

DEUTSCHES

HANDWERKSBLATT

HANDWERKSKAMMER
RHEINHESSEN

№
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?

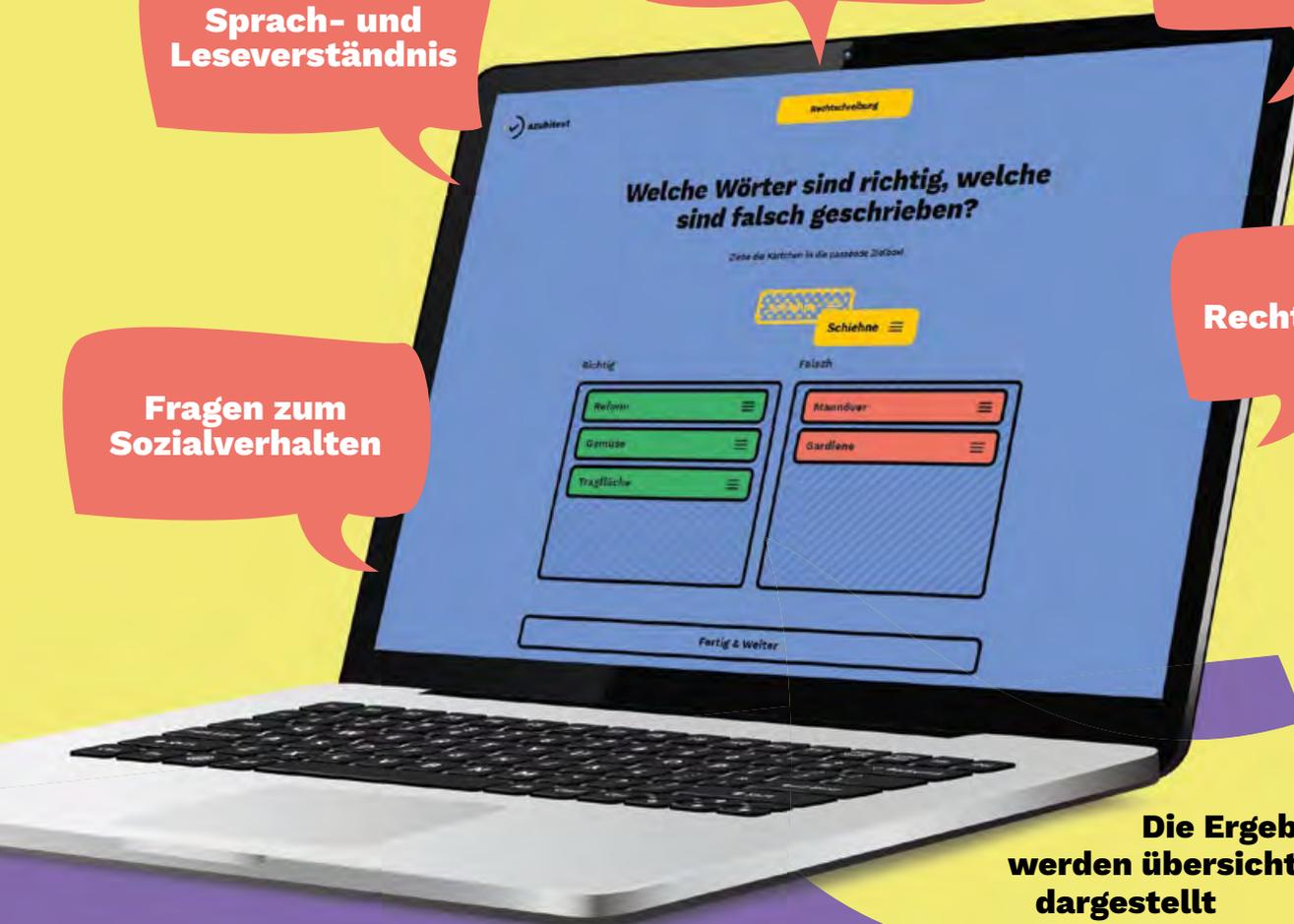
Sprach- und
Leseverständnis

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



»Deutschland braucht jetzt eine starke Regierung, die auch der Wirtschaft hilft, sich besser aufzustellen.«

Foto: © Handwerkskammer Rheinessen

WIRTSCHAFT RETTEN

Liebe Handwerkskolleginnen und Handwerkskollegen,

die Deutschland hat gewählt und nun ist es an der Zeit, dass die Parteien den Wahlkampf hinter sich lassen und sich schnell aufstellen, um die Herausforderungen unserer Zeit anzupacken. Wir leben in rauen Zeiten, das merken wir in unserem eigenen Land, aber auch weltweit. Umso mehr braucht Deutschland eine starke Regierung, die auch der Wirtschaft hilft, sich besser aufzustellen. Wir Handwerksbetriebe brauchen endlich eine spürbare Entlastung von bürokratischen Lasten. Wir brauchen aber auch Unterstützung bei der Ausbildung und Weiterbildung unserer Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen. Die technischen Anforderungen im Büro, in der Werkstatt oder auf der Baustelle werden

anspruchsvoller und schnelllebiger. Da ist es nicht ganz einfach, Schritt zu halten. Und schlussendlich braucht es auch finanzielle Entlastungen. Das Unternehmertum auch im Handwerk sollte wieder an Attraktivität gewinnen, sonst gibt es bald niemanden mehr, der neue Betriebe gründet oder alte übernimmt.

Jetzt ist die Zeit des Handelns: Packen wir es an!

IHR HANS-JÖRG FRIESE

PRÄSIDENT

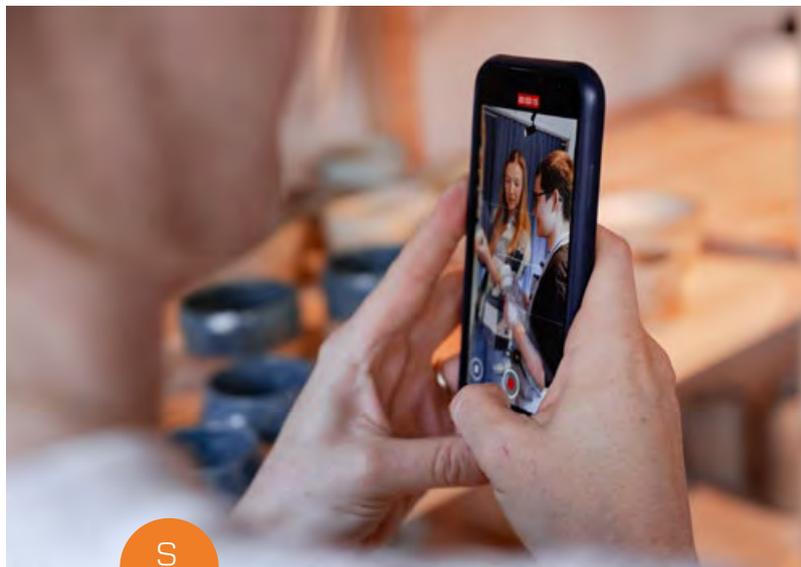
HANDWERKSKAMMER RHEINESSEN



KAMMERREPORT

- 6** Social Media Beratung der Handwerkskammer Rheinhessen
- 8** Heimspiel bei Steph´ s
- 10** Die Wahlkreisabgeordneten aus Rheinhessen zum Handwerk
- 14** Neues Meisterkursmodell

Foto: © Anne-Kathrin Brämter



S
6

Die Social Media Beratung der HWK begleitet Sie durch die Sozialen Medien



Foto: © Anne-Kathrin Brämter

S
56

Die BerufeRallye der handwerkskammer Rheinhessen feiert Geburtstag



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



RHEINLAND-PFALZ

- 48** »Welcome Center« helfen bei der Fachkräftesicherung
- 50** Friseure: »Der wirtschaftliche Druck auf die Salons ist groß«



KAMMERREPORT

- 52** BIM Ingelheim
 - 54** Europäische Kunsthandwerkstage
 - 56** 1 Jahr BerufeRallye
 - 58** Metallkurs für Elektriker
- 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: © Anne-Kathrin Franter

Social Media als Chance für Handwerksbetriebe

IMMER MEHR HANDWERKSBEREIBE NUTZEN SOCIAL MEDIA PLATTFORMEN. JULIA MEHR, VON DER HANDWERKSKAMMER RHEINHESSEN, BERÄT SIE DABEI.

Julia Mehr, während einer Beratung mit Denise Marquadt von Villetta Cosmetics





Text: **Christoph Visone**...

