

DEUTSCHES HANDWERKS BLATT

HANDWERKSKAMMER
RHEINHESSEN

№
05
25

Für eine Ausbildung ist es ~~nie~~ zu spät

Im besten Alter eine Buchbinderlehre gestartet

JUBILÄUM
125 Jahre Selbstverwaltung
des Handwerks

BERATUNG
Auslandsaufenthalte so
gefragt wie lange nicht



DEUTSCHES
**HAND
WERKS
BLATT**

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

Foto: © iStock.com/sturti



Unser Service:



IHRE VORTEILE

Gezielte Ansprache!

Ihre Anzeige erscheint direkt unter den redaktionellen Beiträgen.

Direkte Verlinkung!

Mit Link auf Ihre Website oder zur Stellenbeschreibung.

Attraktiver Festpreis!

Nur 200 € zzgl. MwSt. pro Anzeige



SO FUNKTIONIERT'S

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

Wir übernehmen den Rest!

INFOS UND BUCHUNG

digital@verlagsanstalt-handwerk.de



»Unsere Betriebe brauchen
Verlässlichkeit,
Planungssicherheit und eine
Politik, die aktiv gestaltet
und nicht nur verwaltet.«

AUFBRUCH UND FRÜHLING

Liebe Handwerkskolleginnen und Handwerkskollegen,

der Frühling ist die Zeit des Aufbruchs – und in diesem Jahr gilt das ganz besonders: Ein neuer Papst wird gewählt, eine neue Bundesregierung nimmt ihre Arbeit auf. Solche Wechsel sind immer auch mit Hoffnungen verbunden: dass Neues entsteht, dass Bestehendes verbessert wird – manchmal auch mit Befürchtungen, je nach Perspektive.

Ich für meinen Teil wünsche allen, die neu ins Amt kommen, von Herzen viel Erfolg. Dem neuen Papst wünsche ich, dass er die Botschaft von Frieden und Zusammenhalt kraftvoller und wirkungsvoller in die Welt tragen kann als sein Vorgänger. Die Welt hätte es dringend nötig. Der neuen Bundesregierung wünsche ich den Mut, die Tatkraft und die Entschlossenheit, dringend notwendige Reformen anzugehen.

Denn gerade unsere Betriebe brauchen Verlässlichkeit, Planungssicherheit und eine Politik, die aktiv gestaltet und nicht nur verwaltet. Wer baut, saniert,

produziert, ausbildet oder versorgt, weiß: Stillstand ist keine Option. Es braucht jetzt Führung, klare Entscheidungen und Umsetzungswillen. Wir brauchen den wirtschaftspolitischen Turnaround, eine Neujustierung der Rahmenbedingungen – im Interesse unserer gesamten Wirtschaft und insbesondere für die Menschen, die mit ihrer täglichen Arbeit unser Land am Laufen halten: Sie, liebe Handwerkerinnen und Handwerker.

Lassen Sie uns gemeinsam hoffen – und noch wichtiger: anpacken, wo wir können.

Ich wünsche Ihnen einen erfolgreichen Frühling voller neuer Chancen und bleibender Zuversicht.

IHR HANS-JÖRG FRIESE

PRÄSIDENT DER HANDWERKSKAMMER
RHEINHESSEN



KAMMERREPORT

- 6** Mit 56 eine handwerkliche Ausbildung anfangen
- 8** Handwerk attraktiv
- 10** Fachkräfte gesucht – Chancen vergeben?
- 12** Bäckerei nur mit Sauerteigbrot
- 14** Girlsday in der HWK



S
6

Peter Hellmann lernt im besten
Alter den Beruf des Buchbinders



S
12

Mainzer Bäckerei macht
Brot nur aus Sauerteig

Fotos: © Anne-Kathrin Brunner



POLITIK

- 15** Nachhaltige Arbeitskleidung
- 16** Das steht im Koalitionsvertrag
- 18** Interview: »Den Wert der Arbeit anders einschätzen«



BETRIEB

- 20** Diversifikation: Der feine Unterschied zwischen Investieren und Zocken
- 22** Auslandsaufenthalte so gefragt wie lange nicht
- 26** Bauhandwerk: So sichern Sie Ihren Werklohn ab
- 28** BFH-Urteil: Privatfahrten mit dem Firmen-Pickup?
- 30** Nachfolge: Aus zwei mach eins
- 32** Handwerkskammern: Seit 125 Jahren im Einsatz



TECHNIK & DIGITALES

- 36** Smarte Türschlösser
- 40** E-Bike-Leasing: Lohnt sich die Übernahme?



GALERIE

- 42** Oman, Land zwischen Moderne und Tradition
- 44** »Du darfst laut sein!«



RHEINLAND-PFALZ

- 48** Kommunale Wärmeplanung: Was heißt das für das Handwerk?
- 50** Lage im Baugewerbe bleibt angespannt



KAMMERREPORT

- 52** BerufsInformationsmesse in Alzey
- 53** Berufsanerkennungsmesse in Mainz
- 54** Ankündigung Ferienprogramm
- 56** Konjunkturumfrage im Rheinhessischen Handwerk
- 58** Spass und Witz
- Impressum



S
40

Geleaste E-Bikes sind als Diensträder im Handwerk beliebt. Was tun, wenn der Leasingvertrag ausläuft?

Foto: © David Fuentes / stock.adobe.com

Zweiter Bildungsweg mit Fadenheftung

WARUM EIN 56-JÄHRIGER IT-EXPERTE SEINE KARRIERE AN DEN NAGEL HÄNGT, UM HANDBUCHBINDER ZU WERDEN – UND WAS DAS HANDWERK DAVON LERNEN KANN.



Peter Hellmann ist stolz auf seine Arbeiten in der Buchwerkstatt

Fotos: © Anne-Kathrin Brunner

»ICH BIN DREIMAL SO ALT WIE MEINE MITSCHÜLER«

Drei Jahrzehnte lang arbeitete Hellmann als IT-Consultant und IT-Architekt, weltweit unterwegs, spezialisiert auf Business Continuity Management. »Ich habe Notfallszenarien für große Unternehmen geplant und begleitet – teilweise während realer Katastrophen. Aber irgendwann war klar: Ich will nicht mehr. Nicht mehr reisen, nicht mehr Bildschirm, keine beratungs-resistenten Kunden mehr.«

Nach einer gesundheitlichen Krise und dem Tod seiner Mutter, die er gepflegt hatte, war der Weg frei für etwas Neues – aber nicht Beliebiges. »Ich wollte was mit den Händen machen. Bücher faszinieren mich. Und so bin ich in der Buchbinderei gelandet.«

Text: **Christoph Visone**...

In der Buchwerkstatt Rheinhessen riecht es nach Handwerk. In der Ecke liegt ein Gesetzestext von 1899 auf dem Werkstisch – bereit zur Restaurierung. Hier begegnet man einem Auszubildenden, der nicht nur mit den Büchern fein umgehen kann, sondern auch mit Lebensentscheidungen.

Peter Hellmann ist 56 Jahre alt. In einem Alter, in dem andere auf die Rente blicken, hat er einen ganz neuen Weg eingeschlagen – und sich für eine Ausbildung zum Handbuchbinder entschieden.

ZWISCHEN PAPPE UND PARAGRAFEN

Sein Einstieg in die Buchwerkstatt begann klassisch: Er stand mit dem Lebenslauf vor der Tür. Die Meisterin Christine Merkel-Köppchen war überrascht, aber offen – und nahm ihn für ein Praktikum an. »Was Herr Hellmann in diesen zwei Monaten geleistet hat, war beeindruckend«, sagt sie. »Seine Motivation, seine Erfahrung und sein handwerkliches Geschick waren auf Anhieb spürbar.«

Ein Jahr später ist er fester Auszubildender – und mitendrin im traditionellen Handwerk. Er baut Kästchen,

zieht Buchdecken auf, restauriert alte Bände und sticht mit Hingabe Kapitale. »Das ist meine Lieblingsarbeit«, sagt er. »Es ist meditativ, präzise – und ein kleiner Zauber, der aus Faden und Fingerspitzengefühl entsteht.«

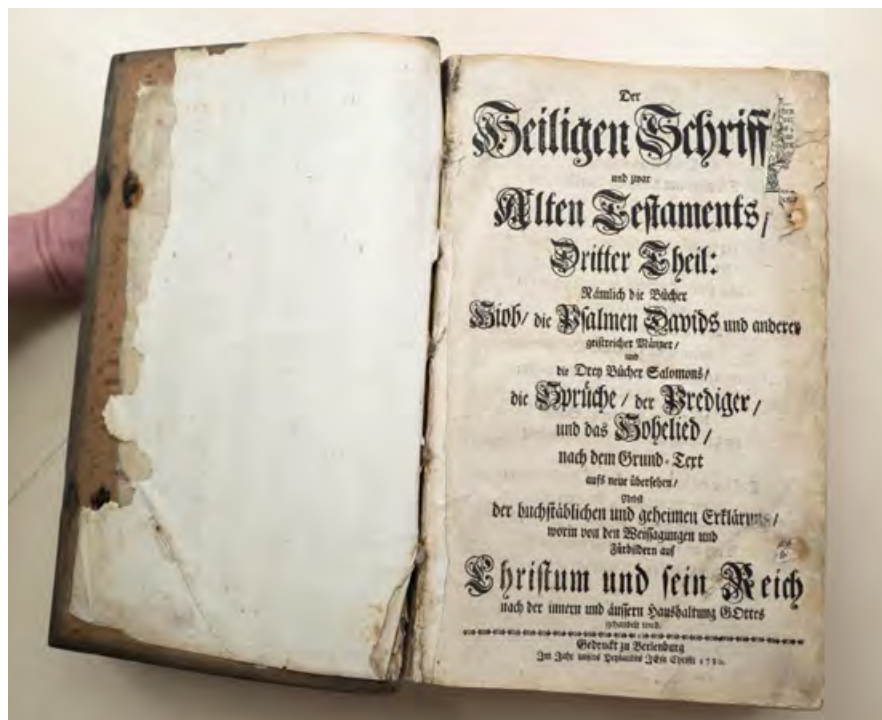
BÜROKRATIE ALS BILDUNGSBREMSE

Sein Weg in die Berufsschule war allerdings alles andere als magisch. Die zuständige Schule in Frankfurt verweigerte ihm zunächst die Aufnahme – aus Altersgründen. In Rheinland-Pfalz gilt die Berufsschulpflicht bis 26. Danach zahlt das Land keine Schulbeiträge mehr an andere Bundesländer. Das bedeutete: keine Schulaufnahme, keine Prüfungen.

»Da spricht man vom Fachkräftemangel und Lebenslangem Lernen – und dann darf ich nicht mal zur Schule«, sagt Hellmann. Erst durch massiven Einsatz seiner Ausbilderin und eine individuelle Sonderregelung wurde ihm der Zugang gewährt. »Ein Erfolg – aber nur, weil wir nicht locker gelassen haben. Es darf nicht sein, dass Bürokratie den Zugang zum Handwerk blockiert.«



Fotos: © Anne-Kathrin Bräuer



AUSBILDUNG NEU DENKEN

Christine Merkel-Köppchen ist überzeugt: Das Handwerk braucht neue Wege. Bereits bei ihrer vorherigen Auszubildenden hatte sie eine sogenannte Verbundausbildung initiiert, bei der zwei Betriebe sich einen Auszubildenden teilen – eine Win-win-Situation für beide Seiten.

»Wir müssen umdenken«, sagt sie. »Viele Handwerksberufe sterben nicht, weil das Interesse fehlt, sondern weil die Strukturen es Interessierten schwer machen. Dabei gibt es großartige Menschen wie Herrn Hellmann, die mit Erfahrung, Haltung und Begeisterung das Handwerk bereichern können.«

VOM RECHENZENTRUM AUF DIE WALZ?

Was ihn nach der Ausbildung erwartet? »Vielleicht gehe ich auf die Walz – als freier Geselle«, sagt Hellmann. Schon jetzt hat er Kontakt zu mehreren Buchbindereien im In- und Ausland aufgenommen, bei denen er später hospitieren möchte. »Man lernt viel, wenn man andere Werkstätten sieht. Jede hat ihre eigenen Techniken und Kniffe.«

Dass ein Mann mit jahrzehntelanger Berufserfahrung noch einmal ganz von vorn anfängt, ist eine Seltenheit – aber keine Einmaligkeit. Hellmann hofft, dass seine Geschichte Mut macht. »Ich möchte zeigen: Es ist nie zu spät, etwas Neues zu beginnen. Vor allem, wenn es das Herz erfüllt.«



Handwerk attraktiv

MIT MODERNER KOMMUNIKATION UND KLAREM PROFIL ZU NEUEN MITARBEITERN –
WORKSHOPS DER HANDWERKSKAMMER RHEINHESSEN ZEIGEN PRAXISNAHE WEGE
ZUR FACHKRÄFTEGEWINNUNG UND -BINDUNG



Auch Eigenarbeit stand bei den Teilnehmenden auf dem Plan

Text: *Christoph Visone*

Der Fachkräftemangel bleibt eine der größten Herausforderungen für Handwerksbetriebe. Um den Wandel aktiv zu gestalten, veranstaltete die Handwerkskammer Rheinhessen im April die Workshopreihe »Handwerk Attraktiv – Mitarbeiter finden, binden, halten« unter der Leitung von Kathrin Post-Isenberg. Mehrere Teilnehmerinnen und Teilnehmer erarbeiteten Strategien, wie Handwerksbetriebe in Zeiten des demographischen Wandels und veränderter Erwartungen von Bewerbenden bestehen können.

