die Blockbuster-Ausstellung »Titanic: Eine Immersive Reise« ihre Premiere im deutschsprachigen Raum in Köln. In Hamburg startet die Schau am 17. April.



Foto: © Entlab

suu:m

E-TRANSPORTER

im Fokus



Der Master Stromer richtig weit

Renault lässt das Transporter-Flaggschiff Master als Diesel und Stromer auf die Straßen. Dank seines Designs hat er eine Reichweite von bis zu 460 Kilometern.

Für ein durchschnittliches Vergleichen bis zu vier weiteren Modellen im Segment. In der ersten Hälfte des Jahres 2024 hat sich der Markt für E-Transporter um 21,7 Prozent erweitert, was die steigende Nachfrage nach diesen Fahrzeugen verdeutlicht. Die Hersteller haben sich auf den Markt vorbereitet und das Leistungsangebot um ein Prozent erweitert. Die Hersteller haben keine Kompromisse bei der Reichweite gemacht und das Leistungsangebot um ein Prozent erweitert. Die Hersteller haben keine Kompromisse bei der Reichweite gemacht und das Leistungsangebot um ein Prozent erweitert.

Exzellente Verbrauchswerte
Durch das smarte Energiemanagement der Fahrerinnen und Fahrer wird der Stromverbrauch im Vergleich zum Vorgänger um bis zu 10 Prozent gesenkt. Renault liefert zwei Batterien, die einen 100 kWh Akku für den innerstädtischen Verkehr sowie eine 44 kWh Batterie für längere Fahrten. Durch zwei Batterien wird eine kleinere Batterie als Wettbewerb, was wiederum Gewicht spart. Aber selbst diese Batterie ist zweifach belastbar.

Laden mit 130 kW
Wenn dazu gefügt, wieder Energie in die Batterie zu bekommen, kann diese 130 kW Ladestrom ziehen. Laut Renault kann der



Citroën

E-Kemper

Modell	Leistung in kW	Batteriekapazität in kWh	Reichweite in km	Radstand in mm	Ladegeschwindigkeit in kW	Wohlfühlbereich in km/h	Preis in Euro ab Basis
E-Kemper L200	100	100	207-424	4.051	17	102	26.990 €
E-Kemper L200	100	100	207-424	4.051	17	1.975	29.990 €
E-Kemper L200	100	100	207-424	4.051	17	1.975	29.990 €
E-Kemper L200	100	100	207-424	4.051	17	1.975	29.990 €
E-Kemper L200	100	100	207-424	4.051	17	1.975	29.990 €
E-Kemper L200	100	100	207-424	4.051	17	1.975	29.990 €
E-Kemper L200	100	100	207-424	4.051	17	1.975	29.990 €
E-Kemper L200	100	100	207-424	4.051	17	1.975	29.990 €



Fiat

E-Doblo

Modell	Leistung in kW	Batteriekapazität in kWh	Reichweite in km	Radstand in mm	Ladegeschwindigkeit in kW	Wohlfühlbereich in km/h	Preis in Euro ab Basis
E-Doblo L200	100	100	207-424	4.051	17	102	26.990 €
E-Doblo L200	100	100	207-424	4.051	17	1.975	29.990 €

Marktübersicht e-Transporter - Tabelle

Marke	Modell	Leistung in kW	Reichweite in km	Batteriekapazität in kWh	Wohlfühlbereich in km/h	Preis in Euro ab Basis
Audi	Audi Sport Frontline	75	100	40	100	-
	Audi Sport Frontline	75	100	40	100	-
	Audi Sport Frontline	75	100	40	100	-
Citroën	E-Kemper L200	100	207-424	100	102	26.990 €
	E-Kemper L200	100	207-424	100	102	29.990 €
Fiat	E-Doblo L200	100	207-424	100	102	26.990 €
	E-Doblo L200	100	207-424	100	102	29.990 €
Ford	IVM IOT	100	207-424	100	102	26.990 €
	IVM IOT	100	207-424	100	102	29.990 €
Renault	Master	100	207-424	100	102	26.990 €
	Master	100	207-424	100	102	29.990 €

In unserer DIGITHEK KOSTENLOS: digithek.de/e-transporter

Herangezogen für präzise Einblicke und Expertenwissen!

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



Jetzt auch in RLP: Die kleine Bauvorlageberechtigung

DIE LANDESBAUORDNUNG SIEHT JETZT VOR, DASS AUCH MEISTER IM MAURER-, ZIMMERER- ODER BETONBAUERHANDWERK BAUANTRÄGE FÜR KLEINERE BAUVORHABEN EINREICHEN DÜRFEN. DIE WEITERBILDUNG SOLL IM LAUFE DES JAHRES STARTEN.