In der heutigen digitalen Welt sind soziale Medien für Handwerksbetriebe eine große Chance, um sich sichtbar zu machen, neue Kunden zu gewinnen und Fachkräfte zu rekrutieren. Plattformen wie Instagram, Facebook oder YouTube ermöglichen es, Einblicke in den Arbeitsalltag zu geben, spannende Projekte zu präsentieren und die Unternehmenswerte authentisch zu vermitteln. Eine gezielte Social Media Strategie spart Zeit, sorgt für Kontinuität und steigert den Erfolg. Die Handwerkskammer Rheinhausen unterstützt Betriebe mit einer kostenfreien Social Media Beratung.

BERATUNGSSCHWERPUNKTE:

- Social Media Marketing: Auswahl der passenden Plattformen, Optimierung von Profilen, Steigerung der Reichweite, Content-Management für einen effizienten Workflow
- Social Recruiting: Fachkräfte- und Azubigewinnung durch gezielte Ansprache, Schaltung von Werbeanzeigen, Erstellung ansprechender Stellenanzeigen
- Content Produktion: Erstellung und Bearbeitung von Fotos und Videos mit dem Smartphone, praxisnahe Tipps für hochwertigen Content, Automatisierung der Veröffentlichung

Interessierte Betriebe können sich per E-Mail an j.mehr@hwk.de melden, um eine individuelle Beratung zu vereinbaren.

ERFAHRUNGEN AUS DER PRAXIS

Denise Marquadt von Villetta Cosmetic berichtet von ihrer positiven Erfahrung: »Ich habe mit vielen verschiedenen Personen aus der Kammer gesprochen und alle waren durchweg freundlich. Es war angenehm, als Kosmetikerin ernst genommen zu werden. Viele wissen nicht, dass es diese kostenlose Beratung gibt. Ich hätte nicht gedacht, dass es sogar Folgetermine mit Technikberatung und Contentdreh gibt. Ich habe wertvolle Infos bekommen und die

Angst vor neuer Technik verloren. Nach vier Jahren in Barcelona bin ich zurück in Rheinhessen und nutze Social Media, um einen neuen Kundenstamm aufzubauen.«

Auch die Schreinerei Mainzer aus Bodenheim sieht die Bedeutung von Social Media für das Handwerk: »Wir wünschen uns Begegnungen mit Menschen, die unseren Sinn für Gestaltung teilen. Unsere Arbeit soll aus der Ferne beeindruckend und aus der Nähe überzeugend sein. Durch Social Media können wir unser Handwerk gezielt präsentieren und mehr Menschen erreichen.«

Weiterführende Angebote Zusätzlich zur individuellen Beratung bietet die Handwerkskammer Rheinhausen praxisnahe Online-Seminare an. Ein weiteres Angebot ist die »Social Recruiting Akademie«, die speziell darauf ausgerichtet ist, Handwerksbetriebe bei der digitalen Fachkräftegewinnung zu unterstützen. In Online-Seminaren und Workshops werden Themen wie die Erstellung von Online-Stellenanzeigen, Recruiting Funnels und der gezielte Einsatz von Social Media Ads behandelt.

Die Digitalisierung bietet Handwerksbetrieben zahlreiche Möglichkeiten, sich zukunftsfähig aufzustellen. Die Handwerkskammer Rheinhausen begleitet Betriebe dabei, ihre digitale Präsenz zu optimieren und neue Zielgruppen anzusprechen.

 **Kontakt:**
Julia Mehr
Dagobertstraße 2, 55116 Mainz
T 06131 9992-276, j.mehr@hwk.de



Netzwerken, Handwerk und Kreativität

EIN ERFOLGREICHES HEIMSPIEL BEI STEPH'S HANDMADE POTTERY IN MAINZ



Angeregte Gespräche und Netzwerken, wohin man schaut beim Heimspiel

Mit dem ersten »Heimspiel« des Jahres setzte das Designforum Rheinland-Pfalz in Zusammenarbeit mit der Wirtschaftsförderung Mainz und der Handwerkskammer Rheinhessen ein starkes Zeichen für die kreative Wirtschaft. Gastgeberin Stephanie Wagner von Steph's Handmade Pottery öffnete die Türen ihres zweiten Keramikstudios in Mainz und erzählte von ihrer inspirierenden Reise in die Selbstständigkeit.

EIN ABEND VOLLER BEGEGNUNGEN UND IMPULSE

Die Veranstaltung begann mit einer herzlichen Begrüßung durch Caroline vom Designforum Rheinland-Pfalz. Sie betonte die Bedeutung von Sichtbarkeit und Vernetzung für Kreative und stellte die vielfältigen Angebote des Forums vor, darunter Symposien, Work-

shops und Designpreise. Katha von der Wirtschaftsförderung Mainz unterstrich, wie essenziell es sei, Gründerinnen und Gründer zu beraten, zu vernetzen und bei der Suche nach Räumlichkeiten oder Förderungen zu unterstützen. Julia Mehr, Social-Media-Beraterin der Handwerkskammer Rheinhessen sprach über die Herausforderung, Handwerksbetriebe mit dem Start-up-Gedanken zu verbinden und machte auf den Instagram-Kanal »Macht dein Handwerk« aufmerksam, der Einblicke hinter die Kulissen des Handwerks gibt.

VON DER KINDHEITSLIEDENSCHAFT ZUR ERFOLGREICHEN SELBSTSTÄNDIGKEIT

Stephanie Wagner führte die Gäste in ihre persönliche Geschichte ein. Schon als Kind entdeckte sie ihre Leidenschaft fürs Töpfern, die jedoch erst nach einem Umweg durch das Event- und Modemanagement wie-

der voll entflammte. Inspiriert durch die lebendige Keramikszene in Düsseldorf entschied sie sich für den mutigen Schritt in die Selbstständigkeit.

Nach der Eröffnung ihres ersten Studios in Mainz vor einem Jahr folgte nun der zweite Standort in der Mainzer Innenstadt. »Hier verwirkliche ich meine Vision einer offenen Werkstatt, in der kreative Menschen eigenständig arbeiten können«, erklärte sie. Die Mitgliedschaft ermöglicht Zugang zu professionellen Arbeitsplätzen, während Stephanie Wagner und ihr Team sich um das Brennen der Werke kümmern. Die positive Resonanz zeigt: Das Konzept geht auf.

HERAUSFORDERUNGEN UND VISIONEN

Selbstständigkeit bedeutet nicht nur kreative Freiheit, sondern auch Verantwortung. Stephanie Wagner berichtete offen über die Herausforderungen, insbesondere die Balance zwischen Unternehmensführung, kreativer Produktion und Kursangeboten. »Ich liebe, was ich tue, aber die Arbeitslast ist enorm. Mein Ziel für 2025 ist es, mehr Struktur und Raum für eigene Projekte zu schaffen.«

Langfristig plant sie, sich aus dem operativen Tagesgeschäft zurückzuziehen und das Studio durch ein engagiertes Team eigenständig weiterführen zu lassen. Gleichzeitig soll der Standort in Mainz-Finthen als persönliches Kreativlabor erhalten bleiben.



FAZIT: NETZWERKEN LOHNT SICH

Das Heimspiel bei Steph's Handmade Pottery zeigte eindrucksvoll, wie wertvoll Netzwerke für Kreative und Handwerkerinnen sind. Der Austausch zwischen Designforum, Wirtschaftsförderung, Handwerkskammer und Gründerinnen fördert Innovation und gegenseitige Unterstützung.



Rheinhessisches Handwerk fordert klare politische Weichenstellung

WIR HABEN MIT EINIGEN KANDIDATEN AUS DEN WAHLKREISEN 204 (MAINZ) UND 205 (WORMS) GESPROCHEN.



Der Präsident der Handwerkskammer Rheinhes- sen Hans-Jörg Friese

Text: *Christoph Visone*

Beim Jahresempfang der Wirtschaft hat der Präsident der Handwerkskammer Rheinhes- sen, Hans-Jörg Friese, deutliche Forderungen an die Politik gestellt. Vor allem die zunehmende Bürokratisierung, mangelnde Planungssicherheit und Herausforderungen im Bildungsbereich wurden kritisch thematisiert. Die Reaktionen der politischen Vertreter zeigen unterschiedliche Ansätze, um das Handwerk in der Region zu stärken.