DIE KLASSISCHEN WEGE FUNKTIONIEREN NICHT MEHR

Eines wurde in den Workshops schnell deutlich: Herkömmliche Methoden wie Zeitungsannoncen oder simple Mundpropaganda reichen nicht mehr aus. Junge Talente erwarten digitale Ansprache, Transparenz und eine klare Arbeitgebermarke. Betriebe müssen nicht nur sichtbar werden, sondern auch zeigen, was sie als Arbeitgeber besonders macht – und das authentisch, modern und auf Augenhöhe.

MITARBEITERGEWINNUNG IST MEHR ALS EINE STELLENANZEIGE

Zentraler Ansatzpunkt: Die eigene Unternehmenskommunikation modernisieren und gezielt ausbauen. Dazu gehört eine mobilopti-

Die Workshop-Teilnehmerinnen und Teilnehmer sind gespannt auf die Möglichkeiten der Mitarbeitergewinnung

mierte Karriereseite mit echten Fotos, klaren Aufgabenbeschreibungen und kurzen Bewerbungsmöglichkeiten per Klick oder QR-Code. Social Media soll nicht nur für Kundenwerbung, sondern gezielt für Recruiting genutzt werden. »Es ist entscheidend, dort präsent zu sein, wo sich die Zielgruppe aufhält«, betonte Kathrin Post-Isenberg.

MITARBEITER ALS AUTHENTISCHE BOTSCHAFTER

Ein weiterer wichtiger Aspekt ist die Einbindung der bestehenden Mitarbeitenden: Wer zufriedene Teammitglieder aktiv für Empfehlungsmarketing nutzt, gewinnt mehr als durch jede klassische Anzeige. Mitarbeiter, die ihre Arbeit gerne präsentieren, sind glaubwürdige Werbeträger – gerade in Zeiten, in denen persönliche Empfehlungen stärker wirken als Hochglanzbroschüren.

WEITERFÜHRENDE UNTERSTÜTZUNG DER HANDWERKSKAMMER

Mit Angeboten wie der »Social Recruiting Akademie« und individuellen Beratungen unterstützt die Handwerkskammer Rheinhessen Betriebe dabei, ihre Sichtbarkeit zu erhöhen und rechtliche Stolperfallen bei der Online-Kommunikation zu vermeiden

TIPPS FÜR DIE PRAXIS

Employer Branding entwickeln:

Warum sollte jemand gerade hier arbeiten? Authentische Einblicke statt Hochglanzversprechen.

Social Media nutzen:

Mit kurzen, echten Videos und Bildern Einblicke in den Arbeitsalltag geben.

Schnelle Bewerbung ermöglichen:

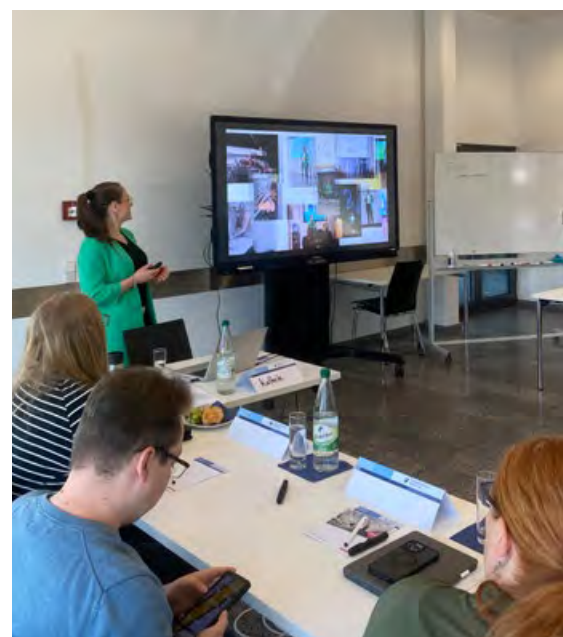
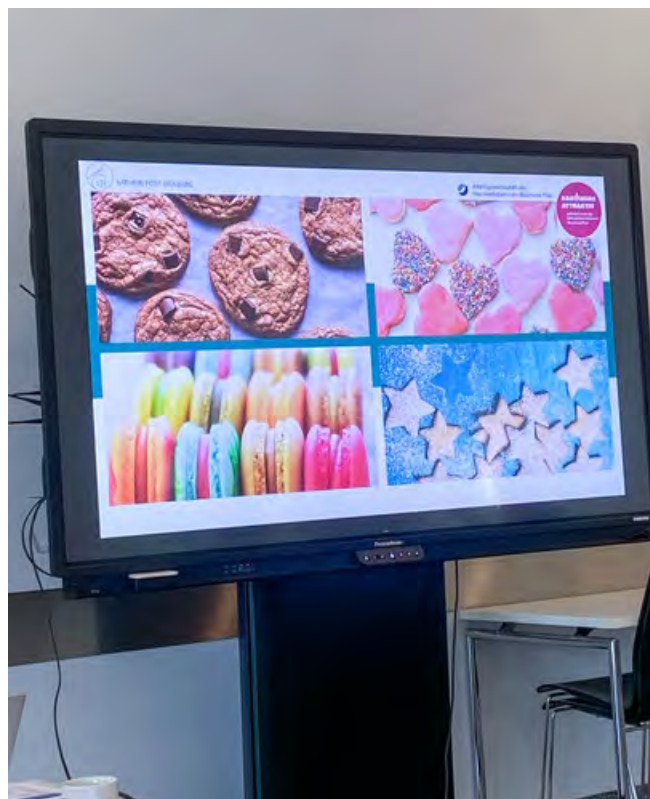
Kurzbewerbungen via Smartphone vereinfachen die Hürde für Interessierte.

Zielgruppe genau ansprechen:

Nicht nur Kopien bestehender Mitarbeitender suchen, sondern unterschiedliche Charaktere gezielt einbinden.

Klare Prozesse schaffen:

Der Bewerbungs- und Onboardingprozess muss einfach, schnell und freundlich gestaltet sein.



Oben: Beispiele aus der Praxis
Unten: Die Teilnehmenden während des Workshops





Nuridin Abdi Mahdi blüht
in seinem Beruf auf

Foto: © Elektro Haus

Fachkräfte gesucht – Chancen vergeben?

WIE EIN MITTELSTÄNDISCHER ELEKTROHANDWERKSBEREIB
INTEGRATION LEBT & DIE BÜROKRATIE BREMST

Text: **Christoph Visone**...

Im rheinhessischen Gau-Algesheim führt Thomas Haus einen erfolgreichen Elektrohandwerksbetrieb mit 35 Mitarbeitenden. Ein Drittel davon hat einen Migrationshintergrund. Integration ist hier kein politisches Schlagwort, sondern gelebter Alltag. Doch der Weg dahin ist nicht frei von Hindernissen – vor allem nicht, wenn Behörden und Gesetzgeber im Spiel sind.

AUSBILDUNG MIT PERSPEKTIVE

Einer dieser Mitarbeitenden ist Nuridin Abdi Mahdi. Der junge Mann kam über ein Praktikum ins Unternehmen, absolvierte dort seine Ausbildung als Elektroniker – und das mit Bravour. Heute steht er fest im Betrieb, will seinen Meister machen, hat Frau und

zwei Kinder – und dennoch: Sein Aufenthalt ist nicht gesichert. Der Duldungsstatus muss regelmäßig verlängert werden, das sorgt für Unsicherheit.

»Wir haben dreieinhalb Jahre in seine Ausbildung investiert«, sagt Haus. »Da muss doch sichergestellt sein, dass er in dieser Zeit auch hierbleiben kann. Aber stattdessen kämpfen wir ständig mit Fristen, Formularen und Wartezeiten.«

BÜROKRATIE ALS TÄGLICHE BELASTUNG

Was sich nach Einzelfall anhört, ist Alltag in vielen Betrieben. Haus berichtet von Steuerberatern, die melden, dass die Aufenthaltserlaubnis abgelaufen sei. Von Terminvereinbarungen, bei denen Abdi Mahdi auf Behördentermine wartet – manchmal monatelang. Und von einer Verwaltung, die auf Rückfragen kaum reagiert.

»Meine Arbeitszeit kostet Geld. Die vom Mitarbeiter auch. Und alle paar Monate wieder dieser Aufwand – das ist Wahnsinn«, so Johannes Kull, kaufmännischer Leiter und Prokurist. Besonders ärgert ihn: »Der Junge macht alles richtig. Er arbeitet, ist integriert, zahlt Steuern – aber eine dauerhafte Bleibeperspektive bekommt er trotzdem nicht.«

INTEGRATION BEGINNT MIT SPRACHE

Der Betrieb hat Erfahrung mit Mitarbeitenden aus verschiedenen Ländern: Rumänien, Syrien, Polen, Türkei – viele Nationalitäten arbeiten hier zusammen. »Wir achten sehr darauf, dass auf der Baustelle nicht nur in der Muttersprache gesprochen wird«, erklärt Haus. »Sprache ist der Schlüssel. Wer Deutsch kann, findet seinen Platz – im Betrieb, im Leben, überall.«

Doch auch hier stößt Integration an Grenzen. Ältere Geflüchtete tun sich oft schwerer mit der Sprache. Ein syrischer Mitarbeiter über 50 konnte sich nur mit dem Google-Übersetzer verständigen. »Das funktioniert auf Dauer nicht. Integration ist Arbeit – und sie beginnt zu Hause, im Verein, auf der Baustelle. Nicht nur im Sprachkurs.«

»WIR LASSEN UNS NICHT ENTMUTIGEN«

Trotz Rückschlägen bleibt Haus engagiert. Ein Beispiel: Ein ehemaliger Hausmeister aus Aserbaidschan wurde überraschend abgeschoben – trotz fester Anstellung und Integration im Betrieb. »Es gab keinen einzigen Anruf von der Ausländerbehörde, wie er sich bei uns macht. Stattdessen einfach abgeschoben – und wir stehen da.«

Der wirtschaftliche Schaden? Für Haus zweitrangig. »Es geht ums Prinzip. Wenn jemand hier alles richtig macht und dann abgeschoben wird, ist das ein Schlag ins Gesicht – für ihn, für uns, für das ganze System.«

ERFOLGSMODELL MIT HÜRDEN

Der Betrieb finanziert Meisterschulen, zahlt Prämien, bietet Zusatzversicherungen und sogar die 4-Tage-Woche an. Das Unternehmen investiert – nicht nur in Technik, sondern vor allem in Menschen. »Unsere Leute bleiben nicht wegen des Logos«, sagt Haus. »Sie bleiben, weil sie sich wertgeschätzt fühlen.«

Für das kommende Lehrjahr sind bereits wieder zwei Ausbildungsplätze besetzt. Ohne Migranten wäre das kaum denkbar: »Ohne sie wären wir kein 35-Mann-Betrieb, sondern vielleicht ein Zehn-Mann-Betrieb.«



Geschäftsführer Thomas Haus
ist genervt von der Bürokratie

DER APPELL: REALITÄT STATT THEORIE

Für Haus ist klar: Die Politik hat den Bezug zur Realität verloren. »Da wird viel geredet, aber wenig gemacht. Die Bürokratie wird jedes Jahr schlimmer.« Sein Wunsch: mehr Handlungsspielraum, weniger Hürden, vor allem aber mehr Vertrauen in die Betriebe.

Nuridin Abdi Mahdi, der junge Elektroniker, sieht das ähnlich. Auf die Frage, warum er geblieben ist, antwortet er schlicht:

»Die Kollegen hier waren immer für mich da. Wenn ich was gefragt habe, wurde mir geholfen. Deswegen hab ich die Ausbildung hier gemacht.«

Und auf die Zukunft angesprochen, sagt er nur:

»Ich will weiterlernen. Erfahrungen sammeln. Meister machen.«

Es ist eine Erfolgsgeschichte – aber eine, die jederzeit enden könnte. Wenn die Umstände es zulassen. Oder auch nicht.

»Ein Brot wie ein stabiler Ballon«

WIE EIN MAINZER GRÜNDER MIT SAUERTEIG UND VISION
DAS BÄCKERHANDWERK FÜR SICH ENTDECKT



Marco Bassing backt hier im Betrieb mit seinem Team nur Brot aus Sauerteig

Text: *Christoph Visone*

Von der BWL-These zur eigenen Bäckerei – und das alles ohne Meisterbrief. Inmitten der Mainzer Altstadt betreibt der Junge Gründer Marco Bassing eine kleine Sauerteigbäckerei – mit großem Anspruch, klarer Haltung und einem ungewöhnlichen Werdegang. Ein Besuch in einem Ausnahmebetrieb, der auf Qualität statt Masse setzt.