Foto: © www.amin-online.de / Spector Schmidt

Text: *Kirsten Freund*

Das rheinland-pfälzische Handwerk hat lange auf die kleine Bauvorlageberechtigung warten müssen – jetzt ist sie da. Am 4. Januar ist die entsprechende Änderung der Landesbauordnung in Kraft getreten. »Es war höchste Zeit, dass es die kleine Bauvorlageberechtigung auch bei uns gibt«, sagt Anja Obermann, Hauptgeschäftsführerin der Handwerkskammer Rheinhessen. Diese Regelung erlaubt es Meisterinnen und Meistern des Maurer-, Betonbauer- und Zimmererhandwerks, unter bestimmten Voraussetzungen zum Beispiel Einfamilienhäuser (Gebäudeklasse 1 und 2) mit maximal zwei Wohnungen bis zu insgesamt 100 Quadratmetern Grundfläche, kleinere Gewerbebauten oder Garagen zu planen, den dazugehörigen Bauantrag zu erstellen und diesen selbst bei den Behörden einzureichen. Ein Architekt oder Bauingenieur muss dann nicht mehr hinzugezogen werden.

»Das ist eine gute Nachricht und sehr sinnvoll«, findet auch Zimmerermeister Tim Borrmann von der Zimmerei Borrmann aus Udenheim. Zwei Zimmerermeister in seinem Unternehmen planen und zeichnen mit einer Software Gauben, Aufstockungen oder Einfamilienhäuser. Borrmann muss für jeden Bauantrag einen Architekten hinzuziehen. Dieser Abstimmungsprozess

würde für ihn mit der Neuregelung wegfallen, wenn er die entsprechende Weiterbildung absolviert hat und in ein Verzeichnis für Bauvorlageberechtigte bei der Ingenieurkammer aufgenommen wurde. »Das kann Bauvorhaben beschleunigen, denn die Architekten haben für solche Kleinigkeiten nicht immer gleich Zeit, und es kann für die Kunden eine Kostenersparnis bedeuten«, sagt Borrmann. Die entsprechende Weiterbildung für die kleine Bauvorlageberechtigung muss jetzt noch konzipiert werden. HWK-Hauptgeschäftsführerin Anja Obermann erwartet, dass der erste Lehrgang im Laufe des Jahres starten kann und setzt sich dafür ein, dass auch Handwerkskammern die Fortbildungsprüfung anbieten dürfen. Sie hätten die Expertise und die Ressourcen, um diese zu konzipieren und umzusetzen.

Das Land kommt mit der Neuregelung einer Verpflichtung nach, die im Rahmen eines europäischen Vertragsverletzungsverfahrens entstanden ist. In den meisten anderen Bundesländern – beispielsweise in Hessen – gibt es die kleine Bauvorlageberechtigung schon länger. Obermann ist überzeugt, dass die Bauvorlage durch Handwerksmeister auch in Rheinland-Pfalz kein Massenverfahren wird. Sie sagt: »Es ist uns bundesweit kein Fall bekannt, in dem damit Schindluder betrieben wurde.« Nordrhein-Westfalen hat die Regelung auch erst seit einem Jahr. Erste Handwerker haben die Weiterbildung im Sommer absolviert. So



Foto: © privat

»Das ist eine gute Nachricht und sehr sinnvoll.«

Tim Borrmann, Borrmann GmbH & Co. KG, Zimmerei & Dachdeckerei

auch Zimmerermeister Johannes Schmitz. »Der große Vorteil: Wir kommen bei den kleinen Baumaßnahmen schneller voran, also bei dem Bau von Einfamilienhäusern, Carports, dem Ausbau von Dachgeschossen«, sagt der Unternehmer. »Zeit und Kosten werden eingespart – das lohnt sich.«

STRENGE ANFORDERUNGEN

Die Anforderungen an Handwerker, die die kleine Bauvorlageberechtigung erlangen möchten, sind in den Ländern unterschiedlich. Während Bayern und Sachsen nur die Meisterqualifikation voraussetzen, wird in NRW eine 80-stündige Schulung vorausgesetzt. Außerdem muss die Meisterprüfung fünf Jahre zurückliegen. Die für Rheinland-Pfalz beschlossenen Regeln zählen ebenfalls mit zu den strengsten, sagt Anja Obermann. Die Arbeitsgemeinschaft der vier Handwerkskammern konnte aber erreichen, dass die Weiterbildung von geplanten 80 Unterrichtsstunden auf 60 reduziert wurde. Außerdem muss man nicht wie in NRW fünf, sondern »nur« zwei Jahre als Meister tätig gewesen sein. Nach der Prüfung kann man in eine Liste mit Bauvorlageberechtigten bei der Ingenieurkammer Rheinland-Pfalz (gegen Gebühr) aufgenommen werden. Anschließend muss man einmal im Jahr eine achtstündige Fortbildung zum Baurecht und zum Thema Baukonstruktion absolvieren. Das findet Zimmerermeister Tim Borrmann aber in Ordnung, weil er sich ohnehin regelmäßig fortbildet. Außerdem wird eine angemessene Haftpflichtversicherung verlangt.

Nach drei Jahren soll die Regelung in RLP überarbeitet werden. In der Zwischenzeit wollen sich die Hand-

werksorganisationen dafür einsetzen, dass weitere Hürden abgebaut werden. So dürfen in Rheinland-Pfalz Handwerkerinnen und Handwerker nur Bauvorlagen für kleine Einfamilienhäuser den Behörden einreichen. Außerdem gewerbliche sowie land- und forstwirtschaftliche Gebäude mit nicht mehr als einem oberirdischen Geschoss bis zu 250 Quadratmetern Grundfläche. In anderen Bundesländern sind auch größere Gebäude möglich. »Die EU macht hier keine Vorgaben«, betont Anja Obermann, die bei diesem Thema eine Überarbeitung wünscht. »Außerdem möchten wir, dass die Bauplanung als Modul in die Meisterprüfung integriert wird.« Die Handwerkskammern sind zudem dafür, die kleine Bauvorlageberechtigung auch für Dachdecker zu öffnen. Sie schlagen vor, dem Dachdecker die Erlaubnis zu geben, einen Bauantrag für die Herstellung einer Dachgaube zu stellen, jedoch nicht für den Bau eines kompletten Hauses. Momentan sei das Landesbauministerium allerdings noch nicht zu weiteren Zugeständnissen bereit.