HANDWERKSKAMMER KRITISIERT STILLSTAND UND FORDERT KONKRETE MASSNAHMEN

Friese machte unmissverständlich klar, dass das Vertrauen in die Problemlösungsfähigkeit des Staates zunehmend schwindet. Bereits seit Jahren fordere das Handwerk spürbare Verbesserungen, doch bislang hätten politische Vertreter meist nur mit zustimmendem Nicken reagiert. Besonders dringlich seien Reformen in den Bereichen Infrastruktur, Bildung, Fachkräftesicherung, Sozialversicherungssysteme und Digitalisierung.

Er betonte zudem, dass Handwerksbetriebe zwar nicht wie große Konzerne ins Ausland abwandern könnten, sie aber ebenso auf Planungssicherheit und Zuverlässigkeit angewiesen seien. Nur mit einer klaren wirtschaftspolitischen Strategie könnten Betriebe langfristig am Standort Deutschland investieren. Die steigenden finanziellen Belastungen für Unternehmen und Bürger seien ebenso problematisch wie die Zukunftsfähigkeit der Sozialsysteme. Die nächste Bundesregierung müsse eine Kehrtwende einleiten und mit entschlossenem Handeln nachhaltige Lösungen für die anstehenden Herausforderungen bieten.

POSITIONEN DER WAHLKREISABGEORDNETEN

Daniel Baldy (SPD) sieht das Handwerk als wirtschaftliches Rückgrat und betont, dass Deutschland ohne dessen Leistungen nicht die drittgrößte Volkswirtschaft der Welt wäre. Er kündigt an, sich für bessere Rahmenbedingungen einzusetzen, insbesondere durch Investitionen in die Infrastruktur und Digitalisierung. Zudem will er mit einer Ausbildungsgarantie und gezielter Fachkräftenwerbung dem Fachkräftemangel entgegenwirken. Bürokratische Hürden sollen abgebaut und Verwaltungsprozesse digitalisiert werden, um das Handwerk zu entlasten.

Thorsten Becherer (Grüne), selbst aus der Industrie kommend, fordert eine stärkere Anerkennung der beruflichen Ausbildung. Er kritisiert, dass akademische Abschlüsse oft im Vordergrund stünden und möchte dies ändern. Seine Erfahrung als Ausbilder und Berater für Berufsausbildung wolle er nutzen, um das Handwerk gezielt zu stärken. Seiner Meinung nach brauche es mehr Praktiker in der Politik, um die Herausforderungen des Handwerks realistisch anzugehen.

Lukas Böhm (Grüne) betont seine persönliche Verbundenheit mit dem Handwerk, da viele seiner Freunde und Familienmitglieder in der Branche tätig seien. Sein Schwerpunkt liegt auf der Fachkräftesicherung: Knapp drei Millionen junge Menschen in Deutschland hätte



Thorsten Becherer (Grüne)



Lukas Böhm (Grüne)

Foto: HWK Rheinhessen, Thorsten Becherer, Lukas Böhm

Anzeige

Gesunde Mitarbeiter – Gesundes Unternehmen

Rauchfrei mit der IKK Südwest

Der Griff zur Zigarette ist für viele eine Gewohnheit, die vermeintlich entspannt und Stress abbaut. Doch die Realität sieht anders aus: Rauchen schadet der Gesundheit erheblich und erhöht das Risiko für ernste Erkrankungen wie Herz-Kreislauf-Probleme, Lungenkrankheiten und Krebs. Diese gesundheitlichen Folgen betreffen nicht nur das individuelle Wohlbefinden, sondern wirken sich auch auf den Arbeitsalltag aus – denn auch durch das Rauchen begünstigte Erkrankungen führen zu Fehlzeiten in den Unternehmen.

Als Arbeitgeber haben Sie die Möglichkeit, aktiv zur Gesundheitsförderung Ihrer Mitarbeitenden beizutragen – mit dem **Rauchentwöhnungsangebot der IKK Südwest**. Unsere Seminare unterstützen Ihre Mitarbeitenden **nachhaltig und ganz ohne erhobenen Zeigefinger** dabei, auf ihrem Weg in ein rauchfreies Leben.

In nur **vier Stunden** vermitteln unsere Experten praxisnah und leicht verständlich, warum der Verzicht auf die Zigarette oft leichter fällt, wenn man versteht, warum man raucht. Das Seminar **„Der Wohlfühlweg zum Nichtraucher“** hilft den Teilnehmenden, ihr Rauchverhalten zu analysieren und nachhaltig zu verändern, ohne Verbote oder Zwang. Ziel ist es, mit einer



Foto © Andrey Popov - stock.adobe.com



Gerne beraten unsere Experten Sie auch persönlich – hier finden Sie den für Ihre Region zuständigen Gesundheitsberater:

neuen Denkweise rauchfrei zu werden – und zu bleiben. Zudem besteht die Möglichkeit, an einem **Aufbauseminar** teilzunehmen, um die ersten Erfolge zu festigen, sich mit anderen Teilnehmenden auszutauschen und weitere Herausforderungen zu meistern.

Flexibel & bedarfsgerecht für Ihr Unternehmen

Die **IKK Südwest Gesundheitsberater** helfen Ihnen dabei, das passende Angebot für Ihren Betrieb zu finden – ob als unternehmensübergreifendes Seminar oder als exklusive Veranstaltung nur für Ihre Mitarbeitende. Dabei können die Seminare flexibel in Präsenz, online oder als Hybrid-Veranstaltung durchgeführt

werden. **Interessiert?** Sprechen Sie uns an und unterstützen Sie Ihre Beschäftigten auf ihrem Weg in eine gesündere Zukunft!

Unser Angebot: Der Wohlfühlweg zum Nichtraucher

- Schritt für Schritt zur Rauchfreiheit
- ▶ Reduktion von Krankheitsrisiken und Fehlzeiten
 - ▶ Stärkung der Mitarbeitergesundheit
 - ▶ Individuelle Umsetzung: Präsenz, online oder hybrid
 - ▶ Nachhaltige Unterstützung durch ein zusätzliches Aufbauseminar

keine Berufsausbildung, was sich ändern müsse. Er setzt auf stärkere Kooperationen zwischen Schulen und Handwerksbetrieben, erleichterte betriebsübergreifende Azubi-Unterweisungen und finanzielle Anreize wie einen bezuschussten Führerschein für junge Azubis. Auch die Fachkräfteeinwanderung müsse weiter vereinfacht werden. Zudem verspricht er, Bürokratie abzubauen, ohne dabei Umweltstandards aufzuweichen. Öffentliche Investitionen sollen die Auftragslage von Handwerksbetrieben verbessern.

David Dietz (FDP) fordert ein Belastungsmoratorium für Handwerksbetriebe, um sie von bürokratischen Lasten zu befreien. Er schlägt ein jährliches Bürokratieabbaugesetz vor, das insbesondere Kleinst- und Kleinbetriebe entlastet. Er setzt sich zudem für eine beschleunigte Digitalisierung von Verwaltungsprozessen ein. Das »Once-Only«-Prinzip soll eingeführt werden, sodass Unternehmen ihre Daten nur einmalig an Behörden übermitteln müssen. Ergänzend möchte er gezielte Förderprogramme bereitstellen, um Handwerksbetrieben die digitale Transformation und Automatisierung zu erleichtern.

Ursula Groden-Kranich (CDU) hebt die Rolle des Handwerks als regionale Wirtschaftsmacht und kulturelle Identität hervor. Er setzt auf steuerliche Entlastungen, insbesondere eine Abflachung des Einkommensteuertarifs und eine Deckelung der Sozialversicherungsbeiträge. Dokumentationspflichten und Berichtspflichten sollen reduziert werden, um Betriebe zu entlasten. Besonders engagiert zeigt er sich im Bereich der Ausbildung: Junge Menschen sollen durch Jugendwohnen mit pädagogischer Begleitung unterstützt werden, um auch außerhalb ihres Wohnortes eine Ausbildung absolvieren zu können. Er bringt hierbei seine Erfahrung als Bundesvorsitzender des Kolpingwerks Deutschland ein, das bereits in der Ausbildung mit dem Handwerk zusammenarbeitet.

Konstantin Guntrum (FDP) sieht das Handwerk als essenziellen Bestandteil der Wirtschaft. Er fordert einen massiven Bürokratieabbau und verweist auf vorhandene Vorschläge von Fachverbänden wie dem DIHK. Diese sollten konsequent umgesetzt werden, statt nur neue Regelungen hinzuzufügen. Zudem setzt er auf eine Steuerreform: Unternehmenssteuersätze sollen gesenkt, der Solidaritätszuschlag abgeschafft und

die Diskussion um eine Vermögenssteuer endgültig beendet werden. Arbeitszeiten müssten flexibilisiert und die duale Ausbildung gestärkt werden. Sein Fokus liegt auf einer besseren Bildungsförderung bereits im Kindesalter, um langfristig mehr Fachkräfte für das Handwerk zu gewinnen.