Mitten auf dem Marktplatz, unweit des Mainzer Doms, weht morgens der Duft von frisch gebackenem Brot durch die Luft. Doch was hier gebacken wird, ist alles andere als gewöhnlich: Brote, Brioche, sogar Panettone – alles ausschließlich mit Sauerteig hergestellt, ganz ohne zugesetzte Hefe. Hinter dem handwerklich und optisch ansprechenden Sortiment steckt ein junger Gründer, der seinen Weg ins Handwerk auf ganz eigene Weise fand.

VOM LOCKDOWN ZUM LAIB

»Ich habe BWL studiert und während meiner Masterarbeit im Lockdown zu Hause angefangen, Sauerteigbrot zu backen«, erzählt der Gründer. »Ich war schon immer experimentierfreudig – hab Kombucha gemacht, Sauerkraut fermentiert, aber das Brotbacken hat mich richtig gepackt.« Die Pandemie war also kein Hindernis, sondern Initialzündung.

Doch es blieb nicht beim Hobby. Nach der Thesis folgten Praktika und Stationen in mehreren Handwerksbetrieben in Baden-Württemberg – drei Jahre lang, intensiv, leidenschaftlich, lernbereit. Er absolvierte eine Ausnahmeprüfung, die ihn dazu berechtigte, eine eigene Bäckerei zu führen.

EIN SELTENER WEG – KEIN REGELFALL

Auch wenn dieser Weg für ihn funktioniert hat, ist klar: Er ist und bleibt eine Ausnahme. Die Gründung und Führung eines handwerklichen Betriebs ohne vollständige



Fotos: © Anne-Kathrin Brähler



Ausbildung und ohne Meisterbrief ist rechtlich möglich – aber keinesfalls der Regelfall, noch sollte sie es sein.

»Natürlich ist es grundsätzlich vorzuziehen, ein Handwerk von Grund auf zu erlernen und sich idealerweise zum Meister weiterzubilden. Das sichert Qualität, Wissenstransfer und auch die Zukunftsfähigkeit des Handwerks«, betont Anja Obermann, Hauptgeschäftsführerin der Handwerkskammer Rheinhessen.

Der Fall dieses Gründers ist ein Ausnahmephänomen – geprägt von hoher Eigeninitiative, akademischem Hintergrund, praktischer Erfahrung und einem ganz klaren Qualitätsanspruch.



BÄCKEREI MIT MEISTERQUALITÄT

Seit Oktober 2023 ist der Betrieb geöffnet. »Gegründet haben wir im November 2022 – da ging's mit dem Umbau los. Vorher war hier ein Restaurant, das musste komplett zur Produktionsfläche umgebaut werden.« Heute arbeiten zehn Mitarbeitende, darunter auch ein Meister, in der Bäckerei – angefangen hatte alles mit drei Bäckern.

Gebacken wird nicht in Nachtschichten, sondern tagsüber. »Ich will nicht, dass meine Leute nachts arbeiten müssen. Wir fangen um 6 Uhr an – das ist früh genug.« Eine zweite Filiale ist daher derzeit keine Option. »Wir platzen jetzt schon aus allen Nähten. Eine Expansion

wäre nur mit nächtlicher Produktion möglich – das widerspricht komplett meiner Philosophie.«

SAUERTEIG: QUALITÄT, TRANSPARENZ UND GESCHMACK

Der gesamte Betrieb verzichtet komplett auf industrielle Hefe. Alle Produkte entstehen auf Basis von Sauerteigkulturen. Die handwerkliche Herausforderung ist hoch – aber der Qualitätsgewinn ebenso. »Wir füttern täglich unseren Sauerteig – das ist ein lebender Organismus«, erklärt er. »Im Prinzip müssen wir einen stabilen Ballon bauen – der Sauerteig produziert CO₂, und der Teig muss das Gas halten können. Dann wird er gebacken – und das ist dann unser Brot.«

Die Kunden bekommen diesen Prozess mit – ganz bewusst. »Die Produktion ist für alle sichtbar. Der Kunde sieht, wer backt, wie gebacken wird, welche Rohstoffe angeliefert werden. Ich wollte nie eine Backstube im Keller. Hier ist alles transparent.«

STANDORT MAINZ – MIT HITZEFALLE UND HERZ

Trotz aller Herausforderungen ist der Standort bewusst gewählt. »Ich bin Mainzer, ich wollte immer zurück. Auch wenn wir hier im Sommer extreme Hitze haben – von außen der aufgeheizte Marktplatz, von innen der Ofen – ich liebe die Lage.« Der Wochenmarkt direkt vor der Tür bringt Frequenz, Atmosphäre und Kundschaft. Die Anlieferung der Rohstoffe mitten durch den Verkaufsraum nimmt man hier mit Humor – und als Teil der Philosophie: handwerklich, ehrlich, offen.

HANDWERK MIT HALTUNG – ABER NICHT OHNE STRUKTUR

Die Geschichte dieser kleinen Sauerteigbäckerei zeigt, was möglich ist, wenn Leidenschaft, Wissen und Mut zusammentreffen. Aber sie zeigt auch: Das Handwerk braucht nicht nur neue Ideen – sondern auch verlässliche Strukturen und echte Unterstützung.

»Wir brauchen Menschen, die helfen. Nicht nur Menschen, die kontrollieren. Wenn wir wollen, dass das Handwerk wieder blüht, müssen wir denen den Weg leichter machen, die es wagen, etwas aufzubauen.«

Der Weg dieses Gründers ist inspirierend – aber er ist kein Vorbild für jeden. Vielmehr zeigt er, wie wichtig fundierte Ausbildung, Beratung und machbare Rahmenbedingungen sind, um das Handwerk in seiner Vielfalt zu erhalten.



Girls Day in Mainz

ÜBER 50 MÄDCHEN ENTDECKEN DAS HANDWERK

Über 50 Mädchen sind beim Girls Day der Handwerkskammer Rheinhessen durch Mainz gezogen – mit einer interaktiven App auf Berufe-Rallye. An verschiedenen Stationen in der Stadt konnten sie das Handwerk digital entdecken, Aufgaben lösen und mehr über Ausbildungswege erfahren. Direkt, praktisch, ohne Umwege.

Klar ist: Mädchen interessieren sich für Technik, Gestaltung, Präzision und Teamwork – also fürs Handwerk. Und das ist gut so, denn das Handwerk braucht sie. Es braucht Vielfalt. Es braucht Talent. Und es braucht endlich weniger Klischees.

Berufe sollten keine Geschlechter kennen. Wer was draufhat, gehört rein. Der Girls Day zeigt: Das Potenzial ist da – und längst angekommen. Fähigkeiten zählen. Und Lust auf Handwerk sowieso.



Fotos © Anne-Kathrin Brunner



Nachhaltige Arbeitskleidung

Interview: **Stefan Bühren**

Fristads gehört in Skandinavien traditionell zu den führenden Herstellern von Arbeitskleidung im Handwerk. In den vergangenen Jahren hat das Unternehmen intensiv daran gearbeitet, auch im deutschen Handwerk als bedeutende Marke stärker wahrgenommen zu werden. Wir sprachen mit Fristads-Geschäftsführerin Petra Gustafsson.

DHB: Konnten Sie in den letzten zwei Jahren einen Anstieg des Bekanntheitsgrads und damit auch des Geschäftserfolgs verzeichnen?

Gustafsson: Absolut, das sehen wir deutlich. In den vergangenen Jahren haben wir intensiv an unserer Markenbekanntheit gearbeitet – unter anderem durch umfangreiche Werbe- und Marketingmaßnahmen in Fachmedien sowie im digitalen Bereich, in die wir gezielt investiert haben. Diese Anstrengungen zeigen Wirkung: Wir verzeichnen eine spürbare Steigerung der Markensichtbarkeit, was wir unter anderem über Net-Promoter-Score-Analysen messen. Auch anhand der Umsatzentwicklung in den entsprechenden Segmenten sehen wir ein deutliches Wachstum und konnten Marktanteile von Mitbewerbern gewinnen. Darüber hinaus haben wir gezielt Produkte für den deutschen Markt entwickelt, wie beispielsweise die Forsbo-Kollektion.

DHB: Wie vermitteln Sie den Kunden, dass sich über die Berufskleidung auch etwas für das Klima tun kann?

Gustafsson: Um unsere Kunden zu motivieren, gehen wir zunächst selbst mit gutem Beispiel voran – ohne dabei belehrend oder bevormundend aufzutreten. Ein konkretes Beispiel dafür ist unser »Green Calculator«: Dieses Tool belegt anhand transparenter und nachvollziehbarer Daten die Vorteile nachhaltig produzierter Arbeitskleidung im Vergleich zu herkömmlich produzierter Ware. Zudem betonen wir in unserer öffentlichen Kommunikation sowie in der individuellen Beratung, dass hochwertige Arbeitskleidung durch ihre Langlebigkeit nicht nur Ressourcen schont, sondern auch langfristig Kosten spart.

DHB: Ihre eigenen Nachhaltigkeitsbemühungen haben Sie unter dem Schlagwort »REACT« zusammengefasst. Was genau steckt dahinter und wie profitieren die Kunden davon?

Gustafsson: Unsere eigenen Nachhaltigkeitsbemühungen haben wir unter dem Konzept »REACT« zusammengefasst – ein umfassendes Programm, das sowohl Produktinnovationen als auch Serviceleistungen umfasst. REACT gliedert sich in sechs Teilbereiche: Drei davon betreffen die Produktentwicklung – Reduce, Rethink und Reform – und drei weitere decken die Serviceebene ab – Repair, Reuse und Recycle.



Petra Gustafsson

Unsere Kunden profitieren so auf mehreren Ebenen: durch eine nachweislich nachhaltigere Produktwahl, transparente Umweltkennzahlen für eigene Nachhaltigkeitsberichte, reduzierte Ressourcenkosten durch langlebige Kleidung – und nicht zuletzt durch einen aktiven Beitrag zum Umwelt- und Klimaschutz.

Mit REACT setzen wir ein starkes Zeichen für eine nachhaltige Zukunft – gemeinsam mit unseren Kunden.

DHB: Umweltbemühungen sind stets eine Preisfrage, die sich beim Endprodukt auswirken. Stellen Sie einen Wandel bei den Kunden fest, sind sie heute eher bereit, den Mehrpreis zu bezahlen?

Gustafsson: Ob Kunden bereit sind, einen Mehrpreis für nachhaltige Produkte zu zahlen, hängt aktuell noch tendenziell von der Unternehmensgröße ab. Vor allem größere Unternehmen – etwa aus der Industrie, von Energieversorgern oder Stadtwerken – sind zunehmend bereit, in nachhaltige Produkte zu investieren.

Dabei möchte ich aber mit einem Vorurteil aufräumen: Nachhaltige Produkte sind nicht zwangsläufig teurer. Was man tatsächlich bezahlt, ist Qualität – und diese zahlt sich langfristig aus. Durch höhere Langlebigkeit sparen Unternehmen über die Jahre hinweg Betriebskosten.



Lesen Sie das komplette Interview auf handwerksblatt.de

Das steht im Koalitionsvertrag

DIE CDU, CSU UND SPD HABEN SICH AUF EINEN KOALITIONSVERTRAG GEEINIGT. DAS HANDWERK REAGIERT ZURÜCKHALTEND. OB DAMIT EINE WIRTSCHAFTSWENDE EINGELEITET WERDEN KANN, MÜSSE SICH ERST NOCH ZEIGEN.

Text: Lars Otten_

Vor uns liegt ein starker Plan, mit dem wir unser Land gemeinsam wieder nach vorne bringen können.« CDU-Chef Friedrich Merz sprach bei der Vorstellung des Koalitionsvertrags von Union und SPD von einem Aufbruchsignal und einem kraftvollen Zeichen für Deutschland. Er trägt den Titel: »Vertrauen für Deutschland«. Angesichts der weltpolitischen Spannungen und der enorm zunehmenden wirtschaftlichen Unsicherheiten werde die künftige Regierung reformieren und investieren, auch um Deutschland wieder wirtschaftlich stärker zu machen.

Lars Klingbeil betonte, dass Deutschland nun »dringender denn je« eine stabile Regierung brauche, die auf wirtschaftliche Stärke und die Modernisierung des Landes setzt. »Wir haben Maßnahmen ergriffen, um schneller zu bauen, um konsequenter zu sanieren, um überholte Vorschriften und überbordende Bürokratie zu streichen.« Der Staat wolle den Unternehmen in Zukunft mehr Vertrauen schenken.

