

DEUTSCHES

HANDWERKSBLATT

HANDWERKSKAMMER
ZU LEIPZIG

№
03
25

So funktioniert Leasing

Handwerker können fast alles leasen.
Wir erklären Vor- und Nachteile.

MEISTERBRIEFE
Immer mehr Fälschungen
tauchen auf

ÖFFENTLICHKEIT
Neue Staffel der
Imagekampagne startet

Der kostenlose Online-Einstellungstest

Wie fit sind Ihre Bewerber?

**Sprach- und
Leseverständnis**

**Grundrechenarten
sowie Rechnen
mit Mengen**

**Logik und
Konzentration**

**Fragen zum
Sozialverhalten**

Rechtschreibung



**Die Ergebnisse
werden übersichtlich
dargestellt**

18 Tests, je 15 Fragen, 20 Minuten Zeit



azubitest.online 

Ein Service von:



DEUTSCHES
**HAND
WERKS
BLATT**

»Das Handwerk hat auch unter schwierigen Rahmenbedingungen vieles selbst in der Hand.«

HANDWERK EINBEZIEHEN

Liebe Handwerkskolleginnen und -kollegen,



Foto: © Anika Dollmeier

ich bin froh, dass 3.000 Schüler vor einigen Wochen die »HANDWERK live« besucht haben und mit den ausstellenden Handwerksbetrieben ins Gespräch gekommen sind. Insofern war die Vorverlegung der Handwerksmesse vor die Winterferien ein Erfolg. Das Konzept »Schule trifft Handwerk – Anpacken, Ausprobieren, Orientieren« ist damit aufgegangen.

»Anpacken« ist auch ein gutes Stichwort für die kommende Bundesregierung. Es gilt, schnell ins Handeln zu kommen, denn dass endlich etwas passieren muss, ist uns Handwerkerinnen und Handwerkern lange klar. Der wirtschaftspolitische Schuh drückt nicht nur an einer Stelle. Es braucht verlässliche Entscheidungen, die nicht nur der Wirtschaft, sondern auch dem ganzen Land wieder zuverlässige Perspektiven bieten und Zuversicht vermitteln.

Drängende Probleme aus Sicht des Mittelstands sind vor allem die Bürokratie- und Steuerbelastung. Kosten für Strom und Energie müssen mit unbürokratischen Lösungen auf das europäische Mindestmaß gesenkt werden. Wir brauchen ein energiepolitisches Gesamtkonzept, um wieder wettbewerbsfähig zu werden. Auch die Wärmewende braucht Verlässlichkeit und dezentrale Lösungen. Die hohen Belastungen für Arbeitgeber durch die Sozialversicherungssysteme müssen durch nachhaltige und generationengerechte Reformen finanzierbar gehalten und zukunftsfest gemacht werden. Um den Fachkräftemangel langfristig zu mildern, ist eine Einbeziehung der mittelständischen Wirtschaft an gesteuerter Zuwanderung dringend notwendig. Ohne politische Rahmenbedingungen und Unterstützung ist die Integration ausländischer Fachkräfte sonst für kleine Handwerksbetriebe kaum zu schaffen. Und schließlich liegt mir noch besonders am Herzen, dass Lösungen gefunden werden, wie Unternehmen wieder mehr Freiräume erhalten können. Die Wirtschaft »einfach mal machen lassen« – das wünsche nicht nur ich mir. Das Handwerk ächzt unter Dokumentationspflichten und Misstrauen gegenüber der Unternehmerschaft.

Trotz all dieser »Baustellen« bin ich optimistisch. Das Handwerk hat auch unter schwierigen Rahmenbedingungen vieles selbst in der Hand. Ein Beweis für mich sind beispielsweise unsere Freisprechungsfeiern. Hier wird sichtbar, wofür sich all die Anstrengung gelohnt hat. Wir bieten dem Nachwuchs in der Handwerksfamilie jetzt schon die Zukunft und Zuversicht, auf die die Politik noch zusteuern muss. Insofern gilt mein Dank besonders allen Ausbildungsbetrieben und Ehrenamtlichen, die junge Menschen auf ihrem Weg ins Handwerk begleiten.

IHR MATTHIAS FORSSBOHM



KAMMERREPORT

- 6** Das war die »HANDWERK live« 2025
- 8** 401 erfolgreich bestandene Prüfungen
- 10** Ein Hoch auf die Neuen!
- 12** »Gute Arbeit« für Sachsen
- 14** Webinar: Wie regional is(s)t Sachsen?

Foto: © Leipziger Messe GmbH / Christian Media



S 6

Neben vielen Ständen und Aktionen, an denen schauproduziert wurde, hatten Besucher der »HANDWERK live« die Möglichkeit, selbst etwas zu probieren oder sich mit Fachwissen zu bereichern.

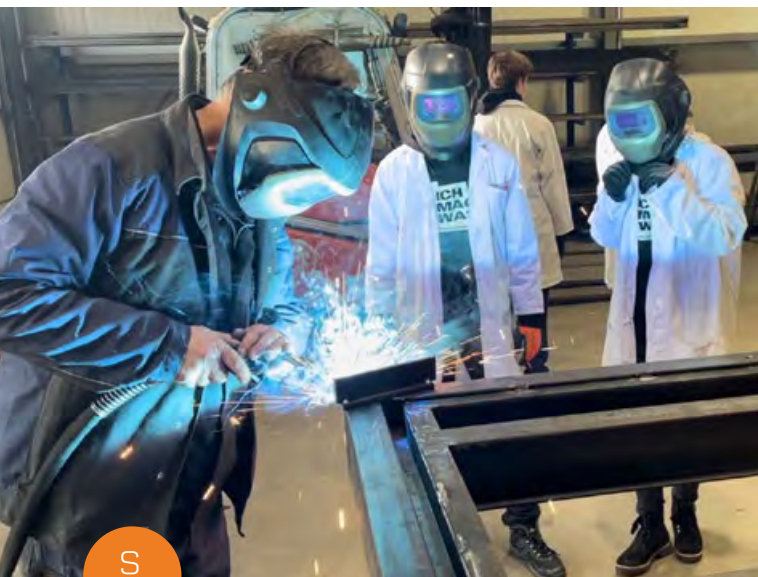


Foto: © privat

S 51

Mit dem Projekt »Der Weg des Wissens« hat das Christian-Gottfried-Ehrenberg-Gymnasium aus Delitzsch den 7. Platz des bundesweiten Handwerks-Wettbewerbes »Mach' was!« erreicht.



POLITIK

- 16** Interview: »Respekt und Anerkennung«
- 18** Raus aus dem Wahlkampfmodus, rein in die Regierungsbildung



BETRIEB

- 20** 10 Dinge, die Sie über Leasing wissen sollten
- 24** Gefälschte Meisterbriefe: Die Fälle häufen sich
- 26** »Wir setzen ganz klar auf Positivbotschaften«
- 30** Kündigung im Kleinbetrieb Was ist erlaubt?
- 34** Kein Geld bei Bauverzögerungen
- 35** Gold: Auf der Suche nach Wertstabilität



TECHNIK & DIGITALES

- 36** Abonnieren statt kaufen: Was bringt »Software as a Service«?
- 40** Ein offenes Ohr für Mensch und Maschine
- 42** Bully: Transporter 7.0
- 43** PV5 ab Mai bestellbar



GALERIE

- 44** Expo 2025: Die Welt zu Gast



KAMMERREPORT

- 48** Maßgeschneidert und innovativ
- 50** Empfangspflicht bei der E-Rechnung
- 51** Die Vielfalt des Handwerks zeigen
- 52** Die schöne Fassade
- 54** Sachsens Handwerk würdigt Elite des Berufsnachwuchses
- 56** Bildungsangebote
- 58** Impressum



S
20

Die Ausstattung eines Handwerksbetriebes kostet viel Geld. Wer nicht so viel auf einmal investieren kann oder will, entscheidet sich deshalb vielleicht für Leasing.

Foto: © iStock.com/kzenon

Das war die »HANDWERK live« 2025

NEUNTÄGIGES PROGRAMM VOR FERIENBEGINN LOCKT 3.000
SCHÜLER ZUR BERUFSORIENTIERUNG. UNTERNEHMEN ZEIGEN,
WIE INNOVATIVES UND ZEITGEMÄSSES HANDWERK AUSSIEHT.

Text: Anett Fritzsche_

Nach einem Vierteljahrhundert ging im Jahr 2025 eine Ära zu Ende: Aus der »mitteldeutschen handwerksmesse« – kurz »mhm« – wurde die »HANDWERK live«. Die »neue« Messe hat gemeinsam mit der Partnermesse »HAUS-GARTEN-FREIZEIT« auf ganzer Linie überzeugt. Das Messedoppel begeisterte 151.200 Besucherinnen und Besucher und sorgte für zufriedene Aussteller. Unternehmen zeigten, wie innovatives und zeitgemäßes Handwerk aussieht und knüpften wieder wertvolle Kundenkontakte. Neben vielen Ständen und Aktionen, an denen schauproduziert wurde, hatten Besucher die Möglichkeit selbst etwas zu probieren, sich mit Fachwissen zu bereichern und handwerkliche Produkte zu erwerben beziehungsweise zu genießen.

NEUN TAGE IM ZEICHEN DES HANDWERKS

Die guten Besucherzahlen freuen auch Martin Buhl-Wagner, Geschäftsführer der Leipziger Messe, der bereits auf 2026 blickt. »Für das nächste Jahr gibt es bereits positive Signale. Von den befragten Besucher



Fotos: © Leipziger Messe GmbH / Christian Media

und Besucherinnen gaben 85 Prozent an, 2026 wiederzukommen. Unter den Ausstellern haben rund 90 Prozent ihre Wiederbeteiligung angekündigt.«

KONZEPT LOCKT SCHÜLERINNEN UND SCHÜLER

Tausende Schülerinnen und Schüler informierten sich während der neun Messetage über Ausbildungsmöglichkeiten und bestätigten damit das neue Konzept der handwerklichen Leistungsschau. Durch das Vorziehen des Messezeitraums in die letzte Schulwoche vor den Winterferien konnte die Messe höhere Teilnehmerzahlen im jungen Messepublikum erreichen. Für die Schülertage wurden Schulen zur praktischen Berufsorientierung in Form der »Berufe Rallye« eingeladen und dieses Angebot wurde rege genutzt. Fast 3.000 Schülerinnen und Schüler gingen unter dem Motto »Schule trifft Handwerk – Anpacken, Ausprobieren, Orientieren« auf Tuchfühlung mit dem Handwerk und kamen sowohl mit eigenen Fragen als auch mit einem vorbereiteten Quiz-Fragebogen mit den Profis ins Gespräch. Verschiedene Innungen, wie die Zimmerer-, Elektro-, Dachdecker- und Kfz-Innung, gewährten bei Vorführ- und Mitmachaktionen realistische Einblicke in die Berufe und hielten selbst nach Talenten Ausschau.



Foto: © Anika Dollmeier



Foto: © Leipziger Messe GmbH / Christian Media



Foto: © Leipziger Messe GmbH / Nils Schmidt



Foto: © Anika Dollmeier



Foto: © Leipziger Messe GmbH / Christian Media



Foto: © Leipziger Messe GmbH / Christian Media

Auch der Gemeinschaftsstand der Handwerkskammer zu Leipzig in Kooperation mit den beiden anderen sächsischen Handwerkskammern wurde zum Dreh- und Angelpunkt der Berufsorientierung. Die Ausbildungsberater waren vor Ort und stellten sich den Fragen der Jugendlichen. »Es freut uns, dass wir viele positive Rückmel-

»Für die Betriebe eine echte Chance, um Auszubildende zu gewinnen und auf freie Stellen aufmerksam zu machen.«

Matthias Forßbohm,
Präsident der Handwerkskammer zu Leipzig

KONZEPT LOCKT SCHÜLERINNEN UND SCHÜLER

Einen würdigen Abschluss ihrer Ausbildung konnten über 400 Gesellen am 15. Februar bei ihrer Gesellenfreisprechung feiern. Hunderte Gäste waren im Congress Center Leipzig anwesend, als die frisch gebackenen Fachkräfte

offiziell in den Kreis der Handwerkerfamilie aufgenommen wurden. Ebenfalls geehrt wurden die sächsischen Landes- und Bundessieger bei den Deutschen Meisterschaften im Handwerk »German Craft Skills«.

FÜRS FACHPUBLIKUM: GEWERBEAMTSTAG

Nicht nur für die konsumfreudigen Messebesucher, die interessierte Schülerschaft und für erfahrene Fachleute aus dem Handwerk hatte die Messe viel zu bieten. Das Rahmenprogramm lockte auch Fachpublikum in die Messehallen, das nur unmittelbar Bezug zum Handwerk hat. So konnten sich beispielsweise Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Gewerbeämter unter anderem zu den Themen »seriöse Kleinanzeigen«, »Werbeflyer«, »Frischfleischtheken« und »Reisegewerbe« beim 15. Gewerbeamtstag der Handwerkskammern zu Leipzig und Halle (Saale) weiterbilden. Referenten aus dem Bereich Handwerk, Gewerberecht, Ausländerdelikte und Wettbewerbsrecht vermittelten erneut aktuelle Vorgänge und Rechtsprechung in der Fortbildungsveranstaltung. Das traditionelle Treffen fördert nicht nur die Zusammenarbeit zwischen Kammern und Ämtern, sondern unterstützt auch die Bekämpfung der Schwarzarbeit in der Region.



Vormerken! Der Termin für das nächste Messepoppel aus »HANDWERK live« und »HAUS-GARTEN-FREIZEIT« ist der 31. Januar bis 8. Februar 2026. Mehr Infos zur Messe gibt es unter handwerksmesse-leipzig.de.

401 erfolgreich

GRUND ZUR FREUDE BEI JUNGEN PROFIS UND BETRIEBEN DER REGION. 401 FACHLEUTE AUS 36 GEWERKEN ERHIELTEN IHREN GESELLENBRIEF. VERTRETER AUS WIRTSCHAFT, POLITIK, INNUNGEN SOWIE ANGEHÖRIGE FEIERTEN MIT DEN ABSOLVENTINNEN UND ABSOLVENTEN DEN ABSCHLUSS IHRER BERUFSAUSBILDUNG.



Foto: © Anika Dohmeyer

Text: Anett Fritzsche

Im Rahmen der »HANDWERK live« auf der Leipziger Messe beziehungsweise direkt nebenan im Congress Center Leipzig wurden die Gesellenbriefe und Abschlusszeugnisse am zweiten Messe-Samstag überreicht. Zahlenmäßig am stärksten vertreten waren im Jahrgang die jungen Fachkräfte in den Berufen Anlagenmechaniker, Kraftfahrzeugmechatroniker, Land- und Baumaschinenmechatroniker sowie Zweiradmechatroniker. 157 Ausbildungsbetriebe der Absolventen haben ihren Sitz in der Stadt Leipzig, 86 im Landkreis Leipzig und 96 im Landkreis Nordsachsen.

Matthias Forßbohm, Präsident der Handwerkskammer zu Leipzig, beglückwünschte die jungen Fachleute zu diesem wichtigen Meilenstein in ihrer Karriere und sprach auch allen Ausbilderinnen und Ausbildern, den Lehrkräften in den Berufsschulen und überbetrieblichen Ausbildungsstätten sowie allen anderen Unterstützern seinen Dank aus.

BEGINN EINES NEUEN KAPITELS

»Alle Anstrengungen, die Ausbildung, der Prüfungsstress und die Anspannungen gehören der Vergangenheit an. [...] Der Abschluss Ihrer Ausbildung markiert aber nicht das Ende Ihres Lernens, sondern den Beginn eines neuen Kapitels«, sagte er in der Festrede und

bestandene Prüfungen

16 JAHRGANGSBESTE

+++ **Tom Bursian**, Anlagenmechaniker für Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik, ausgebildet von der Glesierer Haustechnik GmbH in Schkeuditz +++ **Phillip Obendorf**, Automobilkaufmann, ausgebildet von der Autohaus Müller Leipzig GmbH +++ **Lena Waldschmidt**, Buchbinderin, ausgebildet vom Niedersächsischen Landesarchiv in Pattensen +++ **Jamie Pätzold**, Fachpraktiker für Zerspanungsmechanik, ausgebildet vom Berufsbildungswerk Leipzig für Hör- und Sprachgeschädigte gGmbH +++ **Vivian Schildberg**, Fachverkäuferin im Lebensmittelhandwerk – Fachrichtung Bäckerei, ausgebildet von der Backhaus Hennig GmbH in Zwenkau +++ **Luis Hoffmann**, Karosserie- und Fahrzeugbaumechaniker, ausgebildet von der Volkswagen Automobile GmbH +++ **Marcus Rupietta**, Karosserie- und Fahrzeugbaumechaniker, ausgebildet von der Audi Leipzig GmbH +++ **Adrian Köppe**, Kaufmann für Büro-

management, ausgebildet von der Orthopädie- und Reha-Technik Wolf GmbH & Co. KG +++ **Ina Westermann**, Kosmetikerin, ausgebildet von der Berufsförderungswerk Leipzig gGmbH +++ **Emil Brockmann**, Kraftfahrzeugmechatroniker, ausgebildet von der Böge GmbH +++ **Leon Säbisch**, Kraftfahrzeugmechatroniker, ausgebildet von der Bayerische Motoren Werke AG +++ **Lukas Kulozik**, Land- und Baumaschinenmechatroniker, ausgebildet von der TechnikCenter Grimma GmbH in Grimma +++ **Filip Thomas Lenk**, Land- und Baumaschinenmechatroniker, ausgebildet von der Kafritl Bau GmbH in Lossatal +++ **Clemens Horn**, Tischler, ausgebildet von der SBH Nordost GmbH in Leipzig +++ **Denise Schiel**, Zahntechnikerin, ausgebildet vom Berufsbildungswerk Leipzig für Hör- und Sprachgeschädigte gGmbH +++ **Tony Levec**, Zweiradmechatroniker, ausgebildet vom Berufsförderungswerk Leipzig gGmbH



Eindrücke der Gesellenfreisprechung gibt es auf der Webseite der Handwerkskammer unter der Überschrift »Nachwuchs für das regionale Handwerk«

mahnte dazu, neugierig zu bleiben, offen für neue Erfahrungen und bereit, sich weiterzuentwickeln. Er sei sich sicher, dass einige in wenigen Jahren ihren eigenen Betrieb führen, Mitarbeiter einstellen und Lehrlinge ausbilden werden.

AUSZEICHNUNG FÜR JAHRGANGSBESTE

Der Kammerpräsident sowie Volker Lux, Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer zu Leipzig, Tilo Schumer, Geschäftsführer der Kfz-Innung Leipzig, und Achim Schubert, Obermeister der Zahntechnikerinnung Dresden-Leipzig, überreichten den 16 Jahrgangsbesten ihre Gesellenbriefe persönlich auf der Bühne. Stellvertretend für die Jahrgangsbeste Denise Schiel, Zahn-

technikerin, nahm ihr Ausbilder im Berufsbildungswerk Leipzig Thomas Zschülke die mit 1.000 Euro dotierte Prämie der Dr.-Hübner-Stiftung entgegen. Die Beste unter den Jahrgangsbesten hatte stolze 94 von insgesamt 100 möglichen Punkten in der Abschlussprüfung erreicht.

Das Festprogramm wurde vom Jörn Kleinbrahm-Duo mit Guter-Laune-Musik umrahmt. Moderator Nils Straatmann führte locker durch den Vormittag und brachte das Publikum seinerseits mit seinem Poetry-Slam-Beitrag über nicht vorhandene handwerkliche Fähigkeiten zum Lachen. »Mit mir werdet ihr noch viel Geld verdienen.«, so das Fazit seines Slams.

Ein Hoch auf die Neuen!



Foto: © Anika Dollmeyer

Friseur Abdel Rahman Thatha ist 23 Jahre alt und kann seine Stärken im Umgang mit Menschen in seinem Beruf voll ausleben. Das Deutsche Handwerksblatt hat ihn getroffen und zu seiner Ausbildung befragt.

DHB: Warum hast du Friseur gelernt?

Thatha: Seitdem ich von der Schule raus bin, wollte ich immer irgendwas machen, wo ich mit dem Menschen arbeite und Spaß daran habe und sehe, dass auch andere Menschen glücklich werden, so schnell wie möglich. Und ein Kumpel von mir ist Friseur und hat mir gesagt: Mach mal ein Praktikum und schau es dir mal an und seitdem interessiert mich das sehr.

DHB: Wie war die Ausbildung?

Thatha: Die Ausbildung war super.

DHB: Wie fandest du die Zeit in der Berufsschule?

Thatha: Berufsschule ist für viele, glaube ich, sehr nervig, aber für mich war das einer der schönsten Momente

der Ausbildung. Es war entspannt und stressig zugleich. Man musste trotzdem lernen, aber es war eben einfach ein anderer Stress, der uns aus dem Salon ein bisschen rausgeholt hat. Mir hat die Abwechslung gefallen und das umzusetzen, was man gelernt hat.

DHB: Wie war dein erstes Lehrjahr?

Thatha: Ich hatte vorher von Leuten gehört, dass man im ersten Jahr nur putzen und aufräumen darf. Aber ich habe von Anfang an meiner Chefin gesagt: Ich möchte das wirklich lernen. Und sie hat auch zu mir direkt gesagt, Putzen ist nicht deine Aufgabe. Also klar: den Arbeitsplatz sauber halten und das Werkzeug. Aber Nummer 1 ist, dass du lernst und mitmachst. Nummer 2, dass du das nicht nur an Modellen, sondern auch an Kunden umsetzen kannst. Und Nummer 3, wenn du schon gut dabei bist und mal 'ne Stunde frei hast, dann kannst du auch mal mithelfen. Das ist ja auch logisch, dass man teamfähig ist.

DHB: Was macht dir am meisten Spaß? Männer, Frauen, lange Haare, kurze Haare...?

Thatha: Mir gefallen mehr die Damen mit langen Haaren, die komplett Veränderung haben wollen, das macht mir Spaß. Ich bin ein Mensch, der Herausforderungen liebt, und das ist wirklich eine Herausforderung.

DHB: Gehört reden können auch zum Friseurberuf dazu?

Thatha: Auf jeden Fall. Man darf nicht schüchtern sein und sollte selbstbewusst an den Kunden rangehen – gerade auch in der Beratung. Früher war ich auch ein bisschen schüchterner, aber mit dem Beruf kommt das Selbstbewusstsein.

DHB: Wie geht es jetzt für dich weiter? Wirst du übernommen?

Thatha: Ich hätte einen Vertrag erhalten, aber ich habe erst mal abgelehnt. Ich möchte mich weiterbilden. Ich möchte meinen Meister machen und melde mich jetzt gleich an. Ich mache das intensiv in sechs Monaten.

BEREITS IN DER VERGANGENEN DHB-AUSGABE HABEN FRISCH GEBACKENE GESELLEN REDE UND ANTWORT ÜBER DIE LEHRE UND DIE ZUKUNFT GESTANDEN. HIER DER ZWEITE DER MINISERIE.

Simo Urlaub ist 19 Jahre alt und gelernter Landbaumaschinenmechaniker. Durch seinen familiären Hintergrund hatte er seit Kindertagen Berührungspunkte mit der Landwirtschaft und den zugehörigen Maschinen. Das Deutsche Handwerksblatt hat ihn getroffen und zu seiner Ausbildung befragt.

DHB: Warum hast du diesen Beruf gelernt?

Urlaub: Ich komme aus einer landwirtschaftlichen Familie und bin deswegen mit Traktoren und dem ganzen Zeug aufgewachsen. Und ich finde das halt, seit ich Kind bin, interessant und deswegen habe ich mich für diesen Beruf entschieden.