Jan Metzler (CDU) fordert den Abbau unnötiger bürokratischer Hürden, insbesondere bei Auftragsvergaben und Dokumentationspflichten. Er plädiert dafür, EU-Vorgaben eins zu eins umzusetzen, statt nationale Sonderregelungen zu schaffen. Zudem sieht er eine bessere Berufsorientierung in Schulen, eine gebührenfreie Meisterausbildung und schnellere Anerkennungsverfahren für ausländische Abschlüsse als wesentliche Maßnahmen zur Stärkung des Handwerks. Steuerliche Anreize für Ausbildungsbetriebe sollen zusätzlich die Fachkräftesicherung unterstützen.

WAHLERGEBNISSE UND MANDATVERTEILUNG

Bei der Bundestagswahl 2025 erzielte die CDU/CSU bundesweit 28,5%, gefolgt von der AfD mit 20,8% und der SPD mit 16,4%. Die Grünen erreichten 11,6%, die Linke 8,8%. FDP und BSW scheitern an der 5%-Hürde. In Rheinland-Pfalz gewann die CDU mit 30,6%, während die AfD 20,1% erreichte. Die SPD kommt auf 18,6% und die Grünen erreichen 10,4%. In den Wahlkreisen 204 (Mainz) und 205 (Worms) konnte sich die CDU jeweils durchsetzen.

Lediglich die Abgeordneten Daniel Baldy (SPD) und Jan Metzler (CDU) haben den Einzug in den Bundestag geschafft. Baldy über die Liste, Metzler als Gewinner des Wahlkreises. Die übrigen Kandidaten werden ihre Kontakte in die Bundestagsfraktionen nutzen müssen, um weiterhin Einfluss auf die Handwerkspolitik zu nehmen. Besonders für die Abgeordneten David Dietz und Konstantin Guntrum, deren FDP den Einzug in den Bundestag verpasst hat, bedeutet dies, dass sie sich höchstens über ihre Kollegen auf Landesebene für das Handwerk einsetzen können.

Ursula Groden-Kranich konnte trotz ihres Wahlsiegs im Wahlkreis nicht in den Bundestag einziehen. Aufgrund des neuen Wahlgesetzes, das Überhang- und Ausgleichsmandate begrenzt, fiel ihr Mandat weg, sodass sie ebenfalls nur noch indirekt über ihre Partei Einfluss nehmen kann.



Oben links: David Dietz (FDP)
Oben rechts: Ursula Groden-Kranich
Links: Jan Metzler (CDU)

Fotos: David Dietz, Jan Metzler, Ursula Groden-Kranich

Mehr Flexibilität in der Meistervorbereitung



NEUE KURSMODELLE AB HERBST 2025

Ab den Herbstkursen 2025 bietet die Akademie der Handwerkskammer parallel zwei unterschiedliche Kursmodelle beim Meister an. Diese Neuerung schafft mehr Flexibilität für Betriebe und Teilnehmende, indem sie verschiedene Lebenssituationen besser berücksichtigt.

MEHR WAHLMÖGLICHKEITEN UND HÖHERE FLEXIBILITÄT

Bisher wurde in Mainz ausschließlich der Kurs zum/zur Geprüfte/r Fachmann/frau für kaufmännische Betriebsführung (FKM) angeboten, der zwar einen höherwertigen Abschluss ermöglichte, jedoch nicht für jeden die optimale Wahl war. Ab Herbst 2025 können Teilnehmende zwischen folgenden Modellen wählen:

- Meisterkurs in Vollzeit (5 Wochen) oder Teilzeit (13 Wochen)
- Geprüfte/r Fachmann/frau für kaufmännische Betriebsführung (FKM) in Vollzeit (6 Wochen) oder Teilzeit (19 Wochen)

Ein großer Vorteil dieser Umstellung ist die gestiegene Flexibilität: Durch die neuen Kursmodelle startet durchschnittlich alle 2-3 Monate ein neuer Teilzeitkurs, was den Zugang zur Weiterbildung erleichtert.

MEISTERVORBEREITUNG TEIL 3 UND FKM: ZWEI WEGE ZUM ERFOLG

Die Meistervorbereitung Teil 3 (MV 3) umfasst 240 Unterrichtseinheiten und vermittelt grundlegende Kenntnisse in BWL, Recht und Personalmanagement. Dieser Kurs ist gewerksübergreifend und endet mit einer prüfungsrelevanten Zwischenprüfung. Alternativ gibt es den FKM, der dieselben 240 Unterrichtseinheiten enthält, jedoch um 60 Einheiten in Kommunikation und Projektmanagement erweitert ist. Dadurch ist die Prüfung anspruchsvoller, aber die Absolventen erhalten einen eigenständigen Abschluss auf DQR-Niveau 5 (vergleichbar mit Techniker- und Fachwirtsabschlüssen).

Meisterschüler können freiwillig den höherwertigen Abschluss anstreben, der auf die Meisterausbildung angerechnet werden kann. Seit 2024 besteht zudem die Möglichkeit, nach dem FKM-Kurs eine vereinfachte Meisterprüfung abzulegen.

EINE ZUKUNFTSWEISENDE NEUAUSRICHTUNG

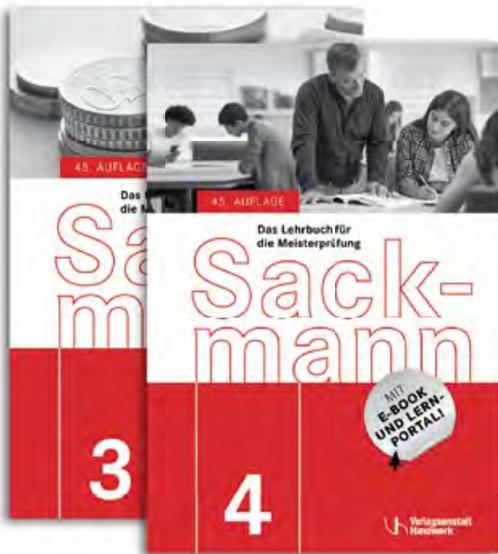
Durch diese Anpassungen schafft die Handwerkskammer Rheinland mehr Flexibilität für Betriebe und Teilnehmende. Die Reform der Kursstruktur ist ein wichtiger Schritt, um die Weiterbildung im Handwerk an die Bedürfnisse der modernen Arbeitswelt anzupassen.



Weitere Informationen zur Anmeldung und den Kursinhalten finden Sie unter: [hwk.de](https://www.hwk.de)



vh-buchshop.de
fürs Handwerk



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

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

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

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

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

Hauptgeschäftsführer
Georg Stoffels (l.) und
Präsident Marco Herwartz



Foto: © Handwerkskammer Aachen

»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-

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

Georg Stoffels, Hauptgeschäftsführer der HWK Aachen

werkerparkausweis. 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 / smartboj10

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 sorge 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 Marktengpässe 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 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.



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



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 KUNDEN 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 berufsdiplom.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 »frisier« 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 Botschaften 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 Jugendaussprache 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 Jugendarbeit 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 Jugendarbeit 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 Werbeatikel 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



SIGNAL IDUNA 
füreinander da

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: © Anshu Talreja/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 Unterhaltspflichten – 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



Photo: © iStock/Andreas Elstermann, Siempreverde22, Lujcco, EHStock

und willst das allen zeigen?

Mach mit bei Handwerks | Miss & Mister!



Handwerks Miss Mister



@missmisterhandwerk



@missmisterhandwerk

EINE AKTION VON



DEUTSCHES
HANDWERKS
BLATT



SIGNAL IDUNA 

JETZT HIER
BEWERBEN





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

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



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

GOLD

AUF DER SUCHE NACH WERTSTABILITÄT



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](https://www.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?