»WIR STÄRKEN DEM HANDWERK DEN RÜCKEN«

Der Vorsitzende der CSU, Markus Söder, bezeichnete den Koalitionsvertrag als eine »Antwort auf die Probleme unserer Zeit«. Er sei eine Mischung aus Reha-Kur und einem Modernisierungsprogramm. »Mehr Freiheit und weniger Bürokratie, mehr Leistung und Kraft für die Wirtschaft durch weniger Steuern« gehörten zu den Prinzipien, die sich durch den Koalitionsvertrag ziehen.

Auf 144 Seiten schildern die Parteien ihre Pläne. »Wir verstehen das Wahlergebnis als Auftrag für eine umfassende Erneuerung unseres Landes«, heißt es im

Vertrag. Die Rahmenbedingungen für Unternehmen und Beschäftigte wollen sie verbessern, Innovationen fördern und die Bürokratie deutlich zurückfahren. »Wir stärken Mittelstand und Handwerk den Rücken.« Genauer: »Wir wollen den Mittelstand und das Handwerk mit flexibleren gesetzlichen Rahmenbedingungen, einfacheren Vergabeverfahren und schnelleren Genehmigungsprozessen unterstützen.«

Die Koalitionäre planen speziell für Handwerksbetriebe eine stärkere Durchlässigkeit von Ausbildung und Meisterprüfung zum Studium und die Verstetigung der Ausbildungsförderung und versprechen den Abbau von Bürokratie und Dokumentationspflichten und der Nachweisführung von Fördermitteln. Normen und Standards sollen vereinfacht und so »mittelstandsgerecht« werden. Schriftformerfordernisse im Arbeitsrecht sollen reduziert werden. Außerdem wollen CDU, CSU und SPD ein mindestens zweijähriges Moratorium für alle neuen rechtlichen Statistikpflichten erlassen.

»Um Unternehmen von Bürokratie zu entlasten, werden wir gemeinsam mit den Ländern die Erhebung der Einfuhrumsatzsteuer auf ein Verrechnungsmodell umstellen.« Kleinere Handwerksbetriebe sollen von der Datenschutzgrundverordnung ausgenommen werden, die Bonpflicht soll entfallen. Übergeordnetes Ziel ist die Reduktion der Bürokratiekosten um 25 Prozent in vier Jahren. Die Parteien versprechen

»Die Koalitionsvereinbarung enthält wirksame Medizin, aber auch einige bittere Pillen.«

Jörg Dittrich, Handwerkspräsident



Foto: © Handwerkskammer Dresden/André Witsig



Es soll wieder aufwärts gehen mit Deutschland. CDU-Chef Friedrich Merz sprach bei der Vorstellung des Koalitionsvertrags von Union und SPD von einem Aufbruchsignal und einem kraftvollen Zeichen für Deutschland.

zudem eine »verlässliche Förderung« der Bildungsstätten, um den Investitionsstau zu lösen, und die Unterstützung von Betriebsübergaben und Gründungen im Handwerk.

WOHNUNGSBAU SOLL FAHRT AUFNEHMEN

Die Sicherung der Fachkräftebasis sei ein entscheidender Faktor für den wirtschaftlichen Erfolg Deutschlands. »In Zusammenarbeit mit den Ländern wollen wir die Fachkräftestrategie des Bundes weiterentwickeln.« Konkret sollen mehr Frauen in Arbeit kommen, Familien könnten mit einem Familienbudget für Alltagshelfer entlastet werden. Qualifizierte Fachkräfte aus Drittländern sollen schneller eine Arbeitsgenehmigung erhalten.

»Notwendig ist eine grundsätzliche Überarbeitung von Planungs-, Bau-, Umwelt-, Vergabe- und des (Verwaltungs-)Verfahrensrechts«, stellen die Parteien fest. Genehmigungsfiktionen sollen, sofern nicht gesetzlich ausgeschlossen, standardmäßig gelten und Prozesse beschleunigen. Die Verfahren sollen künftig vollständig digital ablaufen. Eine Investitions-, Steuerentlastungs- und Entbürokratisierungsoffensive soll den zuletzt so schwachen Wohnungsbau wieder ankurbeln. Änderungen des Baugesetzbuches sollen als »Wohnungsbau-Turbo« wirken.

In die Modernisierung der Verkehrsinfrastruktur soll zur Auflösung des Sanierungsstaus mehr Geld fließen. Das gilt sowohl für Schiene, Straße als auch besonders für Brücken und Tunnel. Sanierungen im Gebäudesektor werden weiter gefördert. Bezahlbarkeit, Technologieoffenheit, Versorgungssicherheit und Klimaschutz sind die



Übergeordnetes Ziel ist die Reduktion der Bürokratiekosten um 25 Prozent in vier Jahren.

Schlagworte in Verbindung mit der Modernisierung der Wärmeversorgung. Auch beim Thema Mobilität will die künftige Regierung auf Technologieoffenheit setzen. Sie will den Automobilstandort stärken und die E-Mobilität mit Kaufanreizen stärken.

ENERGIEPREIS SOLL SINKEN

Die Energiekosten sollen für Unternehmen wie für Bürger sinken. »Unser Ziel sind dauerhaft niedrige und planbare, international wettbewerbsfähige Energiekosten.« Ein Maßnahmenpaket soll für eine dauerhafte Entlastung um mindestens fünf Cent pro Kilowattstunde sorgen. Eine degressive Abschreibung auf Ausrüstungsinvestitionen von 30 Prozent in den Jahren 2025, 2026 und 2027 soll als Investitions-Booster wirken.

»Der Standortpatient Deutschland muss endlich runter von der Intensivstation. Das ist der Auftrag an die neue Regierung. Die Koalitionsvereinbarung enthält wirksame Medizin, aber auch einige bittere Pillen«, erklärt Handwerkspräsident Jörg Dittrich. Ob dies zu einer Wirtschaftswende führt, müsse sich erst noch zeigen. »Beim Bürokratieabbau sind Union und SPD erfreulich mutig und ambitioniert. Auch die berufliche Bildung soll gestärkt werden.«

An entscheidenden Stellen bleibe der Reformdruck allerdings bestehen. Dittrich: »Der sozialpolitische Teil ist sanierungsbedürftig, bevor die Koalition überhaupt ihre Arbeit aufnimmt. Auch die angekündigten Verbesserungen im Steuerbereich sind noch zu verzagt und zu wenig mittelstandsorientiert.«

handwerksblatt.de

Nach mehr als drei Jahrzehnten ehrenamtlichen Engagements unter anderem als Kreishandwerksmeister, Präsident des Zentralverbands des Deutschen Handwerks und zuletzt als Präsident der Handwerkskammer zu Köln gibt Hans Peter Wollseifer den Stab an einen Nachfolger weiter. Zeit für eine persönliche Bilanz.

DHB: Am 22. Mai ist für Sie Schluss als Präsident der Handwerkskammer zu Köln. Nach mehr als drei Jahrzehnten ehrenamtliches Engagement: Können Sie das Handwerk hinter sich lassen?

Wollseifer: Mit meinem Abschlussbericht in der Vollversammlung sind 15 Jahre Präsidentschaft zu Ende, und ich übergebe an den Ältesten der Versammlung, der die Neuwahlen durchführt. Danach kann ich sehr gut loslassen. Ich habe die vergangenen 15 Jahre in guter Erinnerung. Sie haben mir viel gegeben und meine Persönlichkeit ein Stück weit geprägt. Doch ich habe die Gegenwart und die Zukunft fest im Blick: Ich habe in Berlin noch Mandate im Bereich Gesundheitspolitik und bin noch im ZDH-Präsidium. Zudem gibt es mein Immobilienunternehmen, das ich gemeinsam mit meinem Schwiegersohn führe.

DHB: Was nehmen Sie aus Ihrer Amtszeit hier in Köln mit?

Wollseifer: In der Region habe ich mich 30 Jahre ehrenamtlich für das Handwerk engagiert – als Arbeitgeber-Vizepräsident, zehn Jahre als Kreishandwerksmeister in Rhein-Erft und anschließend 15 Jahre als Kammerpräsident. Es waren gute wie anstrengende Zeiten, ich habe tolle Menschen ebenso erlebt wie persönliche Enttäuschungen. Vor allen Dingen habe ich mich sehr gerne für die bodenständigen und fleißigen Handwerkerinnen und Handwerker engagiert.

DHB: Was waren Ihre persönlichen Meilensteine?

Wollseifer: Die vornehmliche Aufgabe der Handwerkskammer ist es, ihre Betriebe auf allen Ebenen zu unterstützen – darum haben wir uns immer bemüht. Wir haben ein Technologiezentrum an unserem Campus gebaut und den Ausbildungscampus und den Meistercampus modernisiert; mit neuer Mensa, mit modernen Unterrichtsräumen und Maschinen, so dass wir auf neuestem Stand der Technik die meisten Ausbildungen durchführen können. Wir haben Mittelstandsvereinbarungen mit den Städten Köln und Bonn getroffen, die wir jetzt erneuern: mit

» Den Wer

»Es waren gute wie anstrengende Zeiten, ich habe tolle Menschen ebenso erlebt wie persönliche Enttäuschungen. Vor allen Dingen habe ich mich sehr gerne für die bodenständigen und fleißigen Handwerkerinnen und Handwerker engagiert.«

Hans Peter Wollseifer, Präsident der Handwerkskammer zu Köln



Masterplänen, in denen wir die Stadtentwicklung, die Wohnbauentwicklung, die Verkehrsentwicklung regeln wollen. Alles, was unsere Handwerker hier vor Ort betrifft, steht in diesen Masterplänen.

DHB: Rechtlich bindend sind solche Masterpläne für die Kommunalpolitik aber nicht...

Wollseifer: Leider nicht, und wir haben erlebt, dass unterschriebene Vereinbarungen plötzlich ignoriert wurden. Bei jedem neuen Dezernenten fängt die Überzeugungsarbeit neu an. Nehmen Sie das sensible Thema Parkraumregelung. In manche Straßenzüge fahren Handwerker nur noch in Notfällen oder wenn sie eine Parkplatzgarantie beim Kunden bekommen. In Bonn melden wir uns zur Verkehrspolitik zusammen mit der IHK durch die Aktion »Vorfahrt Vernunft« zu Wort, auch in Köln haben wir das Thema Wirtschaftsparkplätze angestoßen. Mit der

t der Arbeit anders einschätzen«

IHK, »Arbeitgeber Köln« und dem DGB bringen wir auch bei anderen Themen unsere Positionen zum Ausdruck. Doch es ist richtig: Wir können zwar Beratungen und gemeinsame Lösungen anbieten, aber letztlich sind uns die Hände gebunden, wie man zum Beispiel an der Verpackungssteuer sieht, die in Bonn kommt und in Köln noch diskutiert wird. Dabei ist belegt, dass diese neue Steuer den Verpackungsmüll nicht reduziert, sondern, provokativ gesagt, reine Geldschneiderei ist.

DHB: Warum treten Sie bei der nächsten Wahl nicht mehr an; hat das mit den zwischenzeitlich erhobenen Vorwürfen – Rechtsstreit mit einem früheren Hauptgeschäftsführer, einer angeblich überzogenen Weihnachtsfeier im Kölner Zoo und eine Auftragsvergabe an ein Vorstandsmitglied – zu tun?

Wollseifer: Den Entschluss, nach 15 Jahren als Präsident nicht mehr anzutreten, habe ich unabhängig von äußeren Einflüssen zusammen mit meiner Familie getroffen, um mehr Zeit für uns zu haben. Im August werde ich 70 Jahre. Ich bin alt genug, um meine regionalen Aktivitäten zu beenden, aber noch jung genug, um auf Bundesebene und mit meinem Immobilienunternehmen etwas zu bewegen. Zu den Vorwürfen: In der Konsequenz war keiner der gegen mich – oder auch gegen den Vorstand – erhobenen Vorwürfe haltbar oder hat zu negativen rechtlichen Auswirkungen geführt. Im Sommer letzten Jahres sah ich mich auf Initiative einiger weniger Personen einer perfiden Kampagne gegen mich ausgesetzt. Übliche Sachzusammenhänge wurden so verdreht und zum Teil auch bewusst falsch dargestellt, dass sie medial skandalwürdig erschienen.

DHB: Die Vorwürfe sind also »durch«?

Wollseifer: Ja. Wegen der vom Bundesverband für freie Kammern (BffK) gestellten Strafanzeige zum Weihnachtsessen des Vorstandes im Kölner Zoo hat die Staatsanwaltschaft kein Ermittlungsverfahren eingeleitet. Der Zivilprozess gegen den ehemaligen, bis März 2019 amtierenden Hauptgeschäftsführer war kein Alleingang von mir oder des Vorstands,

sondern erfolgte auf Anraten einer renommierten Rechtsanwaltskanzlei und in Absprache mit der Geschäftsführung und der Vollversammlung unserer Handwerkskammer. In dem Fall haben wir uns nicht durchgesetzt, aber damit ist ein ganz normaler, operativer Vorgang abgeschlossen. Ich bin sehr dankbar, dass sich Innungen, die Kreishandwerkerschaften sowie auch die Vollversammlung und Verantwortliche aus Politik und Gesellschaft solidarisch hinter mich gestellt und mir ihr Vertrauen ausgesprochen haben.