DHB: Wie war die Ausbildung? Gab es da eine Mischung aus alter und neuer Technik? Digitalisierung ist ja auch in diesem Beruf wichtig.

Urlaub: Im ersten halben Jahr waren mehr so die älteren Sachen dran, man hat Geräte aufgebaut, Anhänger und Anbaugeräte und dann im dritten Lehrjahr waren wir mehr in der Werkstatt an den neueren Geräten und haben auch mal was am Computer gemacht mit Software. Ich finde die neue Technik interessanter.

DHB: Wirst du übernommen?

Urlaub: Ja. Ich werde übernommen. Ich habe vor, erst mal zu bleiben, noch so für ein oder zwei Jahre und dann mal gucken, wie es weitergeht.

DHB: Gibt es etwas, was du während deiner Ausbildung gelernt hast, was du auch privat anwendest?

Urlaub: Nein. Mein Beruf hat jetzt nicht wirklich was mit meinem Hobby zu tun. Aber wenn man mal selber etwas am Auto machen muss, sind schon ein paar Sachen hilfreich.

DHB: Warum sollte man Land- und Baumaschinenmechaniker werden?

Urlaub: Autos sind sehr verbaut und halt sehr klein. Ich würde eher den Beruf lernen. Das ist auch vielfältiger, weil man mit Hydraulik zu tun hat. Und man

fährt auch viel raus und ist beim Kunden unterwegs. Es kann zum Beispiel im Sommer sein, dass wir raus müssen aufs Feld, weil der Mähdrescher steht oder die Weinpresse.

DHB: Wann arbeitest du am liebsten?

Urlaub: Ich finde so Frühling, später Herbst, wenn es schon warm ist, aber nicht zu warm, da ist es eigentlich am besten mit arbeiten.

DHB: Welche Hobbys hast du?

Urlaub: Ich bin Jäger. Ich komme aus einer Familie, in der es seit vielen Generationen Jäger gibt.

DHB: Wie geht es für dich privat weiter?

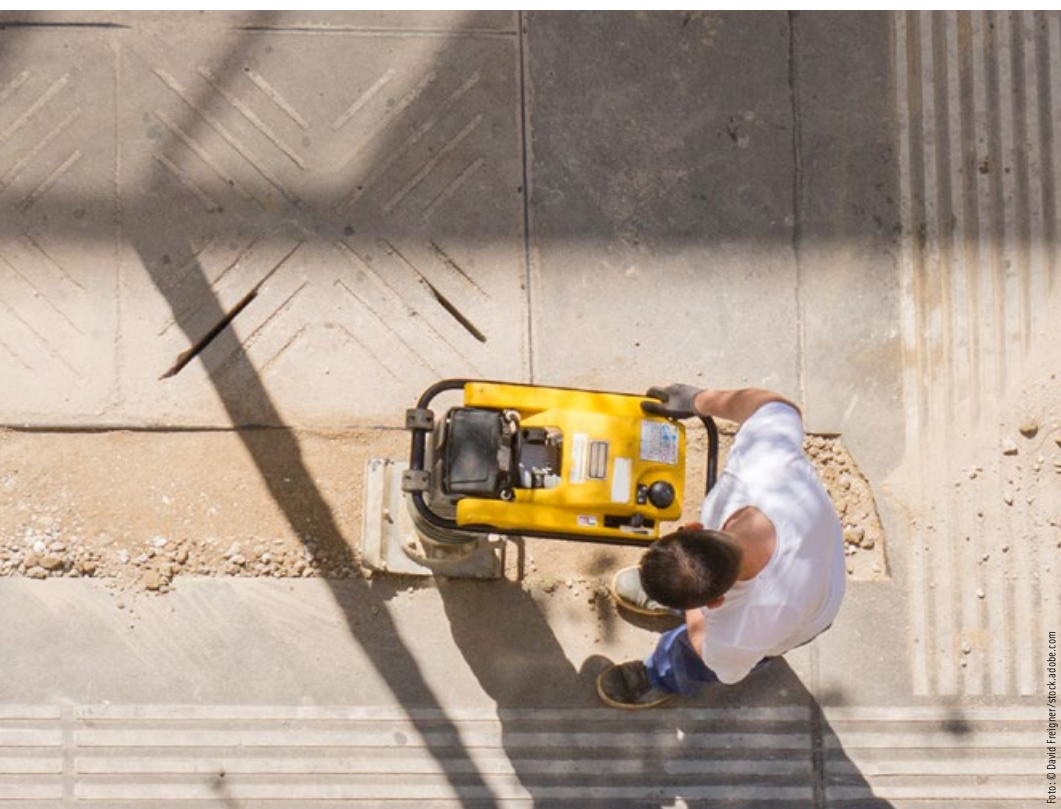
Urlaub: Ich habe vor, in den nächsten ein bis zwei Jahren zu Hause auszuweichen. Aber ich werde definitiv in der Region bleiben, weil ich meine Familie und Freunde hier habe.



Foto: © Anika Dollmeier

»Gute Arbeit« für Sachsen

**LAUT DGB-INDEX »GUTE ARBEIT« LIEGT DIE ARBEITSQUALITÄT IN SACHSEN
NAHEZU GLEICHAUF MIT DEM GESAMTDEUTSCHEN DURCHSCHNITT. UNTERNEHMEN
SOLLTEN AUF GUTE ARBEITSBEDINGUNGEN UND MITARBEITERBINDUNG SETZEN.**



nehmerinnen und Arbeitnehmer schlechtere Werte als der Rest der Bundesrepublik.

Sachsens Wirtschafts- und Arbeitsminister Dirk Panter: »Gute Arbeitsbedingungen sind die Grundlage für ein langes und erfülltes Berufsleben, welches sich die Beschäftigten wünschen. Dafür setze ich mich ein. Es liegt gleichzeitig im Interesse der Unternehmen, verstärkt Maßnahmen zum Gesundheitsschutz zu ergreifen und ihre Beschäftigten aktiv in die Gestaltung der Arbeitsbedingungen einzubinden. Unternehmen mit zufriedenen, motivierten und gesunden Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sind klar im Vorteil.«

SACHSEN: LÄRM, ZEITDRUCK, KONFLIKTE UND KÖRPERLICH SCHWERE ARBEIT

Übermäßige Belastungen beeinträchtigen die Leistungsfähigkeit

und Lebensqualität der Beschäftigten und können zu gesundheitlichen Schäden führen. Lärm, Zeitdruck, Konflikte und körperlich schwere Arbeit – in Sachsen und in Deutschland insgesamt sind Arbeitsbelastungen sehr verbreitet, nur eine Minderheit ist davon nicht betroffen. Ein knappes Drittel der Befragten erlebt sogar mehrere dieser Belastungen häufig oder oft. Die Einschätzung der Arbeitsbelastungen ist in Sachsen 2023 noch immer deutlich schlechter als bundesweit, obwohl auch hier seit 2021 eine klare Verbesserung und damit eine Annäherung an das Niveau in Deutschland zu beobachten ist.

EINSCHÄTZUNG VARIERT MIT DEM ALTER

Die Arbeitsqualität unterscheidet sich in Sachsen deutlicher nach dem Lebensalter, als es in Deutschland

Um zu erfahren, wie sächsische Beschäftigte ihre Arbeitsbedingungen beurteilen, werden sie im Rahmen des Index »Gute Arbeit« vom Deutschen Gewerkschaftsbund (DGB) jährlich befragt. Schwerpunkte der aktuellen Befragung waren die Themen »Arbeitsbelastung« und »Prävention«.

ARBEITSQUALITÄT HAT SICH VERBESSERT

Laut DGB-Bericht liegt die Arbeitsqualität in Sachsen demnach im Jahr 2023 erstmalig seit Beginn der Erhebungen nahezu gleichauf mit der in ganz Deutschland. Der Anstieg im Freistaat Sachsen resultiert aus der positiven Bewertung der Einflussmöglichkeiten auf die Arbeitszeitgestaltung und der Gelegenheit, eigene Ideen in die Arbeit einzubringen. Lediglich beim Teilindex Belastungen haben die sächsischen Arbeit-



»Gute Arbeitsbedingungen sind Grundlage für ein erfülltes Berufsleben.«

Dirk Panter,
Sächsischer Staatsminister für Wirtschaft,
Arbeit, Energie und Klimaschutz

insgesamt der Fall ist. Ältere Sachsen beurteilen ihre Arbeitsbedingungen demnach schlechter als jüngere. Bei ihnen ist auch der Rückstand zur gesamtdeutschen Einschätzung größer. Während bei älteren Beschäftigten die schwierige Arbeitsmarktsituation zurückliegender Jahrzehnte oftmals noch nachwirkt, werden heutige Berufseinsteiger umworben und nehmen die Situation folglich positiver wahr.

ARBEITGEBERWECHSEL WAHRSCHEINLICHER

Unternehmen sind gut beraten, sich um die Mitarbeiterbindung zu bemühen, denn die Bereitschaft, bei einer günstigen Möglichkeit den Arbeitgeber zu wechseln, um die eigenen Arbeitsbedingungen oder die Beschäftigungskonditionen zu verbessern, liegt seit 2017 in Sachsen über dem bundesweiten Niveau. Auch hier ist der Wert nach einem Rückgang während der Corona-Pandemie gestiegen. Außerdem gehen insgesamt 45 Prozent der Beschäftigten in Sachsen nicht davon aus, in ihrer Tätigkeit ohne Einschränkungen bis zur Rente durchhalten zu können. In Deutschland sagen dies nur 40 Prozent.

HINTERGRUND

Die jährliche Befragung für den DGB-Index »Gute Arbeit« ermöglicht seit 2016 Aussagen zu den wahrgenommenen Arbeitsbedingungen aus Sicht der Beschäftigten. Bei der Erhebung Ende 2022 bis Frühjahr 2023 wurden bundesweit 6.266 und im Freistaat Sachsen 1.000 Beschäftigte telefonisch befragt.

IDEENWETTBEWERB

»49 GEWINNT«

49 gewinnt? Hier geht es weder ums Alter noch um ein Gewinnspiel. Es geht um die betriebliche Gesundheitsförderung in Klein- und Kleinstbetrieben. Vor dem Hintergrund von alternden Belegschaften, Fachkräftemangel, Preisdruck, Lieferengpässen & Co. wird das Thema Gesundheit der Beschäftigten schließlich immer wichtiger. Schon minimale Maßnahmen können positive Effekte auf das Wohlbefinden der Mitarbeitenden haben. In der Folge verbessert sich die Motivation, die Produktivität steigt. Unternehmen, die eine Idee haben, wie sich die Gesundheit im Betrieb fördern lässt oder bereits clevere Maßnahmen umgesetzt haben, können Sie sich beim Ideenwettbewerb »49 gewinnt« beteiligen. Die besten Ideen können eine Unterstützung im Wert von 10.000 bis 25.000 Euro gewinnen. Die Teilnahme ist ganz unkompliziert online möglich. Auf der Wettbewerbswebseite finden Betriebe auch Beispiele zur Orientierung. Durchgeführt wird der Ideenwettbewerb von der BGF-Koordinierungsstelle, einem Zusammenschluss der gesetzlichen Krankenkassen, der die Bedeutung der Gesundheit im Unternehmen gerade für kleine Teams hervorheben möchte. [49gewinnt.de](https://www.49gewinnt.de)

FÖRDERPROGRAMM

AUS FÜR REPARATURBONUS

Bereits Ende letzten Jahres gab es beim Sächsischen Reparaturbonus einen Antragsstopp. Nun hat das Sächsische Umweltministerium mitgeteilt, dass das beliebte Förderprogramm nicht verlängert wird. Grund dafür ist die angespannte Haushaltslage im Freistaat. Die bis November 2024 gestellten Anträge werden noch bewilligt und ausgezahlt. Laut Umweltministerium konnten seit dem Start des Reparaturbonus im November 2023 in Sachsen rund 21.000 Reparaturen mit rund 2,2 Millionen Euro gefördert werden. Dadurch wurden bis zu 219 Tonnen Elektroschrott und rund 1.900 Tonnen Kohlendioxid-Emissionen vermieden. Diese Werte entsprechen grob gerechnet 150 Ladungen eines Kleintransporters oder dem durchschnittlichen jährlichen CO₂-Pro-Kopf-Ausstoß von 176 Einwohnern in Deutschland. Mehr als 600 Betriebe standen im Programm als Anlaufstellen für Reparaturen zur Verfügung. »Der Reparaturbonus war vor allem für kleinere Handwerksbetriebe interessant, da er zusätzliche Aufträge generiert hat und wieder ein Bewusstsein für handwerkliche Qualität in Verbindung mit Nachhaltigkeit geschaffen hat. Ich bedauere daher sehr, dass dieses Programm nicht fortgeführt wird«, kommentiert Handwerkskammerpräsident Matthias Forßbohm die Entscheidung der Landesregierung.

WEBINAR-REIHE

WIE REGIONAL IS(S)T SACHSEN?

An der jüngsten Verbraucher- und Marktstudie »Wie regional is(s)t Sachsen?« haben sich auch Bäckereien und Fleischereien aus der Region beteiligt. Mit der Studie des Landesamts für Umwelt, Landwirtschaft und Geologie liegen nun fundierte Daten zu Angebot und Nachfrage regionaler Lebensmittel im Freistaat vor. Die Ergebnisse werden demnächst in kurzen Themenwebinaren vorgestellt. Die Anmeldung ist kostenfrei unter www.landwirtschaft.sachsen.de möglich. Die Webinare finden jeweils 15 Uhr an folgenden Terminen statt: 20. März: Direktvermarktung in Sachsen / 8. Mai: Der Bio-Markt in Sachsen / 15. Mai: Bäckerhandwerk in Sachsen / 16. Juni: Fleischerhandwerk in Sachsen.

LEIPZIG LIEST 2025

DIE ÖSTERREICHISCHE KRIMINACHT

Auch in diesem Jahr ist die Handwerkskammer zu Leipzig wieder einer der Austragungsorte von »Leipzig liest«. Elmar Krekeler, Feuilleton-Redakteur bei DIE WELT, präsentiert und moderiert den Abend im Leipziger Haus des Handwerks, Dresdner Str. 11/13. Fünf Autorinnen und Autoren präsentieren ab 19 Uhr ihre Werke: **Isabella Archan** (Haymon-Verlag) / Die Schlange von Sirmione: Im Gardasee-Krimi geht es um die Wiener Chefinspektorin Edwina Teufel, die sich auf Anraten einer Polizeitherapeutin ein Jahr Auszeit am Gardasee nimmt. Doch ihre Ruhe wird gestört, als ein Schlangenfund im Fundbüro zu einem Mordfall führt. | **René Anour** (Heyne-Verlag) / Tödliches Gebet: Seit fast 900 Jahren ruht die altherwürdige Abtei inmitten leuchtender Lavendelfelder. Neuerdings macht hier ein Mönch von sich reden, der behauptet, der Teufel würde ihm die Zukunft zuflüstern. Als eine seiner Prophezeiungen eintritt, ein Mord an einem Klosterbruder, ist Commissaire Louis Campanard zur Stelle. | **Herbert Dutzler** (Haymon-Verlag) / Letztes Glückskeks: Der beschauliche Ort Altaussee organisiert für eine chinesische Delegation ein Kulturprogramm, um Aufträge für die einheimische Wirtschaft zu generieren. Als einer der Gesandten tot im Hotelpool treibt und dann verschwindet, sieht sich Kommissar Gasperlmaier vor viele Fragen gestellt. | **Ursula Poznanski** (Knaur-Verlag) / Teufels Tanz: Im dritten Band um eine Wiener Mordgruppe zwingt ein Mord am Straßenstrich den geheimnisvollen »Kuckuck« dazu, endlich sein wahres Gesicht zu zeigen. | **Eva Rossmann** (Folio-Verlag) / Alles Gute: Seit Jahren warnt Peter Gruber vor politischen Tendenzen, die jenen der 1930er ähneln. Nachdem er als Lehrer suspendiert worden ist, entwickelt er die App »LISA wünscht ALLES GUTE«, die zum besseren Miteinander beitragen soll. Doch dann verschwindet Gruber spurlos...



Foto: © Frank Peters / stock.adobe.com

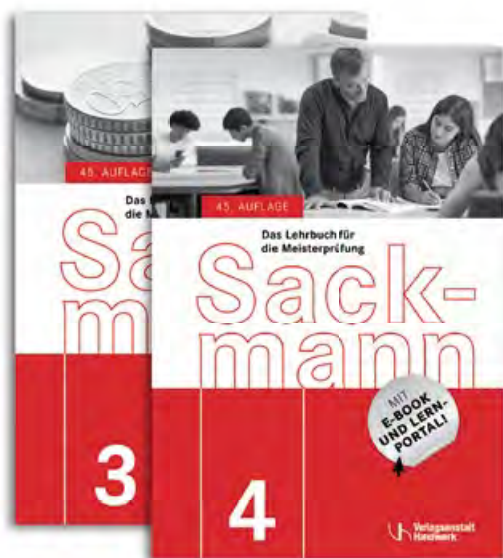
WORKSHOP

OFFENE
HARDWARE

»Der Mittelstand ist das Rückgrat der sächsischen Wirtschaft. Er erwirtschaftet mit gut 54 Prozent mehr als die Hälfte der in Sachsen hergestellten Waren und Dienstleistungen [...].« So steht es im Mittelstandsbericht des Freistaates Sachsen 2018 bis 2022. Trotz dieser wirtschaftlichen Stärke müssen viele mittelständische Unternehmen mit begrenzten personellen und finanziellen Ressourcen auskommen. Die Geschäftsführung ist oft überall gefragt – vom Einkauf über die Entwicklung bis hin zur praktischen Umsetzung. Genau hier setzt die Open Source Hardware Innovation Plattform (OSHOP) der Hochschule für Technik und Wirtschaft in Dresden (HTW) an. Ziel der Plattform ist es, mit Open Hardware Unternehmen zu befähigen, flexibel und kosteneffizient (Software-) Lösungen für ihre individuellen Bedürfnisse zu finden. OSHOP bietet dazu viele verschiedene Möglichkeiten, angefangen bei einer Wissensbasis zum Thema »Open Source-Hardware« über Unterstützungsangebote für Unternehmen, wie man Open Source im Unternehmen kostengünstig und effektiv einsetzt bis hin zu Werkstattprojekten, in denen Open Hardware-Konzepte entwickelt und erprobt werden. Weitere Services sind der direkte Zugang zu innovativen Projekten und Kooperationsmöglichkeiten sowie das Angebot zu Unterstützung bei rechtlichen Fragen. Interessierte Betriebe können kostenfrei am Workshop »Innovation durch Offenheit« zur Vorstellung der Plattform und Anwendungsmöglichkeiten von Open Source teilnehmen. Dieser findet am 20. März, 9:30 Uhr statt. Fragen können im Vorfeld an Cäcilia Velu, T 0351-4622151, caecilia.velu@htw-dresden.de gerichtet werden. Sie ist Ansprechpartnerin an der HTW Dresden. Mehr Informationen und Anmeldemöglichkeiten gibt es unter oshop-network.de/termine.



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!**

Hauptgeschäftsführer
Georg Stoffels (l.) und
Präsident Marco Herwartz



»Respekt und Anerkennung«

Interview: **Stefan Bühren**

Aaachen ist Handwerks-, aber auch Wissenschaftsstandort. Präsident Marco Herwartz und Hauptgeschäftsführer Georg Stoffels von der Handwerkskammer Aachen über die erfolgreichen Kooperationen mit den Hochschulen, die Beziehungen zu den Nachbarländern und das neue Magazin.

DHB: Die Handwerkskammern werden dieses Jahr 125 Jahre alt. Ist die Institution Kammer überhaupt noch zeitgemäß?

Herwartz: Ich bin der festen Überzeugung, dass sie nie zeitgemäßer war als jetzt. Die Kammer übernimmt sehr wichtige Aufgaben für ihre Mitgliedsbetriebe. Wir sorgen dafür, dass wir die Interessen der Mitgliedsbetriebe gebündelt in Politik, Wirtschaft und Gesellschaft einbringen und sind Ansprechpartner für die Betriebe, wenn sie Sorgen, Nöte und Anregungen haben.

DHB: Glauben Sie, dass die Betriebe das auch wissen?

Stoffels: Ich denke, zu großen Teilen ist das schon bekannt. Neben den ganzen Dienstleistungsangeboten für die Betriebe, die sie kostenlos abrufen können – klassische Beratung, Rechtsberatung,

Marketing, Technik oder Prüfungswesen – ist eine der wichtigsten Kammeraufgaben die Interessenvertretung eines ganzen Wirtschaftszweiges in der Region gegenüber Politik und Verwaltung, die ein einzelner Betrieb nicht machen könnte. Die gesetzliche Mitgliedschaft stellt sicher, dass die Gesamtinteressen vertreten werden, inklusive die der Klein- und Kleinstbetriebe.

DHB: Fühlen Sie sich von den Institutionen, vor allem von der Politik, gehört?

Herwartz: Eindeutig ja! Wir merken, nicht nur auf regionaler, sondern auch auf Bundesebene, dass die Themen, die wir ansprechen, ernst genommen werden. Das gilt für unseren Bezirk, aber auch auf Landesebene in ganz enger Zusammenarbeit über den Westdeutschen Handwerkskammertag und Handwerk NRW sowie auf Bundesebene mit dem Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH).

Stoffels: Wir sind auf allen Ebenen mit Politikern im Gespräch. Ein Beispiel dafür: Wir werben für die Gleichwertigkeit von beruflicher und akademischer Bildung sowie für die Erhöhung der Wertschätzung

gegenüber Meisterinnen/Meistern. Aufgrund dieser Diskussion mit regionalen Politikern und Landräten haben im letzten Jahr zwei Landkreise bei uns ein Meisterstipendium eingeführt.

Herwartz: Wenn ich das mit drei Beispielen auf kommunaler, Landes- und Bundesebene ergänzen darf: Auf kommunaler Ebene hatten wir in Aachen in der Innenstadt massive Probleme mit dem Hand-

werkerparkausweis.

»Wir sind auf allen Ebenen mit Politikern im Gespräch.«

Georg Stoffels, Hauptgeschäftsführer der HWK Aachen

In Kooperation mit der Kreishandwerkerschaft konnten wir die Belange der Handwerksbetriebe umsetzen, dass der

Handwerkerparkausweis nicht die strengen Bedingungen hat, wie es zwischenzeitlich geplant war. Ein großer Erfolg auf Landesebene ist die kleine Bauvorlagenberechtigung, die wir in Nordrhein-Westfalen etablieren konnten, was eine gewisse Bürokratieentlastung und Stärkung des Meisterabschlusses bedeuten. Auf Bundesebene ist die Rückvermeisterung von 12 Gewerken ein großer Erfolg.

DHB: Aachen kennen viele durch die RWTH als Wissensstandort. Wie profitiert das Handwerk von diesem Know-how?

Herwartz: Auf unsere Exzellenzhochschule sind wir sehr stolz, aber wir haben auch noch eine nicht minder kompetente Fachhochschule. Die Zusammenarbeit mit der Fachhochschule ist noch viel intensiver.

»Wir merken, nicht nur auf regionaler, sondern auch auf Bundesebene, dass die Themen, die wir ansprechen, ernst genommen werden.«

Marco Herwartz, Präsident der HWK Aachen

In Simmerath haben wir unser Bildungszentrum, wo auch das Holzbauforschungszentrum der FH angesiedelt ist. Da ist tatsächlich ein Durchgang per Gartentor, sodass unsere Meister, die dort

ihre Ausbildung machen, nur durchgehen müssen, um sich darüber zu informieren, wie geforscht wird, während umgekehrt die Wissenschaftler sich einen Eindruck von der Praxis verschaffen können. Wir erhoffen uns, dass wir uns gegenseitig befruchten.