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**

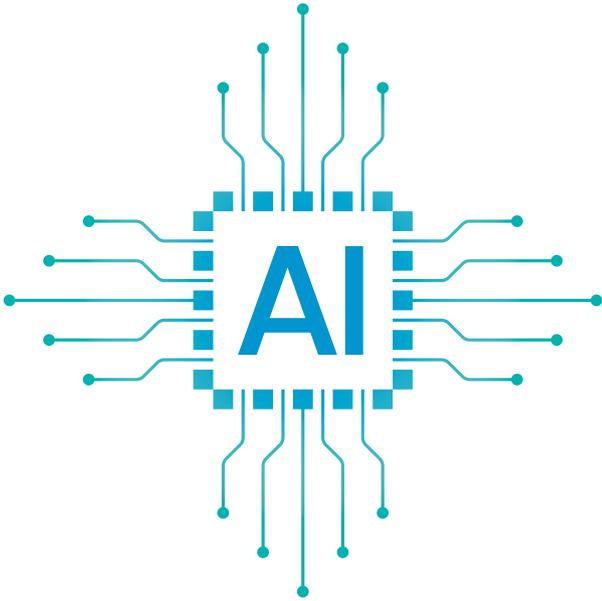
Präsentieren Sie
Ihren Beitrag
zum **Klimaschutz!**

Ein gemeinsames Projekt von
Fristads und **Handwerksblatt**



DEUTSCHES
**HAND
WERKS
BLATT**

FRISTADS
100
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/ihmetkose

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-E3

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 Umgebungsgereusche 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 AUFGESTELTLEM 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-Handschalte, 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 Fahrtstest 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**



Foto: © Kia

Text: **Brigitte Klefisch**

Kuidaore. Stadt, wo man bis zum Umfallen isst.« Osaka gilt als die Hauptstadt der Kulinariik. 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.



Foto: © Expo 2025

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: © Remolo Ianni/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: © Khunspiv/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: © Maymimgaz/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: © Ugea/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: © lim0007/123RF.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: © georguedy/123RF.com

suu:m WERKZEUGE im Fokus

In unserer
DIGITHEK
KOSTENLOS:
[digithek.de/
werkzeuge](https://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!**





»Welcome Center« helfen bei der Fachkräftesicherung

ALLE VIER HANDWERKSKAMMERN IN RHEINLAND-PFALZ HABEN JETZT EIN »WELCOME CENTER«. HIER WERDEN ARBEITGEBER UND INTERNATIONALE FACHKRÄFTE BEI FRAGEN RUND UM BERUFSANERKENNUNG ODER QUALIFIZIERUNG UNTERSTÜTZT.

Text: *Kirsten Freund*

Fachkräftemangel ist ein Thema in vielen Handwerksbetrieben, der Bewerbermarkt ist leergefegt. Nicht wenige Firmen möchten deshalb Maurer, Gerüstbauer, Bäcker, Friseure oder Kfz-Mechatroniker im Ausland rekrutieren. Häufig haben sie die Fachkräfte auch schon kennengelernt, wissen aber nicht, wie das Verfahren abläuft, wenn die Person in einem Drittstaat lebt, also außerhalb der EU. Wird der Berufsabschluss in Deutschland anerkannt, wie läuft die Einreise und der Visum-Antrag ab, wo gibt es Sprachkurse, kann ich sicher sein, dass der neue Mitarbeiter oder die Mitarbeiterin bleiben darf? Mit ihren Fragen können sich die Betriebe an das »Welcome Center« bei ihrer Handwerkskammer wenden. Seit 2015 gibt es die »Welcome Center« bereits bei den Industrie- und Handelskammern. Nun wurde das Angebot auf die vier Handwerkskammern im Land ausgeweitet.



Die »Welcome Center« verstehen sich als Lotsendienste. Sie helfen selbst oder vermitteln passende Kontakte.

Gemeinsam mit Arne Rössel, Hauptgeschäftsführer der IHK-Arbeitsgemeinschaft Rheinland-Pfalz, sowie Axel Bettendorf, Geschäftsführer der Arbeitsgemeinschaft der Handwerkskammern Rheinland-Pfalz, unterschrieb Wirtschaftsministerin Daniela Schmitt Ende Januar eine entsprechende Kooperationsvereinbarung.

Die »Welcome Center« bei den Handwerkskammern sollen Lotsendienste für die Betriebe und die Bewerber sein, sagt Axel Bettendorf. »Wir helfen mit ganz konkreten Angeboten, die Fachkräfte zu den Betrieben zu bringen und dort zu integrieren.« Dabei sei die Feststellung der Qualifikation der Fachkräfte eine der zentralen Aufgaben.

»Wir sind oft einfacher zu erreichen als die Ausländerbehörde und können bei vielen Fragen direkt weiterhelfen, vor allem bei der Berufsankennung«, betont Stefan Gustav vom »Welcome Center« der Handwerkskammer Koblenz. Gerade hat er einen Friseurunternehmer

aus Koblenz beraten, der es zunächst anderthalb Jahre lang auf eigene Faust versucht hatte, einen Friseur aus der Türkei nach Deutschland zu holen. »Der Friseur hatte einwandfreie Papiere, deshalb konnte ich ihm einen Gleichwertigkeitsbescheid ausstellen. Wenn er einen adäquaten Arbeitsvertrag bekommt, steht der Einreise und Beschäftigung nichts im Wege«, berichtet Stefan Gustav. Er hat dem Friseurunternehmer empfohlen, ein beschleunigtes Verfahren für die Einreise von Fachkräften aus Drittstaaten bei der Zentralen Ausländerbehörde Rheinland-Pfalz zu beantragen. »Das kostet zwar 411 Euro, aber die Behörde übernimmt dann die bürokratische Abwicklung. Wenn alles gut läuft, kann der neue Mitarbeiter innerhalb von etwa acht Wochen in Koblenz anfangen.«

Die Beraterinnen und Berater, die größtenteils schon viele Jahre Erfahrung mit der Thematik der Fachkräfteeinwanderung im Handwerk haben, sind gleichzeitig Ansprechpartner für die internationalen Fachkräfte selbst. Nicht nur bei Fragen zur Anerkennung von Qualifikationen, sondern auch, wenn es darum geht, sich in der neuen Heimat zu orientieren und zu integrieren.

Parallel zur Ausweitung der regionalen »Welcome Center« auf die vier Handwerkskammern will die Landesregierung die Informationsplattform »make-it-in.rlp«

SERVICELISTUNGEN:

Für Unternehmen:

1. Arbeits- und Aufenthaltsrecht
2. Rekrutierung/Gewinnung ausländischer Fachkräfte
3. Integration am Arbeitsplatz
4. Netzwerkaufbau

Für internationale Fachkräfte:

1. Information und Orientierung
2. Anerkennung von Qualifikationen
3. Sprachförderung
4. Vermittlung und Integration

ausbauen und verbessern, auf der sich die internationalen Fachkräfte über die Einreise sowie über Leben und Arbeiten in Rheinland-Pfalz informieren können. make-it-in.rlp.de

ANSPRECHPARTNER BEI DEN »WELCOME CENTERN«

Anlaufstellen für Betriebe und internationale Fachkräfte bei den Handwerkskammern

Die folgenden Beraterinnen und Berater bei den vier rheinland-pfälzischen Handwerkskammern können zu allen Fragen rund um

die Fachkräfteeinwanderung kontaktiert werden. Eine ihrer zentralen Aufgaben ist die Feststellung der Qualifikation der Fach-

kräfte. Auch bei Fragen zu Rekrutierung im Ausland oder Integration im Betrieb helfen sie weiter oder vermitteln Kontakte.

HANDWERKSKAMMER DER PFALZ



Elisa Ordonio
Telefon 0631 3677 228
E-Mail: eordonio@hwk-pfalz.de
hwk-pfalz.de

HANDWERKSKAMMER TRIER



Oksana Ramelli
Telefon 0651 207 198
E-Mail: oramelli@hwk-trier.de
hwk-trier.de

HANDWERKSKAMMER KOBLENZ



Stefan Gustav
Telefon 0261 398 309
E-Mail: stefan.gustav@hwk-koblenz.de
hwk-koblenz.de

HANDWERKSKAMMER RHEINHESSEN



Britta Schmitt
Telefon 06131 9992 343
E-Mail: welcomecenter@hwk.de
hwk.de

Friseure: »Der wirtschaftliche Druck auf die Salons ist groß«

DIE BRANCHE LEIDET UNTER DER KONKURRENZ ZU BILLIG-FRISEUREN UND IST DURCH RÜCKFORDERUNGEN DER CORONA-SOFORTHILFE VERUNSICHERT.



Dirk Kleis (oben), Geschäftsführer beim Landesverband Friseur & Kosmetik Rheinland, beobachtet mit Sorge die Situation in der Friseurbranche. Ein Lichtblick: Die Ausbildungszahlen steigen auf Bundesebene wieder leicht, nachdem sie zuletzt stark eingebrochen waren.