DHB: In öffentlichen Ämtern steht jeder unter Beobachtung...

Wollseifer: ...und nicht nur das: Ich habe in Berlin viel erlebt, dazu gehörten Beschimpfungen, Beleidigungen und zweimal sogar Bedrohungen.

DHB: Wie unterscheidet sich die Arbeit als Kölner Kammerpräsident von der Zeit als Präsident des Zentralverbands des Deutschen Handwerks in Berlin?

Wollseifer: Die Unterschiede sind schon gravierend. Als ZDH-Präsident war ich zugleich auch Vizepräsident der Handwerker und Mittelständler auf europäischer Ebene in Brüssel, und damit trägt man Verantwortung für 28 Millionen Mittelständler und Handwerker. Zugleich war ich BDA-Vizepräsident. Daraus ergeben sich sehr vielfältige Aufgaben mit einer enormen zeitlichen Belastung, unabhängig davon, dass die Kölner Kammer durch ihre Größe auch sehr viel Stahlkraft hat. Es blieb kaum Zeit für Persönliches. Aber die Jahre in Berlin werden mir in sehr guter Erinnerung bleiben.

DHB: Wie ist es um die thematischen Unterschiede bestellt?

Wollseifer: Man darf nicht vergessen, dass die Themen auf europäischer und Bundesebene letztlich auf die regionale oder sogar lokale Ebene durchgereicht werden. Daher konnte ich mich als Kammerpräsident genauso zu diesen Themen äußern wie auf Bundes- oder europäischer Ebene. Probleme, die wir als Kammer in Köln haben, sind ebenso in den anderen 52 Kammern ähnlich gegenwärtig, etwa das genannte Thema Parkraum.



Lesen Sie das
komplette Inter-
view auf hand-
werksblatt.de

Foto: © IHK classic / NÖI CREW

DIVERSIFIKATION ERKLÄRT

DER FEINE UNTERSCHIED ZWISCHEN
INVESTIEREN UND ZOCKEN

» ETFs machen es besonders einfach, breit gestreut zu investieren.«

Die Idee, mit Einzelaktien den Markt zu schlagen, ist für viele verlockend. Doch nur wenige verfügen über das nötige Wissen – selbst die meisten Profis übertreffen ihre Benchmark langfristig nicht. Für Privatanleger lohnt sich der Versuch daher kaum. Sinnvoller für die Altersvorsorge ist es, breit gestreut in den Markt zu investieren und so langfristig von dessen Wachstumspotenzial zu profitieren.

Ein zentraler Bestandteil erfolgreichen Investierens ist es also, die Risiken einzelner Unternehmen zu vermeiden und stattdessen breit gestreut zu investieren. Das nennt sich auch Diversifikation – also das Verteilen des Geldes auf viele verschiedene Aktien oder andere Anlagen. Laut der Portfoliotheorie von Markowitz kann man so das Risiko senken, ohne auf Rendite zu verzichten.

Warum ist das so? Die Performance einzelner Unternehmen kann stark variieren – je nachdem, wie gut das

Management ist oder welche Produkt- und Unternehmensstrategie verfolgt wird. Läuft alles gut, ist das vorteilhaft. Doch das lässt sich anfangs schwer beurteilen, denn es kann auch schiefgehen: Managementfehler, Skandale oder kriminelle Aktivitäten – wie bei Wirecard – können ein Unternehmen stark belasten. Solche unternehmensspezifischen Risiken nennt man idiosynkratische Risiken. Sie lassen sich durch Diversifikation gezielt verringern. Wer breit streut, reduziert den Einfluss einzelner Unternehmen auf das Gesamtportfolio. Mit jedem zusätzlichen Titel sinkt das idiosynkratische Risiko weiter. Ab einem gewissen Punkt bleibt nur noch das sogenannte systematische Risiko – also das Marktrisiko. Und genau das will man als langfristiger Anleger: Dieses Risiko ist untrennbar mit den Chancen des Aktienmarkts verbunden – ohne Risiko keine Rendite.

Die Diversifikation hat noch einen weiteren wichtigen Vorteil – und der liegt an der sogenannten unperfekten Korrelation. Einfach gesagt: Unternehmen entwickeln sich nicht immer gleich – wenn eine Aktie fällt, kann eine andere steigen. So gleichen sich die Schwankungen teilweise aus. Genau dieser Effekt sorgt dafür, dass die Schwankungen im Portfolio abgefedert werden. Die langfristige Renditeerwartung bleibt trotzdem erhalten, lediglich das Risiko wird durch breitere Streuung reduziert.

ETFs machen es besonders einfach, breit gestreut zu investieren. Sie bilden ganze Märkte ab – etwa den DAX –, so dass man mit nur einem Wertpapier in die größten deutschen Unternehmen investieren kann. Sinnvoll ist jedoch eine globale Streuung – über Europa, die USA, Japan bis hin zu Schwellenländern. Oft wird der MSCI World als ideale Lösung genannt. Doch Vorsicht: Über 70 % des Index entfallen auf US-Unternehmen, Schwellenländer fehlen ganz – eine wirklich ausgewogene regionale Streuung ist das nicht. Ein gut diversifiziertes Weltportfolio lässt sich bereits mit vier bis fünf ETFs abbilden – jeweils einer pro Region. [pensionflow.de](https://www.pensionflow.de)



Über 70 % des Index entfallen auf US-Unternehmen.

GÜNSTIGE FIRMENWAGEN FÜRS HANDWERK

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



Auslandsaufenthalte so gefragt wie lange nicht

JUNGE MENSCHEN WOLLEN DIE WELT ENTDECKEN. PROGRAMME WIE ERASMUS+ ERMÖGLICHEN EIN PRAKTIKUM IM AUSLAND. DOCH NICHT NUR AZUBIS WERDEN GEFÖRDERT, SONDERN AUCH GESELLEN UND AUSBILDER.

Text: **Bernd Lorenz**

Immer mehr Auszubildende wollen Berufserfahrungen im europäischen Ausland sammeln. »Erasmus+ boomt«, fasst die Nationale Agentur beim Bundesinstitut für Berufsbildung (NA BIBB) diese Entwicklung zusammen und verweist dabei auf die aktuellen Zahlen des europäischen Förderprogramms. Demnach erhielten 2024 rund 37.000 Auszubildende in Deutschland ein Stipendium (siehe Abbildung 1 auf Seite 24), um damit während ihrer Ausbildung ein Auslandspraktikum in Europa zu absolvieren – ein Plus von 45 Prozent im Vergleich zum Vorjahr und die »seit 1995 höchste erreichte Zahl an Teilnehmenden«.

Rebecca Hof erreicht seit dem Ende der Corona-Pandemie ständig neue Höchststände. 2023 hat die Mobilitätsberaterin der Handwerkskammer Düsseldorf knapp 90, 2024 sogar fast 100 Auslandspraktika organisiert. Dieses Jahr scheint sie wieder einen neuen Rekordwert anzupeilen. Bereits im Frühjahr kommt sie auf rund 50 geplante Mobilitäten. »Das Netzwerk von »Berufsbildung ohne Grenzen« erhält immer mehr Anfragen. Eine Entsendung ins Ausland wird auch im Handwerk immer populärer«, fasst sie ihre Eindrücke von einem Treffen der Mobilitätsberaterinnen und -berater Anfang April zusammen.

Nach ihrer Einschätzung gibt es viele Gründe, die den Aufwärtstrend erklären: Berichte im Fernsehen wecken das Interesse. Ehemalige Stipendiaten verbreiten ihre Begeisterung in den sozialen Medien. Das Netzwerk der Mobilitätsberater rührt ebenfalls die Werbetrommel. Ausbildungsbetriebe erkennen die Notwendigkeit, sich mit einem Auslandspraktikum attraktiver für potenzielle Bewerber zu machen und einem engagierten Azubi »ein besonderes Goodie« zu bieten. Und dann sind da noch die Teilnehmer selbst – vor allem die Auszubildenden. »Nach den Reisebeschränkungen wollen viele

unbedingt wieder raus und dabei nicht nur Urlaub machen, sondern auch berufliche Erfahrungen sammeln«, erklärt Rebecca Hof die Motivation der angehenden Fachkräfte, einige Zeit im Ausland zu verbringen.

GRUPPEN- UND EINZELENTSENDUNGEN

Eine niedrige Hemmschwelle, um erstmals die Fühler nach Europa auszustrecken, bieten Gruppenentsendungen. Davon hat die Handwerkskammer Düsseldorf einige im Programm. »Sehr gut« läuft nach Auskunft der Mobilitätsberaterin etwa ein Projekt mit der Handwerkskammer für Schwaben. Sie entsenden gemeinsam Bäcker- und Konditoren-Azubis für drei Wochen nach Vigo (Spanien). Offen für verschiedene Gewerke ist die vierwöchige Gruppenreise nach Turku (Finnland). Speziell auf einen Ausbildungsberuf zugeschnitten sind dagegen die Auslandsaufenthalte in Kilkenny (Irland) und Tours (Frankreich), wo Lehrlinge des Friseur- beziehungsweise Raumausstatterhandwerks jeweils zwei Wochen verbringen.

»Spanien liegt bei den Auszubildenden ganz weit vorne, aber auch die skandinavischen Länder sind sehr gefragt.«

Rebecca Hof, Mobilitätsberaterin der HWK Düsseldorf

Rund die Hälfte der Mobilitäten entfällt bei der Handwerkskammer Düsseldorf auf Einzelentsendungen. »Spanien liegt bei den Auszubildenden ganz weit vorne, aber auch die skandinavischen Länder sind sehr gefragt«, sagt Rebecca Hof. Im Durchschnitt würden Auszubildende drei bis vier Wochen im Ausland verbringen. Bei der Auswahl ihres Traumziels sind sie nicht mehr nur auf den alten Kontinent beschränkt. »Das Programm Erasmus+ hat sich geöffnet und fördert neben den offiziellen Programmländern auch Mobilitäten in Partnerländer auf der ganzen Welt. Lediglich

Foto: © Wilfried Meier

Staaten, für die eine Reisewarnung gilt, sind davon ausgenommen.«

ANGEBOTE FÜR GESELLEN UND AUSBILDER

Eine Besonderheit von Erasmus+, die entweder kaum bekannt ist oder selten genutzt wird: Gesellen können innerhalb von 52 Monaten nach dem Ende ihrer Ausbildung auf »eine komfortable Art der Walz« gehen und in mehreren Ländern Europas (siehe Seite 25) oder sogar weltweit Praktika machen.

Neben Auszubildenden und Gesellen sind Ausbilder und Lehrkräfte die dritte Zielgruppe für Auslandsaufenthalte in der beruflichen Bildung (siehe Seite 25). Die Zahlen bei den Entsendungen des sogenannten Bildungsper-



2024 erhielten rund 37.000 Auszubildende in Deutschland ein Stipendium.

sonals legten ebenfalls zu (siehe Abbildung 1 auf Seite 24), doch sie könnten nach Rebecca Hofs Geschmack noch höher sein. »Bei den Beratungen der Auszubildenden sind manchmal auch deren Ausbilder oder die Betriebsinhaber mit dabei. Mein Hinweis, dass auch sie während einer kurzen Reise ein anderes Bildungssystem kennenlernen, ihren ausländischen Kollegen im Rahmen eines »Job Shadowing« über die Schulter schauen oder Kontakte zu Partnerbetrieben für einen Auslandsaufenthalt ihrer Azubis knüpfen, wird leider nicht so oft gehört«, bedauert die Mobilitätsberaterin.

PLANUNG EINES AUSLANDSAUFENTHALTS

Ein Auslandsaufenthalt will gut vorbereitet sein. Bei Entsendungen innerhalb Europas empfiehlt Rebecca



Mobilitätsberaterin Rebecca Hof (links) berät Auszubildende, Gesellen und Ausbilder, die einen Auslandsaufenthalt planen.

Hof eine Vorlaufzeit von drei Monaten vor der geplanten Ausreise. »Es geht zwar auch schneller, aber ich bin kein großer Fan überhasteter Anfragen.« In der Regel dauere es am längsten, den passenden Gastbetrieb zu finden. In die Suche bindet sie die Teilnehmer möglichst mit ein. Sie kann aber auch auf ein weit verzweigtes Netz von Kontakten in Europa zugreifen.