Zimmerermeister Tim Borrmann hat ein großes Interesse an der kleinen Bauvorlageberechtigung. »Das ist ein echter Abbau von Bürokratie.« Die Quadratmeter-Grenze sollte seiner Ansicht nach aber überdacht werden. »Wenn man alles auf maximal Gebäudeklasse 2 beschränken würde, wäre es sicherlich sinnvoller. Wir bauen mittlerweile sehr viele Aufstockungen in Holzbauweise. Die Grundflächen alter Häuser sind oft über den 100 Quadratmetern. Ob das Gebäude jetzt 100 oder 150 oder auch nur 50 Quadratmeter Grundfläche hat, dürfte aus meiner Sicht keinen Unterschied machen. Dazu brauche ich nicht mehr oder weniger Wissen.«



Nach drei Jahren sollen die Regelungen überarbeitet werden. Das Handwerk setzt auf den Abbau weiterer Hürden.

»VOLKS-PRÄSIDENT« UND VISIONÄR RUDI MÜLLER MIT STEHENDEN OVATIONEN VERABSCHIEDET

Emotionaler Abschied mit Beifallsbekundung im Stehen: Rund 300 Gäste aus Politik, Wirtschaft, Kirche und Gesellschaft würdigten in der Handwerkskammer Trier die Lebensleistung von Rudi Müller. Der 73-jährige Schreinermeister aus Pluwig prägte als Kammerpräsident von 2004 bis 2024 das Handwerk in Rheinland-Pfalz wie kaum ein anderer. Mit Herz und Weitblick modernisierte er die Kammer, stärkte die Werte des Handwerks und bleibt vielen als »Volks-Präsident« in Erinnerung. Ministerpräsident Alexander Schweitzer be-

zeichnete ihn als »Gesicht des rheinland-pfälzischen Handwerks« und Visionär, der Projekte wie den nachhaltigen Campus Handwerk in Trier realisierte.

Auch die rheinland-pfälzische Wirtschaftsministerin Daniela Schmitt hob die Strahlkraft des Campus hervor, der als Passivhaus-Bildungsstandort Maßstäbe setze. Jörg Dittrich, Präsident des Zentralverbands des Deutschen Handwerks, würdigte Müller als uneitlen Macher und Vorbild.

Constanze Knaack-Schweigstill



Ministerpräsident Alexander Schweitzer (r.) bezeichnete Rudi Müller als »Gesicht des rheinland-pfälzischen Handwerks«.

Coaches für die Ausbildung

DAS PROJEKT »COACHES FÜR DIE BETRIEBLICHE AUSBILDUNG« WIRD FORTGEFÜHRT. ÜBER DAS PROGRAMM WURDEN SCHON VIELE JUGENDLICHE UND BETRIEBE ZUSAMMENGEBRACHT UND AUSBILDUNGSABBRÜCHE VERHINDERT.

Jugendliche und Ausbildungsbetriebe zusammenbringen, sie beraten und während der Ausbildung bei Fragen und Problemen begleiten – das ist seit sieben Jahren die Aufgabe der Ausbildungs-Coaches für das Handwerk und das Gastgewerbe in Rheinland-Pfalz. Das Projekt ist ein echtes Erfolgsmodell. Wirtschaftsministerin Daniela Schmitt hat nun bekannt gegeben, dass das Programm »Coaches für die betriebliche Ausbildung« auch 2025 fortgeführt wird. »Dank des aktiven Einsatzes der Coaches sowohl zur beruflichen Orientierung im Vorfeld als auch während der Ausbildung können Ausbildungsverträge abgeschlossen sowie Ausbildungsabbrüche verhindert werden«, betont die Ministerin.



Foto: © HwK Koblenz / Jörg Diester

»Die Coaches setzen auf kontinuierliche Zusammenarbeit.«

Kurt Krautscheid, Präsident der HwK Koblenz und Sprecher der Arbeitsgemeinschaft der Handwerkskammern in Rheinland-Pfalz

Die Coaches kommen in die Betriebe, sie begleiten Jugendliche zu Vorstellungsgesprächen und betreuen auch während der Praktika und der Ausbildung. Sie sind auch wichtige Vermittler zwischen den Jugendlichen und Betrieben, zum Beispiel um Ausbildungsabbrüche zu verhindern.

1.500 JUNGE MENSCHEN BERATEN

Die Zahlen sprechen für sich: Allein im Jahr 2024 haben die Coaches bis zum Start des Ausbildungsjahres am 31. August 930 junge Menschen in eine Ausbildung vermittelt. Weitere 139 Jugendliche konnten in eine Einstiegsqualifizierung, also ein Langzeitpraktikum zur Vorbereitung einer Berufsausbildung, vermittelt werden. Insgesamt wurden über 1.500 junge Menschen mit Blick auf eine duale Ausbildung im Handwerk oder Gastgewerbe beraten und betreut.