Text: Kirsten Freund

Die Stimmung im rheinland-pfälzischen Friseurhandwerk ist nicht gut. Zum wirtschaftlichen Druck kommt bei vielen Friseuren das Gefühl, bei den Corona-Hilfen ungerecht behandelt worden zu sein. Viele von ihnen bekommen seit Jahresbeginn Post von der Förderbank ISB mit Rückforderungen von Corona-Soforthilfen. Wir haben mit Dirk Kleis, Geschäftsführer des Landesverbandes Friseur & Kosmetik Rheinland, über die wirtschaftliche Situation, aktuelle Ausbildungszahlen und Handlungsempfehlungen bei den Corona-Soforthilfen gesprochen.

WIRTSCHAFTLICHE SITUATION UND UMSATZ

Rund 80.500 eingetragene Friseurbetriebe gibt es derzeit in Deutschland, davon knapp 3.000 in Rheinland-Pfalz. »Von den 80.500 Betrieben arbeiten 48 Prozent unterhalb einer Umsatzgrenze von 50.000 Euro«, berichtet Dirk Kleis. Nochmal 29 Prozent der Betriebe haben einen Jahresumsatz von 50.000 bis

125.000 Euro. »Drei Viertel aller Betriebe haben also einen Jahresumsatz von unter 125.000 Euro. Das zeigt, wie klein die Betriebsstrukturen sind.« 30 Prozent der Friseure arbeiten sogar unterhalb der Kleinunternehmergrenze von 25.000 Euro Umsatz und zahlen deshalb keine Umsatzsteuer. »Sie haben kein Personal, keine Auszubildenden und sehr häufig keinen stehenden Salon«, berichtet Kleis. »Sofern sie sich an alle Regeln halten, ist das auch legal. Da aber jeder dritte Betrieb so arbeitet, ist das doch ein erhebliches Problem für die Branche. Kleinunternehmer können ihre Leistungen 19 Prozent billiger anbieten als der reguläre Friseur in seinem Salon.« Die Forderung des Friseurhandwerks an die Politik ist deshalb eine Reduzierung der Mehrwertsteuer auf sieben Prozent. Man treffe bei dem Thema auf offene Ohren, konkrete Zusagen gebe es aber von keiner Partei. Eine weitere Forderung ist eine verstärkte Kontrolle durch die Finanzkontrolle Schwarzarbeit (FKS) beim Zoll und durch die Handwerkskammern. Neben der unfairen Konkurrenz durch Billigfriseure und Schwarzarbeit belastet die Salons, dass Kundinnen und Kunden seltener zum Friseur gehen.

! Rückforderung der Soforthilfe? Der Verband rät Friseuren, Widerspruch einzulegen und unterstützt dabei.

AUSBILDUNG

»Der Ausbildungsmarkt im Friseurhandwerk ist bundesweit wie auch in Rheinland-Pfalz zuletzt deutlich eingebrochen«, berichtet Dirk Kleis. »In Deutschland gibt es aktuell noch etwa 13.500 Azubis. Vor 15 Jahren waren das über 40.000.« In Rheinland-Pfalz gab es 2024 insgesamt 327 neu abgeschlossene Auszubildungsverhältnisse, acht Prozent weniger als im Vorjahr. Ein positiver Lichtblick: »Im Bundestrend gab es zuletzt einen leichten Anstieg, zum ersten Mal seit vielen Jahren.« Auffällig sei eine steigende Zahl von männlichen Azubis, die inzwischen ein gutes Drittel aller Azubis ausmachen. »Leider haben wir aber mit 25 bis 30 Prozent relativ hohe Abbruchquoten.« Der Verband appelliert deshalb an die Betriebe, mehr Engagement in die Qualität der Ausbildung zu investieren und wünscht sich mehr Berufsorientierung an den Schulen. Um die Ausbildung attraktiver zu machen, hat der Verband im Herbst einen neuen Ausbildungstarifvertrag abgeschlossen, der inzwischen allgemeinverbindlich ist. »Damit haben wir in unserem Verbandsgebiet aktuell mit die höchsten Ausbildungsvergütungen.«

RÜCKFORDERUNG DER CORONA-SOFORTHILFE

Im März 2020, ganz am Anfang der Pandemie, wurde die Corona-Soforthilfe durch den Bund ins Leben gerufen. Solo-Selbstständige, Freiberufler und kleine Unternehmen haben kurzfristig bis zu 9.000 Euro erhalten, teilweise auch bis zu 15.000 Euro. Damit sollten sie ihren Liquiditätsbedarf für drei Monate abdecken können, es war die Zeit des ersten Lockdowns. Die Gelder wurden über die Landesbanken ausgezahlt. Damals wurde vielfach kommuniziert, dass es sich nicht um Darlehen, sondern um Zuschüsse handelt. »Im vergangenen Jahr haben die Landesbanken allerdings alle Zuwendungsempfänger aufgefordert, ihre wirtschaftliche Situation

im Antragsmonat und den zwei Folgemonaten darzulegen«, berichtet Kleis. Die Banken wollten wissen, ob die Liquiditätseingänge tatsächlich bestanden haben. Hier kommt eine Besonderheit des Friseurhandwerks ins Spiel: Als die Salons am 4. Mai 2020 wieder öffnen durften, kamen die Kunden scharenweise. »Die Friseure haben im Mai und Juni teilweise zwölf Stunden gearbeitet und entsprechend hohe Umsätze generiert«, erzählt Dirk Kleis. »Wenn man nun rückwirkend die Liquiditätseingänge berechnet, fallen die meisten Friseure raus.« Bei den Förderkriterien wurde auch nicht berücksichtigt, dass im Friseurhandwerk während der Pandemie erhebliche Hygieneaufwendungen erfüllt werden mussten. So sind durch Mindestabstände viele Bedienplätze nicht nutzbar gewesen, was zu erheblichen Umsatzeinbußen führte. Auch die hohen Hygienestandards und weitere Schutzmaßnahmen haben damals zu hohen wirtschaftlichen Belastungen geführt. Noch dazu sei aktuell strittig, ob Personalkosten und Unternehmerlohn angerechnet werden können. »Diese Dinge berücksichtigt die ISB nicht, was dazu führt, dass viele Friseure in Rheinland-Pfalz nun einen Rückforderungsbescheid erhalten haben, was zu großer Unruhe und Verärgerung geführt hat.«

WAS TUN?

Der Verband rät betroffenen Friseuren, gegen die Rückforderung Widerspruch einzulegen. Innungsmitglieder werden dabei vom Verband unterstützt, alle anderen können den Widerspruch selbst einlegen oder sich Rechtsbeistand holen. Es könnte sich lohnen, denn, so Kleis: »Wir haben Zweifel daran, ob das, was heute berechnet wird, in Einklang zu dem steht, was damals kommuniziert wurde. Es gibt bereits viele anhängige Rechtsverfahren zu diesem Thema und in Baden-Württemberg mehrere Urteile, die die Rückzahlungsbescheide in erster Instanz aufgehoben haben.«

ÖFFENTLICHE AUFTRÄGE IN RHEINLAND-PFALZ: AB 1. APRIL NUR NOCH MIT E-RECHNUNG

Handwerksbetriebe und andere Unternehmen, die mit der öffentlichen Hand in Rheinland-Pfalz zusammenarbeiten, dürfen ihre Rechnungen ab 1. April 2025 nur noch als E-Rechnung im Format XRechnung einreichen. Das sieht die E-Rechnungs-Verordnung des Landes vor. Seit April 2020 war es den Unternehmen überlassen, ob sie die Rechnung auf klassi-

schem Weg einreichen oder als E-Rechnung. Diese Übergangsfrist endet Ende März. Die Unternehmen müssen sich hierzu zunächst auf dem E-Rechnungsportal ZRE des Landes (mit eigener Umsatzsteuer-ID) registrieren. Danach können sie die E-Rechnungen an Rechnungsempfänger in Rheinland-Pfalz und dem Saarland in der aktuell gültigen Fassung der

XRechnung auf dem Portal hochladen. Alternativ können sie die Rechnung von der im Profil hinterlegten ZRE-E-Mail-Adresse an ZRE-rlp@Poststelle.rlp.de schicken. Rechnungen im ZUGFeRD-Format sind auch möglich. PDF-Dateien werden nicht akzeptiert, da es sich hierbei nicht um eine E-Rechnung handelt. e-rechnung.service.rlp.de



Berufsinformationsmesse Ingelheim/Bingen 2025

HANDWERK ÜBERZEUGT ALS ZUKUNFTSPERSPEKTIVE



Fotos: © IHK/Stephan Sommer

Unten: Ein interessierter Schüler probiert sich am Stand der Handwerkskammer aus

Die Schülerinnen und Schüler notieren ihre Eindrücke





Es gab auch eine Last-Minute-Börse



Text: **Christoph Visone**...