Bei der Organisation gilt es, auf mögliche Fallstricke zu achten. Dies können etwa Regelungen zur Einreise sein. Das jüngste Beispiel liefert das Vereinigte Königreich. Seit Anfang April benötigen EU-Bürger, die kein Visum für einen Aufenthalt in England, Schottland, Wales oder Nordirland haben, eine kostenpflichtige, elektronische Einreisege- nehmigung (Electronic Travel Authorization – ETA). »So- bald diese Fragen geklärt sind, kann ich relativ schnell ein Stipendium beantragen, und die Teilnehmer können Fahrkarten, Flugtickets und eine Unterkunft buchen.«

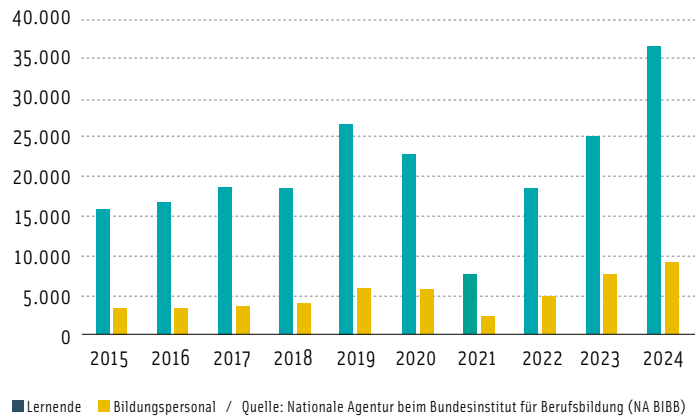
KONTAKT ZUR MOBILITÄTSBERATUNG

Im Netzwerk »Berufsbildung ohne Grenzen« sind etwa 75 Experten organisiert, die zu Auslandsaufenthalten informieren. Zwei Drittel davon sitzen bei einer Hand- werkskammer. Interessenten, in deren Kammerbezirk es keine Mobilitätsberatung gibt, rät Rebecca Hof, sich an die Zentralstelle für die Weiterbildung im Handwerk oder an die DIHK Service GmbH zu wenden. »Die beiden Koordinierungsstellen sortieren diese Anfragen und leiten sie an eine passende Beratungsstelle weiter.« Alle Kontaktdaten, aber auch weiterführende Infor- mationen zu Auslandspraktika, sind im Internetauftritt von »Berufsbildung ohne Grenzen« zu finden.

berufsbildung-ohne-grenzen.de

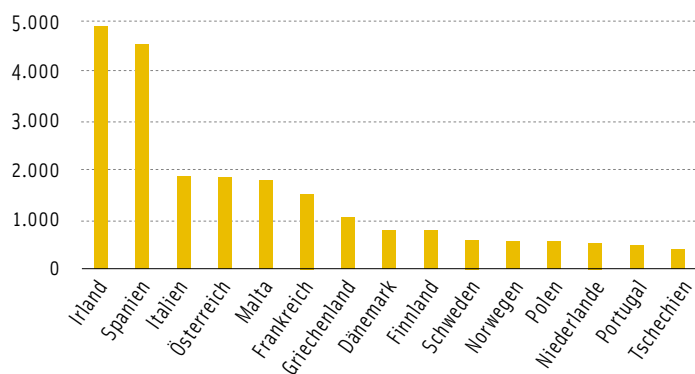
Auslandsentsendungen im Rahmen von Erasmus+

Abbildung 1



Die beliebtesten Zielländer von Erasmus+¹

Abbildung 2



ALS AZUBI NACH FINNLAND

Kai Kanehl absolviert eine Ausbildung zum Steinbildhauer bei Grabmale Hundhausen in Remscheid. Der 24-Jährige hat sein Auslandspraktikum in Finnland verbracht. Gefördert wurde der rund sechswöchige Aufenthalt von Ende September bis Anfang November 2024 über das Programm »Erasmus+«.



Foto: © privat

Ein Land in Asien wäre sein Wunschziel für ein Auslandspraktikum gewesen. »Aber leider hat sich dort kein Betrieb gemeldet«, bedauert der Azubi im dritten Lehrjahr. Am Ende ist es Finnland geworden. Ebenfalls eine gute Wahl. Den Kontakt zu einem Grabsteinbetrieb in Tuusula – rund 30 Kilometer nörd- lich von der Hauptstadt Helsinki gelegen – hat eine Berufsschule vermittelt, mit der Mobilitätsberaterin Rebekka Hof zusammenarbeitet.

In dem Zwei-Mann-Unternehmen hat sich der junge Handwerker sehr wohl gefühlt. »Sie wollten mir eine tolle Zeit in Finnland bereiten und haben mir sogar während der Arbeitszeit einige Sehenswürdigkeiten in der Umgebung

gezeigt, einmal mittags finnische Spezialitäten serviert und sind abends mit mir zum Bowlen gegangen.« Verständigungsprobleme gab es nicht. »Die gesamte Kommunikation lief auf Englisch ab. Ich habe aber auch ein paar finnische Wörter beigebracht bekommen.«

Dank seiner guten Ausbildung konnte der angehende Steinbildhauer viele Arbeiten selbstständig erledigen. Neu gelernt hat er das Vergolden von Inschriften. »Das ist auf finnischen Friedhöfen gang und gäbe.« Besonders beeindruckt hat ihn der herzliche Umgang. So habe man sich nach jedem gelungenen Setzen eines Grabsteins »die Faust gegeben« und die Arbeit gelobt. Auch die neue Beschriftung eines Grabsteins habe man sich gemeinsam angeschaut und die Leistung gewürdigt. »Ich finde es ganz wichtig, dass auch diese kleinen Dinge wertgeschätzt werden«, nimmt Kai Kanehl als wichtige Erfahrung aus seinem Auslandspraktikum mit.



Foto: © privat

ALS GESELLIN IN FÜNF LÄNDERN

Lilly BoBerhoff hat nach dem Ende ihrer Ausbildung fünf Praktika im Ausland absolviert. Zwischen August 2023 und Juni 2024 war die 22-jährige Tischlerin dank der Förderung über das EU-Programm Erasmus+ für neun Wochen in Finnland, rund fünf Wochen in Österreich, sieben Wochen in Portugal, acht Wochen in Frankreich und sechs Wochen in Irland.

Ihren Trip ins Ausland hat Lilly BoBerhoff dem Zusammenspiel aus Fernsehen, Social Media und einem Treffen im realen Leben zu verdanken: »In der Doku-Serie »Passt, wackelt und hat Luft« war eine Tischlerin zu sehen, der ich auf Instagram gefolgt bin und die dort über ihr Praktikum berichtet hat. Später habe ich sie dann auf einer Lossprechungsfeier getroffen«, rekapituliert die Niederländerin den Anstoß für ihr Auslandsjahr mit Erasmus+.

Nachdem sie die Tischlerausbildung abgeschlossen hatte, stand für sie fest: »Jetzt ist der perfekte Zeitpunkt, um den Stress der Gesellenprüfung hinter mir zu lassen und zu reisen!« Die erste Station sollte Norwegen sein. Doch es klappte nicht. Alternativ bot sich Finnland an. Österreich war eine pragmatische Wahl. »Es ging auf den Winter zu und ich fahre gerne Ski«, begründet sie die

Wahl der zweiten Etappe ihrer Tour durch Europa. Ihr Betrieb in Frankreich war eine Entdeckung auf Instagram. Dort wollte sie unbedingt hin, um Yachten auszubauen. Die Aufenthalte in Portugal und Irland seien mit der Zeit »einfach so« dazugekommen.

Die junge Handwerkerin konnte sich überall verständigen. »Mit Englisch kam man sehr gut zurecht.« Bei älteren Kollegen, die nur ihre eigene Landessprache beherrschten, kommunizierte sie mit Händen und Füßen – notfalls und bei technischen Fragen musste ein Übersetzungsprogramm auf dem Smartphone helfen.

Das Auslandsjahr hat sie beruflich und persönlich weitergebracht. »Ich bin selbstsicherer, selbstbewusster und selbstständiger geworden.« Diese Erfahrung sollten auch andere Handwerkerinnen und Handwerker machen. »Leider wissen viele gar nicht, dass man ein Jahr nach dem Ende seiner Ausbildung auch mehrere Praktika in Europa machen kann. Ich kann es jedem nur empfehlen!«

ALS AUSBILDERIN NACH SPANIEN

ÜLU-Leiterin Miriam Mattheis war als Berufsbildungspersonal über die Handwerkskammer Münster für fünf Tage in Valencia (Spanien). Gefördert wurde ihr Aufenthalt durch das EU-Programm Erasmus+.

Die Leiterin der überbetrieblichen Lehrwerkstatt für das Friseurhandwerk der Kreishandwerkerschaft Mönchengladbach hat zufällig davon erfahren und spontan daran teilgenommen. »Ich fand es ganz spannend, ein anderes Bildungssystem und eine andere Kultur kennenzulernen«, begründet die selbstständige Friseurmeisterin (»Mobile Friseurmeisterin Miriam«) ihre Entscheidung.

Während der rund einwöchigen Auslandsreise hat ihre Gruppe zwei Schulen und zwei Salons besucht. »Wir konnten sehr viel fragen und haben gesehen, dass die Spanier teilweise anders arbeiten, etwa beim Schminken mit der Airbrush-Technik.« Trotz der kurzen Zeit habe sie sehr viel Neues aufgesogen. Ihre Begeisterung gibt sie nun weiter. »So einen Auslandsaufenthalt empfehle ich nicht nur den Auszubildenden, sondern auch all meinen Kollegen.« Ihre erste Berufsbildungsreise dürfte nicht die letzte gewesen sein. Miriam Mattheis ist neugierig darauf, wie Friseure in anderen europäischen Ländern ausbilden.



Foto: © privat



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

Bauhandwerk: So sichern Sie Ihren Werklohn ab

DER BAUHANDWERKER KANN LAUT GESETZ EINE SICHERHEITSLEISTUNG VOM AUFTRAGGEBER VERLANGEN. GERICHTE HABEN IN DER LETZTEN ZEIT DIE BEDINGUNGEN PRÄZISIERT. EIN EXPERTE KLÄRT DIE WICHTIGSTEN FRAGEN.

Text: Anne Kieserling

Wie kann ein Bauhandwerker sich davor schützen, dass er auf den Kosten sitzen bleibt, wenn der Kunde nicht zahlt? Eine Lösung: Er kann vom Auftraggeber eine Sicherheitsleistung nach § 650 f Bürgerliches Gesetzbuch (BGB) verlangen; vor 2018 war dies geregelt in § 648 a BGB. Als Sicherheit kann der Kunde Geld hinterlegen oder eine Bürgschaft beibringen – der Auftraggeber hat die Wahl. In den meisten Fällen ist es eine Bankbürgschaft.

»Im Praxisalltag kommt es allerdings öfters vor, dass der Auftraggeber die Forderung nach einer Sicherheitsleistung ignoriert«, erklärt Carsten Seeger, Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht in Düsseldorf. »Der Auftragnehmer darf dann ganz berechtigt die Arbeiten einstellen oder den Vertrag kündigen. Das ist das ein-

zige sichere Mittel, sich als Auftragnehmer aus einem unliebsamen Vertragsverhältnis zu verabschieden.«

Wofür kann man eine Sicherheitsleistung verlangen?

Laut § 650 f BGB kann der Auftragnehmer eine »Sicherheit für die auch in Zusatzaufträgen vereinbarte und noch nicht gezahlte Vergütung einschließlich dazugehöriger Nebenforderungen« verlangen. »Die Bauhandwerkersicherheit kann man sowohl beim BGB-Vertrag mit Privatkunden als auch beim VOB-Vertrag einfordern. Der Vertragstyp ist egal«, stellt der Fachanwalt klar.

Privatkunden, die beim Hausbau alle Handwerker einzeln beauftragen, schließen keinen Verbraucherbauvertrag im Sinne des § 650 i BGB, bei dem eine Bauhandwerkersicherung nicht möglich wäre. Sie müssen deshalb eine Bauhandwerkersicherung stellen. Der Bundesgerichtshof hat diese lange umstrittene Rechtsfrage 2023 geklärt (Az. VII ZR 94/22).



Auch Malerarbeiten sind als Bauarbeiten zu werten, wenn sie der Instandhaltung dienen, sagt das Oberlandesgericht (OLG) Karlsruhe. Ein Malerbetrieb konnte deshalb eine Bauhandwerkersicherung verlangen.

Andere Motive des Auftragnehmers, eine Sicherheitsleistung zu verlangen, spielen dabei keine Rolle, hat das OLG Köln entschieden. Dies sei weder eine unzulässige Rechtsausübung noch ein Verstoß gegen das bauvertragliche Kooperationsgebot (OLG Köln, Az. 17 U 70/22). »Kleiner Tipp am Rande: Trotzdem sollte man nicht damit hausieren gehen, dass man das Gesicht des Auftraggebers nicht mehr sehen kann. Schweigen ist Gold, um unnötige rechtliche Hürden zu vermeiden«, rät Anwalt Seeger.

Wie lang ist die Frist für die Stellung der Sicherheit?