Eine besondere Zielgruppe der Coaches sind Jugendliche mit Migrationshintergrund sowie junge Menschen mit Fluchtgeschichte. »Hier bestehen häufig größere Hürden und Unsicherheiten, ob eine duale Ausbildung der geeignete Weg ist. Gerade für solche Fälle gibt es für beide Seiten die Möglichkeit, zunächst über eine Einstiegsqualifizierung sowohl den Ausbildungsbedarf als auch den Betrieb über einen längeren Zeitraum kennenzulernen«, so das Ministerium.

DAS INTERESSE AM HANDWERK STEIGT

Kurt Krautscheid, Präsident der Handwerkskammer Koblenz und Sprecher der Arbeitsgemeinschaft der Handwerkskammern in Rheinland-Pfalz, sagt, dass in Zeiten des Fachkräftemangels und nicht besetzbarer Lehrstellen das gezielte Bemühen um jeden Menschen ohne Ausbildung alternativlos sei. Die Arbeit der Coaches für betriebliche Ausbildung habe dabei einen besonders hohen Stellenwert: »Das Interesse an einer Karriere im Handwerk steigt bei den Jugendlichen, und wir nutzen alle Kanäle, um noch sichtbarer dafür zu werben. Die Arbeit der Coaches für betriebliche Ausbildung ist hier ein wichtiger Baustein, denn sie arbeiten nicht nach einem starren Regelwerk, sondern passen sich dem Wandel der Anforderungen auf dem Arbeitsmarkt an und setzen auf kontinuierliche Zusammenarbeit.« Das

WER STEHT HINTER DEM PROJEKT?

Das Projekt läuft seit 2018. Es wird gemeinsam vom rheinland-pfälzischen Wirtschaftsministerium, der Regionaldirektion Rheinland-Pfalz-Saarland der Bundesagentur für Arbeit, dem DEHOGA Rheinland-Pfalz und der Arbeitsgemeinschaft der Handwerkskammern in Rheinland-Pfalz durchgeführt. Alle beteiligen sich an der Finanzierung. Das Wirtschaftsministerium stellt für 2025 und 2026 insgesamt 1,7 Millionen Euro bereit.



Foto: © HWK Koblenz / Michael Jungas

Handwerk habe sehr gute Erfahrungen mit dem Projekt gemacht. »Die deutlich messbaren Erfolge sind nur möglich durch die anhaltende Unterstützung des Landes, für die wir sehr dankbar sind.« Aktuell gibt es bei den vier rheinland-pfälzischen Handwerkskammern insgesamt 21 Stellen, bei DEHOGA Rheinland-Pfalz e.V. gibt es drei Ausbildungscoaches. Den Stellenbedarf vor Ort ermitteln unter anderem die Arbeitsagenturen. *KF*

STIPENDIUM FÜR GRÜNDER IN RLP

Bis 1.000 Euro monatlich für ein ganzes Jahr. So hoch ist das Stipendium »Start.in.RLP – das Gründungsstipendium Rheinland-Pfalz«, das das Land auch 2025 an Gründerinnen und Gründer vergibt. Die Bewerbungsfrist läuft noch bis 15. März 2025. Das Gründungsstipendium RLP, das in der frühen Phase der Gründung greift, soll helfen, das Gründungsvorhaben marktfähig zu machen. Die Gründerinnen und Gründer werden nicht nur finanziell mit bis zu 12.000 Euro für ein Jahr unterstützt, sondern auch mit Coachings und Netzwerktreffen begleitet. Die Antragsunterlagen erhalten Interessierte bei den akkreditierten Netzwerken, darunter die vier Handwerkskammern in Rheinland-Pfalz. Innovative Handwerkerinnen und Handwerker haben gute Chancen auf das Stipendium, wie zum Beispiel 2024 die Tischlerei Preugschat und Marx, 2023 Bäckerin Alissa Horsch von »Die mobile HOLZOFENbäckerin« und 2022 die Mainzer Friseurin Annabelle Krukow. gruenden.rlp.de/startinrlp

WAS MACHEN DIE COACHES?

Für Ausbildungsbetriebe:

- Hilfe bei der Ermittlung des betrieblichen Anforderungsprofils
- Schnittstelle und Vermittlung zwischen Betrieb und potenziellen Auszubildenden
- Besetzung freier Ausbildungsstellen gemeinsam mit der Agentur für Arbeit
- Kontakte zur Berufsberatung, Kooperation mit Schulen etc.
- Unterstützende Begleitung beim Bewerbungs- und Einstellungsverfahren
- Hilfestellung beim Vertragsabschluss
- Konfliktmanagement zwischen Auszubildenden und Ausbildenden

Für Bewerberinnen und Bewerber:

- Kontaktpflege mit den Schulen, Lehrern und der Berufsberatung der Agentur für Arbeit
- Vermittlung in eine Ausbildung und Akquise von Ausbildungsstellen
- Anmeldung bei der Berufsberatung
- Individuelle Beratung über Berufe, Ausbildungsmarktchancen und Förderangebote
- Unterstützung bei der Berufsorientierung und bei Bewerbungsunterlagen
- Nachbetreuung zur Stabilisierung des Ausbildungsverhältnisses oder der Einstiegsqualifizierung

Quelle: Flyer der HWK der Pfalz

Die Coaches für betriebliche Ausbildung der vier rheinland-pfälzischen Handwerkskammern sind wichtige Ansprechpartner für Ausbildungsbetriebe und solche, die es werden wollen. Das Foto entstand bei einem Austausch Ende 2023 bei der Koblenzer Kammer.