Im Februar öffnete die Berufsinformationsmesse (BIM) Ingelheim/Bingen ihre Türen und bot Jugendlichen wertvolle Orientierung für ihre berufliche Zukunft.

Zahlreiche Handwerksbetriebe stellten ihre Ausbildungsberufe vor und luden Besucher zu interaktiven Erlebnissen ein, etwa an einem Baggersimulator. Unternehmen wie Karl Gemünden und Boehringer Ingelheim informierten über Berufe wie Maurer, Elektroniker und Mechaniker.

Auch die Handwerkskammer Rheinhessen war mit einem eigenen Stand vertreten und informierte umfassend über alle Handwerksberufe, Karriere- und Weiterbildungsmöglichkeiten. Besonders gefragt war die Beratung der KAUSA-Servicestelle Rheinland-Pfalz, die gezielt Menschen mit Migrationshintergrund über die Chancen im Handwerk aufklärte.

Dominik Ostendorf, stellvertretender Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer Rheinhessen betonte: »Die Berufsinformationsmesse verzeichnete auch in diesem Jahr einen Ausstellerrekord. Zahlreiche Firmen aus dem Handwerk waren vor Ort und haben in und vor dem KING in Ingelheim um Schülerinnen und Schüler geworben. Die Messe war sehr gut besucht und auch am Stand der Handwerkskammer Rheinhessen

konnten zahlreiche junge Menschen für eine Karriere im Handwerk begeistert werden. Auch die KAUSA-Servicestelle Rheinland-Pfalz hatte den ganzen Tag über viel zu tun und konnte Menschen mit Migrationshintergrund über die Chancen im Handwerk aufklären. Insgesamt war die Berufsinformationsmesse Ingelheim wieder hervorragend organisiert, besucht und sehr erfolgreich.«

Auch Eltern konnten sich beraten lassen, um ihre Kinder bestmöglich bei der Berufswahl zu unterstützen. Die Messe machte deutlich: Das Handwerk bietet sichere und vielseitige Karriere-möglichkeiten. Der große Andrang zeigte, dass viele Jugendliche das Handwerk als interessante Option für ihre Zukunft sehen.

Anzeige

Mit unseren BGM-Angeboten Herausforderungen bewältigen und Krisen meistern.

Ich bin aktiv
FÜR MEINE GESUNDHEIT

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

Europäische Kunsthandwerkstage –ETAK

VOM 4. BIS 6. APRIL 2025

Anfang April 2025 finden die Europäischen Tage des Kunsthandwerks (ETAK) statt, ein jährliches Ereignis, das Kunsthandwerkerinnen, Kundhandwerker und Kreative in ganz Europa zusammenbringt. In Deutschland öffnen in mittlerweile 11 Bundesländern zahlreiche Werkstätten, Ateliers und Museen ihre Türen, um Einblicke in die vielfältige Welt des Kunsthandwerks zu gewähren. Das diesjährige Motto lautet »Kunsthandwerk baut Brücken«.

In der Region Rheinhessen, insbesondere in Mainz und Umgebung, beteiligen sich einige Kunsthandwerkerinnen an den ETAK. Besucherinnen haben die Möglichkeit, hinter die Kulissen zu schauen, an Workshops teilzunehmen und die kreativen Prozesse hautnah zu erleben. Die Veranstaltungen sind für alle Altersgruppen geeignet und bieten ein breites Spektrum an Aktivitäten, von traditionellen Handwerkstechniken bis hin zu modernen Designansätzen.

Die ETAK bieten eine hervorragende Gelegenheit, die lokale Kunsthandwerksszene zu unterstützen und einzigartige, handgefertigte Produkte zu entdecken. Der Eintritt zu den Veranstaltungen ist kostenlos. Weitere Informationen und eine Übersicht der teilnehmenden Betriebe in Rheinhessen finden Sie auf der offiziellen Website der Europäischen Tage des Kunsthandwerks.



Fotos: © ETAK, Anne-Kathrin Bunter, Handwerkskammer Rheinhessen

VERKÄUFE

REGALE

neu & gebraucht

Palettenregale
Fachbodenregale
Kragarmregale

WWW.LUCHT-REGALE.DE

Telefon 02237 9290-0

E-Mail info@lucht-regale.de

Treppenstufen-Becker

Besuchen Sie uns auf unserer Homepage.

Dort finden Sie unsere **Preisliste**.

Telefon 048 58 / 188 89 00

www.treppenstufen-becker.de

AUS- UND WEITERBILDUNG

Sachverständiger

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

Bewertungs-Sachverständiger

Sachverständiger für Haustechnik

Bundesweite Schulungen / **Verbandsprüfung**

modal Sachverständigen Ausbildungszentrum

Tel. 0 21 53/4 0984-0 · Fax 0 21 53/4 0984-9

www.modal.de

GESCHÄFTSEMPFEHLUNGEN

WILTRATEC

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

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

Fenster-Beschlag-Reparatur

Versehe gebrochene Eckumlenkungen
mit neuen Bandstählen

CNC Nachbauteile – 3D-Druck

Telefon 01 51/12 16 22 91

Telefax 0 65 99/92 73 65

www.beschlag-reparatur.de

www.handwerksblatt.de

GESCHÄFTSVERKÄUFE

Komplett eingerichteter Malerbetrieb

im nördlichen Ruhrgebiet steht aus gesundheitlichen 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 Betriebseigentum!

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

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.finsternerwalder.eu

CONTAINER
Alle Typen und Größen
neu und gebraucht
Seecontainer, Lagercontainer,
Bürocontainer, Kühlcontainer

Tel. 01805 / 266824
Fax 01805 / 266826

FINSTERWALDER
container

vh-buchshop.de

KAUFGESUCHE

ANKAUF

VON GEBRAUCHTEN

HOLZBEARBEITUNGS-
MASCHINEN

KOMPLETTE

BETRIEBSAUFLÖSUNGEN

MSH and
econd
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 – Komplett 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 Sheholl

☐ Rohbau ☐ Schliessefertigung ☐ Anerkannte Bauleitung

ISMET SHEHOLL
Märkische Str. 54
45500 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:

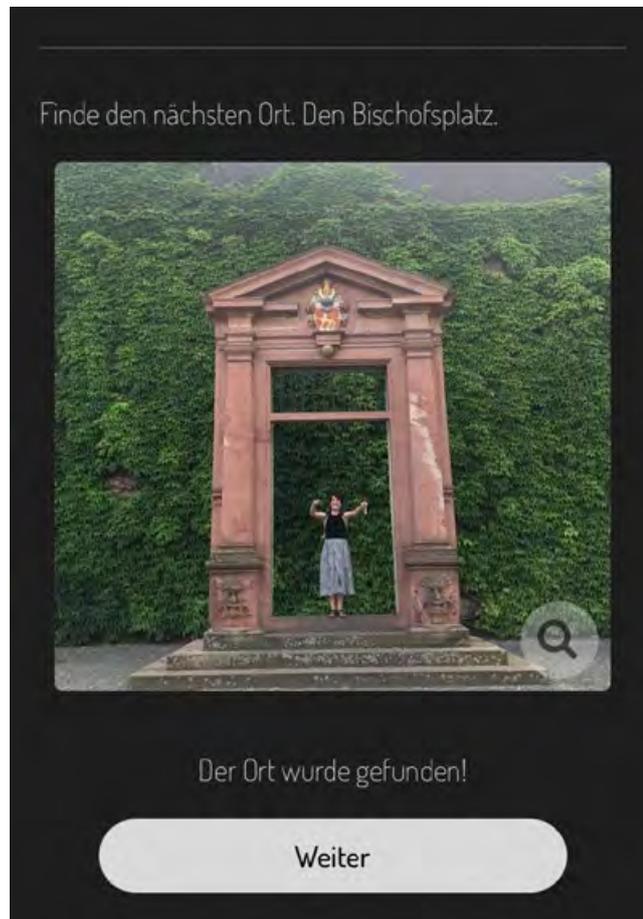
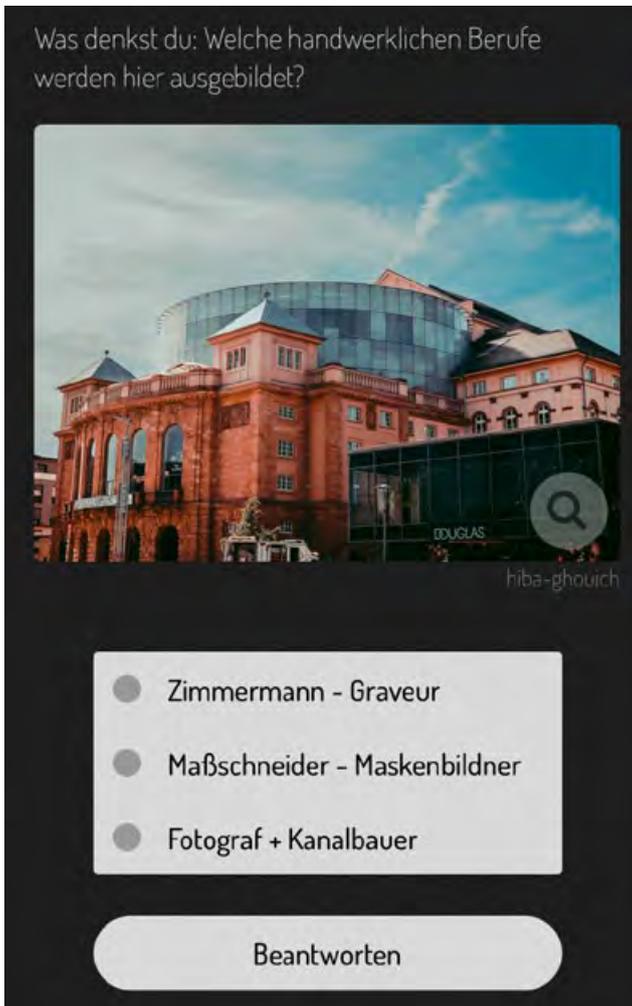
Telefon 0211/39098-75