Wieviel Zeit der Handwerker dem Kunden für die Stellung der Sicherheitsleistung einräumen sollte, ist im Gesetz nicht geregelt. In der Gesetzesbegründung stehen jedoch sieben bis zehn Tage. »Das wird von der Rechtsprechung durchgängig abgelehnt, da dieser Zeitraum als realitätsfern gilt«, weiß der Baurechtsanwalt. Das OLG Stuttgart beurteilte beispielsweise fünf Tage als viel zu kurz. »Die Gerichte halten Fristen von mindestens 16 Kalendertagen für angemessen. Wer ganz sicher gehen will, wählt eine Frist von 21 Kalendertagen«, betont Seeger.

Sicherheitsleistung zusätzlich zur Bauhandwerkersicherungshypothek?

Hat sich der Unternehmer bereits eine Bauhandwerkersicherungshypothek nach § 650 e BGB eintragen lassen, gab es oft Streit darüber, ob er zusätzlich noch eine Sicherheitsleistung nach § 650 f BGB verlangen kann. Das Oberlandesgericht Frankfurt (Az. 29 U 100/22) hat das ausdrücklich erlaubt, wenn dadurch keine Übersicherung entsteht. Denn diese ließe das Sicherungsbedürfnis entfallen.

Wie kommt man an eine Sicherheit, wenn der Kunde sich weigert?

»Die Hürden für eine Klage auf Stellung einer Bauhandwerkersicherheitsleistung sind nicht hoch«, weiß Bauanwalt Seeger. »Eine schlüssige Darlegung zur Anspruchshöhe reicht völlig aus.« Eine Beweisaufnahme ist nicht nötig, hat das OLG Düsseldorf entschieden (Az. 21 U 67/21). Für die schlüssige Darlegung genügt laut Seeger, dass man von der vereinbarten Auftragssumme die bereits erhaltenen Zahlungen abzieht. Auf die Fälligkeit von Abschlagsrechnungen oder der Schlussrechnung komme es hier nicht an.

Wann kann man die Sicherheit einfordern?

Der Auftragnehmer kann die Bauhandwerkersicherheit nach Vertragsschluss jederzeit einfordern. Dies ist nach Auskunft von Seeger sogar noch nach der Abnahme möglich, wenn Zahlungen offen sind.

Klagt man den Werklohn plus die Bauhandwerkersicherheit einklagen?

Klagt ein Handwerker vor Gericht seinen unbezahlten Werklohn ein, fordert er häufig zugleich auch die Sicherheitsleistung nach § 650 f BGB. »Das führt grundsätzlich dazu, dass die jeweiligen Streitwerte zusammengerechnet werden, was natürlich mit hohen Kosten einhergeht«, klärt Seeger auf. Das ändere sich aber gerade: Die meisten Oberlandesgerichte addieren die Streitwerte von Zahlungsklage und der Klage auf Bauhandwerkersicherheit nicht mehr, da die Ansprüche wirtschaftlich identisch seien. Das hat unter anderem das Kammergericht Berlin so entschieden (Az. 21 W 12/23).

Kann man trotz Mängeln eine Bauhandwerkersicherheit verlangen?

»Viele Auftraggeber meinen, dass ein Sicherheitsverlangen entfällt, wenn Mängel bestehen. Das ist falsch«, weiß der Baurechtsexperte. Vielmehr könne ein Auftragnehmer trotz Mängeln eine Sicherheitsleistung fordern. So hat es beispielsweise das OLG Frankfurt entschieden (Az. 29 U 115/22).

Und wenn der Kunde zu Recht Mängel rügt?

Selbst wenn der Kunde den Bauvertrag wegen Mängeln kündigt, bleibt das Recht des Handwerkers auf Sicherheitsleistung bestehen. »Das wollen viele Auftraggeber nicht einsehen, entspricht jedoch der Rechtslage«, erklärt Fachanwalt Seeger. »Es gibt eine neuere Entwicklung: Verschiedene OLG sind der Ansicht, dass der Auftragnehmer keine Mängelbeseitigung mehr durchführen muss, wenn keine Bauhandwerkersicherheit gestellt wird.« Er verweist auf ein Urteil des OLG Schleswig, laut dem sich der Auftragnehmer nur den mangelbedingten Minderwert von seinem Werklohn abziehen lassen muss (Az. 12 U 75/23). Das OLG Oldenburg geht noch einen Schritt weiter: Es zieht dem Auftragnehmer von der Vergütung nur seine ersparten Aufwendungen ab (Az. 2 U 115/23). »Dies dürfte für den Auftragnehmer sehr positiv sein, wenn die Materialkosten nur eine untergeordnete Rolle spielen und der Lohnanteil dafür sehr hoch ist«, erklärt Fachanwalt Seeger. Sein Fazit: »Man kann zusammenfassend feststellen, dass die Entwicklung der Rechtsprechung im Hinblick auf § 650 f BGB nur positiv ist.«

PRIVATFAHRTEN MIT DEM FIRMEN-PICKUP?



»Die bloße Behauptung, mit dem betrieblichen Kfz sei niemand privat gefahren, genügt nicht.«

Bundesfinanzhof

Ist ein Firmen-Pickup auch für Privatfahrten geeignet? Ja, sagt der Bundesfinanzhof. Der Halter muss deshalb die Ein-Prozent-Regelung anwenden.

Wenn ein betriebliches Fahrzeug auch privat genutzt werden kann, muss der Halter die Ein-Prozent-Regel anwenden, so der Bundesfinanzhof (BFH). Der Anscheinsbeweis lässt sich nur durch einen aktiven Gegenbeweis entkräften. Zum Beispiel,

indem der Unternehmer noch ein vergleichbares Fahrzeug im Privatvermögen hat. Die bloße Behauptung, es habe keine private Nutzung gegeben, sei nicht ausreichend, so die Richter.

Geklagt hatte ein Ehepaar, das einen Gartenbaubetrieb führte. Im Betriebsvermögen befanden sich unter anderem ein BMW sowie ein Pickup. Für den Pickup führte der Unternehmer kein Fahrtenbuch und nahm auch keine Versteuerung der Privatnutzung vor. Nach einer Lohnsteuer-Außenprüfung kam das Finanzamt zu dem Schluss, dass der Anscheinsbeweis für eine private Mitbenutzung des Pickups spreche.

Der Fall ging bis vor das oberste Steuergericht, den BFH. Dieser erklärte in seinem Urteil vom 16. Januar 2025, dass bei Fahrzeugen, die ihrer Art nach typischerweise zum privaten Gebrauch geeignet sind und für Privatfahrten zur Verfügung stehen, grundsätzlich von einer privaten Nutzung auszugehen ist (Aktenzeichen III R 34/22). Der Gartenbauunternehmer konnte den Anscheinsbeweis nicht entkräften. Er hatte nur drei Kleinwagen in seinem Privatvermögen. **KF**

SCHWARZARBEIT

ZOLL PRÜFT FRISEURSALENS, BARBERSHOPS UND KOSMETIKER

Bei einer bundesweiten Schwerpunktprüfung hat der Zoll im April Friseursalons, Barbershops und Kosmetikstudios überprüft. Viele »schwarze Schafe« wurden entdeckt.

Schwarzarbeit und illegale Beschäftigung ist in der Friseur- und Kosmetikbranche weit verbreitet. Die Brisanz zeigte eine bundesweite Schwerpunktprüfung der Finanzkontrolle Schwarzarbeit des Zoll (FKS) in 334 Friseursalons, Barbershops und Kosmetikstudios. Schon vor Ort leiteten

die Einsatzkräfte 194 Strafverfahren ein. In 135 Fällen ging es um den Aufenthalt ohne Aufenthaltstitel. 20 Verfahren wurden wegen Nichtzahlung von Sozialversicherungsbeiträgen eingeleitet. Zudem wurden 171 Ordnungswidrigkeitenverfahren eingeleitet. In mehr als 730 Fällen hätten sich weitere Hinweise auf mögliche Verstöße ergeben, meldet der Zoll. Hier laufen jetzt die Nachermittlungen. In 195 Fällen gab es Hinweise auf Mindestlohnverstöße, in 99 Fällen auf Sozialleistungsmissbrauch. Die vor Ort erhobenen Daten der Arbeitneh-

merinnen und Arbeitnehmer werden jetzt mit der Lohn- und Finanzbuchhaltung der Unternehmen abgeglichen.

Der Zentralverband des deutschen Friseurhandwerks hat bereits vor Jahren mit dem Bundesfinanzministerium und der Gewerkschaft verdi ein »Bündnis gegen Schwarzarbeit« geschlossen und unterstützt die Prüfungen. »Wir dürfen den Missbrauch unserer Solidargemeinschaft durch Schwarzarbeit und illegale Beschäftigung nicht hinnehmen«, heißt es da. Ziel des Bündnisses ist auch Prävention und Aufklärung.



GOLD- UND SILBERSCHMIEDEHANDWERK IST IMMATERIELLES KULTURERBE – KOMMT JETZT DIE RÜCKKEHR IN DIE ANLAGE A?

Das Gold- und Silberschmiedehandwerk ist jetzt offiziell in das bundesweite Verzeichnis des immateriellen Kulturerbes aufgenommen worden. Das haben die Deutsche UNESCO-Kommission und die Kultusministerkonferenz dem Zentralverband der Deutschen Goldschmiede und Silberschmiede mitgeteilt. Die Aufnahme in das Verzeichnis ist mit einem mehrstufigen Verfahren verbunden. »Wir freuen uns über die Anerkennung und Würdigung des kulturellen Wertes und der Bedeutung unseres Handwerks«, sagt Verbandspräsident Michael Seubert. »Man denke nur an das Grüne Gewölbe in Dresden, das ohne die handwerklichen Fähigkeiten der Gold- und Silberschmiedemeister keine Geschichte für heutige Generationen erzählen würde.« In der Begründung heißt es unter anderem, dass das Gold- und Silberschmiedehandwerk zu den ältesten Metallhandwerken der Menschheit gehört.

Der Verband versteht das auch als Anerkennung für die Aus- und Weiterbildung und hat nun nach langer Vorbereitung einen Antrag auf Aufnahme in die Anlage A der Handwerksordnung beim zuständigen Kultusministerium des Landes Brandenburg gestellt. »Wir nehmen die Auszeichnung als Ansporn, unsere Arbeit für unsere Mitglieder weiter auszubauen und unsere Bemühungen, um die Rückkehr in die Anlage A der Handwerksordnung fortzusetzen«, so Seubert weiter.

Neu in das Verzeichnis des immateriellen Kulturerbes aufgenommen wurden unter anderem auch das Töpfer- und Keramikerhandwerk, der Glockenguss und die Glockenmusik, die analoge Fotografie sowie Kunsthandwerk aus dem Erzgebirge.



»Wir nehmen die Auszeichnung als Ansporn, unsere Arbeit für unsere Mitglieder weiter auszubauen. ...«

Michael Seubert, Verbandspräsident

Anzeige



carhartt

GUT FÜR DIE KNIE – GUT FÜR DICH!

Die neuen Knieschoner mit EN 14404-4:2024 Zertifizierung – perfekt für die Steel Rugged Flex™ Kollektion.

- Geprüft nach EN 14404-4:2024 Norm
- Superleicht, mit nur 70 Gramm pro Stück
- Perfekte Passform auch bei Dauerbelastung mit der Steel Rugged Flex™ Kollektion
- Langlebige und Widerstandsfähige Mischung aus Polyethylen & Polyester

AB MAI 2025 IM FACHHANDEL

CARHARTT.COM



Nachfolge: Aus zwei mach eins

MIT »HEEET - TECHNIK IM HAUS« HABEN ZWEI HANDWERKS BETRIEBE NICHT NUR EINE NEUE FIRMA GESCHAFFEN – SONDERN LEBEN AUCH EIN MODELL VOR, WIE DER GENERATIONSWECHSEL IM HANDWERK GELINGEN KANN.

Die HEEET-Geschäftsführung (v. l.): Harry Schneider, Lino Ferda und Peter Ferda

Text: Kirsten Freund...

Was passiert, wenn ein junger Nachfolger nicht nur den Familienbetrieb übernimmt, sondern zwei Traditionsunternehmen fusioniert und daraus eine neue Marke formt? In Siegen zeigt Lino Ferda, wie ein Generationswechsel im Handwerk heute aussehen kann. In fröhlich-bunten Buchstaben steht der Schriftzug HEEET auf dem schwarzen Kapuzenpulli des 33-Jährigen. Ausgesprochen hört es sich an wie das englische »Heat«, also Hitze, geschrieben wird der Firmenname aber mit drei großen E. Auch auf der Fahrzeugflotte ist das Logo nicht zu übersehen. Das Unternehmen entstand durch die Fusion der beiden alteingesessenen Sieger SHK-Unternehmen Bäcker

Haustechnik und Willi Gräf. Man hätte es auch Bäcker-Gräf oder umgekehrt nennen können, doch wie es zu dem ungewöhnlichen neuen Namen kam, dazu später mehr. Die Idee zu dem Zusammenschluss reifte in Lino Ferda vor etwa drei Jahren. Er hat vor 15 Jahren seine Ausbildung zum Anlagenmechaniker bei Harry Schneider, Inhaber der Firma Willi Gräf, begonnen und ist danach zu seinem Vater Peter Ferda in den Familienbetrieb gewechselt, um dort ein duales Studium zum Wirtschaftsingenieur zu starten. Irgendwann war ihm klar, dass er das Familienunternehmen weiterführen möchte. »Ich habe in den Jahren auch immer den Kontakt zu meinem Ausbildungsbetrieb gehalten. Weil es dort keinen Nachfolger gab und ich es schade gefunden hätte, wenn das Unternehmen mit samt seinem tollen Team nicht weiter geführt worden wäre, kam mir der Gedanke der Fusion«, erzählt Ferda. Sein Vater ermunterte ihn, die Idee zu verfolgen, und sein früherer Ausbilder Harry Schneider war nicht abgeneigt. Er fand die Idee spannend. »Damit habe ich den Stein ins Rollen gebracht«, lacht der Jungunternehmer. Die Firmen waren mit jeweils 30 Mitarbeitenden ähnlich groß, hatten beide sowohl einen Privat- und Geschäftskundenbereich und eine ähnliche Philosophie.