(V.l.n.r.) Rainer Weifenbach, Parmjit Bains, Nuri Tepetzi, Rafaél Rivera

Betriebsübergabe nach 100 Jahren Familienführung

AUTOWERKSTATT VON RAINER WEIFENBACH AN JÜNGERE GENERATION ÜBERGEBEN

Juni 2024: eine Ära ging zu Ende: Die Autowerkstatt des »Autohauses Ebling-Weifenbach und Co GmbH« von Rainer Weifenbach, die seit 1924 in Familienhand war, wurde nach 100 Jahren erfolgreich an die neuen Geschäftsführer Parmjit Bains und Nuri Tepetzi übergeben und firmiert jetzt unter dem Namen »MeisterwerkSchronsheim GmbH«. Die Übergabe markiert nicht nur einen historischen Meilenstein, sondern auch den Start einer neuen Ära für den traditionsreichen Betrieb.

EIN FAMILIENBETRIEB MIT GESCHICHTE

»Der Betrieb wurde 1924 von meinen Großeltern gegründet«, erzählt Rainer Weifenbach. Seit 1991 führte er das Unternehmen in Eigenregie, nachdem er es von seinen Eltern übernommen hatte.

Doch mit dem Älterwerden stellte sich die Frage nach der Zukunft: »Meine Kinder wollten den Betrieb nicht übernehmen, also musste eine Lösung her.«

Über die Handwerkskammer und die Unterstützung von Berater Rafaél Rivera begann 2020 die Suche nach Nachfolgern. Nach einigen Rückschlägen, führte schließlich ein Inserat in den Meisterkursen zu einem vielversprechenden Kontakt mit den heutigen Geschäftsführern Bains und Tepetzi.

KOMPETENTE NACHFOLGER MIT GEMEINSAMEN WURZELN

Die neuen Inhaber haben gemeinsam bei Daimler eine Ausbildung absolviert und später ihren Meister gemacht. »Wir haben über 15



Fotos: © Handwerkskammer Rhein-Hessen

war mir wichtig, mein Lebenswerk in vertrauenswürdige Hände zu geben. Die beiden haben das Potenzial, den Betrieb erfolgreich weiterzuführen.«

HÜRDEN BEI DER ÜBERGABE: POLITIK UND BANKEN IN DER PFLICHT

Doch der Weg zur Übergabe war nicht einfach. Besonders die Finanzierung stellte eine große Herausforderung dar. »Unsere Hausbank, mit der wir seit 100 Jahren zusammengearbeitet haben, hat uns enttäuscht«, berichtet Weifenbach. Die Nachfolger mussten zunächst privat in Vorleistung gehen, um Investitionen wie Diagnosegeräte und Werkzeuge zu stemmen.

Hier sieht Weifenbach dringenden Handlungsbedarf seitens der Politik: »Es gibt so viele Betriebe, die Nachfolger suchen. Es muss Unterstützung geben – sei es über die KfW oder andere Fördermittel. Der Mittelstand trägt Deutschland und wir brauchen Rahmenbedingungen, die junge Unternehmer fördern, nicht bremsen.«



(V.l.n.r.) Parmjit Bains, Nuri Tepetzi, Rainer Weifenbach, Rafaél Rivera während der Betriebsberatung

Ein gelungener Start – Mit Rückenwind von der Handwerkskammer

Trotz der Hürden zeigt sich das Trio optimistisch. Besonders die Beratung durch die Handwerkskammer wird von allen Beteiligten gelobt. »Die Unterstützung bei der Businessplan-Erstellung und die Beratung waren enorm hilfreich«, betonen Bains und Tepetzi.

Auch die Kunden scheinen den Wechsel gut aufzunehmen. »Wichtig war, dass Frau Dillmann, die seit Jahren die Annahme leitet, weiterhin an Bord geblieben ist. Sie sorgt dafür, dass das Vertrauensverhältnis nach außen erhalten bleibt«, so Weifenbach.

Anzeige

Mit unseren BGM-Angeboten Herausforderungen bewältigen und Krisen meistern.

Ich bin aktiv
FÜR MEINE GESUNDHEIT

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

Jahre zusammengearbeitet und waren immer ein starkes Team«, erklärt Nuri Tepetzi. Für Parmjit Bains war von Anfang an klar: »Alleine wollte ich das nicht machen. Es musste jemand sein, dem ich vertrauen kann.«

Beide sind hochqualifiziert und bringen Erfahrung aus der Diagnosetechnik mit, einem Bereich, der im heutigen Werkstattgeschäft immer wichtiger wird. Auch Rainer Weifenbach sieht in ihrer Ausbildung und ihrem Engagement einen großen Vorteil: »Es

Ein Blick in die Zukunft

Mit frischen Ideen und einer klaren Vision wollen die neuen Geschäftsführer den Betrieb weiterentwickeln. Ziel ist es, neue Kundengruppen zu erschließen und das Geschäft breiter aufzustellen. Dabei setzen sie auf den bewährten Kundenstamm und bauen zugleich auf innovative Techniken und moderne Strukturen.