Stoffels: Wir haben verschiedenste Kooperationen mit der Fachhochschule, zum Beispiel im Bereich der dualen Studiengänge, bei dem eine Ausbildung mit einem Hochschulstudium an der FH kombiniert

ist. Das haben wir für die Bereiche Maschinenbau, Elektrotechnik und Bauingenieurwesen. Ein weiteres wichtiges Programm ist AKzentE4.0 im Verbund mit der RWTH und anderen Institutionen. Da geht es darum, die technologischen Entwicklungen – KI, BIM-Technologie, Drohnentechnik, Lasertechnik – fürs Handwerk nutzbar zu machen und den Technologietransfer hinzubekommen. Das Projekt, gefördert vom Bundesbildungsministerium, läuft noch bis 2026.

DHB: Durch den Dialog entstehen sicher auch neue Projekte...

Herwartz: ...Ja, zum Beispiel das FH-/HWK-Projekt Interpro, die interdisziplinäre Prototypenentwicklung. Diese soll helfen, dass verschiedene Fachrichtungen zusammen Start-ups gründen, also zum Beispiel der Handwerks-Designer mit Studierenden der Elektrotechnik, um aus dem Know-how und der Idee ein Unternehmen zu schmieden. Aus unserer Sicht gehört da ein Handwerker mit dazu, denn sie müssen so ein Endprodukt auch verkaufen, installieren und reparieren – und die Idee kam gut an!

DHB: Da treffen aber sehr unterschiedliche Mentalitäten aufeinander.

Herwartz: Natürlich, weil der 20-Jährige aus dem Handwerk schon lange Geld verdient, Verantwortung im Job trägt und womöglich Rückschläge verkraften musste. Dieser junge Mensch trifft auf bei diesem Projekt jetzt auf jemanden, der auf einem anderen wissenstechnischen Level ist, aber nicht die Erfahrung in der Gesellschaft so erworben hat wie ein Handwerker. Die Studierenden und die Lehrenden waren sehr beeindruckt davon, wie eigenständig und selbstverantwortlich die Handwerker darangegangen sind, Lösungen zu finden und umzusetzen. Das ist eine Kompetenz, die für uns im Handwerk ganz normal ist, was aber offensichtlich in der Fachhochschule vor dem Projekt so überhaupt nicht wahrgenommen wurde und in Respekt und Anerkennung mündete. Das hat mich total berührt.

Stoffels: Ich würde zudem noch das Projekt ETAUS ergänzen. Das steht für Elektrotechnik und Ausbildung und ist ebenfalls in Kooperation mit der IHK und der Fachhochschule im Bereich Elektrotechnik entstanden.

Lesen Sie das komplette Interview auf handwerksblatt.de

Raus aus dem Wahlkampfmodus,

NACH DER BUNDESTAGSWAHL SIND SICH DIE ORGANISATIONEN DES HANDWERKS EINIG: DEUTSCHLAND BRAUCHE NUN SCHNELL EINE HANDLUNGSFÄHIGE REGIERUNG, DIE DIE WETTBEWERBSFÄHIGKEIT DER WIRTSCHAFT IN DEN BLICK NIMMT, ANGEHT UND WACHSTUM ERMÖGLICHT.

Text: Lars Otten

Nach der vorgezogenen Bundestagswahl ist die CDU/CSU mit 28,5 Prozent die stärkste Kraft. Die Union konnte ihr Ergebnis im Vergleich zur Wahl im Jahr 2021 um 4,3 Prozentpunkte steigern. Die an der gescheiterten Ampelregierung beteiligten Parteien müssen dagegen hohe Verluste hinnehmen. Die SPD kommt auf 16,4 Prozent und verliert 9,3 Prozentpunkte. Die Grünen erhielten 11,6 Prozent der Stimmen. Das sind 3,1 Prozentpunkte weniger als 2021. Die FDP verliert 7,1 Prozentpunkte und kommt damit nur auf 4,3 Prozent und fliegt damit aus dem Bundestag.

Die AfD ist mit 20,8 Prozent zweitstärkste Kraft. Die Linke kommt mit 8,8 Prozent auf ein überraschend gutes Ergebnis, während das Bündnis Sahra Wagenknecht um Haaresbreite an der Fünfprozenthürde scheitert und wie die FDP nicht im Bundestag vertreten sein wird. Mit diesem Ergebnis ist eine schwarz-rote Regierung unter Bundeskanzler Friedrich Merz am wahrscheinlichsten. Die SPD sei dafür gesprächsbereit. Eine Koalition mit der AfD schließt Merz aus. Eine Regierungsbeteiligung der Grünen und der Linken ist unwahrscheinlich.

»Das Wahlergebnis zeigt zwar einen klaren Auftrag zur Regierungsbildung bei der Union, zugleich macht es diese zu einer echten Herausforderung«, so der Kommentar von Handwerkspräsident Jörg Dittrich. Es bleibe



Mit dem Ergebnis ist eine schwarz-rote Regierung am wahrscheinlichsten.

keine Zeit zum Taktieren. »Die für eine Regierungsbildung in Frage kommenden Parteien müssen unverzüglich vom Wahlkampfmodus mit seinen inhaltlichen Abgrenzungen auf einen Regierungsbildungsmodus umschalten, vom Betonen politischer Unterschiede hin zum Finden tragfähiger Kompromisse.«

HANDWERK HOFFT AUF POLITIKWECHSEL

Ein monatelanges Regierungsvakuum könne sich Deutschland nicht leisten. Auch auf europäischer Ebene müsse Deutschland wieder ein Akteur mit Führungsanspruch werden. Dittrich: »Dafür braucht es politischen Gestaltungswillen und die Bereitschaft aller demokratischen Kräfte zu tragfähigen Kompromissen. Deutschland hat sich in den vergangenen Jahren unter Wert verkauft.« Nun gelte es, die Wirtschaft zu stärken. »Die Betriebe brauchen schnelle, verlässliche Entscheidungen – für weniger Bürokratie, bezahlbare Energie, eine gezielte Fachkräftesicherung und ein wirtschaftsfreundliches Steuer- und Abgabensystem.«

Auch das Bäckerhandwerk hofft auf eine zügige Regierungsbildung und danach auf eine Wirtschaftswende mit einem »klaren Politikwechsel«. Das Bäckerhandwerk erwarte ein deutliches Aufbruchssignal für die heimische Wirtschaft. »Dazu sind Reformen im Bereich Steuer- und Sozialrecht notwendig ebenso wie eine Neuausrichtung der Energiepolitik und Maßnahmen zur Fachkräftesicherung«, sagt Roland Ermer, Präsident des Zentralverbands des Deutschen Bäckerhandwerks.

rein in die Regierungsbildung



Foto: © iStock.com / smartboy10

Um bestehende Strukturprobleme zu beseitigen, sei auch eine konsequente Entbürokratisierung auf allen Ebenen und Politikbereichen unumgänglich.

Es gebe keine Zeit zu verlieren, um eine tatkräftigen Regierungskoalition zu bilden, erklärt der Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (ZDK). »Ein klares Ziel muss jetzt sein: zeitnah Lösungen für die drängendsten Themen der kriselnden Automobilbranche erarbeiten und Deutschlands Schlüsselindustrie endlich wieder auf Wachstumskurs bringen«, erklärt ZDK-Präsident Arne Joswig. Ganz wesentlich werde sein, den stockenden Hochlauf der E-Mobilität voranzutreiben. Die Politik müsse den Ausbau der öffentlichen Ladeinfrastruktur beschleunigen und zugleich Kaufanreize setzen.

HANDWERKSPOLITIK IN DEN FOKUS RÜCKEN

Parallel zur E-Mobilität müssten auch erneuerbare Kraftstoffe bis 2030 als entlastende Option gefördert und anerkannt werden, damit Mobilität bezahlbar bleibt und nicht zur sozialen Frage wird. »Die Politik muss in der neuen Legislaturperiode schnellstmöglich die Weichen dafür stellen, dass der Automobilsektor als großer Wirtschaftszweig endlich wieder attraktive Rahmenbedingungen vorfindet«, fordert Joswig. Das Tischlerhandwerk fordert eine mittelstandsfreundliche Politik, die den spezifischen Bedürfnissen des Handwerks gerecht wird. Dazu gehörten der Abbau bürokratischer Hürden, die Förderung der beruflichen Ausbildung auf Augenhöhe mit der akademischen, bezahlbare Energie und eine faire und zukunftsfähige Sozialversicherungspolitik. »Das Handwerk verdient, in der neuen

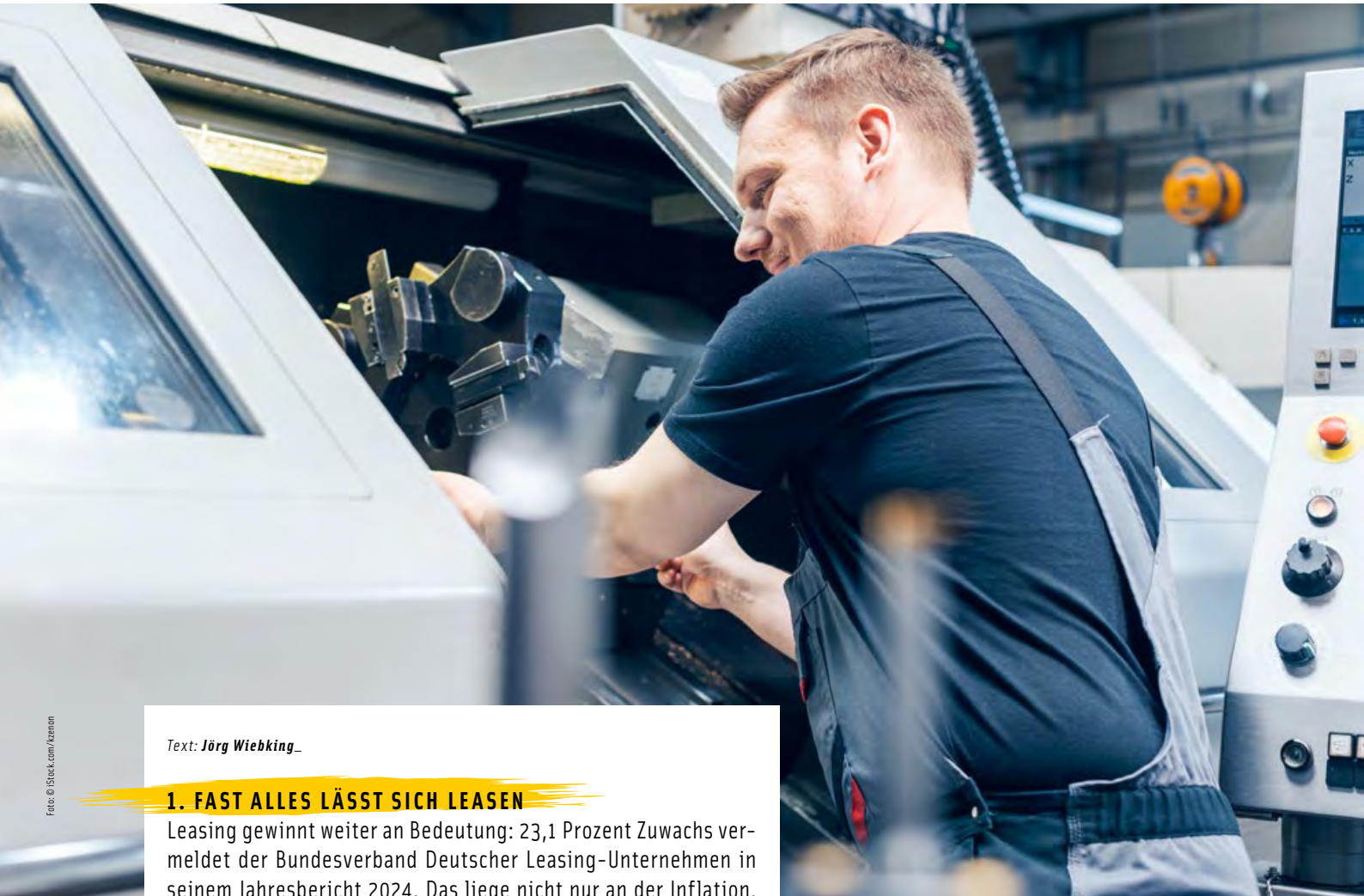
Regierungspolitik eine zentrale Rolle zu spielen. Nur mit einer mittelstandsfreundlichen Handwerkspolitik können wir den Wirtschaftsstandort Deutschland langfristig sichern«, betont Thomas Radermacher, Präsident von Tischler Schreiner Deutschland.

Das Bündnis »Wir versorgen Deutschland« (WvD) ruft die möglichen Regierungspartner dazu auf, die Gesundheitsversorgung ganz oben auf die politische Agenda zu setzen. Der in Deutschland hohe Standard in der Hilfsmittelversorgung müsse erhalten bleiben. »Wir brauchen übergreifende Versorgungskonzepte, die den Zugang zu einer qualifizierten Hilfsmittelversorgung für alle Patientinnen und Patienten sicherstellen und auch in Zukunft eine flächendeckende, wohnortnahe Versorgung gewährleisten.« Hierzu müsse der Trend zur immer stärkeren Überbürokratisierung der Versorgung umgehend gestoppt und umgekehrt werden.

Der Zentralverband Deutsches Baugewerbe (ZDB) wünscht sich »spürbare Impulse« für den Wohnungsbau. »Das Fundament für eine neue Wohnungsbau politik muss jetzt gegossen werden. Dazu gehört eine verlässliche, auskömmliche und planbare Förderpolitik für Neubau und Sanierung. Gleichzeitig dürfen die energetischen Anforderungen nicht weiter verschärft werden«, sagt ZDB-Hauptgeschäftsführer Felix Pakleppa. Ein weiteres Ziel müsse sein, die steigenden Baukosten zu bremsen, indem es rechtssichere Möglichkeiten gibt, von den anerkannten Regeln der Technik vertraglich abzuweichen. handwerksblatt.de

10 Dinge, die Sie über Leasing wissen sollten

HANDWERKER KÖNNEN FAST ALLES LEASEN UND SO IHRE KREDITLINIE SCHONEN.
DOCH NICHT IMMER IST DAS DIE BESTE LÖSUNG.



Text: Jörg Wiebking

1. FAST ALLES LÄSST SICH LEASEN

Leasing gewinnt weiter an Bedeutung: 23,1 Prozent Zuwachs vermeldet der Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen in seinem Jahresbericht 2024. Das liege nicht nur an der Inflation, sondern auch an der gestiegenen Nachfrage. Die Verbandsstatistik gibt zugleich einen Einblick, was deutsche Unternehmen alles leasen: So haben Produktionsmaschinen einen Anteil von 7 Prozent am Neugeschäft. Jeweils 3 Prozent entfallen auf IT, Software und Cloud-Anwendungen, auf Baumaschinen und auf Fahrräder und E-Roller. Den größten Anteil haben jedoch nach wie vor Pkw (62 Prozent) und Nutzfahrzeuge (12 Prozent).

Es gibt fast nichts, was Handwerksbetriebe nicht leasen können. »Leasen lassen sich alle beweglichen Wirtschaftsgüter und das bewegliche Anlagevermögen, bis hin zu Möbeln und Smartphones«, sagt Gabriele Romeike. Die Expertin für Unternehmensfinanzierung

Die Ausstattung eines Handwerksbetriebes kostet viel Geld. Wer nicht so viel auf einmal investieren kann oder will, entscheidet sich deshalb vielleicht für Leasing.



aus Mülheim an der Ruhr ist Inhaberin von Financial Projects und mietfinanz.de und Mitglied im Bundesverband der KMU-Berater. Leasing bietet Unternehmen einige Vorteile, so Romeike. Doch Handwerker sollten wissen, wie es funktioniert und welche Alternativen es gibt. Nur so könnten sie das beste Ergebnis herausholen.

2. WIE FUNKTIONIERT LEASING?

Ein Handwerksbetrieb schließt mit dem Leasinggeber einen Nutzungsvertrag für den Leasinggegenstand ab, zum Beispiel für eine neue CNC-Maschine. Die Maschine gehört juristisch und wirtschaftlich der Leasinggesellschaft. Der Vertrag regelt die Leasingdauer, monatliche Raten, Gebühren, Sonderzahlungen, Wartung und Reparaturen – aber nicht den Übernahmepreis. Am Ende der Laufzeit kann der Handwerker den Vertrag verlängern, ihn auslaufen lassen oder die Maschine vom Leasinggeber kaufen.

3. WELCHE LEASINGARTEN GIBT ES?

Leasing gibt es in vielen Formen. Welche Begriffe Sie kennen sollten, erläutert Gabriele Romeike:

- **Voll- und Teilamortisation:** Das ist das klassische Leasing. Bei Vollamortisation amortisiert der Leasingnehmer die gesamten Anschaffungskosten der Leasinggesellschaft durch die Leasingraten. Bei Teilamortisation decken die Leasingraten nur einen Teil der Anschaffungskosten; es bleibt ein Restwert. Die Laufzeiten der Verträge bewegen sich zwischen mindestens 10 Prozent und maximal 90 Prozent der steuerlich anerkannten Abschreibungszeiten.
- **Finanzierungsleasing:** Diese Leasingform ermöglicht es dem Leasingnehmer, das Leasingobjekt als Anlagevermögen zu buchen. Dazu wird vertraglich die Übernahme zum Ende der Laufzeit vereinbart.
- **Sale-and-lease-back:** Der Betrieb verkauft zum Beispiel eine Maschine an eine Leasinggesellschaft und least sie von ihr zurück. Das kann in Verlustsituationen zur Überbrückung finanzieller Probleme dienen, aber auch zur Wachstumsfinanzierung. Interessant ist diese Variante auch, wenn stille Reserven gehoben werden können, um das Eigenkapital des Unternehmens zu erhöhen. Diese Variante bieten allerdings nur wenige Gesellschaften an, die dazu besondere Bedingungen des Bundesaufsichtsamtes für Finanzdienstleistungen erfüllen müssen. Fragen Sie dazu Finanzierungsexperten, wann diese Variante sinnvoll ist.

4. WELCHE VORTEILE BIETET LEASING?

Die Ausstattung eines Handwerksbetriebes kostet viel Geld. Wer nicht so viel auf einmal investieren kann oder

will, entscheidet sich deshalb vielleicht für Leasing. Welche Vorteile es in solchen Situationen bietet, weiß Steuerberater Armin Schiehser aus Lohr am Main:

- **Finanzen:** Der Betrieb schont seine Kreditlinie und erhöht den finanziellen Spielraum. Da Leasing nicht die Eigenkapitalquote des Handwerkers belastet, erleichtert es die Kreditaufnahme für andere Vorhaben.
- **Steuern:** Die Leasingraten kann der Betrieb als Betriebsausgaben von der Steuer absetzen.
- **Sicherheiten:** Anders als bei einer Kreditfinanzierung genügt das geleaste Objekt als Sicherheit.
- **Ausfälle:** Bei entsprechender Vertragsgestaltung übernimmt der Leasinggeber Reparaturen und haftet für Ausfälle.
- **Flexibilität:** Vorteilhaft kann Leasing auch für Betriebe sein, die stets die modernste Ausrüstung benötigen und gebrauchte Anlage sofort wieder abgeben wollen.

5. WAS SIND DIE NACHTEILE VON LEASING?

Leasing habe allerdings auch eine Reihe von Schwächen, betont Schiehser:

- **Eigentum:** Der Leasinggegenstand gehört nicht dem Handwerksbetrieb. Er kann ihn nicht verkaufen, verleihen oder als Sicherheit einsetzen.
- **Vertragsbindung:** Als Leasingnehmer ist der Handwerker bis zum Ende der Laufzeit an den Leasingvertrag gebunden. Zwar ist auch eine vorzeitige Kündigung möglich, wenn der Betrieb die Maschine oder das Fahrzeug nicht mehr benötigt. Für die frühe Rückgabe wird jedoch eine hohe Ausgleichszahlung an den Leasinggeber fällig.
- **Zahlungsverzug:** Gerät der Handwerksbetrieb mit den Leasingraten in Verzug, kann der Leasinggeber den Vertrag fristlos kündigen und Schadenersatz fordern.
- **Rückgabe:** Zusätzliche Kosten können bei der Rückgabe des Leasinggegenstandes entstehen, wenn er nicht im vereinbarten Zustand ist. Damit haben vor allem Leasingnehmer von Fahrzeugen ihre Erfahrungen.
- **Gesamtkosten:** Will der Betrieb den Leasinggegenstand am Ende der Laufzeit übernehmen, ist Leasing meist teuer als eine Kreditfinanzierung.
- **Unsicherheit:** Welcher Preis für die Übernahme fällig wird, erfährt der Leasingnehmer erst am Ende der Laufzeit.

Zudem lasse sich beim Leasing kein Investitionsabzugsbetrag nutzen. Der sei jedoch für viele Betriebe ein wichtiges Instrument zur Steuergestaltung, berichtet Schiehser.



Den größten Leasing-Anteil haben nach wie vor Pkw mit 62 Prozent und Nutzfahrzeuge mit 12 Prozent.

6. DER RESTWERT IST NICHT DER ÜBERNAHMEPREIS

Was die Übernahme einer Maschine oder eines anderen Leasinggegenstandes kostet, steht bei Vertragsabschluss nicht fest. Vertraglich vereinbart wird nur der sogenannte Restwert.

Woran das liegt? Das Leasingrecht verbiete es, schon bei Vertragsabschluss einen Übernahmepreis festzulegen, sagt Romeike. Sonst wäre es kein Leasingvertrag. Angeben dürfen Leasinggesellschaften jedoch den Restwert – und das sorgt für Verwirrung. »Leasingnehmer denken oft, der Restwert sei identisch mit dem Übernahmepreis und das stimmt nicht«, so Romeike.

Was ist der Unterschied?

- **Restwert:** Ein Leasinggegenstand wird ganz oder teilweise durch die Leasingraten amortisiert. Ist eine Maschine nach Ablauf der Leasingdauer nicht voll amortisiert, bleibt ein Restwert. Dieser ergibt sich rechnerisch und steht bei Vertragsabschluss fest.
- **Übernahmepreis:** Der Marktwert – und damit der Übernahmepreis – hängt von verschiedenen Faktoren ab, zum Beispiel von der Nutzungsdauer und -intensität während des Leasingzeitraums. Eine unter Volllast im Drei-Schicht-Betrieb genutzte CNC-Maschine wird nach fünf Jahren weniger erzielen, als wenn sie täglich nur wenige Stunden im Einsatz war. Auch andere Faktoren haben Einfluss auf den Marktwert – das gelte vor allem in Zeiten von Inflation, betont Romeike.

Der Restwert sage daher nichts über den Kaufpreis am Ende der Laufzeit aus. Eine Leasinggesellschaft werde immer so viel verlangen, wie sie mit dem Verkauf des gebrauchten Leasinggegenstands am Markt erzielen kann. In der Praxis werde die Übernahme in inflatorischen Zeiten damit »wesentlich teurer als erwartet«, so Romeike. Es sei sogar denkbar, »dass ein Betrieb eine Maschine durch die Leasingzahlungen voll bezahlt hat und dann noch einmal voll bezahlen muss, wenn der Marktwert durch die Inflation und Marktempässe entsprechend gestiegen ist«.

7. LEASINGGEBER – SIE HABEN DIE WAHL

Nicht nur Leasinggesellschaften bieten Leasing an. So arbeiten Banken in ihren Verbundgruppen eng mit eigenen Leasingpartnern zusammen. Zum Beispiel gehört die Deutsche Leasing AG zum Sparkassenverbund. Auch einige Hersteller bieten Leasing über eigene Leasinggesellschaften an.