Telefax 0211-390 98-59

lehmann@verlagsanstalt-handwerk.de

Ein Jahr BerufeRallye in Mainz

HANDWERK SPIELERISCH ENTDECKEN



So sieht die Berufe Rallye in der App aus

Seit einem Jahr begeistert die BerufeRallye in Mainz Schülerinnen, Schüler und Familien für das Handwerk. Die von der Handwerkskammer Rheinhessen ins Leben gerufene Stadtrallye führt die Teilnehmer auf einer rund zwei Kilometer langen Strecke zu 21 Stationen, an denen sie knifflige Rätsel lösen und spannende handwerkliche Berufe kennenlernen.

HANDWERK HAUTNAH ERLEBEN

Die Rallye verbindet Berufsorientierung mit spielerischer Entdeckungstour durch Mainz. An jeder Station erwarten die Teilnehmerinnen und Teilnehmer spannende Rätsel. Egal ob es um die präzise Arbeit eines

Feinwerkmechanikers, die Kreativität eines Raumausstatters oder das Geschick eines Maurers geht – hier wird Handwerk nicht nur erklärt, sondern erlebbar gemacht.

BELIEBTE RALLYE MIT HOHER BETEILIGUNG

Seit ihrem Start wurde die BerufeRallye bereits rund 150 Mal erfolgreich absolviert. Besonders Schulklassen nutzen sie, um ihren Berufsorientierungsunterricht oder Projektwochen praxisnah und spannend zu gestalten. Doch auch Eltern mit ihren Kindern sind begeistert, denn die Rallye bietet eine willkommene Abwechslung und eine unterhaltsame Möglichkeit, mehr über handwerkliche Berufe zu erfahren.

Ein Highlight für viele Jugendliche ist der Selfie-Spot am Bischofsplatz, der die Erlebnisse der Rallye in einem Foto festhält.

EXPANSION NACH ALZEY – HANDWERK UND STADTGESCHICHTE VERBINDEN

Aufgrund der durchweg positiven Resonanz wurde das Konzept mittlerweile erweitert: Auch in Alzey wird es demnächst eine BerufeRallye geben. Hier kombiniert die Route nicht nur die Vorstellung von handwerklichen Berufen, sondern auch Wissenswertes zur Stadtgeschichte.

EINE BELOHNUNG FÜRS MITMACHEN

Neben jeder Menge Spaß winkt den erfolgreichen Teilnehmern eine besondere Anerkennung: Wer alle Stationen meistert, kann sich in der Handwerkskammer Rheinhessen ein hochwertiges Werkzeug als Belohnung abholen – ein Symbol für den Wert des Handwerks und eine Motivation für zukünftige Handwerkerinnen und Handwerker.

JETZT SELBST LOSLEGEN

Die Teilnahme an der BerufeRallye ist kostenlos und kann flexibel durchgeführt werden. Alle Infos und die dazugehörige App zum Download gibt es unter: bit.ly/BerufeRallye.

Mit der BerufeRallye zeigt die Handwerkskammer Rheinhessen, dass das Handwerk nicht nur eine sichere und kreative Zukunftsperspektive bietet, sondern auch jede Menge Spaß macht – und das nun schon seit einem Jahr!



Oben: Der Startpunkt am Gutenberg Museum

Unten: Hauptgeschäftsführerin Anja Obermann und der stellvertretende Hauptgeschäftsführer Dominik Ostendorf bei der Vorstellung vor einem Jahr.

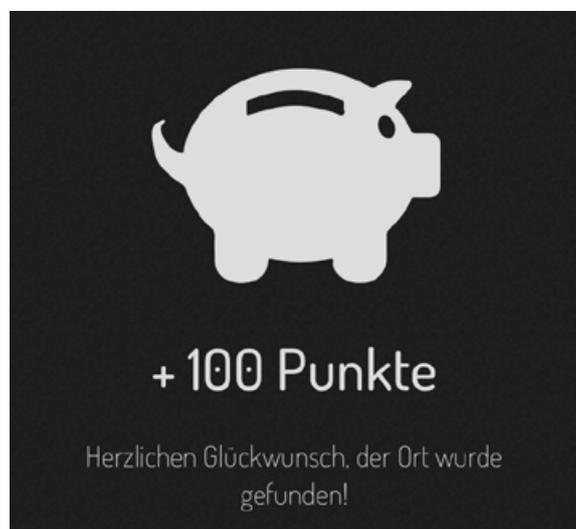


Foto: © Anne-Kathrin Bumber

GRUNDLAGEN DER METALLBEARBEITUNG FÜR ELEKTROTECHNIKER

Die Handwerkskammer Rheinhessen bietet einen neuen Kurs speziell für Elektroniker an, die ihre Kenntnisse in der Metallverarbeitung erweitern möchten. Der Kurs wurde auf Wunsch von Elektrobetrieben entwickelt und wird derzeit testweise angeboten. Ziel ist es, den Teilnehmern die relevanten Grundlagen der Metallverarbeitung praxisnah zu vermitteln.

Lernen am Projekt: Der Schaltkasten als Praxisobjekt. Im Rahmen des Kurses lernen Elektroniker alle essenziellen Fertigkeiten der Metallbearbeitung anhand eines konkreten Projektstücks – eines Schaltkastens. Die Teilnehmer setzen sich intensiv mit Techniken wie Bohren, Feilen, Gewinbeschneiden und Blechbearbeitung auseinander. Dies soll die Fachkräfte optimal

darauf vorbereiten, Metallarbeiten in ihrem Berufsalltag sicher und effizient auszuführen.

Noch freie Plätze verfügbar: Der Kurs ist derzeit in der Testphase, es stehen jedoch noch freie Plätze zur Verfügung. Interessierte Elektroniker und Elektrobetriebe können sich jetzt anmelden und von der praxisnahen Weiterbildung profitieren.

Mehr Informationen und Anmeldung unter:
hwk.de/seminar/ef-auf

 **Anmeldung**
Seminare@hwk.de



DEUTSCHES HANDWERKS BLATT

IMPRESSUM

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

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, Rheinhessen, des Saarlandes, Südwestfalen und Trier

VERLAG UND HERAUSGEBER

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

Verlagsleitung:

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

REDAKTION

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

Chefredaktion:

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

REGIONALREDAKTION

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

LANDESREDAKTION RHEINLAND-PFALZ

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

ANZEIGENVERWALTUNG

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

Anzeigenleitung: Michael Jansen

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

Sonderproduktionen:

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

VERTRIEB/ZUSTELLUNG

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

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

DRUCK

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

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

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

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

Hinweis: Für eine bessere Lesbarkeit wird in diesem Medium das generische Maskulinum für Wörter wie Handwerker, Betriebsinhaber oder Auszubildender verwendet. Selbstverständlich sind immer Frauen, Männer sowie Menschen dritten Geschlechts gemeint.



DEUTSCHES
**HAND
WERKS
BLATT**

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

Foto: © iStock.com/misturti



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