»Wir fühlen uns gut vorbereitet und sehen das Potenzial, den Betrieb erfolgreich zu führen«, sagt Bains. Rainer Weifenbach blickt der Zukunft seines Lebenswerks mit Vertrauen entgegen: »Ich sehe, wie sich die beiden einbringen und engagieren. Es wäre schade, wenn es nicht klappen würde – aber ich bin zuversichtlich.«



Online-Konferenz zu Kunden- und Personalmarketing

Nach der erfolgreichen Premiere im Jahr 2024 geht die OMH-Konferenz am 11. März 2025 in die nächste Runde. Diese kostenlose Online-Veranstaltung richtet sich speziell an Handwerksbetriebe und bietet wertvolle Einblicke in aktuelle Werkzeuge und Trends des Online-Marketings. Ein besonderer Fokus liegt dabei auf dem Einsatz von Künstlicher Intelligenz (KI).

In zwei parallelen Sessions mit insgesamt 14 Vorträgen erfahren die Teilnehmer, wie sie durch gezieltes Online-Marketing sowohl Kunden als auch Personal gewinnen können. Zusätzlich ist ein Pausen-Talk mit Influencern aus dem Handwerk geplant, der praxisnahe Einblicke verspricht. Die Teilnehmer haben die Möglichkeit, flexibel zwischen den beiden Themenräumen zu wechseln.

PROGRAMMÜBERSICHT:

Es wird zwei Räume geben. In Raum 1 stehen Strategien zur Kundengewinnung im Fokus – von der Entwicklung einer Marketing-Strategie über den Einsatz von KI für Inhalte bis hin zu SEO, Social Media Trends, Google Ads und Messenger-Marketing.

Parallel dazu dreht sich in Raum 2 alles um Personalmarketing. Themen wie Employer Branding, optimale Stellenanzeigen, Social Recruiting und der Einsatz von Videos zur Mitarbeitergewinnung geben wertvolle Impulse. Ein besonderes Highlight ist der Pausen-Talk mit Handwerks-Influencern.

Die Teilnehmer können flexibel zwischen den Sessions wechseln und die für sie relevantesten Inhalte wählen.

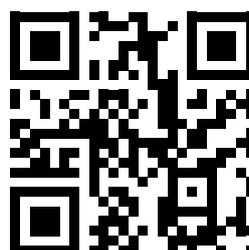
Die OMH-Konferenz wird gemeinschaftlich von verschiedenen Handwerkskammern in Deutschland organisiert, darunter die HWK Dortmund, HWK Leipzig, HWK Magdeburg, HWK Mittelfranken, HWK Ostmecklenburg-Vorpommern, HWK Rheinhessen und HWK Trier. Bei der Premiere im Jahr 2024 nahmen rund 700 Teilnehmerinnen und Teilnehmer teil; für 2025 wird mit einer noch höheren Beteiligung gerechnet.

Die Anmeldung zur OMH-Konferenz 2025 ist derzeit noch nicht geöffnet. Interessierte können jedoch bereits jetzt den Termin vormerken und sich auf ein vielfältiges Programm freuen.



Anmeldung

omh-konferenz.de



VERKÄUFE

REGALE

neu & gebraucht

Palettenregale
Fachbodenregale
Kragarmregale

WWW.LUCHT-REGALE.DE

Telefon 02237 9290-0

E-Mail info@lucht-regale.de

Treppenstufen-Becker

Besuchen Sie uns auf unserer Homepage.

Dort finden Sie unsere Preisliste.

Telefon 048 58 / 188 89 00

www.treppenstufen-becker.de

Eifeler Dorfschreiner

Verkauf von Vakuum getrocknetem Hart- und Weichholz in verschiedenen Stärken. Sowie Lohntrocknung bis 630cm Länge
info@meyer-siegfried.com

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 Eckmullenkungen 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

GESCHÄFTSVERBINDUNGEN

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

Satteldachhalle Typ SD 6,08 (Breite: 6,08m, Länge: 15,00m)

- Traufe 4,55m, Firsthöhe ca. 4,85m
- mit Trapezblech, Farbe: AluZink
- inkl. imprägnierter Dachpfetten
- feuerverzinkte Stahlkonstruktion
- inkl. prüffähiger Baustatik

Aktionspreis € 10.800,-

ab Werk Buldern, exkl. MwSt.

ausgelegt für Schneelastzone 2, Windzone 2; Schneelast 85kg/qm

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



vh-buchshop.de



Andre-Michels.de

AUS- UND WEITERBILDUNG

Sachverständiger

Ausbildungs-Lehrgänge für die Bereiche Bau-KFZ-EDV- Bewertung-Sachverständiger Sachverständiger für Haustechnik Bundesweite Schulungen / *Verbandsprüfung* modal Sachverständigen Ausbildungszentrum
Tel. 021 53/4 09 84-0 · Fax 021 53/4 09 84-9
www.modal.de

Hier könnte Ihre Anzeige stehen!