Es wirke sich jedoch indirekt auf den Kreditrahmen des Handwerkers aus, wenn die Leasinggesellschaft zum selben Bankenverbund gehört, warnt Romeike. Das liege daran, dass »sich die Leasinggesellschaft bei der zum Verbund gehörenden Bank vor Ort refinanziert und das ist oft die Hausbank des Handwerkers«. In diesem Fall steige die Abhängigkeit des Betriebs von seiner Bank.

8. ALTERNATIVE: MIETKAUF ODER KREDIT VON DER LEASINGGESELLSCHAFT

Romeikes Rat: Handwerker sollten ihre Finanzierung diversifizieren. »Die Hausbank ist klassisch der richtige Partner für Betriebsmittelkredite und auch für die Immobilienfinanzierung.« Für Maschinen und Anlagen empfiehlt sie hingegen eine Finanzierung mit Leasinggesellschaften, die nicht zum Verbund der jeweiligen Hausbank gehören: »Alle Leasing-Gesellschaften müssen außer Leasingverträgen auch den Mietkauf anbieten«, betont die Finanzierungsexpertin. Viele Leasinggesellschaften verfügten zudem über Banklizenzen und dürfen daher auch klassische Investitionsdarlehen anbieten.



Die Raten für Leasing, Mietkauf und Darlehen können Handwerker unverbindlich und anonym mit Finanzierungsrechner im Internet ermitteln.

Die Vorteile dieser bankunabhängigen Alternativen:

- Die Refinanzierung der Leasing-Gesellschaften erfolgt nicht über die Hausbank und belastet die Gesamtkredithöhe des Handwerkers bei dieser Bank nicht.
- Der Mietkaufgegenstand gehört mit Zahlung der letzten Rate dem Betrieb. Gleiches gilt für kreditfinanzierte Investitionen.
- Es gibt keinen Sicherungsübereignungsvertrag, der auch für andere Kredite einer Bank haften könnte.
- Der Handwerker weiß schon bei Vertragsabschluss genau, welche Gesamtkosten auf ihn zukommen.
- Wenn ein Betrieb die Übernahme eines Fahrzeugs oder einer Maschine plant, seien Mietkauf oder Kreditfinanzierung immer günstiger als Leasing, sagt die Expertin.
- Zudem seien Leasinggesellschaften bei Mietkaufverträgen und Darlehen freier in der Vertragsgestaltung und könnten längere Laufzeiten vereinbaren als dies bei Leasingverträgen steuerlich möglich ist

Bei einem Darlehen von einer Leasinggesellschaft kommen zwei weitere Vorteile hinzu: Die Gesellschaft kann Investitionen als Kreditgeber zu 100 Prozent und ohne zusätzliche Sicherheiten finanzieren. Als Sicherheit genügt der Investitionsgegenstand. »Im Vergleich dazu finanziert eine Bank 100 Prozent der Investitionssumme in aller Regel nur mit zusätzlichen Sicherheiten«, sagt Romeike.



Zudem bestehe beim Mietkauf wie auch bei der Kreditfinanzierung die Möglichkeit, einen Investitionsabzugsbetrag zur optimalen Steuergestaltung zu bilden, ergänzt Steuerberater Armin Schiehser.

9. WIE WIRKEN SICH LEASING, MIETKAUF UND KREDITE STEUERLICH AUS?

Für die drei Finanzierungsformen können Handwerksbetriebe Abschreibungen und Betriebsausgaben geltend machen:

- Bei einer Kreditfinanzierung wie auch beim Mietkauf werden monatliche Raten für Tilgung und Zinsen fällig. Dafür kann der Betrieb die Investition abschreiben und den Zinsanteil an den Raten als Betriebsausgaben abziehen.
- Beim Leasing können Betriebe die monatlichen Raten als Betriebsausgaben von der Steuer absetzen.

Um zu prüfen, welche Finanzierungsform vorteilhaft ist, könnten Handwerker eine Vergleichsrechnung erstellen sagt Armin Schiehser. Die einfachste Möglichkeit biete dafür der effektive Jahreszins. »Entscheidend für den Vergleich sind nicht die Abschreibungen, sondern was einen Betrieb die Finanzierung kostet«, sagt der Steuerberater.



Foto: © privat

»Leasingnehmer denken oft, der Restwert sei identisch mit dem Übernahmepreis und das stimmt nicht.«

Gabriele Romeike, Expertin für Unternehmensfinanzierung

Unterschiede gebe es zudem bei der Mehrwertsteuer, so Schiehser:

- Beim Leasing zahlt der Betrieb die Mehrwertsteuer verteilt auf die monatlichen Leasingraten.
- Beim kreditfinanzierten Kauf wird die Mehrwertsteuer mit Zahlung des Kaufpreises fällig.
- Beim Mietkauf wird die komplette Mehrwertsteuer in Form einer Sonderzahlung am Anfang der Laufzeit fällig.

Finanziell spiele die Mehrwertsteuer jedoch keine große Rolle, da ein Betrieb diese Zahlungen im Gegenzug als Vorsteuer geltend machen kann.

10. OPTIMALE KONDITIONEN AUSHANDELN

Die Raten für Leasing, Mietkauf und Darlehen können Handwerker unverbindlich und anonym mit Finanzierungsrechnern im Internet ermitteln – auch unter Berücksichtigung von Anzahlungen.

Die Zahlen böten eine erste Orientierung, zu 100 Prozent verlässlich sei keiner dieser Rechner, sagt Romeike. Denn die Finanzierungsrechner könnten nicht alle Faktoren abdecken, die über die Finanzierungsbedingungen entscheiden. So spiele die Bonität des Handwerkers immer eine Rolle, aber auch der konkrete Finanzierungswunsch. Lässt sich zum Beispiel das Finanzierungsobjekt später gut verkaufen oder handelt es sich um eine Sonderanfertigung, für die es nur einen kleinen, begrenzten Markt gibt?

Wer ein verlässliches Angebot benötigt, muss tiefer einsteigen. Dabei sollten Handwerker immer getrennt über den Preis und die Finanzierung verhandeln, empfiehlt Romeike. »Mit dem Hersteller verhandelt man streng über den Preis. Dann lässt man die Finanzierung ausschreiben.« Nur so könne ein Betrieb auf beiden Seiten das Optimum erreichen.

Allerdings sollten Handwerker nicht direkt mit Leasinggesellschaften verhandeln, sagt die Expertin. Von Banken unabhängige Portale würden die Nachfrage nach Finanzierungsangeboten bündeln und könnten so bessere Konditionen anbieten, als ein einzelner Handwerksbetrieb aushandeln kann.

Gute Portale zeichnen sich laut Romeike dadurch aus, dass sie eine Vorkalkulation und die Anpassung von Laufzeiten und Raten ermöglichen. Vor allem seien sie jedoch mit kompetenten Beratern besetzt. »Man merkt im Gespräch schnell, ob da jemand einfach nur Verträge verkaufen will oder individuell beraten kann.«

Falsche Meisterbriefe gibt es im Internet für 9,99 Euro. Sie werden als »Schmuckurkunden« angeboten und sind von echten Meisterbriefen nicht zu unterscheiden. Was hilft, ist eine Nachfrage bei der HWK.

Gefälschte Meisterbriefe: Die Fälle häufen sich

DIE HANDWERKSKAMMERN WARNEN VOR URKUNDENFÄLSCHUNG. FALSCHER MEISTERBRIEF AUS DEM INTERNET SIND INZWISCHEN TÄUSCHEND ECHT. VORGELEGTE ZEUGNISSE SOLLTEN IMMER GEPRÜFT WERDEN. EIN ANRUF ODER EINE E-MAIL REICHT.

Text: *Kirsten Freund*

Die Handwerkskammern warnen bundesweit vor falschen Meisterbriefen, Gesellenbriefen und anderen Zertifikaten. Das Phänomen gibt es schon länger, aber aktuell häufen sich die Fälle. Diverse Internetseiten bieten sogenannte »Schmuckurkunden« für unter zehn Euro an, die täuschend echt sind. »Arbeitgeber, die einen Meister einstellen möchten, sollten deshalb im Zweifelsfall immer bei der Handwerkskammer nachfragen, die – angeblich – diese Urkunde ausgegeben hat«, rät Dr. Markus Peifer, Bereichsleiter Organisation und Recht beim Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH). »Die Kammern arbeiten aktuell an flächendeckenden App-Lösungen, mit denen Betriebe künftig die Daten selbst eingeben und sofort eine Auskunft erhalten können.« (siehe Kasten)

Die Handwerkskammern gehen davon aus, dass das Thema weiter an Brisanz gewinnt, weil zum einen der Fachkräftebedarf wächst und weil man zum anderen leicht an die Fälschungen kommt. Gleich mehrere Anbieter aus Asien oder Russland offerieren gegen Gebühr Zeugnisse und Urkunden – beispielsweise die Webseite berufsdiplo.de – und verwenden dabei ohne Genehmigung Logos von Handwerkskammern oder Industrie- und Handelskammern. Nicht nur Meisterbriefe werden gefälscht. »Die Bandbreite reicht von eigenmächtig verbesserten Arbeitszeugnissen über nachgemachte Lehrgangszertifikate bis hin zu gefälschten Gesellenbriefen«, berichtet Vivien Gravenstein vom Justiziariats-Team der Handwerkskammer Dortmund.



DIE URKUNDEN SIND OFT TÄUSCHEND ECHT

Auch Richard Graf, stellvertretender Geschäftsbereichsleiter Berufsbildung und Recht bei der Handwerkskammer Aachen, beobachtet eine Häufung der Fälle. Er hat schon mit dem Kopierer gebastelte Gesellenbriefe gesehen, aber auch Meisterbriefe, die im Internet für 9,90 Euro bestellt wurden. Da bei den »gekauften« Briefen aus dem Internet nur mit falschen Unterschriften gearbeitet wird, erkennen die Experten bei den Kammern die Fälschung sofort. »Es ist aber so, dass der Handwerker und die Kunden vor Ort den Meisterbrief nicht als Fälschung identifizieren können«, berichtet Richard Graf. Bei gebastelten Zertifikaten, die aus tatsächlichen Vorlagen anderer Personen erstellt werden, sei es selbst für Experten bei den Kammern schwerer. Sie können aber jederzeit in ihren Datenbanken nachschauen, ob eine Prüfung wirklich abgelegt wurde.

Anfang Februar erreicht Richard Graf eine Anfrage der Handwerkskammer Münster. Ein Dachdeckerbetrieb aus Gelsenkirchen wollte einen neuen Betriebsleiter einstellen. Seine Meisterprüfung hatte der 59-jährige angebliche Dachdeckermeister laut Urkunde 1983 bei der Handwerkskammer Aachen abgelegt. Alles klang plausibel, wäre der Anfangsbuchstabe des Nachnamens auf dem Meisterbrief nicht klein geschrieben gewesen. Die Recherche der Meisterprüfungsabteilung brachte die Gewissheit: Der Mann hatte seine Meisterprüfung nie in Aachen abgelegt und die Urkunde im Internet gekauft.

Manchmal stimmt auch der Name des Präsidenten zum Zeitpunkt der Meisterprüfung nicht, dann gibt es Ungereimtheiten beim Stempel oder Urkundendesign der jeweiligen Handwerkskammer, und zum Teil ist die Berufsbezeichnung frei erfunden. »Da steht dann zum Beispiel Installateurmeister statt Installateur- und Heizungsbauer-Handwerk auf der Urkunde«, erzählt Richard Graf. Nicht selten kommt es auch vor, dass sich Handwerkerinnen und Handwerker zur Meisterprüfung anmelden möchten, die gar keinen Gesellenbrief haben, oder dass Abschlusszeugnisse »frisiert« werden.

ANZEIGE BEI DER STAATSANWALTSCHAFT

Wer sich einen Meisterbrief oder ein Diplom im Internet herunterlädt und beruflich einsetzt, muss ernsthafte rechtliche Konsequenzen befürchten, denn sowohl Herstellung, Verkauf, Besitz und Verwendung gefälschter Dokumente sind Straftaten. Die Handwerkskammern leiten jeden Fall an die Staatsanwaltschaft weiter. Der ZDH setzt sich dafür ein, dass die Verwendung gefälschter Zeugnisse einfacher mit einem Bußgeld geahndet werden kann. »Eine Fälschung ist kein Ka-

valiersdelikt«, betont Dr. Markus Peifer. Neben einer Geldstrafe droht auch eine Freiheitsstrafe von bis zu fünf Jahren. Oft ist der Schaden für die betroffenen Betriebe und Unternehmen hoch, weshalb auch zivilrechtliche Schadensersatzansprüche entstehen können.

»Außerdem können gefälschte Angaben oder Dokumente dazu führen, dass sie von Vertragspartnern angefochten und Verträge damit unwirksam werden«, betont Kammerjuristin Vivien Gravenstein. Über die rechtlichen Konsequenzen hinaus berge eine fehlende Meisterqualifikation auch erhebliche Risiken. »Nicht nur das Vertrauen von Kunden oder des Arbeitgebers steht auf dem Spiel. Mangelhafte Handwerksleistungen können sogar Leben gefährden.«

Handwerkskammern haben in der Vergangenheit bereits versucht, gemeinsam mit der Polizei gegen die Praktiken der Anbieter dieser sogenannten »Schmuckurkunden« vorzugehen, doch das ist häufig deshalb schwierig, weil die Anbieter auf ihren Webseiten darauf hinweisen, dass ihre originalgetreuen Produkte lediglich als Dekoration, etwa für den Schreibtisch oder als Souvenir, verwendet werden dürfen. Doch als Souvenir wird sich wohl kaum jemand einen Meisterbrief im Internet bestellen, schon eher für eine Bewerbung um eine gut dotierte Meisterstelle. »Die effektivste Methode, diesem unseriösen Geschäftsmodell den Garaus zu machen, ist es, vorgelegte Zeugnisse konsequent zu überprüfen. Dann gibt es keine Möglichkeit mehr, sich mit einem gefälschten Zeugnis Vorteile zu erschleichen«, betont ZDH-Rechtsexperte Dr. Markus Peifer.

! Wer sich einen Meisterbrief oder ein Diplom im Internet bestellt und beruflich einsetzt, begeht eine Straftat. Die Kammern geben jeden Fall an die Staatsanwaltschaft.

APPS FÜR DEN ZEUGNISCHECK

Drei Softwarehäuser arbeiten gerade an Apps, mit denen man ein Meisterprüfungszeugnis oder einen Meisterbrief selbst überprüfen kann. Es handelt sich um die BuE GmbH (»HWK-Zeugnischeck«), die Odav AG und die Uniplus GmbH. Alle drei Apps sind allerdings momentan noch unvollständig beziehungsweise noch gar nicht freigeschaltet. »Noch sind nicht alle Daten von allen Handwerkskammern hinterlegt«, berichtet Dr. Markus Peifer, Bereichsleiter Organisation und Recht beim Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH). Die Anbieter seien aber im Endspurt bei der Erfassung der riesigen Datenmenge. Peifer rechnet damit, dass spätestens im kommenden Jahr alle Daten bei den Tools abrufbar sein werden. Bis dahin kann man jederzeit die Handwerkskammer kontaktieren, um sich die Echtheit der Urkunde bestätigen zu lassen.



»Wir können alles, was kommt« ist das neue Motto der Imagekampagne des Handwerks. Es soll zeigen: Das Handwerk ist bereit für die Herausforderungen der Zukunft und nimmt sie selbst in die Hand. Betriebe können die Motive nutzen und ihr eigenes Logo einbinden. Kostenfreie Vorlagen gibt es im Werbeportal unter werbeportal.handwerk.de.

»Wir setzen ganz klar auf Positivbotschaften«

Interview: Kirsten Freund...

In turbulenten Zeiten will die neue Staffel der bundesweiten Imagekampagne des Handwerks Zuversicht vermitteln. Und das tut sie mit starken Botschaft auf Plakaten, im TV und auf digitalen Kanälen. Holger Schwannecke, Generalsekretär des Zentralverbands des Deutschen Handwerks (ZDH), über geplante Aktionen und darüber, wie Betriebe von einer starken Jugendsprache der Kampagne profitieren.

DHB: Herr Schwannecke, mit dem neuen Motto der vierten Staffel der Imagekampagne blickt das Handwerk selbstbewusst in die Zukunft. Es lautet »Wir können alles, was kommt.« Verraten Sie uns, welche Ziele Sie damit verfolgen beziehungsweise welche Schwerpunkte Sie setzen werden?

Holger Schwannecke: Grundgedanke der neuen Kampagnenstaffel ist es, Zuversicht zu vermitteln. Mit dem Motto »Wir können alles, was kommt.« zeigen wir: Das Handwerk ist eine starke Gemeinschaft, die auch in aufwühlenden Zeiten die Herausforderungen der Zukunft selbst in die Hand nimmt – mit Können, Vielfalt und Innovation. Dabei lebt die Kampagne wie in den Vorjahren von den Menschen, die das

Handwerk ausüben. Es sind echte Handwerkerinnen und Handwerker, die seit dem 1. März in Werbespots, auf Plakaten und Anzeigen zu sehen sind. Und natürlich sollen sie auch zum Nachahmen anregen. Denn über 130 Ausbildungsberufe halten unzählige Möglichkeiten bereit, die eigene Zukunft zu gestalten.

DHB: Aus dem bekannten Logo »Das Handwerk« ist der Zusatz »Die Wirtschaftsmacht von nebenan« verschwunden. Was hat Sie dazu bewogen?

Schwannecke: Es gibt die Kampagne seit 15 Jahren. In dieser Zeit konnten wir einen Markenwert aufbauen, von dem wir nun auch zehren dürfen. Heißt: Das Handwerk als treibender Wirtschaftsmotor ist mittlerweile in den Köpfen der Menschen verankert. Wir müssen diesen Punkt nicht mehr im Logo verschriftlichen. So erhält der Schriftzug »Das Handwerk« im Logo mehr Kraft und Plakativität. Und mehr Raum für neue Botschaften.

DHB: Sie haben für die neue Staffel der Imagekampagne die Werbeagentur gewechselt. Worin unterscheidet sich die neue Agentur CarlNann von DDB?

Schwannecke: Wir haben bislang mit sehr unterschiedlichen Agenturen eine starke Kampagne aufgesetzt. Darauf wollen wir weiter aufbauen. Mit CarlNann konnten wir sehr kreative Köpfe gewinnen. Die inhabergeführte Agentur hat uns im Pitch mit einem Feuerwerk an Ideen überzeugt. CarlNann bringt langjährige Erfahrung in der Markenkommunikation mit und kann auf ein großes Netzwerk an Partnern zurückgreifen. Gleichzeitig ist die Agentur sehr agil und hat den Anspruch, auch schwierige Themen mit einer gewissen Leichtigkeit zu kommunizieren. Mit dieser Expertise sind wir für die kommende Staffel sehr gut aufgestellt und können die erfolgreiche Marke »Das Handwerk« auch auf neuen Kanälen positionieren.

DHB: Sie haben in einem früheren Interview gesagt, dass in den Medien zu viel über »Nachwuchsmangel im Handwerk« berichtet wird und dass dadurch in den Köpfen der Menschen das negative Wort »Mangel« hängenbleibt. Hat sich da inzwischen – auch durch die Kampagne – etwas verändert?

Schwannecke: Auf jeden Fall. Wir setzen hier ganz klar auf Positivbotschaften. Die Kampagne findet regelmäßig in den Medien statt – vor allem über die Kampagnenbotschafter und die Handwerker aus unseren Berufsinsidervideos. Das sind sehr gefragte Interviewpartner, die nahbar und authentisch darüber sprechen, wie sie ihren persönlichen Weg ins Handwerk gefunden haben. Und so zeigen, welche Chancen und Möglichkeiten das Handwerk mit seinen 130 Ausbildungsberufen bietet.

DHB: Gibt es Untersuchungen, wie die Imagekampagne zum Stellenwert des Handwerks und zur Jugendsprache beiträgt?

Schwannecke: Einmal jährlich lassen wir von forsa »Das Bild des Handwerks in der Öffentlichkeit« untersuchen. Es handelt sich um eine repräsentative Befragung mit einem zusätzlichen Schwerpunkt bei der Jugend. Die Wahrnehmung des Handwerks hat sich auch 2024 in einem schwierigen Themenfeld gut behauptet. Mit 65 Prozent findet das Handwerk nach wie vor hohe Aufmerksamkeit. Besonders erfreulich: Mit einem deutlichen Sprung von 49 Prozent im Jahr 2023 auf 57 Prozent im Jahr 2024 werden dem Handwerk attraktive Arbeitseigenschaften zugeschrieben. Dazu trägt vor allem die Bewertung durch die jüngere Generation bei. Positiv niedergeschlagen haben dürfte sich hier die gezielte und massive Jugendsprache der Handwerkskampagne wie auch der Handwerksor-

ganisation insgesamt – vor allem in den sozialen Netzwerken.

DHB: Welche Aktionen sind in diesem Jahr noch geplant, wie wollen Sie die verschiedenen Zielgruppen Eltern, Lehrer und Jugendliche erreichen?

Schwannecke: Derzeit läuft der erste Flight – mit Plakatwerbung sowie Schaltungen im TV, auf digitalen Kanälen und im Printbereich. Ab Mai werden wir dann ganz gezielt die Jugend adressieren und dabei ausschließlich auf Digitalmaßnahmen setzen. Parallel sprechen wir auch wieder die Lehrkräfte über entsprechende Portale an. Und im Herbst gibt es dann einen weiteren breiten Flight rund um den Tag des Handwerks.

Neben den »klassischen« Kampagnenmaßnahmen probieren wir in diesem Jahr auch Neues aus: So wird die Kampagne in die Welt des Gamings eintauchen, denn hierzulande spielen 91 Prozent der 16- bis 29-Jährigen Computer- und Videospiele. Wir setzen dabei auf das erfolgreiche Onlinespiel Minecraft, in dem Gamer eigene Welten aus virtuellen Bausteinen erschaffen können. Die ideale Plattform, um handwerkliche Werte wie Kreativität und Teamwork zu vermitteln. In Kooperation mit einem der führenden deutschen Gaming-Netzwerke wird dort ab April »Das Monument der Zuversicht« entstehen – eine virtuelle Stadt rund um unseren Handwerksdaumen. Und natürlich wird auch auf unseren Social-Media-Kanälen immer was los sein: Hier sind bereits seit Januar viele neue Formate gestartet, die auch die Community stärker involvieren sollen. Außerdem werden wir die Handwerksbattle auf Instagram und TikTok fortsetzen und auch wieder neue Berufsinsidervideos drehen und ausspielen.

DHB: Wie werden Betriebe eingebunden, wie können sie die Kampagne nutzen?

Schwannecke: Auch in dieser Staffel sind zahlreiche Vorlagen für Plakat-, Anzeigen- und Social-Media-Motive im Werbeportal verfügbar und können von den Betrieben mit einem eigenen Logo versehen werden. Die Kampagnenvideos lassen sich dort ebenfalls herunterladen und können für Messen oder andere Veranstaltungen genutzt werden. Zudem gibt es in unserem Onlineshop regelmäßig neue Werbeartikel und Give-Aways im Kampagnenlook. Und auch die Kampagnenbriefmarke wurde an das neue Corporate Design angepasst sowie mit neuen Headlines versehen. So lässt sich mit jedem Firmenbrief ein Zeichen fürs Handwerk setzen.



Foto: © ZDH / Henning Schacht

»Das Handwerk findet nach wie vor hohe Aufmerksamkeit.«

Holger Schwannecke,
Generalsekretär des
Zentralverbandes des
Deutschen Handwerks





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

Jetzt die Kapitalanlagemöglichkeiten von SIGNAL IDUNA kennenlernen.



Mehr Informationen auf
signal-iduna.de/besserfuersgeld

WAS IST ERLAUBT?

Kündigung im Kleinbetrieb

DIE MEISTEN HANDWERKSBEREICHE BESCHÄFTIGEN WENIGER ALS ZEHN MITARBEITER. DESHALB BRAUCHEN SIE DAS KÜNDIGUNGSSCHUTZGESETZ NICHT ZU BEACHTEN. ABER AUCH IM KLEINBETRIEB DARF DER CHEF NIEMANDEN WILLKÜRLICH VOR DIE TÜR SETZEN.

Text: Anne Kieserling

Arbeitgeber mit kleinen Betrieben können sich leichter von Mitarbeitern trennen als große Unternehmen. Denn die Maßstäbe, die das Kündigungsschutzgesetz für größere Firmen vorschreibt, gelten für sie nicht. Kleinunternehmen sollen damit geschützt werden. Doch wann ist ein Betrieb eigentlich »klein« und an welche Regeln muss sich sein Chef halten? Fachanwalt für Arbeitsrecht Christian Hrach gibt Antworten auf die wichtigsten Fragen.

Wann ist ein Betrieb ein Kleinbetrieb?

Einem Kleinbetrieb dürfen maximal zehn regelmäßig Beschäftigte angehören. Auszubildende zählen nicht mit. Entscheidend ist dabei nicht die zufällige Zahl der Mitarbeiter zur Zeit der Kündigung, sondern der regelmäßige Beschäftigungsbedarf des Betriebs. Teilzeitkräfte werden nach Anteilen berechnet: Wer 20 oder weniger Stunden arbeitet, wird mit 0,5 berücksichtigt, wer 30 oder weniger Stunden arbeitet, mit 0,75. Das steht gesetzlich fest, auch wenn der Betrieb andere Arbeitszeitmodelle erlaubt. Außerdem gibt es einen Alt-Kündigungsschutz für Mitarbeiter, die vor 2003 eingestellt wurden: Arbeiten in ihrem Betrieb nur bis zu zehn Leuten, genießen sie auch jetzt noch Kündigungsschutz, weil damals eine Fünf-Personen-Grenze galt; Voraussetzung ist allerdings, dass auch mehr als fünf der bereits damals Beschäftigten noch durchgehend im Betrieb verblieben sind.

Eine Sozialauswahl nach Alter, Unterhaltspflichten oder Betriebszugehörigkeit findet bei der Kündigung im Kleinbetrieb nicht statt.

Foto: © Anni Talarek/stock.adobe.com



Einem Kleinbetrieb dürfen maximal zehn regelmäßig Beschäftigte angehören.

Welche Regeln muss der Arbeitgeber im Kleinbetrieb beachten?

Das Kündigungsschutzgesetz (KSchG) muss der Kleinbetrieb nicht einhalten. Das heißt aber nicht, dass der Chef völlig frei nach Gusto kündigen kann. Diese Regeln leiten Juristen aus den zivilrechtlichen Generalklauseln der Sitten- und Treuwidrigkeit ab. Zum Beispiel darf eine Kündigung nicht missbräuchlich sein. Dabei findet eine Interessenabwägung im Einzelfall statt. Hier ist aber im Unterschied zum KSchG der Arbeitgeber besser geschützt, denn das Interesse des Arbeitgebers überwiegt. Dementsprechend ist eine sitten- oder treuwidrige Kündigung in der Praxis extrem selten. Fachanwalt Hrach hatte bisher noch keinen Fall, bei dem ein Arbeitnehmer sich erfolgreich darauf berufen hat.

Was ist eine sittenwidrige Kündigung?

Das Bundesarbeitsgericht hat für die Sittenwidrigkeit der Kündigung strenge Voraussetzungen entwickelt. Sie muss auf einem verwerflichen Motiv des Chefs beruhen, wie etwa Rachsucht oder Vergeltung. Oder sie widerspricht aus anderen Gründen dem »Anstandsgefühl aller billig und gerecht Denkenden«. Diese Voraussetzungen muss der Arbeitnehmer beweisen, was ihm in der Praxis aber fast nie gelingt.

Was bedeutet das Verbot der treuwidrigen Kündigung?

Die Kündigung darf nicht willkürlich sein oder auf sachfremden Motiven beruhen und muss ein Mindestmaß an sozialer Rücksichtnahme wahren. Auch hier liegt die Beweislast beim Arbeitnehmer. Das Vertrauen des Mitarbeiters in den Fortbestand des Arbeitsverhältnisses muss der Chef aber berücksichtigen.

Gibt es eine Sozialauswahl im Kleinbetrieb?

Eine Sozialauswahl nach Alter, Betriebszugehörigkeit und Unterhaltungspflichten – wie es § 1 Abs. 3 KSchG vorschreibt – findet im Kleinbetrieb nicht statt. Aber aus dem Gebot von Treu und Glauben leiten Gerichte ein Mindestgebot zur Berücksichtigung sozialer Kriterien ab. Zwei Beispiele, um das zu veranschaulichen: Unwirksam war eine Kündigung, bei der ein Arbeitnehmer nach zwanzig Jahren Betriebszugehörigkeit gehen sollte, hingegen ein neuer Arbeitnehmer in der Probezeit bleiben durfte (LAG Hessen, Az. 17 Sa 1318/06). Die Bevorzugung eines 25-jährigen ledigen Mannes gegenüber einem 50-jährigen Vater mit mehreren unterhaltsberechtigten Kindern ließ das LAG Düsseldorf nicht durchgehen (Az. 14 Sa 1034/08). Grund war in beiden Fällen ein Personalabbau, es ging dabei nicht um die Personen und ihr Verhalten.

Was ist eine beleidigende Kündigung?

Sie liegt vor, wenn eine Kündigung ehrverletzend formuliert ist oder in ihrer Form beleidigend. Letzteres kann der Fall sein, wenn etwa die Reinigungskraft dem Prokuristen das Kündigungsschreiben überbringt. Denn es liegt ein hierarchisches

Missverhältnis vor. Hier muss man aber die Umstände des Einzelfalls betrachten und es gibt bislang kaum Urteile dazu.

Was ist eine Kündigung zur Unzeit?

Der Zeitpunkt der Kündigung kann auch ausschlaggebend für ihre Wirksamkeit sein, nämlich dann, wenn der ungünstige Zeitpunkt vom Chef absichtlich gewählt wird. Das war etwa der Fall bei der Kündigung nach einer Fehlgeburt (Bundesarbeitsgericht, Az. 2 AZR 39/90), nach der Nachricht vom Tod des Lebensgefährten (Bundesarbeitsgericht, Az. 2 AZR 185/00) oder nach der Einlieferung ins Krankenhaus (LAG Köln, Az. 14 (3) Sa 1363/05). Aber auch hier trägt der Gekündigte die Beweislast.

Wann ist eine Kündigung eine verbotene Maßregelung?

Die Kündigung darf nicht zur Maßregelung des Arbeitnehmers erfolgen, sagt § 612a BGB. Das ist der Fall, wenn der Arbeitgeber jemandem kündigt, der nur seine zulässigen Rechte wahrnimmt. Etwa wenn jemand krank wird und sein Chef die Entgeltfortzahlung – zu der er gesetzlich verpflichtet ist – verweigert. Solche Fälle gibt es zum Beispiel in der Gastronomie häufiger. Fordert der Arbeitnehmer die Fortzahlung ein und wird daraufhin gekündigt, liegt darin eine verbotene Maßregelung. Aber der Gekündigte muss unter anderem das Motiv des Arbeitgebers beweisen. Wobei der Beweis erleichtert sein kann, wenn ein sachlich-zeitlicher Zusammenhang zwischen der Kündigung und dem zugrundeliegenden Vorfall besteht. Fordert umgekehrt der Mitarbeiter Rechte ein, die ihm nicht zustehen – etwa, wenn er auf bestimmten eigens gewählten Arbeitszeiten beharrt – darf ihn der Arbeitgeber deswegen rauswerfen.

Kann man bei Betriebsübergang kündigen?

Nein! Das steht in § 613a BGB. Wer seinen Betrieb verkauft, darf den Mitarbeitern nicht aus diesem Grund kündigen. Das Verbot gilt für den bisherigen und für den neuen Arbeitgeber. Auch hier liegt die Beweislast für den Betriebsübergang und den Kündigungsgrund beim Arbeitnehmer. Der Arbeitgeber kann sich mit nachvollziehbaren anderen Gründen entlasten.

Ist eine Kündigung wirksam, wenn der Betriebsrat nicht beteiligt war?

Nein! Gibt es einen Betriebsrat, ist jede Kündigung ohne ordnungsgemäße Betriebsratsanhörung unwirksam (§ 102 Abs. 1 S. 3 BetrVG). Auch Kleinbetriebe können einen Betriebsrat wählen, wenn dort regelmäßig fünf Arbeitnehmer beschäftigt sind und davon drei wählbar sind (§ 1 Abs. 1 BetrVG). Achtung Falle: Bringt der Arbeitgeber dem Betriebsrat objektive Tatsachen als Kündigungsgrund vor, sind sie gerichtlich voll überprüfbar und der Arbeitgeber trägt dafür die Beweislast! Daher lautet Hrachs Tipp für die Praxis: »Stützen Sie die Kündigung nur auf absolut beweisbare Tatsachen oder noch besser auf subjektive Werturteile! >Die Zusammenarbeit haben wir uns anders vorgestellt<, ist in der Regel eine Aussage, die hier genügt.«

Welchen besonderen Kündigungsschutz gibt es?

Auch in Kleinbetrieben gilt für Betriebsratsmitglieder der Sonderkündigungsschutz, das heißt, die Kündigung ist nur aus wichtigem Grund (§ 626 Abs. 1 BGB) zugelassen. Aber auch hier gibt es komplizierte Ausnahmen, für die man unbedingt einen Anwalt fragen sollte. Der Sonderkündigungsschutz für schwerbehinderte Menschen (§ 168 SGB IX), einem schwerbehinderten Menschen gleichgestellte Arbeitnehmer (§ 151 Abs. 3 SGB IX), Arbeitnehmer in Elternzeit (§ 18 BEEG) und Mütter (§ 17 MuSchG) existiert auch im Kleinbetrieb. Arbeitgeber müssen also die entsprechenden Antragsverfahren einleiten und bis zur Zustimmung abwarten. Sonderkündigungsschutz genießen auch Beauftragte wie der Datenschutzbeauftragte. Auch er kann nur aus wichtigem Grund rausgeworfen werden (§§ 6 Abs. 4 S. 2, 38 Abs. 2 BDSG). Es ist allerdings noch nicht höchstrichterlich entschieden, ob der Schutz auch dann besteht, wenn der Betrieb nicht dazu verpflichtet ist, einen Beauftragten zu bestellen.

DU liebst dein HANDWERK



und willst das allen zeigen?

Mach mit bei Handwerks | Miss & Mister!



Handwerks Miss Mister



@missmisterhandwerk



@missmisterhandwerk

EINE AKTION VON



DEUTSCHES
**HAND
WERKS
BLATT**

 **ikK** classic

SIGNAL IDUNA 

**JETZT HIER
BEWERBEN**





Schon jetzt ist es für Baubetriebe schwer, die organisatorischen und finanziellen Nachteile eines geänderten Terminplans zu stemmen.



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

PARADIGMENWECHSEL

KEIN GELD BEI BAUVERZÖGERUNGEN

Nach einem neuen BGH-Urteil ist die Mitteilung von Bauverzögerungen keine Anordnung im Sinne der VOB/B mehr. Als Folge bleibt der Handwerker auf seinen Mehrkosten sitzen.

Terminverschiebungen beim Bauen bedeuten für Handwerker große organisatorische und finanzielle Herausforderungen. Bislang galt in der Rechtsprechung: Bei geänderten Bauzeiten wegen Behinderungen aus dem Risikobereich des Bauherrn erhielten Auftragnehmer in der Regel eine Mehrvergütung nach § 2 Abs. 5 VOB/B.

In einem neuen Urteil hat der Bundesgerichtshof (BGH) dies aber gekippt: Die Mitteilung eines geänderten Terminplans ist laut BGH nicht mehr als Anordnung des Auftraggebers im Sinne von § 2 Abs. 5 VOB/B zu sehen. Damit vollzieht das Gericht einen Paradigmenwechsel.

Mit weitreichenden Folgen für die Baupraxis: Da der Bauherr durch die Änderungen des Bauablaufs keine Pflicht mehr verletzt, hat der Auftragnehmer auch keinen Anspruch auf Schadensersatz wegen Mehrkosten für Personal und Material. Diese Kosten kann er auch nicht nach § 642 BGB einfordern. Für Bauhandwerker stellt sich nun die Frage, wie sie diese Mehrkosten durchsetzen können.

Der Fall: Der Freistaat Sachsen beauftragte einen Handwerksbetrieb mit Elektroarbeiten, dabei sollte die VOB/B gelten. Später zeigte der Bauherr mehrere Baubehinderungen an. Die Bauzeit verlängerte sich mehrfach, der Auftragnehmer erhielt jeweils geänderte Terminpläne. Der Elektrobetrieb stellte Mehrkosten von über 56.000 Euro für Personal und Baucontainer wegen der Bauzeitverlängerung in Rechnung. Der Auftraggeber weigerte sich, diese zu zahlen.

Das Urteil: Der BGH gab dem Bauherrn Recht. Er fand keine Norm, auf die der Handwerker seine Forderung stützen könnte. Eine Anpassung der Preise nach § 2 Abs. 5 VOB/B falle aus, weil der

Bauherr hier keine ausdrückliche Anordnung erteilt habe, so die Bundesrichter. Denn die Übermittlung des Terminplans sei keine Willenserklärung des Auftraggebers.

Kein Verschulden des Bauherrn

Für einen Schadensersatz nach § 6 Abs. 6 Satz 1 VOB/B fehle ein Verschulden des Auftraggebers, so das Urteil. Mit der Mitteilung der geänderten Baudtermine erfülle der Bauherr nur seine Koordinierungsaufgabe nach § 4 Abs. 1 Nr. 1 VOB/B. Dabei habe er aber keine Pflicht verletzt. Für den Schadensersatz müsse die Bauverzögerung jedoch auf einer Pflichtverletzung des Auftraggebers beruhen. Umstände aus seiner Risikosphäre, ohne dass er seine Pflicht verletzt habe, genügen laut BGH nicht. Es bleibe dem Auftragnehmer daher nur noch eine verschuldensunabhängige Entschädigung nach § 6 Abs. 6 Satz 2 VOB/B in Verbindung mit § 642 BGB. Dieser Anspruch ist in der Praxis aber äußerst schwierig umzusetzen.

Kritik: »Persilschein« für Bauherren

»Diese neue Rechtsprechung ist aus praktischer und juristischer Sicht sehr fragwürdig«, kritisiert Dr. Jan-Erik Fischer, Experte für Bau- und Immobilienrecht. »Viele Handwerker werden es bei großen Bauvorhaben, die schlecht geplant wurden, zu spüren bekommen, wenn der Auftraggeber sich weigert, einen Bauzeitenachtrag zu vereinbaren. Der BGH erteilt den Auftraggebern mit der neuen Rechtsprechung einen Persilschein, weil diese nunmehr ohne Angabe von Gründen die Ausführungstermine nach hinten verschieben könnten, ohne die Mehrkosten des Auftragnehmers für Material und Personal tragen zu müssen. Dass der Auftragnehmer auf einem Schaden sitzen bleibt, erscheint jedenfalls nicht sachgerecht.« (Bundesgerichtshof, Urteil vom 19. September 2024, Az. VII ZR 10/24). **AKI**



GOLD

AUF DER SUCHE NACH WERTSTABILITÄT



Foto: © iStock.com/origibars

Gold hat seit Jahrtausenden eine besondere Bedeutung für die Menschheit. Bereits im antiken Ägypten galt es als Symbol für Reichtum und Macht. Später prägten Königreiche und Staaten Goldmünzen, um Handel zu treiben.



Für eine gute Altersvorsorge ist eine breite Streuung über Anlageklassen, Länder und Branchen entscheidend.

Seine einzigartigen physikalischen Eigenschaften machen Gold zu einem begehrten Wertaufbewahrungsmittel. Es ist korrosionsbeständig, beliebig teilbar und nicht künstlich herstellbar. Das wichtigste Merkmal ist jedoch seine natürliche Knappheit – im Gegensatz zu Papiergeld kann Gold nicht unbegrenzt vermehrt werden und bietet somit Schutz vor Inflation.

Doch was bedeutet Inflation eigentlich? Vereinfacht gesagt: Die Kaufkraft des Geldes sinkt. Wird mehr Geld in Umlauf gebracht, ohne dass Waren und Dienstleistungen im gleichen Maß steigen, steigen die Preise. Besonders in Krisenzeiten pumpen Zentralbanken Geld in den Markt, um die Wirtschaft zu stabilisieren oder Schulden zu finanzieren – mit der Folge, dass die Geldeinheit an Wert verliert. Die Konsequenz: Man zahlt für alltägliche Güter mehr als zuvor. Historische

Beispiele zeigen die drastischen Folgen. In den 1920er-Jahren erlebte Deutschland eine Hyperinflation: Die Reichsbank druckte massenhaft Geld, um die Kriegsschulden zu finanzieren, die Preise explodierten, Menschen standen mit Schubkarren voller Geld vor der Bäckerei. Auch jüngst stieg die Inflation in Deutschland, etwa nach der Corona-Pandemie, auf über 6 % jährlich – bedingt durch Niedrigzinspolitik, EZB-Anleihekaufprogramme, Lieferkettenprobleme und geopolitische Konflikte wie den Russland-Ukraine-Krieg, die die Energiepreise in die Höhe trieben.

Angesichts solcher Ereignisse suchen Menschen seit jeher nach Möglichkeiten, ihr Vermögen vor Inflation zu schützen und in stabilen Werten anzulegen. Gold hat sich aufgrund der oben genannten Eigenschaften historisch als gute Alternative bewährt, wobei seine Preisentwicklung in

den letzten 50 Jahren die Inflationsrate fast durchgehend übertroffen hat. Die begrenzte Verfügbarkeit von Gold sorgt somit dafür, dass es langfristig seinen realen Gegenwert bewahrt. Dennoch ist Gold letztlich nur ein Mittel zum Zweck in der stetigen Suche nach Wertstabilität. Eines ist sicher: Wer beispielsweise regelmäßig Geld für die Altersvorsorge zurücklegt, es aber unverzinst auf dem Konto belässt, läuft Gefahr, dass die Inflation einen erheblichen Teil des Vermögens entwertet.

Entscheidend ist, dass eine Anlage eine positive Realrendite erwirtschaftet, also nach Abzug der Inflation noch Gewinne erzielt. Für eine gute Altersvorsorge ist eine breite Streuung über Anlageklassen, Länder und Branchen entscheidend. So hängt der Erfolg nicht von einzelnen Werten oder Märkten ab. Diese Diversifikation hilft, das Risiko zu senken, ohne die Chancen auf langfristige Renditen zu verringern.

Die Geschichte zeigt: Der schleichende Kaufkraftverlust und die Suche nach Wertstabilität sind ständige Begleiter. Wer frühzeitig investiert, kann sich davor schützen – sei es mit Gold oder anderen wertbeständigen Anlagen.

pensionflow.de

Abonnieren statt kaufen: Was bringt »Software as a Service«?

HANDWERK 4.0: FRÜHER MUSSTEN BETRIEBE NEUE SOFTWARE MEIST KAUFEN. HEUTE WIRD ALS ALTERNATIVE – ODER MANCHMAL SOGAR ALS EINZIGE OPTION – DAS ABONNIEREN VON »SOFTWARE AS A SERVICE«-LÖSUNGEN (SAAS) ANGEBOTEN. DOCH WAS SIND DIE VOR- UND NACHTEILE?



Ein besonderer Vorteil von SaaS ist die Möglichkeit, die Software und eigene Daten standortunabhängig per Internet zu nutzen.

Text: **Thomas Busch**

Lange Zeit war es für Handwerksbetriebe selbstverständlich, neue Software zu kaufen und lokal auf eigenen Geräten zu installieren. Für Office-Pakete, Abrechnungs- und handwerksspezifische Software wurden dann meist mehrere Hundert oder sogar Tausend Euro fällig. Doch durch die Weiterentwicklung von Cloud-Lösungen haben viele Softwareanbieter die Verteilung und Abrechnung ihrer Produkte umgestellt: Mittlerweile dominieren SaaS-Lösungen den Markt, die sich zu überschaubaren monatlichen Preisen abonnieren lassen. Doch wie funktioniert »Software as a Service«? Und was sind die Vor- und Nachteile für Handwerksbetriebe?

Foto: © Angun/stock.adobe.com



ÜBERALL FLEXIBEL ARBEITEN

SaaS ist ein Modell, bei dem eine Software sowie alle Daten zentral gehostet und den Kunden über das Internet bereitgestellt werden. Anstatt die Software auf eigenen Computern oder Servern zu installieren, greifen Nutzer über einen Webbrowser oder per App darauf zu. Ein besonderer Vorteil von SaaS ist deshalb die Möglichkeit, die Software und eigene Daten standortunabhängig per Internet zu nutzen. Diese Flexibilität erleichtern die Koordination von Arbeitsabläufen und die Zusammenarbeit im Team. Darüber hinaus sorgt SaaS dafür, dass die Software immer auf dem neuesten Stand ist: Denn Updates werden vom Anbieter übernommen, sodass betriebseigene Mitarbeiter überall mit neuesten Funktionen und aktuellen Sicherheitsstandards arbeiten, ohne sich selbst darum kümmern zu müssen.

IT-INVESTITIONEN SPAREN

Ein weiterer Vorteil von SaaS ist die Kostenersparnis: Statt teure Lizenzen für eine Software zu erwerben, zahlen Handwerksbetriebe nur eine monatliche oder jährliche Abogebühr. Dies erlaubt eine bessere Kalkulation der Ausgaben und schont das Budget. Außerdem sparen sich Handwerker so den Kauf und die Einrichtung einer eigenen IT-Infrastruktur mit Servern, Datenbanken oder Netzwerken. Positiv ist auch die Zeitersparnis: Weil der SaaS-Anbieter sich um Aktualisierungen, Sicherheit und Wartung kümmert, haben Betriebe mehr Zeit fürs Kerngeschäft und brauchen keinen eigenen IT-Spezialisten. Ein zusätzlicher Pluspunkt ist die Skalierbarkeit: Ganz nach Bedarf können Betriebe Funktionen oder Nutzer hinzufügen oder reduzieren. Diese Flexibilität ermöglicht es, die Software optimal an die individuellen Anforderungen des Betriebs anzupassen.

NACHTEILE BEACHTEN

Handwerksunternehmen, die auf Software-as-a-Service setzen, sollten aber auch potenzielle Nachteile berücksichtigen: So ent-

steht eine Abhängigkeit vom Anbieter, weil eigene Daten nicht auf einer lokalen Festplatte lagern, sondern in fremden Rechenzentren. Dies kann bei technischen Störungen oder einer Insolvenz des Anbieters problematisch sein. Auch in punkto Sicherheit müssen Betriebe dem Anbieter komplett vertrauen. Darüber hinaus ist für den Zugriff auf betriebliche Daten und cloudbasierte Dienste immer ein funktionierender Internetanschluss notwendig. Bei Ausfällen von DSL oder Glasfaser ist es deshalb ratsam, dass ein alternativer Zugang per mobilem Internet bereitsteht – etwa in Form einer SIM-Karte mit ausreichend Datenvolumen in Verbindung mit einem 4G- oder 5G-Router (ab etwa 50 Euro).

SICHERHEIT IM FOKUS

Bei der Umstellung auf SaaS sollten Betriebe der eigenen Datensicherheit von Anfang an eine hohe Priorität einräumen. Empfehlenswert sind deshalb Anbieter, die strenge Sicherheitsstandards einhalten und alle Daten DSGVO-konform verarbeiten. Genauso wichtig ist ein zuverlässiger und gut erreichbarer Kundenservice, damit Probleme schnell gelöst werden können.