Beispiel: 20 mm, 1spaltig, in schwarz/weiß
€ 133,- zzgl. MwSt.

Einfach, schnell und direkt ein MarktPlatz-Inserat sichern!



Anzeigen rund um die Uhr aufgeben

www.handwerksblatt.de/marktplatz

Oder direkt bei Annette Lehmann:

Telefon 0211/39098-75

Telefax 0211-390 98-59

lehmann@verlagsanstalt-handwerk.de

⇒ DEUTSCHES HANDWERKSBLATT

KAUFGESUCHE

ANKAUF

VON GEBRAUCHTEN
**HOLZBEARBEITUNGS-
MASCHINEN**
**KOMPLETTE
BETRIEBSAUFLÖSUNGEN**

MSH and **second machines**

Telefon 023 06 - 94 14 85
Mail: info@msh-nrw.de
www.msh-nrw.de

www.handwerksblatt.de

Wir suchen ständig gebrauchte Holzbearbeitungsmaschinen



Maschinenhandel & Service GmbH

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

Tel. 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



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





Die Beraterin der Handwerkskammer Rheinhausen Josephine Druß-Schröder während einer Beratung

Stuzubi Messe 2025

MESSE ZUR GEWINNUNG VON ABITURIENTEN: HOHER ANDRANG AM STAND DER HANDWERKSKAMMER REINHESSEN



Hoher Andrang am Stand der Handwerkskammer



Oben: Während einer Beratung am Stand der HWK

Unten: Die Beraterinnen der Handwerkskammer Josephine Drux-Schröder und Esther Röder



Fotos: © Anne-Kathrin Brähler

Text: **Christoph Visone**

Die Stuzubi-Messe am 25. Januar 2025 war ein voller Erfolg für die Gewinnung von Abiturientinnen und Abiturienten für handwerkliche Berufe. Die Beraterinnen und Berater der Handwerkskammer Rheinhesse führten zahlreiche hochwertige Gespräche mit interessierten jungen Menschen. Der Andrang war so groß, dass kurzfristig eine weitere Beratungskraft hinzugezogen werden musste.

Ob aus den geführten Gesprächen tatsächlich neue Ausstellungsverhältnisse im Handwerk entstehen, wird sich in den Folgeterminen in der Handwerkskammer oder in den Betrieben zeigen. Dennoch ist bereits die steigende Nachfrage und das wachsende Interesse an handwerklichen Berufen ein positiver Trend.

Der Bedarf, Abiturientinnen und Abiturienten verstärkt für handwerkliche Berufe zu gewinnen, ist weiterhin hoch. In Rheinland-Pfalz besuchen aktuell rund 70 % der Schülerinnen und Schüler Schulformen, die zu einer (Fach-)Hochschulreife führen. Dennoch entscheidet sich nur ein geringer Anteil (< 20 %) für eine berufliche Laufbahn im Handwerk. Die Handwerkskammer Rheinhesse sieht es als großen Gewinn, wenn junge Menschen mit einer fundierten theoretischen Basis ihren Weg ins Handwerk finden.

Die handwerkliche Berufsorientierung an Schulen mit Oberstufe ist nach wie vor ausbaufähig. Messen wie die Stuzubi im Frühjahr oder die Einstieg im Herbst bieten eine wertvolle Plattform, um dieses Defizit auszugleichen und Abiturientinnen und Abiturienten gezielt anzusprechen. Gerade in den Gesundheitshandwerken (Augenoptiker, Hörakustiker, Orthopädiemechaniker) sowie in künstlerischen Berufen (Instrumentenbauer, Goldschmiede, Tischler, Konditoren) zeigt sich bereits ein hoher Anteil an Auszubildenden mit Abitur. Auch technische Gewerke wie der Elektroniker für Gebäudesystemintegration richten sich verstärkt an Schulabsolventen mit gymnasialer Oberstufenqualifikation.

Insgesamt wurde durch die Stuzubi-Messe erneut deutlich, dass Informationsveranstaltungen eine zentrale Rolle dabei spielen, die Berufsorientierung im Handwerk für Gymnasiasten zu verbessern. Solche Messen helfen, bestehende Defizite in der handwerklichen Berufsberatung zu kompensieren und das Interesse an einer Karriere im Handwerk nachhaltig zu steigern.

AMTLICHE BEKANNTMACHUNGEN

»VOLLVERSAMMLUNG STELLT HAUSHALTSPLAN 2025 UND SETZT BEITRAGSERHEBUNG FÜR 2025 FEST.«

Auf Grundlage des § 106 Abs. 1 Nr. 4 und 5 HwO sowie § 9 Abs. 1 der Satzung hat die Vollversammlung der Handwerkskammer Rheinhessen am 2.12.2024 den Haushaltsplan 2025 festgelegt und die Beitragserhebung 2025 festgesetzt.