FAZIT

Für Handwerksbetriebe, die eine hohe Flexibilität, wenig IT-Aufwand und geringe Anfangskosten wünschen, kann SaaS eine sinnvolle Option sein. Von diesen Vorteilen profitieren vor allem kleine und mittlere Betriebe. Größere Betriebe mit speziellen Anforderungen oder besonders hohen Sicherheitsbedürfnissen sollten hingegen auch den Kauf von Softwarelösungen in Betracht ziehen. In jedem Fall ist es dabei wichtig, die Kosten und den Nutzen beider Optionen abzuwägen und die Entscheidung auf die individuellen Bedürfnisse des Betriebs abzustimmen.

ÜBERBLICK

AUSGEWÄHLTE SAAS-LÖSUNGEN

	GOOGLE WORKSPACE	MICROSOFT 365 BUSINESS	CRAFTNOTE
Beschreibung	Google-Tools für Zusammenarbeit, u. a. Gmail, Kalender, Meet, Chat, Drive, Docs, Tabellen, Präsentationen und Gemini-KI	Software-Paket mit Word, Excel, PowerPoint, Outlook, OneDrive, inkl. Terminverwaltung, Chat und Online-Besprechungen	Digitale Verwaltung und Organisation von Baustellen
Besonderheiten	Je nach Version zwischen 30 GB und 5 TB Cloud-Speicher pro Nutzer	1 TB Cloud-Speicher pro Nutzer, zusätzliche Apps für geschäftliche Anforderungen	Inkl. mobiler Zeiterfassung, Plantafel, Aufgabenlisten, Berichte und digitale Baumappte
Preis	ab 6,80 € pro Nutzer/Monat	ab 5,60 € pro Nutzer/Monat	Kostenfreie Basic-Version, sonst ab 16,90 € pro Nutzer/Monat
Internet	workspace.google.com	microsoft.com	craftnote.de

Tabelle: Stand 11.02.2025. Alle Angaben ohne Gewähr.

ÜBERBLICK

AUSGEWÄHLTE SAAS-LÖSUNGEN

	TOOLTIME	SAGE 50 HANDWERK	LEXWARE HANDWERK PLUS
Beschreibung	Handwerkersoftware mit Angebots- und Rechnungsstellung, Terminplanung, Baustellendokumentation, Zeiterfassung	Anpassbare Komplettlösung für die Auftragsbearbeitung, Projektverwaltung und Warenwirtschaft	Auftragsbearbeitung fürs Handwerk, inkl. Angebote, Rechnungen, Bestellungen und Geschäftszahlen
Besonderheiten	inkl. kostenlosem Kundenservice und Material-Import (Datanorm & IDS)	Cloud-Paket für den Zugriff auf cloud-basierte Funktionserweiterungen	Spezielle Funktionen fürs Handwerk, wie Aufmaßberechnung, Service-Aufträge und Sammelrechnungen
Preis	ab 79 €/Monat und Nutzer	ab 19,90 €/Monat und Nutzer	ab 26,40 €/Monat und Nutzer
Internet	tooltime.de	sage.com	lexware.de

Tabelle: Stand 11.02.2025. Alle Angaben ohne Gewähr.

EINMALKAUF ODER ABO: DIE VOR- UND NACHTEILE

Gekaufte Software

Vorteile:

- Einmalkosten: Nach dem Kauf fallen keine regelmäßigen Zahlungen an. Die Software gehört dem Betrieb und kann uneingeschränkt genutzt werden.
- Kontrolle: Betriebe haben die volle Kontrolle über Installation, Nutzung und Aktualisierung der Software. Es gibt keine Abhängigkeit von externen Anbietern.
- Datensicherheit: Da die Software lokal installiert ist, liegen die Daten im eigenen Netzwerk und lassen sich individuell schützen.

Nachteile:

- Kostenhöhe: Der Kauf von Software kann eine erhebliche Investition darstellen, insbesondere für kleinere Betriebe.
- Updates: Betriebe sind selbst für die Wartung und regelmäßige Updates

verantwortlich, was zusätzliche Ressourcen und technisches Know-how erfordern kann.

- Zugriff: Lokale Software ist oft an einen bestimmten Rechner gebunden, was den Zugriff von unterwegs erschwert.

Software as a Service (SaaS)

Vorteile:

- Budgetfreundlichkeit: Statt einer hohen Einmalzahlung fallen regelmäßige, planbare Kosten an. Dies schont das Budget und erleichtert die Finanzplanung.
- Flexibilität: SaaS-Lösungen lassen sich leicht anpassen und skalieren, je nach den aktuellen Bedürfnissen des Betriebs. Neue Funktionen können jederzeit hinzugefügt oder reduziert werden.
- Mobilität: SaaS kann über jedes internetfähige Gerät genutzt werden, was die Mobilität und Flexibilität im Arbeitsalltag erhöht.

- Updates: Der Anbieter kümmert sich um Updates und Wartung, sodass Betriebe immer mit der neuesten Version und aktuellen Sicherheitsstandards arbeiten.

Nachteile:

- Abokosten: Obwohl die Anfangsinvestitionen geringer sind, summieren sich die regelmäßigen Zahlungen über die Zeit und können langfristig höher ausfallen als der Kauf einer Softwarelizenz.
- Abhängigkeit: Nutzer sind auf die Zuverlässigkeit und den Support des Anbieters angewiesen. Bei Problemen oder Ausfällen kann dies den Betrieb beeinträchtigen.
- Datensicherheit: Alle Daten werden in der Cloud gespeichert. Deshalb sollten Betriebe einen Anbieter wählen, der strenge Sicherheitsvorkehrungen trifft und Daten DSGVO-konform verarbeitet.
- Zugriff: Für die Nutzung von SaaS-Lösungen ist eine stabile Internetverbindung erforderlich.

JETZT BEWERBEN!
klimaretter-handwerk.de



Mit Preisen im
Gesamtwert
von **20.000 Euro**

Präsentieren Sie
Ihren Beitrag
zum **Klimaschutz!**

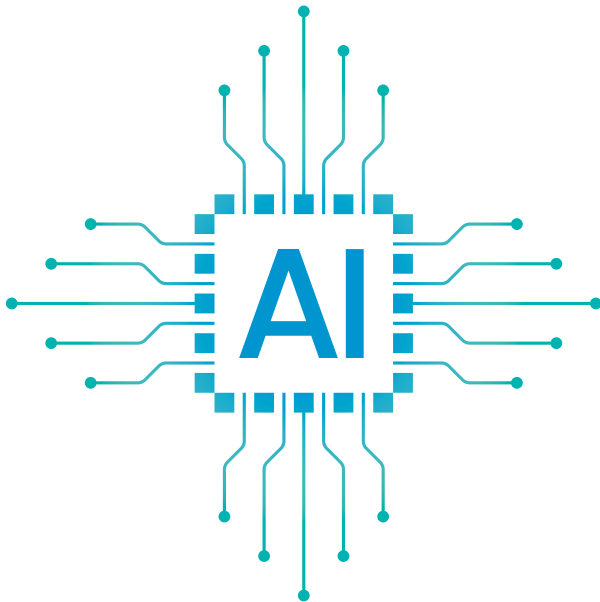
Foto: © Henrik Sandjõe

Ein gemeinsames Projekt von
Fristads und **Handwerksblatt**



DEUTSCHES
**HAND
WERKS
BLATT**

FRISTADS
110 YEARS OF WORKWEAR



erkennen kann. Das heißt, bei der KI-gestützten Audio-Erkennung werden Audiodaten von Kal erkannt, analysiert und ausgewertet. Die Auswertung kann in einer schriftlichen oder verbalen Antwort, oder in der Umsetzung eines Befehls erfolgen.

ECHTZEIT-ÜBERSETZUNG AUF DER BAUSTELLE

Für die Spracherkennung muss Kal verschiedene Sprachen, Dialekte und Akzente lernen. So kann Kal als Simultan-Übersetzer fungieren. Dies ist nicht nur bei Fremdsprachen hilfreich – auch innerhalb von Deutschland haben wir doch so manches Mal Probleme mit den

Grafik: © iStock.com/Hubert Kose

Ein offenes Ohr für Mensch und Maschine

IN DER FÜNFTEN FOLGE ÜBER KÜNSTLICHE INTELLIGENZ IM HANDWERK LERNEN SIE, WAS UNSER DIGITALER ASSISTENT KAI MIT STIMMEN UND GERÄUSCHEN ANFANGEN KANN.

Text: Dr.-Ing. Martina Schneller

In der Ausgabe 2 haben wir uns mit der Kompetenz von Kal im Bereich der Bildverarbeitung beschäftigt. Von den Augen wechseln wir heute zu den Ohren – Kal kann hören. Im Alltag kennen wir die sogenannte KI-gestützte Audio-Erkennung von Alexa oder Siri, oder Apps zur Erkennung von Musiktiteln. Die Interaktion findet über Sprache beziehungsweise Geräusche statt. Werfen wir noch mal einen Blick in das KI-Periodensystem, das wir in der Ausgabe 1/2025 vorgestellt haben.

- Dort lesen wir, dass Kal
- gesprochene Sprache und/oder Gefühlszustände allgemein
 - bestimmte Arten von Geräuschen (Alarmer, Automotor)
 - eine individuelle Stimme
 - Audiosignaturen (bestimmter Automotor)

unterschiedlichen Dialekten. Für die Echtzeit-Übersetzung auf der Baustelle können kleine Geräte genutzt werden, aber auch Apps für das Mobiltelefon, falls dies nicht im Telefon integriert ist. Die App übersetzt nicht nur im direkten Gespräch, sondern auch bei einem Anruf. So kann Kal Missverständnisse in Teams mit unterschiedlichen Muttersprachen vermeiden helfen. Hierbei handelt es sich um eine Sprachein- und Sprachausgabe.

Die Ausgabe kann auch schriftlich erfolgen, das Ergebnis wird als Transkription bezeichnet. Das heißt, der gesprochene Inhalt zum Beispiel einer Besprechung wird von Kal als Protokoll niedergeschrieben. Diese Funktion ist bei Besprechungstools oft integriert, es gibt aber auch Applikationen. Bei Protokollen ist von Bedeutung, dass die individuelle Stimme erkannt wird, denn nur so kann das Gesprochene eindeutig einer Person zugeordnet werden. Aber auch im Schriftverkehr oder bei der Dokumentation kann viel Zeit gespart werden, wenn die Inhalte nicht getippt, sondern diktiert werden. Dazu wird das Diktiermenü in der Textverarbeitung geöffnet, das Mikrofon angeschaltet und los geht es. Softwarelösungen bieten die Spracherkennung nicht nur für die Erfassung von Texten an, sondern auch um Fragen zur Nutzung der Software schnell und effizient zu beantworten.

MASCHINEN MIT SPRACHBEFEHLEN BEDIENEN

Die Umsetzung von Sprachbefehlen erleben wir täglich im Auto. Die Aussage »Fahre zu Familie Müller«



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

sorgt dafür, dass die Adresse von Familie Müller in das Navigationssystem übertragen wird. Dass das Auto dahin allein steuert, liegt noch in der Zukunft. Nicht aber die Bedienung von Geräten oder Maschinen über Sprachbefehle. So können wir die Heizung steuern, indem wir sagen: »Mir ist kalt«. Aber auch wenn wir Kal bitten, ein Bild auf Basis einer Textbeschreibung zu generieren.

DIFFERENZIERUNG VON GERÄUSCHEN

Bei allen Tools, insbesondere wenn diese auf Baustellen aktiv sind, muss Kal unterschiedliche Geräusche und Stimmen trennen können, damit der Fokus auf die richtige Eingabe gelegt wird. Bisher haben wir uns nur mit Stimmen beschäftigt, Kal kann aber auch Geräusche erkennen, klassifizieren und bewerten. Im Rahmen der Überwachung könnte Kal die Umgebungsgeräusche auf ungewöhnliche oder verdächtige Muster wie Glasbruch prüfen und ersetzt so das Wachpersonal. Oder identifiziert akustische Anomalien, so dass Verschleiß oder Fehlfunktionen an einer Maschine frühzeitig erkannt werden. Über die Geräuscherkennung können Maschinen überwacht und die Sicherheit erhöht werden. Durch die Stimmanalyse kann aus der Tonalität der Gefühlszustand einer Person erkannt werden, und auch dies kann der Sicherheit dienen.

Die KI-gestützte Audioverarbeitung ist ein Bereich der KI, der sich mit der Analyse und Interpretation von Stimmen und Geräuschen beschäftigt.

Kal kann

- Sprache verstehen und diese übersetzen
- Gesprochenes in Text transkribieren
- Sprachbefehle erkennen und ausführen
- unterschiedliche Klänge und/oder Stimmen voneinander trennen und vergleichen
- eine audiobasierte Stimmungs- oder Geräuschanalyse durchführen.

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

Denken Sie daran: Kal ist nur eine Assistenz, nutzen Sie diese als Copilot und nicht als Autopilot!



Kal und Kreativität ist das Thema der nächsten Magazinausgabe.

ÜBER DIE AUTORIN

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

Der VW T7 basiert auf
der Kooperation mit Ford.



Foto: © Volkswagen Nutzfahrzeuge

Transporter 7.0

DER BULLY IST ZURÜCK: ALS TRANSPORTER IN 7. GENERATION ZEIGT SICH DIE IKONE
IN NEUER OPTIK UND TECHNIK MIT BREIT AUFGESTELTEM MODELL-PORTFOLIO.

Was wird aus dem Bully? Das war die bange Frage, als vor Jahren die Kooperation zwischen VW und Ford bekannt wurde – und dass die Transporter-Ikone nun auf einer gemeinsamen Entwicklung beruhen sollte. Das Ergebnis ist jetzt da: Technik als auch Karosserie als auch Software sind identisch, erst die Optik trennt beide Modelle. Er kommt als Plug-in-Hybrid, als Verbrenner und als Stromer. Wert legt VW auf die Tatsache, dass die Koop-Modelle mit dem Volkswagen-Emblem auf einer eigenen Produktionslinie entstehen, in die die Hannoveraner noch zwei zusätzliche Qualitätskontrollpunkte eingebaut haben. Und nur bei ihnen gibt es eine spezielle Version, den Transporter als Pritsche mit einer Doppelkabine, die Einzelkabine flog aus dem Programm – das Ergebnis von Kundenbefragungen.

Doch was ist neu im Vergleich zum T 6.1? Zum einen hat der Transporter mehr Ladevolumen bekommen. In der neuen Version passen bis zu neun Kubikmeter Ladung hinein, in der kleinsten Version sind es 5,8 Kubikmeter. Denn der neue Transporter ist 14,6 Zentimeter länger geworden: 5,05 Meter ist die Standardversion lang, mit langem Radstand kommt der Kastenwagen auf 5,45 Meter. Zudem ist er in der Breite um 12,8 Zentimeter auf 2,032 Meter gewachsen. Der neue Transporter kann zudem 130 Kilogramm mehr zuladen und bringt es in der besten Version auf 1,33 Tonnen Nutzlast. Wem das nicht reicht: Jetzt nimmt der Transporter auch 2,8 Tonnen an den Haken, 300 Kilogramm mehr.

Für den Antrieb gibt es verbrennerseitig einen Diesel, der bei einer Leistung von 81 kW/110 PS anfängt, aber auch noch mit 110 kW/150 PS sowie 125 kW/170 PS zwei kräftigere Versionen anbietet. Die große Version kommt mit Automatik, beim mittleren Diesel ist Automatik optional, ansonsten ist der Standard, ein 6-Gang-Handschalter, an Bord. Die Plug-in-Version bietet eine Systemleistung von 171 kW/232 PS an, der batterieelektrische Transporter kommt in den vier Leistungsstufen 85 kW/115 PS, 100 kW/136 PS, 160 kW/218 PS und 210 kW/286 PS. Zunächst startet VW Nutzfahrzeuge mit einer 64-kWh-Batterie. Die Reichweite liegt nach VW-Angaben bei bis zu 327 Kilometern.

Klar ist, dass das Modell sämtliche Sicherheitsstandards an Bord hat. Der erste Fahrtest mit der großen Stromversion als auch dem großen Diesel fällt ordentlich aus. Das Fahrzeug zeigt sich gut gedämmt, kommt zügig voran, wobei der Test leider mit unbeladenen Fahrzeugen durchgeführt wurde. Fahrtechnisch und auch im Handling gibt es nichts zu meckern.

Der Kastenwagen fängt als Diesel mit einem Preis von netto 36.780 Euro an, die Caravelle mit 43.945 Euro. Als Hybrid geht netto bei 46.453 Euro los, für den reinen Stromer sind es 46.213 Euro. Wer die Caravelle in der Elektroversion fahren möchte, darf mit Preisen ab netto 55.480 Euro kalkulieren, die Hybridversion ist erst für das nächste Jahr vorgesehen.

SBU



Der Bully kommt als Plug-in-Hybrid, als Verbrenner und als Stromer.

PV5 ab Mai bestellbar

KIA STEIGT BEI NUTZFAHRZEUGEN EIN. DER PV5 IST DER ERSTE EINER GANZEN REIHE VON E-TRANSPORTERN UND BEGINNT BEI NETTO 30.000 EURO.

Mehr als anfassen und reinsetzen war zwar noch nicht – aber Kia gab auf dem globalen EV-Day einen Einblick in die nahe elektrische Zukunft der Marke. Neben zwei sehr interessanten Pkw-Neuheiten, dem EV4 und der Studie EV2, präsentierte Kia den neuen PV5. Das Besondere: Die Plattform E-GMP.s ist eine eigene Entwicklung der Koreaner speziell für Transporter, die eine optimale Raumnutzung für rein elektrische Fahrzeuge garantiert. PBV, Platform Beyond Vehicle, heißt die Baureihe, in der nach dem mittleren Transporter PV5 noch die größeren PV7 und PV9 sowie ein kleinerer PV3 folgen sollen. Der Preis für den E-Transporter soll bei netto 30.000 Euro liegen – eine Kampfansage an die aktuellen Wettbewerbsmodelle in der gleichen Kategorie. Wie hoch der Preis tatsächlich ausfallen wird, erfahren Interessenten am 2. Mai. Dann sollen die Bestellbücher mit Preislisten geöffnet werden.

Die aggressive Preispolitik hat auch einen Grund: Mit dem PV5 betritt Kia ein Marktsegment, das sie zuletzt vor 30 Jahren hierzulande bedient hatten. Sie müssen sich das Vertrauen der Kunden verdienen und deutlich machen, dass Kia auch tatsächlich Nutzfahrzeug-Kompetenzen hat. Deshalb laufen die Vorbereitungen des Händlernetzes für das neue Nutzfahrzeug auf Hochtouren. »Wir trainieren gerade unsere Werkstätten und unsere Händler, die anders als im Pkw-Segment künftig auf potenzielle Kunden zugehen müssen«, sagt Pierre-Martin Bos, Direktor PBV bei Kia Europe. »Gleichzeitig werden die Werkstätten überall dort auf Hebebühnen für 3,5-Tonner umgerüstet, wo es noch nötig ist, und der Service neu aufgestellt.« Dazu zählen veränderte Öffnungs- und Servicezeiten, aber auch die Bereitstellung von Ersatzfahrzeugen im Bedarfsfall.

Entscheidend ist natürlich das neue Modell, das vermutlich Ende des Jahres in seine erste Auslieferungsrunde geht. Die Fahrzeuge

werden in Korea gebaut und kommen als Passenger Car, Kastenwagen und Fahrgestell sowie als Ausführung für bis zu drei Rollstuhlfahrer. Gleichzeitig wird es mit Kooperationspartnern gewerkspezifisch zugeschnittene Modelle etwa vom Kastenwagen geben. Zu den bekannten Umbauern zählen Bott, Sortimo und Würth für Werkstatt- und Servicefahrzeuge, Kerstner für Kühlanlagen, Scattolini für Pritschen, Snoeks für Doppelkabinen, Gruau für Pflege- und Ambulanzfahrzeuge, aber auch Hymer und Westfalia für Freizeitfahrzeuge – die »üblichen Verdächtigen«. Die Fahrzeuge kommen als Ein- oder Zweirechnungsfahrzeuge je nach Land; die Umbauten sollen laut Kia schon am Band in Korea erfolgen.

Die technischen Daten sind soweit im Vorfeld noch überschaubar. Kia will seinen PV5 mit zwei Batteriepaketen anbieten, die über 51,5 oder 71,2 kWh Kapazität verfügen. Hinzu kommt eine dritte Batterie mit 43,3 kWh Leistung, die aber ausschließlich der Cargo-Variante, also dem Transporter, vorbehalten ist. Je nach Modell sind dann laut Kia bis zu 400 Kilometer Reichweite drin; die Batterie soll sich innerhalb von 30 Minuten per Schnellladung von 10 auf 80 Prozent bringen lassen. Alle Versionen kommen mit einem Frontmotor, der bis zu 120 kW leistet und über ein Drehmoment von 250 Newtonmetern verfügt.

Die Transporterversion soll in drei Varianten erhältlich sein, als L1H1, als L2H1 sowie mit einem Hochdach als L2H2. Der Radstand bleibt bei der langen Ausführung identisch, das zusätzliche Ladevolumen wird per Überhang erzielt. In der langen Ausführung mit Hochdach lassen sich bis zu 5,1 Kubikmeter Volumen transportieren, das Beladen erleichtert eine extrem niedrige Ladekante von nur 42 Zentimetern. Bei der langen Hochdachversion ist außerdem ein Durchgang von Fahrerkabine zum Laderaum möglich. Weitere Infos folgen, sobald Kia die Bestellbücher für den PV5 öffnet. **SBU**



Text: **Brigitte Klefisch**

Kuidaore. Stadt, wo man bis zum Umfallen isst.« Osaka gilt als die Hauptstadt der Kulinarik. Manche sprechen gar vom kulinarischen Herzens Japans. Eine Bezeichnung, die bis auf die Edo-Zeit im 17. Jahrhundert zurückgeht. Schon zu jener Zeit galt die Stadt im Bezirk Kansai als ein wichtiges Handelszentrum für Reis, Sojasauce und Fisch. Mit dem Zug nur siebzehn Kilometer von Tokyo entfernt, sind die lebendigen Viertel Dotonbori und Shinsaibashi wie auch der historische Kuromon Ichiba Markt ein Hot Spot der feinsten japanischen Küche.

Ein paar Gehminuten von der Namba Station entfernt führt der Weg schnurstracks nach Dotonbori. Dort werden Besucher gleich von einer der berühmtesten Figuren Osakas begrüßt: dem Glico-Mann. Die meterhohe Lichtreklame mit dem rennenden Athleten gibt es seit 1935. Ein beliebtes Fotomotiv, vor dem sich die meisten Besucher hinstellen und die Bewegung der Figur nachahmen. Vor allem am Abend gleicht Dotonbori einem Wimmelbild aus hunderten Leuchtreklameschildern, Straßenmusikanten und Marktschreiern, die die herrlich duftenden Oktopusbälle Takoyaki oder den köstlichen japanischen Pfannkuchen Okonomiyaki feilbieten.

Am Dotonbori-Kanal beginnt der Stadtteil Shinsaibashi. Von Street-Food bis hin zu gehobenen Restaurants ist es vor allem die kunterbunte Einkaufsstraße, die Lust auf Entdeckungen macht. Im Angebot sind Souvenirs wie Essstäbchen oder farbenfrohe Keramik, aber auch Mode und Streetwear. Fashionfans aus der ganzen Welt führt es dorthin. Neben den neuesten Trends können sie in den vielen Second-Hand-Läden neue Lieblingsstücke ergattern. Mit einem Mix aus Lebendigkeit und Tradition bieten Dotonbori und Shinsaibashi einen faszinierenden Einblick in das japanische Leben.

Unbedingt einen Besuch wert ist der Kuromon Markt. Vor rund 190 Jahren eröffnet, beherbergt der Markt an die einhundert Imbissstände. Auf Stäbchen gespießte Fische, frittierte Oktopusse, Wagyu-Beef und viele weitere lokale Spezialitäten laden ein, auf Stühlen sitzend, das quirlige Marktgeschehen zu beobachten. Für viele Köche der Stadt ist der Markt bis heute eine Quelle für beste Zutaten. Was die drittgrößte Stadt Japans aber vor allem so besonders macht, das sind ihre Menschen, die offen, freundlich und hilfsbereit die Besucher durch die Stadt leiten.

Vom 13. April bis 13. Oktober stehen mit einer Mischung aus Begeisterung und einem höflichen und respektvollen Umgang tausende Einwohner Osakas bereit, die geschätzten rund 28 Millionen Besucher aus der ganzen Welt zur Weltausstellung »Expo« zu begrüßen. Zum zweiten Mal nach 1970 ist Osaka Gastgeber einer Weltausstellung. Unter dem Motto »Designing Future Society for Our Lives« werden auf der künstlich errichteten Insel Yumeshima Exponate aus über 150 Ländern zu sehen sein.



Expo 2025: Die Welt zu Gast

ZUM ZWEITEN MAL WIRD OSAKA SCHAUPLATZ EINER WELTAUSSTELLUNG. DIE JAPANISCHE STADT PRÄSENTIERT VON APRIL BIS OKTOBER INTERNATIONALE VORSTELLUNGEN EINER GESELLSCHAFT VON MORGEN. DABEI KOMMT IN DER KULINARISCHEN HAUPTSTADT JAPANS DAS ESSEN NIEMALS ZU KURZ.

!
Informationen
über Anreise,
Übernachtungen,
Restaurants und
Ausflüge in die
Weinberge und
den Mount Fuji
in der Präfektur
Yamanashi auf
handwerksblatt.
de_osaka

Entlang des Dotonbori-Kanals gibt es Erstaunliches zu entdecken. Zum Beispiel ein ovales Riesenrad.



Viele Restaurants der Stadt befinden sich in malerisch beleuchteten Häusern.

Links: Ein Kreis umschließt das Expo-Gelände auf der künstlich angelegten Insel Yumeshima im Hafengebiet.

IM WANDEL DER ZEIT

Der Eiffelturm, das Telefon, der Briefmarkenautomat und sogar der Lippenstift wurden erstmals in den 150 Jahren Weltausstellungs-Geschichte vorgestellt. »Inzwischen hat ein Wandel stattgefunden«, erklärt Annika Belise vom Team des deutschen Pavillons im Gespräch mit dem Deutschen Handwerksblatt. Schon bei der letzten Weltausstellung in Dubai hat sich gezeigt, dass eine Expo inzwischen einem interkulturellen Austausch der Erdbevölkerung gleichkommt. Für Annika Belise ist es deshalb auch eine Reise um den Globus an einem einzigen Tag. »Es ist die friedlichste Form des Kennenlernens anderer Nationen«, schildert sie hellauf begeistert, dass an jeder Ecke andere Sprachen zu hören sein werden und in den Restaurants der jeweiligen Pavillons die typischen Gerichte probiert werden können.

Ein weiterer, wichtiger Aspekt für Annika Belise: Alle beteiligten Länder arbeiten gemeinschaftlich an der Gestaltung der zukünftigen Gesellschaft. Der deutsche Beitrag greift das Thema Kreislaufwirtschaft auf und zeigt an verschiedenen Beispielen die technologischen Fortschritte. Bei »Wa! Germany!« ist der Name Programm. Denn im Japanischen steht das Wort »Wa« für

Kreis, Harmonie und zugleich für Begeisterung. Eine Begeisterung, die auch Hiroshi Ishiguro immer wieder bei der Vorstellung von Geminoid erlebt.

Der Professor von der Intelligent Robotics Laboratory am Department of Adaptive Machine Systems der Universität Osaka entwickelte diesen Androiden mit menschenähnlichen Gesichtszügen und einer starken Ähnlichkeit seines Erfinders. Der Roboter ist sogar in der Lage, eine gewisse Mimik an den Tag zu legen. Auf die Frage, ob er auch lachen kann, gelingt Geminoid immerhin eine leichte Bewegung der Mundwinkel. »Mehr lache ich auch nicht«, passt sich der Experte für Robotik humorvoll seinem Double an. In einem für ihn charakteristischen Pavillon wird er unter dem Namen »Future of Life« mit einer Vielzahl weiterer Androiden seine Visionen zeigen, wie das Leben in fünfzig oder gar 1.000 Jahren sein kann.

Mit der Verschmelzung der Zukunftspläne aus 158 Ländern, aber vor allem einer kulinarischen Weltreise, ist die Expo 2025 in Osaka genau betrachtet bestens aufgehoben. Einer Stadt mit einem besonderen Lebensgefühl, kulinarischen Momenten und ganzjährig Besuchern aus der ganzen Welt.

ONLINE-NEWS

POLITIK

DEKARBONISIERUNG: ZVEH FORDERT ZÜGIGE GEBÄUDEWENDE



In einem gemeinsamen Positionspapier fordern ZVEH und ZVEI, die Dekarbonisierung im Gebäudesektor durch verlässliche Rahmenbedingungen zu beschleunigen.



Foto: © Remo L. Baur / 123RF.com

POLITIK

»WOHNUNGSBAU MUSS ENDLICH ZUR CHEFSACHE WERDEN«



Das Statistische Bundesamt meldet für 2024 weiter sinkende Zahlen der Baugenehmigungen. Der ZDB schlägt Alarm und fordert politische Maßnahmen, die den Trend umkehren.



Foto: © khusnigul / 123RF.com

BETRIEB

NEUER KFW-ZUSCHUSS FÜR DEN MITTELSTAND: BIS 200.000 EURO



Neuer Zuschuss für Investitionen im Mittelstand startet: Drei Prozent des ERP-Digitalisierungs- und Innovationskredits und bis zu 200.000 Euro.



Foto: © mayvimgaz / 123RF.com

BETRIEB

DISKRIMINIERUNG WIRD ZUNEHMEND ALS NORMAL ANGESEHEN



Vorurteile und Diskriminierung sind ein wachsendes Problem in der Gesellschaft. Immer mehr Menschen finden Ablehnung völlig normal, während die Betroffenen krank werden.



Foto: © setna / 123RF.com

BETRIEB

FÜNF GROSSE IRRTÜMER IM ARBEITSRECHT



Im Arbeitsrecht halten sich einige Mythen, die nicht immer stimmen. Was wirklich bei Kündigung, Abfindung und Urlaubsanspruch gilt, erklärt eine Expertin.



Foto: © ugda / 123RF.com

BETRIEB

BANKEN DURFTEN KEINE NEGATIVZINSEN KASSIEREN



Manche Banken verlangten Geld für Guthaben ihrer Kunden auf Giro-, Tagesgeld- oder Sparkonto. Diese Negativzinsen waren rechtlich nicht erlaubt, urteilte der Bundesgerichtshof.



Foto: © hmb007 / 123RF.com

BETRIEB

SMARTPHONE-TARIFE INKLUSIVE CYBERSICHERHEIT



Die neuen Geschäftskundentarife der Telekom im Mobilfunk enthalten jetzt neben reichlich Highspeed-Datenvolumen eine Security-Option im Telekom Mobilfunknetz.



Foto: © Maxim Lupascu / 123RF.com

PANORAMA

TIPPS VOM TÜV: WELCHE MATRATZE PASST ZU MIR?



Die individuell passende Matratze kann entscheidend für die Gesundheit und das körperliche Wohlbefinden sein. Der TÜV-Verband gibt Tipps für die richtige Auswahl sowie Pflege.



Foto: © georgiady / 123RF.com

suu:m WERKZEUGE im Fokus

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



Fotos: © onston / 323RF.com /// © missirime/stock.adobe.com

**Herangezoomt für präzise
Einblicke und Expertenwissen!**

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



Maßgeschneidert und innovativ

DIE FIRMA G&B ZENTRALHEIZUNGS- UND SANITÄRBAU GMBH AUS MARKKRANSTÄDT IST SEIT 33 JAHREN AM MARKT UND ZEICHNET SICH DURCH ÜBERDURCHSCHNITTLICHES KNOW-HOW UND SOZIALE FIRMENFÜHRUNG AUS.



Foto: © Axel Leipzig/Niklas Wehling

Die gute Seele des Unternehmens: Kirsten Geppert führt mit ihrem Mann Henri das Markranstädter Familienunternehmen G&B Zentralheizungs- und Sanitärbau mit 26 Mitarbeitern.

Text: Niklas Wehling, Anett Fritzsche

Im Rahmen d Unterhält man sich mit Kirsten Geppert über das gemeinsam aufgebaute und von ihrem Mann Henri geführte Familienunternehmen G&B Zentralheizungs- und Sanitärbau, ist Verantwortung ein zentrales Thema. Verantwortung für die ehrliche und kompetente Beratung der Kunden, aber auch für die 26 Mitarbeiter sowie den Nachwuchs im Handwerk.

»Unsere Mitarbeiter sind unser wertvollstes Gut«, sagt sie. Auch beim Thema »Ausbildung« ist das Unternehmerpaar seit Jahren engagiert. Mehr als 24 Auszubildende haben das Handwerksunternehmen bereits durchlaufen. Aktuell sind es fünf. Die letzten beiden

haben im August 2023 ihre dreieinhalbjährige Ausbildung als Anlagenmechaniker für Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik begonnen. Besonders freut sich das Unternehmerpaar über die Auszubildende Alexandra, denn mit gerade mal 1,2 Prozent sind weibliche Auszubildende sonst im Anlagenmechaniker-Handwerk eher selten vertreten. »Es besteht also Hoffnung, dass doch nicht alle studieren oder Influencer werden wollen.«

AZUBIS EINEN OPTIMALEN START ERMÖGLICHEN

»Wir sind total stolz«, sagt Kirsten Geppert. Damit der Start der Auszubildenden gut gelingt, erhält jeder Neuling einen eigenen Werkzeugkoffer. »Uns ist

es wichtig, den Auszubildenden einen bestmöglichen Start zu ermöglichen. Dazu gehört auch das eigene Werkzeug«, so Kirsten Geppert weiter.

Die damit ausgeführten Tätigkeiten sind für alle Auszubildenden vielseitig. So stehen zum Beispiel immer wieder praktische Übungen wie der richtige Umgang mit der Rohrbiegemaschine auf dem Plan. Unter fachkundiger Anleitung lernen die Auszubildenden so ihre technischen Fähigkeiten im Handwerk zu verbessern.

KEINE LÖSUNGEN VON DER STANGE

Gründer Henri Geppert und seine Frau Kirsten als kaufmännische Mitarbeiterin und gute Seele des Unternehmens haben die Firma seit 1992 erst mit einem Partner und seit Ende 2002 in Eigenregie etabliert. Auch die Zukunft ist gesichert: Danilo Heinrich, der zunächst als Monteur bei der G&B arbeitete und danach studierte, ist die rechte Hand des Geschäftsführers.

Vor allem beim Neubau und der Reparatur von Heizungs-, Sanitär-, Klima- und Lüftungsanlagen in Ein- und Mehrfamilienhäusern, aber auch im Gewerbebau ist G&B bundesweit gefragt. »Wir planen und bauen geschmackvolle Bäder und sind kompetente Ansprech-

»Es besteht also Hoffnung, dass doch nicht alle studieren oder Influencer werden wollen.«

Kirsten Geppert, G&B Zentralheizungs- und Sanitärbau GmbH

partner für alle Heizungsanlagen bis zur Planung von Energiesparhäusern«, erklärt Kirsten Geppert. Eine umfangreiche Beratung gehört für das Unternehmen in jedem Fall dazu. Denn nicht immer müsse beispielsweise alte Heiztechnik zwingend komplett

ersetzt werden. Manchmal lohne es sich auch, eine bestehende Gasheizung mit einer Wärmepumpe und einem Pufferspeicher zu erweitern.

Einen Namen hat sich das Unternehmen vor allem durch den Innovationsgeist von Geppert gemacht, der zum Thema »Energieausnutzung und -Einsparung speziell durch Wärmepumpen« bereits vor Jahren promovierte. Die anhaltend hohen Energiepreise und ein starkes Eigeninteresse speziell am Thema Wärmepumpen und Optimierung von Anlagen führten dazu. Weil Henri Geppert für dieses Thema brennt, veranstaltet er auch regelmäßig selbst Informationsabende für Interessierte rund um das Thema »Wärmepumpen«. Dabei gibt er wertvolle Informationen zu Installation und Fördermöglichkeiten weiter und steht selbst für Fragen zur Verfügung.

REGELMÄSSIGE MESSEBETEILIGUNG ZUR KUNDEN- UND MITARBEITERGEWINNUNG

Auch ehrenamtlich sind die Gepperts engagiert. So erhielten sie 2023 die Auszeichnung »Förderer der Feuerwehr« für die langjährige Unterstützung der Freiwilligen Feuerwehr der Stadt Markranstädt mit diversen Sach- und Geldspenden. Darüber hinaus findet man das Unternehmen auch auf vielen Messen, um sowohl Kunden als auch Nachwuchs zu gewinnen.

Bei »SaaleBAU« oder bei der »HANDWERK live« – G&B ist einer der Ausstellungsbetriebe, die regelmäßig mit dabei sind. Aber auch auf Auszubildendenmessen wie beispielsweise der Markranstädter »MUM« ist der Handwerksbetrieb zu finden, um die Ausbildungsmöglichkeiten im eigenen Unternehmen zu bewerben – als Anlagenmechaniker für Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik, Kälteanlagenbauer oder auch als Kaufmann für Büromanagement.

gub-heizung.de

Empfangspflicht bei der E-Rechnung

SEIT JANUAR MÜSSEN BETRIEBE ELEKTRONISCHE RECHNUNGEN EMPFANGEN KÖNNEN. SIE KÖNNEN AUF BEWÄHRTE FORMATE ZURÜCKGREIFEN UND SOLLTEN SICH SCHON AUF DIE NÄCHSTEN SCHRITTE VORBEREITEN.

Seit Januar gilt für die Rechnungslegung zwischen inländischen Unternehmen die E-Rechnungspflicht. Zunächst geht es dabei nur um den Empfang der Rechnung. Spätestens ab 2028 sollen aber auch Rechnungen im B2B-Bereich versendet werden können. Das Deutsche Handwerksblatt hat Michael Gruber, Betriebsberater bei der Handwerkskammer zu Leipzig, zu häufig gestellten Fragen von Handwerksbetrieben befragt.

DHB: Warum ist die verpflichtende E-Rechnung eingeführt worden?

Gruber: Durch die verpflichtende E-Rechnung soll die deutsche Wirtschaft digitaler werden und von deren Einsparpotenzialen profitieren. Es ergeben sich enorme Einsparpotenziale, weil ein Großteil der Rechnung medienbruchfrei vorliegt und automatisch weiterverarbeitet werden kann. Dadurch werden Fehler oder doppelte Arbeitsgänge vermieden.

DHB: Gibt es Ausnahmen von der verpflichtenden E-Rechnung?

Gruber: Grundsätzlich gilt die E-Rechnung nur zwischen Unternehmen, die umsatzsteuerpflichtig sind. Rechnungen an Privatkunden bzw. Verbraucher sind davon nicht betroffen. Zudem gibt es Ausnahmen für Kleinbeträge unter 250 Euro, für Fahrscheine, nicht-unternehmerische Vereine, steuerfreie Finanzdienstleistungen oder Grundstücksvermietungen, die steuerfrei sind.

DHB: Welche Formate sind für die E-Rechnung zulässig?

Gruber: In Deutschland gibt es die gängigen Formate XRechnung und ZUGFeRD – ab Version 2.0.1. Grundsätzlich sollte eine E-Rechnung alle Anforderungen aus der EU-Norm EN 16931 erfüllen.

DHB: Wie kann eine E-Rechnung übermittelt und empfangen werden?

Gruber: Um den Austausch unter Geschäftspartnern möglichst einfach zu halten, gibt es keine genauen Vorschriften vom Gesetzgeber. Die Rechnungen können also »technologieoffen« übermittelt werden. Dazu kann zum Beispiel eine Schnittstelle dienen, eine Mail, eine gemeinsam genutzte Cloud oder sogar die Übergabe auf einem Speichermedium.

DHB: Was sollten Betriebe tun, die noch keine E-Rechnungen empfangen können?

Gruber: Ich empfehle als ersten Schritt ein E-Mail-Postfach für den Empfang einzurichten. Am besten mit einer Adresse wie erechnung@betrieb-handwerk.de. Danach sollte geprüft werden, was die betriebseigene Software bereits für Möglichkeiten bietet, um die empfangenen Rechnungen dauerhaft und manipulationssicher für die mögliche Aufbewahrungsfrist von bis zu 13 Jahren zu speichern beziehungsweise sie im Buchhaltungsprogramm weiterzuverarbeiten. In einem letzten Schritt kann man dann prüfen, wie man selbst E-Rechnungen erzeugen und versenden kann.

VERANSTALTUNGSTIPP

Noch nicht auf den digitalen Wandel im Rechnungsbereich vorbereitet? Die Handwerkskammer bietet den Online-Kurs »E-Rechnungen« an. Am 17. Juni wird von 16 bis 17 Uhr beleuchtet, welche Anforderungen an elektronische Rechnungen bestehen und wie diese digital verarbeitet werden können. Der Rechnungsprozess wird anhand von Praxisbeispielen im elektronischen Rechnungsformat ZUGFeRD veranschaulicht. Infos und Anmeldung über hwk-leipzig.de/kurse

Text: Brian Bauer

Mit dem Projekt »Der Weg des Wissens« hat das Christian-Gottfried-Ehrenberg-Gymnasium aus Delitzsch den 7. Platz des bundesweiten Handwerks-Wettbewerbes »Mach' was!« erreicht. Der engagierte Hausmeister Mirko Berger unterstützt die Schüler bei derlei Projekten mit Rat und Tat. Auch Jens Berger, Inhaber des Betriebs Metallbau Hinkefuß, war beteiligt. Er zieht ein positives Fazit zum Wettbewerb: »Die Kampagnen des Handwerks sind sichtbarer und besser geworden. [...] Eine Karriere im Handwerk kann so vielseitig sein. Das sollte man den Kids früh bewusst machen. Je nach Ehrgeiz und persönlicher Situation kann man seine Laufbahn skalieren: Lehre, Meisterschule, Zusatzqualifikationen, bis zum Firmengründer, wenn man will.« Darum unterstütze er die Schulprojekte letztendlich auch.



zubildenden suchen, sind dazu eingeladen, den Wettbewerb an ihrem Ort zu unterstützen. Über die Seite handwerkswettbewerb.de sind Schulen aufgelistet, die noch einen Handwerkspartner suchen. Außerdem finden interessierte Betriebe dort eine Kurzbeschreibung des Projekts vor. In Leipzig sucht zum Beispiel die Gustav-Herz-Schule noch nach einem Betrieb, der beim Bau einer Überdachung der Fahrradständer mit seiner Expertise unterstützen kann. Da jede Schule

Die Vielfalt des Handwerks zeigen

BEIM HANDWERKSWETTBEWERB FÜR SCHULTEAMS WERDEN KONTAKTE GEKNÜPFT.

EINE DELITZSCHER SCHULE UND EIN METALLBAUBETRIEB ZIEHEN EIN POSITIVES FAZIT.

SCHÜLER KOMMEN MIT HANDWERK IN BERÜHRUNG

Einen Vorgeschmack auf diese Möglichkeiten haben fünf Gymnasiasten aus Delitzsch mit ihrem Projekt erhalten und zeigen damit, wie effektiv privatwirtschaftliches Engagement für Handwerksthemen begeistern kann. Die Schülerin Elisabeth hatte bis zum Projektstart in Delitzsch kaum Berührungspunkte mit Handwerksberufen. »Wir haben vielleicht mal eine Bank abgeschliffen zu Hause, mehr nicht. Aber bei diesem Projekt habe ich viel gelernt und fand es gut, etwas direkt vor mir entstehen zu sehen. Vor einem Jahr habe ich wohl anders gedacht, aber heute könnte ich mir sehr gut vorstellen, etwas mit Handwerk zu machen.« Auch ihre Freundin Clara stellte fest: »Mit den Händen arbeiten ist doch meins, das probiere ich aus!« Nach einer durchweg positiven Erfahrung im Projekt fasst sie heute einen handwerklichen Berufsweg ins Auge. Mitschüler Tom hingegen hatte bereits etliche Berührungspunkte mit Handwerksdisziplinen und nahm daher begeistert teil: »Das Erfolgserlebnis an einem Werkstück ist einfach super! Jeden Tag ist man ein Stück weiter und sieht, was man geleistet hat!« Betriebe, die direkt den Kontakt zu potenziellen Aus-

nur eine Projektgruppe für den Wettbewerb anmelden darf, können teilnehmende Betriebe jeweils mit einer handverlesenen Gruppe von Schülern nach einem individuellen Zeitplan zusammenarbeiten. Die Firma Würth stellt dafür den Schulen 1.000 Euro Fördergeld, einen Werkzeugkoffer sowie ein Starter-Set und Wettbewerbs-T-Shirts für die Umsetzung der eigenen Idee zur Verfügung.

JETZT FÜR WETTBEWERB REGISTRIEREN!

Der Wettbewerb wird jährlich vom Unternehmen Würth GmbH & Co. KG unter der Schirmherrschaft der Aktion Modernes Handwerk e. V. ausgeschrieben. Dabei bilden mindestens 5 und maximal 30 Schülerinnen und Schüler der Klassenstufen 7, 8, 9 oder 10 eine Projektgruppe, die eine selbst entworfene Projektidee umsetzt. Zeit ist dafür jeweils von November bis April. Ganz nebenbei erlernen sie bei der Umsetzung der Idee, sich mit handwerklichen Tätigkeiten auseinanderzusetzen und diese anzuwenden. Dabei gibt es einiges zu gewinnen. Für die ersten zehn Plätze winkt ein Überraschungspaket, um den Erfolg bei einem Schulfest zu feiern.

handwerkswettbewerb.de

Die schöne Fassade

STUCKATEURE, MAURER, FLIESENLEGER, TROCKENBAUER & CO. LERNEN IM BILDUNGSZENTRUM DER HANDWERKSKAMMER ALLES, WAS SIE RUND UM DAS VERPUTZEN VON FASSADEN KÖNNEN SOLLTEN.



Text: **Andreas Bräuer**

Mi Damit die schöne Fassade aufrechterhalten werden kann, muss sie erst einmal hergestellt werden. Im Bildungs- und Technologiezentrum (BTZ) der Handwerkskammer zu Leipzig können Lehrgangsteilnehmende nicht im übertragenen sondern im ganz praktischen Sinne lernen, wie die richtige Verputztechnik Fassaden nicht nur verschönt sondern schützt und im besten Fall sogar das gesamte Gebäude energieeffizienter macht.