Nach § 45 Abs. 1 der Satzung erfolgt die Bekanntmachung auf der Internetseite der Handwerkskammer Rheinhessen unter hwk.de/bekanntmachungen



DEUTSCHES HANDWERKS BLATT

IMPRESSUM

Amtliches Organ der aufgeführten Handwerkskammern sowie satzungsgemäßes Mitteilungsblatt von Handwerk.NRW und Kreishandwerkerschaften, Innungen und Fachverbänden.
ISSN 1435-3873

MAGAZINAUSGABE 02/25 vom 21. Februar 2025
für die Handwerkskammern Aachen, Cottbus, Düsseldorf, Dortmund, Frankfurt (Oder) – Region Ostbrandenburg, Koblenz, zu Köln, zu Leipzig, Münster, Ostmecklenburg-Vorpommern, Ostwestfalen-Lippe zu Bielefeld, der Pfalz, Potsdam, Rheinhessen, des Saarlandes, Südwestfalen und Trier

VERLAG UND HERAUSGEBER
Verlagsanstalt Handwerk GmbH
Auf'm Tetelberg 7, 40221 Düsseldorf
Postfach 10 51 62, 40042 Düsseldorf
Tel.: 0211/390 98-0,
info@verlagsanstalt-handwerk.de

Verlagsleitung:
Dr. Rüdiger Gottschalk
Vorsitzender des Aufsichtsrates:
Andreas Ehlert
Vorsitzende des Redaktionsbeirates:
Anja Obermann

REDAKTION
Tel.: 0211/390 98-47,
Internet: handwerksblatt.de
info@handwerksblatt.de

Chefredaktion:
Stefan Buhren (v.i.S.d.P.)
Chef vom Dienst: Lars Otten
Redaktion: Kirsten Freund,
Anne Kieserling, Bernd Lorenz,
Robert Lüdenbach, Jürgen Ulbrich, Verena Ulbrich
Grafik: Bärbel Bereth, Marvin Lorenz,
Albert Mantel, Letizia Margherita
Redaktionsassistent: Gisela Käunicke
Freie Mitarbeit: Jörg Herzog,
Wolfgang Weitzdörfer, Karen Letz

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

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

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

Anzeigenleitung: Michael Jansen
Tel.: 0211/390 98-85,
jansen@verlagsanstalt-handwerk.de
Anzeigenpreisliste Nr. 59
vom 1. Februar 2025

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

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

Deutsches Handwerksblatt
Verbreitete Auflage (Print + Digital):
347.938 Exemplare
(Verlagsstatistik, Februar 2025)

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

Das Deutsche Handwerksblatt informiert als amtliches Organ von 17 Handwerkskammern nahezu jeden dritten Handwerksbetrieb in Deutschland und erscheint als Zeitung und als Magazin 11-mal jährlich.

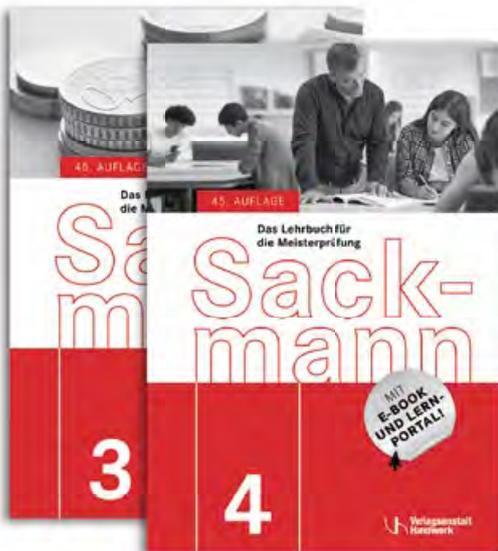
Bezugspreis jährlich 40 Euro einschließlich 7 Prozent Mehrwertsteuer und Portokosten. Für Mitglieder der Handwerkskammern ist der Bezug im Mitgliedsbeitrag enthalten. Bei Nichtbelieferung ohne Verschulden des Verlags oder im Falle höherer Gewalt und Streik besteht kein Entschädigungsanspruch. Abbestellungen 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 das generische Maskulinum für Wörter wie Handwerker, Betriebsinhaber oder Auszubildender verwendet. Selbstverständlich sind immer Frauen, Männer sowie Menschen dritten Geschlechts gemeint.



vh-buchshop.de
fürs Handwerk



**NEUE
AUFLAGE!**
**JETZT
BESTELLEN!**

- Beinhaltet alle prüfungsrelevanten Inhalte der Meisterprüfung Teil 3 und Teil 4
- Gliederung eng am Rahmenlehrplan angelehnt
- Einstieg in die Themenbereiche mit praxisnahen Betriebssituationen
- Mit zahlreichen Grafiken und Übersichten

Beide Bände mit kostenlosem Zugang
zum Sackmann-Lernportal und
zum eBook!

**PERFEKTE
VORBEREITUNG**
auf die Meisterprüfung
**MIT DEM
SACKMANN!**

Grafik: © iStock.com/Jana Kolova // Foto: © iStock.com/ehromedev

0% Zinsen. 100% Leistung.

Ford Pro™ Gewerbewochen



Jetzt 0,0%* effektiver Jahreszins
in den Ford Pro™ Gewerbewochen.



*Gewerbekundenangebot der Ford Bank GmbH, Henry-Ford-Straße 1, 50735 Köln, für ausgewählte Finanzierungsprodukte und Nutzfahrzeuge. Gültig zu den Konditionen bei Vertragsabschluss. Weitere Infos bei teilnehmenden Ford Partnern.