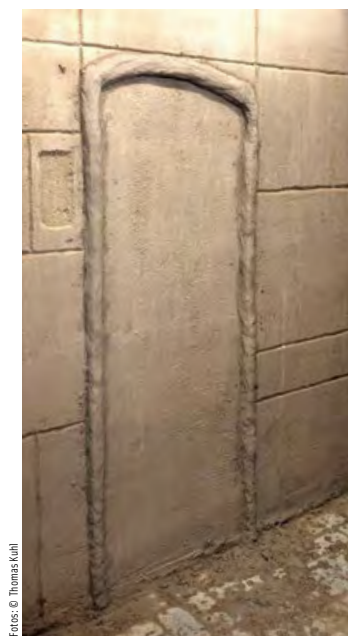
PUTZLEHRGÄNGE FÜR VERSCHIEDENE AUSBILDUNGSBERUFE

Um den Auszubildenden in den Gewerken Stuckateur, Maurer, Fliesenleger, Trockenbauer und Zimmerer eine Möglichkeit zu bieten, diverse Putzarten und Auftragsmöglichkeiten auszuprobieren, steht im BTZ eine Putzwerkstatt mit 14 Kabinen à zwei Arbeitsplätzen zur Verfügung. Acht der Kabinen haben auch eine Decke, so dass auch das Verputzen über Kopf trainiert werden kann.

Im Lehrgang PZ G1 gibt es zunächst einen Überblick über die verschiedenen Putzmörtelgruppen, deren Eigenschaften und Verwendungen sowie Einsatzgebiete. Danach steht der Putzgrund – also die Oberfläche, die verputzt werden soll – im Fokus. Kann der Untergrund überhaupt verputzt werden? Was muss beachtet werden, damit der Putz gut haftet? Wann kann frühestens verputzt werden, wenn der Untergrund (zum Beispiel Beton) noch feucht ist? Die Eigenschaften des Untergrunds und dessen mögliche Vorbehandlung, in Abhängigkeit der zu benutzenden Mörtelgruppe, sind ein großer Themenblock des Lehrgangs, da hier die Basis für die gelungene und dauerhaft intakte Verputzung gelegt wird.

Danach geht es ans Werk: Im Lehrgang wird reiner Lehm-mörtel verwendet, da dieser nur durch Verdunstung des Wassers abbindet und sich später wieder leicht vom Untergrund lösen lässt. Trotzdem bleibt die handwerkliche Verarbeitung die gleiche wie bei der Verarbeitung von Kalk, Kalkzement oder Zementmörtel. Zunächst wird der Untergrund entsprechend des Beschichtungsstoffs

Fotos: © iStock / stock.adobe.com



Fotos: © Thomas Kuhl



In den Putzkabinetten trainieren die Auszubildenden und lassen mitunter richtige Meisterwerke entstehen.

vorbehandelt. Dies erfolgt in der Regel mit einem volldeckenden Spritzbewurf, der mit der Kelle angeworfen wird. Um ein präzises Lot und die Flucht des Putzes zu gewährleisten, werden bereits am Vortag Putzlehren aus dem gleichen Material wie der Putz hergestellt. Der Putzauftrag erfolgt dann wiederum von Hand mit der Kelle, indem das Material möglichst gleichmäßig angeworfen wird. Mit Hilfe von Abziehlatten wird der Putz dabei lot- und fluchtrecht verteilt, bis eine homogene Fläche entstanden ist. Schließlich erfolgt nach einer ausreichenden Abbindezeit das Abreiben der Putzoberfläche im »eigenen Saft« mit einem Reibebrett. Eine eventuell aufzubringende zweite Lage wird dagegen mit einem feinen Schwammbrett abgerieben, so dass eine sehr feine Oberfläche entsteht.

BESONDERE TECHNIKEN FÜR ANSPRUCHSVOLLE AUFTRAGGEBER

Neben diesen ganz Basis-Abläufen werden auch verschiedene Putztechniken vermittelt. Eine größere Rolle spielen dabei fünf verschiedene Techniken. Der

altdeutsche und der Buckelputz werden durch Modellieren einer Oberflächen beziehungsweise durch Verwaschen mit einer Deckenbürste erzeugt. Der Bossenputz (von mittelhochdeutsch »bozen«: »schlagen«) bezeichnet die hervorstehenden Materialien an der Mauerwerksoberfläche. Das waren früher oft buckelartige Steinerhebungen, die durch eine grobe Bearbeitung zustande kamen. Im Lehrgang erlernen die Teilnehmenden, wie man ihn mit oder ohne Nutenhobel im frischen Zustand einarbeitet. Auch die derzeit gängigen Oberputze wie Scheibenputz und Münchner Rauputz werden vermittelt. Die Strukturierung dieser modernen Putze erfolgt mit einem Kunststoffreibebrett. Zudem behandelt der Lehrgang auch ausführlich die fachgerechten Aufbauten eines Vollwärmeschutz sowie die derzeit verfügbaren Materialien zur Umsetzung, deren Vor- und auch Nachteile. Ansprechpartner für den Lehrgang im BTZ der Handwerkskammer zu Leipzig ist Andreas Bräuer, T 034291 30-156, braeuer.a@hwk-leipzig.de.

Sachsens Handwerk würdigt Elite des Berufsnachwuchses

BEIM GRÖSSTEN BERUFSWETTBEWERB EUROPAS MESSEN JEDES JAHR DIE BESTEN JUNGEN GESELLINNEN UND GESELLEN IHRE KRÄFTE. DIE BESTEN SÄCHSISCHEN NACHWUCHSPROFIS WURDEN IN LEIPZIG GEEHRT.

Text: Anett Fritzsche

Im Beisein von Ehrengästen aus Politik und Wirtschaft hat das sächsische Handwerk die erfolgreichsten Gesellinnen und Gesellen des Jahrgangs 2024 hochleben lassen. Bei einem Festakt in Leipzig anlässlich der Messe »HANDWERK live« nahmen die pro Beruf bestplatzierten sächsischen Teilnehmer der »Deutschen Meisterschaft im Handwerk – German Craft Skills« Urkunden und Preisgelder in Höhe von 250 beziehungsweise 500 Euro entgegen. Von den 56 sächsischen Handwerkerinnen und Handwerkern, die sich als Landesieger für den bundesweiten Endausscheid qualifiziert hatten, errangen acht Profis auch im Finale den Spitzenplatz. Jeweils sieben Gesellinnen und Gesellen erreichten den Silber- beziehungsweise einen Bronzerang.

GLÜCKWUNSCH FÜR 56 PROFIS VON LANDESREGIERUNG UND HANDWERKSTAG

Grüße der Landesregierung überbrachte Wirtschaftsminister Dirk Panter (SPD), der die Wettbewerbssieger zu den Ergebnissen beglückwünschte. »Gut ausgebildete, engagierte und motivierte Fachkräfte sind ein entscheidender Standortvorteil für unser Land. Deshalb ist es ein Ziel der sächsischen Staatsregierung, die betriebliche Aus- und Weiterbildung auch künftig durch eine verlässliche Förderung zu stärken«, sagte der Minister. Auch Sachsens Handwerkstag-Präsident Uwe Nostitz gratulierte. »Wir ehren heute zugleich jene Ausbilder, Lehrmeister und Berufsschullehrer, die einen so hochqualifizierten und motivierten Berufsnachwuchs hervorgebracht haben«, sagte er.

Eine wesentliche Teilnahmevoraussetzung, um bei der »Deutschen Meisterschaft im Handwerk« ins Rennen zu gehen, war der Abschluss der Gesellenprüfung mindestens mit der Note »gut«. In die Bewertung flossen Arbeitsproben und Gesellenprüfungsarbeiten ein.

EUROSKILLS

Noch am Tag der Ehrung der Meisterschaftsfinalisten ging es auf der »HANDWERK live« nahtlos weiter mit dem Vorausscheid im Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnikerhandwerk für die nächste Stufe des Wettbewerbs: die EuroSkills. Die 22- bis 23-Jährigen Teilnehmer waren: Maximilian Becker, Deutscher Meister im SHK-Handwerk 2024 aus Sachsen-Anhalt, Paul Schuster, Deutscher Vizemeister im SHK-Handwerk 2023 aus Brandenburg, und Klaus Vetter, Deutscher Vizemeister im SHK-Handwerk 2024 aus Bayern. Sie hatten die beiden Tagesaufgaben, einen Spiegelschrank aus Kupferrohr zu formen und zu bauen sowie einen Würfel frei Hand zu biegen. Unter Wettkampfbedingungen mit einem engen Zeitfenster, hohen Bewertungsmaßstäben an Maßhaltigkeit und Winkligkeit sowie den Herausforderungen durch Publikum und Messe setzte sich Klaus Vetter gegen seine Konkurrenten durchsetzen. Er wird das deutsche SHK-Handwerk vom 9. bis 13. September bei den EuroSkills in Herning, Dänemark repräsentieren und sich hoffentlich auch dort gegen die Mitbewerber durchsetzen. Zuvor gibt es noch einige Trainingseinheiten – unter anderem im Bildungs- und Technologiezentrum der Handwerkskammer zu Leipzig. [worldskillsgermany.com](https://www.worldskillsgermany.com)



So sehen Sieger aus. Die sächsischen Medaillengewinner bei der »Deutschen Meisterschaft im Handwerk – German Craft Skills«. Die Profis nutzen die exzellenten Wettbewerbsleistungen hoffentlich als Sprungbrett für die weitere berufliche Karriere.

Foto: © Anika Dollinger

VERKÄUFE

REGALE

neu & gebraucht

Palettenregale
Fachbodenregale
Kragarmregale

WWW.LUCHT-REGALE.DE

Telefon 02237 9290-0

E-Mail info@lucht-regale.de

Treppenstufen-Becker

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

Telefon 04858 / 188 89 00
www.treppenstufen-becker.de

AUS- UND WEITERBILDUNG

Sachverständiger

Ausbildungs-Lehrgänge für die Bereiche
Bau-KFZ-EDV-

Bewertungs-Sachverständiger
Sachverständiger für Haustechnik
Bundesweite Schulungen / *Verbandsprüfung*
modal Sachverständigen Ausbildungszentrum
Tel. 021 53/4 09 84-0 · Fax 021 53/4 09 84-9
www.modal.de

GESCHÄFTSEMPFEHLUNGEN

WILTRATEC

Ihre Verkehrssicherungsexperten für
**Vollsperrungen, halbseitige Sperrungen,
Halteverbotszonen, Umlenkungen,
Verkehrsplanung/Genehmigungen
Baustellenabsicherungen**

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

Fenster-Beschlag-Reparatur

Versehe gebrochene Eckmullerungen
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

www.handwerksblatt.de

GESCHÄFTSVERKÄUFE

Komplett eingerichteter Malerbetrieb

im nördlichen Ruhrgebiet steht aus gesundheit-
lichen Gründen zum sofortigen Verkauf.

Der Betrieb besteht seit 25 Jahren, ist schuldenfrei.
Keine Kredite oder anderweitigen Verpflichtungen.
Umsatzzahlen bei ernsthaftem Interesse! Mehrere
Firmenfahrzeuge weder finanziert noch geleast.

Alles Betriebsseigentum!

Telefon: 0171 2605721

HALLEN + GERÜSTBAU

TEPE SYSTEMHALLEN

Satteldachhalle Typ SD 8,00 (Breite: 8,00m, Länge: 13,50m)

- Traufe 3,50m, Firsthöhe ca. 3,90m
- mit Trapezblech, Farbe: AluZink
- inkl. Schiebetor 3,00m x 3,20m
- feuerverzinkte Stahlkonstruktion
- inkl. prüffähiger Baustatik

3D-Ansicht



Aktionspreis
€ 15.950,-

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

www.fensterwalder.eu



vh-buchshop.de

Stahlhallenbau - seit 1984

ANDRE-MICHELS+CO.
STAHLBAU GMBH

Andre-Michels.de

02651 96200 Fax 41370

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

Wir suchen ständig gebrauchte Holzbearbeitungsmaschinen

MSH Maschinenhandel & Service GmbH

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

GESCHÄFTSVERBINDUNGEN

ISA BAUTECH GRUPPE
Inh. Ismet Sheholli

☑️ Richtig ☑️ Schlüsselfertig ☑️ Anerkannte Bauleitung

ISMET SHEHOLLI
Märkische Str. 54
45080 Gelsenkirchen
☎️ +49 157 36 52 28 93
☎️ +49 209 38 42 59 87
☎️ www.isa-bautech-gruppe.de
☎️ kontakt@isa-bautech-gruppe.de

SCAN ME

Nächste Ausgabe 04/25:

Erscheinungsdatum 19.04.
Anzeigenschluss 31.03.

In dieser Ausgabe liegt eine Beilage der
Wortmann AG, 32609 Hüllhorst bei.
Wir bitten um freundliche Beachtung.

SDH[®]
GmbH
SERVICEGESELLSCHAFT
DEUTSCHES HANDWERK

**GÜNSTIGE
FIRMENWAGEN
FÜRS HANDWERK**

Jetzt kostenfrei Mitglied werden und
Nachlässe einsehen.

www.sdh.de

Einfach, schnell und direkt
ein Marktplatz-Inserat
sichern!



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

Oder direkt bei Annette Lehmann:

Telefon 0211/39098-75

Telefax 0211-390 98-59

lehmann@verlagsanstalt-handwerk.de

BILDUNGSANGEBOTE

E-RECHNUNGEN AB 2025

Ab 2025 wird es deutschlandweit signifikante Änderungen in Bezug auf die Pflicht zur Nutzung von E-Rechnungen geben. Seit dem 1. Januar 2025 sind alle Unternehmen verpflichtet, elektronische Rechnungen zu versenden und zu empfangen. Diese Regelung gilt für den gesamten B2B-Bereich, also den Handel zwischen Unternehmen.

Das Seminar vermittelt Ihnen, welche gesetzlichen Anforderungen an elektronische Rechnungen bestehen. Es wird erläutert, wie elektronische Rechnungen digital verarbeitet werden können, mit besonderem Fokus auf die Optimierung von Prozessen. Der Rechnungsprozess wird anhand von Praxisbeispielen im

elektronischen Rechnungsformat ZUGFeRD veranschaulicht. Ergänzend werden den Kurs teilnehmenden die Vorteile einer nahezu papierlosen Buchhaltung nähergebracht.

Termin: 17. Juni 2025 | 16 bis 17 Uhr

Gebühr: kostenfrei

Ort: online



Wir beraten Sie gern

Laurien Friese | T 0341/2188-236

friese.l@hwk-leipzig.de



ONLINE ANMELDEN!

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

KONTAKT



Fortbildungen und Seminare

Claudia Weigelt
T 034291/30-126
weigelt.c@hwk-leipzig.de



Meisterausbildung

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

Eine Beratung findet unter anderem zu folgenden Themen statt:

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

Bitte vereinbaren Sie einen individuellen Termin.

MEISTERKURSE

Dachdecker Teile I und II

Teilzeit: 29. August 2025

bis 6. März 2027

Vollzeit: 10. November 2025

bis 22. Mai 2026

Elektrotechniker Teile I und II

Teilzeit: 4. Juni 2025

bis 4. März 2027

Fleischer Teile I und II

Vollzeit: 6. Oktober 2025

bis 23. Januar 2026

Fliesen-, Platten- und Mosaikleger Teile I und II

Vollzeit: 25. August 2025

bis 16. Januar 2026

Friseure Teile I und II

Vollzeit: 11. August 2025

bis 21. November 2025

Teilzeit: 31. März 2025

bis 22. April 2026

Kosmetiker Teile I und II

Teilzeit: 14. Mai 2025

bis 11. November 2026

Maler und Lackierer Teile I und II

Teilzeit: 12. Mai 2025

bis 30. Mai 2026

Maurer und Betonbauer Teile I und II

Vollzeit: 26. August 2025

bis 17. April 2026

Tischler Teil I und II

Teilzeit: 9. Mai 2025

bis 12. Dezember 2026

Wärme-, Kälte- und Schallschutzisolierer Teile I und II

Teilzeit: 6. März 2026

bis 6. März 2027

Zimmerer Teil I und II

Vollzeit: 9. März 2026

bis 18. Dezember 2026

FORTBILDUNG

IT-Sicherheit im Büro

18. März 2025 | 16 bis 17 Uhr

Hochstecken: Bride and party

25. März 2025 | 9 bis 15 Uhr

Online: Restaurator im Handwerk

26. März 2025 | 16 bis 17 Uhr

NiSV-Modul: EMF in der Kosmetik (Hochfrequenzgeräte)

2. und 4. April 2025 | 9 bis 17 Uhr

Einsatz von LinkedIn und Xing als Umsatzgenerator

11. April 2025 | 8 bis 15 Uhr

Erfolgreiche Mitarbeiterführung

16. und 17. April 2025 | 8 bis 16.30 Uhr

Make-up Basic

16. April 2025 | 9 bis 15 Uhr

Knigge für Lehrlinge

22. April 2025 | 8 bis 15 Uhr

Für Ausbilder: Generationengerecht kommunizieren

24. April 2025 | 8 bis 15 Uhr

Fachwirt für Fertigungs- und Prozessmanagement (HWK/IMB)

25. April 2025 bis 21. März 2026

Blended Learning

Bob Essentials

28. April 2025 | 9 bis 15 Uhr

Effektives Personalmarketing für kleine Betriebe

30. April 2025 | 8 bis 15 Uhr

NiSV-Modul: Grundlagen der Haut und deren Anhangsgebilde

5. bis 9. Mai 2025 | 9 bis 17 Uhr

Mitarbeiter binden – Arbeitgeberleistungen für jedes Budget

8. Mai 2025 | 17 bis 21 Uhr

E-Rechnungen ab 2025

17. Juni 2025 | 16 bis 17 Uhr

Feedback: Der Schlüssel zum Unternehmenserfolg

Für viele Handwerksbetriebe und Kleinunternehmen ist Feedback von unschätzbarem Wert – sowohl von Kundinnen und Kunden als auch von Mitarbeitenden.



die Zusammenarbeit auf Augenhöhe. Verbesserungsvorschläge und Ideen kommen nicht immer nur von der Chefin oder dem Chef, sondern von allen Mitarbeitenden«, sagt Hering. Das kann auch durch regelmäßige Mitarbeiterumfragen gefördert werden. Dabei können Mitarbeitende konkrete Verbesserungsvorschläge oder Anmerkungen zu ihrer Arbeit und der Unternehmenskultur einbringen.

Feedback-Kultur etablieren: so geht's

Vertrauen: Eine wertschätzende Unternehmenskultur, in der Kritik nicht sanktioniert, sondern als Chance gesehen wird, ist essenziell.

Anonymität: Anonyme Umfragen oder ein digitaler »Kummerkasten« können helfen, Hemmschwellen abzubauen.

Regelmäßigkeit: Setzen Sie auf wiederkehrende Feedbackrunden, z. B. in Form von Mitarbeitergesprächen oder Workshops.

Fazit

Ob von Kundinnen und Kunden oder Mitarbeitenden – Feedback ist eine wertvolle Ressource, die gezielt genutzt werden sollte, um den Firmenerfolg zu steigern. Wer zuhört, analysiert und handelt, legt den Grundstein für ein erfolgreiches und zukunftsfähiges Unternehmen.

Unterstützen kann dabei auch das betriebliche Gesundheitsmanagement (BGM) der IKK classic. Mehr Informationen:

ikk-classic.de/bgm



Gespräch zwischen Führungskraft und Mitarbeitenden: Eine offene Feedbackkultur beginnt intern.

Welche Produkte und Dienstleistungen kommen gut an? Wo ist Verbesserungsbedarf? Das Feedback von Kundinnen und Kunden kann Klarheit und langfristige Kundenbindung schaffen. Aber auch Rückmeldungen aus den Reihen der eigenen Mitarbeitenden sind eine wichtige Chance, Prozesse zu optimieren und das Betriebsklima zu verbessern. Mitarbeitende kennen die Abläufe im Unternehmen am besten und können wertvolle Hinweise liefern. Daher gilt: Eine offene Feedbackkultur beginnt intern. Doch wie ermutigt man sie, ehrlich zu sein? Armin Hering, Seminarleiter der Führungswerkstatt der IKK classic, erklärt: »Feedback muss zur Unternehmenskultur werden. Es sollte selbstverständlich sein, dass Feedback als Chance gesehen wird, die Zusammenarbeit zu verbessern. Jeder Hinweis, ob von der Führungsebene, dem Team oder von Auszubildenden, kann helfen, besser zu werden.«

Und weiter: »Eine offene Feedbackkultur führt immer zu einer besseren Arbeitsqualität und einem besseren Arbeitsklima. Wenn alle Feedback geben dürfen, erhöht das

Weitere Infos

Welche Methoden zur Feedback-Einholung gibt es? Und wie lässt sich Kunden- und Mitarbeiterfeedback einordnen und in die Praxis umsetzen? Mehr zum Thema im IKK Onlinemagazin:

ikk-classic.de/mitarbeiterfeedback



INSPIRATIONEN IM HAUS DES HANDWERKS



In der Ausstellung »Inspirationen« zeigt Marion Uphues-Klee seit Anfang März neue Werke der letzten Jahre und ganz aktuelle Ölmalerei, die in den letzten Wochen während des Aufenthaltes im Künstlerhaus Lucas auf dem Darß an der Ostsee entstanden ist. Ihre Bilder entstehen immer dann, wenn die Inspiration durch Erlebtes und Gesehenes so bewegend ist, dass das Motiv, meist auf der Basis einer eigenen fotografischen Vorlage, eine individuelle malerische Umsetzung erfährt. Die Motive beeindruckten durch ihre Vielseitigkeit und können sowohl schlichten Alltagsgegenstand als auch eine durch ihre Schönheit bestechende Landschaft in Szene setzen. Marion Uphues-Klee wurde 1964 in Hohenmölsen geboren. Nach dem Abschluss der Polytechnischen Oberschule lernte sie zunächst Werbegestalterin und beschäftigt sich seit 1988 mit der Malerei. Derzeit lebt die Künstlerin in Biberach an der Riss. Die Ausstellung kann noch bis zum 23. Mai 2025 im Haus des Handwerks besucht werden. marionklee.de

DEUTSCHES

HANDWERKSBLATT

IMPRESSUM

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

ISSN 1435-3792

MAGAZINAUSGABE 03/25 vom 14. März 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, Rheinhausen, 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 Ehler
Vorsitzende des Redaktionsbeirates:
Anja Obermann

REDAKTION

Postfach 10 51 62, 40042 Düsseldorf
Tel.: 0211/390 98-47
Internet: www.handwerksblatt.de
info@handwerksblatt.de

Chefredaktion:

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

REGIONALREDAKTION

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

Verantwortlich:

Hauptgeschäftsführer Volker Lux,
Anett Fritzsche, Tel.: 0341/2188-155,
fritzsche.a@hwk-leipzig.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 und
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 oftmals das generische Maskulinum für Wörter wie Handwerker, Betriebsinhaber oder Auszubildender verwendet. Selbstverständlich sind damit immer Menschen aller Geschlechter gemeint.



DEUTSCHES
**HAND
WERKS
BLATT**

**Sie suchen
qualifiziertes
Personal?**
Nutzen Sie
unseren
Newsletter
zur Platzierung
Ihrer Anzeige!

Foto: © iStock.com/sturti



Unser Service:



IHRE VORTEILE

Gezielte Ansprache!

Ihre Anzeige erscheint direkt unter den redaktionellen Beiträgen.

Direkte Verlinkung!

Mit Link auf Ihre Website oder zur Stellenbeschreibung.

Attraktiver Festpreis!

Nur 200 € zzgl. MwSt. pro Anzeige



SO FUNKTIONIERT'S

Senden Sie uns einfach den Jobtitel, den Einsatzort, Ihren Firmennamen und den Link zur Website bzw. zur Stellenbeschreibung.

Wir übernehmen den Rest!

INFOS UND BUCHUNG

digital@verlagsanstalt-handwerk.de



RÜCKENWIND FÜR SELBST- STÄNDIGE



**BESTER
KMU-KREDIT**

**TARGOBANK
BUSINESS-KREDIT**



Ausgabe 35/2024

Mit unserem Business-Kredit

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

#chefsein

targobank.de/geschaeftskunden

TARGO  BANK
GESCHÄFTSKUNDEN