PLUSPUNKTE DER FUSION

- Neue, moderne Arbeitgebermarke
- Synergien durch größere Teams
- Nachfolge für zwei Unternehmen gesichert
- Fachkräftesicherung durch Einbindung der Mitarbeiter in alle Prozesse der Fusion

Man kannte sich: »Wir waren immer freundschaftlich verbunden, haben Projekte gemeinsam abgewickelt.«

Nachdem der Entschluss gefasst war, im Zuge des Generationswechsels aus zwei Firmen eine zu machen, begann die eigentliche Arbeit. Die Gespräche mit Steuerberatern und Rechtsanwälten sowie die Einbindung einer Agentur für Strategie- und Organisationsberatung als Moderator und Begleiter der Umsetzung. Schnell war klar, dass die Mitarbeiter intensiv in den Prozess eingebunden werden sollen. »Am

»Der neue Name sollte kurz sein und einen bleibenden Eindruck hinterlassen.«

Lino Ferda, Geschäftsführer von HEEET Technik im Haus

1. August 2023, einem Dienstag, haben wir in beiden Firmen bei einem gemeinsamen Frühstück die Bombe platzen lassen und die Fusion verkündet«, erzählt Ferda. Am Freitag darauf gab es ein gemeinsames Sommerfest für die Mitarbeiter und deren Familien. Und am Montag startete bereits das firmenübergreifende Teamwork. In den Workshops konnten sich die Teams von Bäcker Haustechnik und Willi Gräf kennenlernen und näherkommen. Auf Flipcharts haben sie ihre Ideen für die Zukunft des Unternehmens gesammelt. Sie sollten zügig ins Arbeiten kommen und möglichst wenig Zeit zum Grübeln haben. Natürlich mussten auch viele Gruppen- und Einzelgespräche geführt werden, um gerade den langjährigen Mitarbeitern ihre Sorgen zu nehmen. »Es gab teilweise eine sehr enge Identität mit dem Unternehmen, den Fahrzeugen und der Kleidung. Darauf mussten wir Rücksicht nehmen. Deshalb war es wichtig, dass wir bei der Planung alle ins Boot holten.«

STARKER NEUER MARKENAUFTRITT

Beim Brainstorming der gesamten Mannschaft über die Firmenphilosophie tauchten dann immer wieder die Begriffe Hingabe, Effizienz, Erlebnis, Ergebnis und Teamwork auf. Mit Hilfe der Agentur entstand so das Kunstwort HEEET. »Der Name sollte kurz, prägnant und einzigartig sein und einen bleibenden Eindruck hinterlassen. Wir wollten eine ganz neue und frische Marke



Der große Tag: Die neue Marke, die neue Fahrzeugbeschriftung und die Firmenkleidung werden vorgestellt.

NACHFOLGE IM HANDWERK

Beinahe jeder vierte Inhaber im Handwerk ist inzwischen über 60. Bei bis zu 125.000 Betrieben steht in Kürze die Übergabe an einen Nachfolger an. Laut einer ifh-Studie steigt die Zahl bis 2030 deutlich an. Die Handwerkskammern beraten Betriebsinhaber genauso wie Nachfolgerinnen und Nachfolger bei allen Fragen rund um das Thema Betriebsübergabe – auch zu Zusammenschlüssen. handwerksblatt.de/nachfolge

aus dem Boden stampfen«, erzählt Ferda. Im Frühjahr 2024 später folgte das nächste große Event, ein Marken-Kick-off. Alles war vorbereitet und wurde mit einem großen Knall enthüllt: Die Fahrzeugbeschriftung (die Autos fuhr vorher abgeklebt durch die Stadt), die neuen Outfits, das Geschäftspapier, der Internetauftritt bis hin zu Kaffeetassen und Schlüsselanhängern.

Für die traditionsreichen Familienbetriebe war die Fusion ein mutiger Schritt. Allein die Bäcker Haustechnik gibt es unter diesem Namen seit 1875 in Siegen, Willi Gräf seit 1922. »Für uns ist das die Zukunft«, sagt Ferda, der heute gemeinsam mit seinem Vater Peter Ferda (60) und mit Harry Schneider (63) im Dreierteam die Geschäfte führt und später die nächste Generation der Führung darstellen wird. »In der SHK-Branche wird die Auftragslage gut bleiben, davon sind wir überzeugt. Eine der größten Herausforderungen wird künftig der Fachkräftemangel sein. Durch die Zusammenlegung der beiden Kundendienstabteilungen für den Privatbereich zur HEEET Service GmbH haben wir jetzt zehn statt drei Techniker. Wenn Mitarbeiter durch Urlaub, Elternzeit oder Meisterschule ausfallen, kann das im großen Team besser aufgefangen werden. Und durch die Zusammenführung der beiden Projektteams in die HEEET Project GmbH können wir größere Bauvorhaben für Industrie und Gewerbe anbieten. Wir haben die Synergien gebündelt und können jetzt mehr als vorher.« Beim Aufbau der Arbeitgebermarke wurde auch darauf geachtet, dass die Beschäftigten alle bekannten Benefits behalten können. Ob Jobrad, Fitnessstudio-Mitgliedschaft, Notdienst-Zeiten oder attraktiver Stundenlohn. Ferda sagt: »Wir haben einfach das Beste aus beiden Welten zusammengeführt.« Für Lino Ferda ist die Fusion mehr als ein Zusammenschluss: Sie ist für ihn der Start in eine neue Ära: Eine starke Arbeitgebermarke, effiziente Teamstrukturen und klare Zuständigkeiten, um die Herausforderungen der Branche zu meistern. Und: Die Teams sind mitgewachsen. Ohne Kündigungen.

Seit 125 Jahren im Einsatz

Graphic: © Dupaak/stock.adobe.com/DHB

**DIE SELBSTVERWALTUNG DES HANDWERKS FEIERT
DAS 125-JÄHRIGE JUBILÄUM. DIE INSTITUTION
»HANDWERKSKAMMER« HAT SICH BEWÄHRT – UND
IST HEUTE WICHTIGER DENN JE.**

Text: *Stefan Bühren*

Sie machen eine Arbeit, die keiner sieht: die Verantwortlichen in der Handwerksorganisation, vom Spitzenverband im Bund über die Länder bis hin zur Kreisebene. »Die Gesetzgebung geht zu oft an der Lebensrealität von Betrieben und Unternehmern vorbei«, sagt der Präsident des Zentralverbands des Deutschen Handwerks (ZDH), Jörg Dittrich. Und beschreibt so die »unsichtbare« Arbeit, die Lobbyarbeit: Schlimmstes in Vorhaben zu verhindern und in für das Handwerk richtige Bahnen lenken.



Gegründet wurden
die Handwerks-
kammern am
1. April 1900.

Tatsächlich ist das sogar gesetzlich festgeschrieben: Die Handwerkskammern haben die Aufgaben, »die Interessen des Handwerks zu fördern und für einen gerechten Ausgleich der Interessen der einzelnen Handwerke und ihrer Organisationen zu sorgen, die Behörden in der Förderung des Handwerks durch Anregungen, Vorschläge und durch Erstattung von Gutachten zu unterstützen ...« schreibt die Handwerksordnung (HwO, § 91) vor – Lobbyarbeit als gesetzlicher Auftrag.

Zu den jüngsten Erfolgen zählen beispielsweise die Rückvermeisterung einzelner Gewerke, deren Meisterpflicht in den 90er Jahren bei den letzten großen Änderungen gefallen war, aber auch große Erleichterungen und Ausnahmen für Handwerksbetriebe bei neuen Gesetzen. Klar ist auch: Nicht immer gelingt es, alle Forderungen durchzusetzen, wie die einzelnen Betriebe zum Beispiel an der Bürokratie jeden Tag aufs Neue schmerzlich erfahren.

Doch die Lobbyarbeit ist nur ein Aspekt der Arbeit der Handwerksorganisation. Zu den Aufgaben des Selbst-

verwaltungsorgans der deutschen Wirtschaft zählen hoheitliche Aufgaben, darunter

- Lobbyarbeit auf regionaler Ebene (und über Landes- bzw. Bundesvertretung auch auf höheren Ebenen)
- Regelung der Berufsausbildung inklusive Aus- und Weiterbildungen
- Prüfungswesen
- Führen der Handwerksrolle (Liste aller Betriebe im Kammerbezirk)
- Betriebsberatung in berufsbildenden, technischen, betriebswirtschaftlichen und rechtlichen Fragen
- Rechtsaufsicht über die nachgeordneten Institutionen

der Folge wurden einheitliche Gesetze eingeführt, die die bis dato zersplitterten Regionalvorgaben ersetzten und zum Teil unter französischem Einfluss entstanden. Eine der wichtigsten Neuerungen war das Bürgerliche Gesetzbuch (BGB), das zum 1. Januar 1900 in Kraft trat.

Drei Jahre zuvor hatte die Novelle der Gewerbeordnung die rechtlichen Grundlagen für die Handwerkskammern geschaffen – sie sah deren Einrichtung vor, die am 1. April 1900 schließlich in Kraft trat. Sie beendete die bisherige Verwaltung des Handwerks durch Handels- und Gewerbekammern. Die Selbstverwaltung war für das Handwerk allerdings kein Neuland, konnten doch die Meister auf eine Jahrhunderte alte Tradition, die der Zünfte, zurückblicken.

KLEINE ZEITREISE

Seit der Gründung der Handwerkskammern am 1. April 1900 haben sich ihre Aufgaben immer wieder verändert. Das Wendejahr für die Struktur in Deutschland war 1871, die Gründung des ersten Nationalstaats. In

Schon damals gab es eine Vollversammlung, auch wenn sie sich damals von den heutigen deutlich unterschied. Aber ein Kernelement war schon damals dabei: die Beteiligung von Arbeitnehmern, die einzigartig ist und bei keinem anderen Kammerwesen zu finden ist. Schon

Anzeige

SIGNAL IDUNA 
füreinander da

Guter Versicherungs- Tipp: **Feiern Sie schön!**

Herzlichen Glückwunsch
zum 125-jährigen Bestehen
der Handwerkskammern.

Seit 125 Jahren stehen die Handwerkskammern als starke Partner an der Seite der Handwerkerinnen und Handwerker. Sie fördern die Ausbildung, sichern die Qualität des Handwerks und vertreten die Interessen ihrer Mitglieder. Wir gratulieren zu diesem Jubiläum und wünschen weiterhin viel Erfolg bei der Gestaltung der Zukunft des Handwerks. Als Partner des Handwerks sind wir auch in den nächsten 125 Jahren gerne dabei.

signal-iduna.de



2 Jahre

damals gab es einen Gesellenausschuss. Heute wird die Zusammensetzung der Vollversammlung in allgemeiner, gleicher und geheimer Wahl bestimmt. Und zwar mit Vertretern aus dem Arbeitgeber- und dem Arbeitnehmerlager. Arbeitnehmer stellen übrigens auch Vizepräsidenten.

BILDUNG STETS IM FOKUS

Schon damals war eine der wichtigsten Aufgaben die Schaffung eines Ausbildungssystems. Zur Erinnerung: »Made in Germany«, der heutige Qualitätsbegriff, war ursprünglich in Frankreich und England als Warnung vor schlechter Qualität von Produkten gedacht. Deutsche Waren galten als billig, aber eben auch als schlecht – und mit der Schaffung klarer Ausbildungsstrukturen änderte sich die Qualität deutscher Produkte. Hinzu kam auch damals schon die Aufgabe, sich für die Interessen der Handwerksbetriebe übergeordnet einzusetzen und staatliche Institutionen zu beraten, um die Mitglieder zu fördern.

Die Nazis schließlich führten zwar 1935 den Großen Befähigungsnachweis ein, mit der Maßgabe, dass jeder, der einen Betrieb führen und Lehrlinge ausbilden will, ihn haben muss. Die Kammern hingegen vermischten sie mit den Wirtschafts- sowie den Industrie- und Handelskammern zu Gauwirtschaftskammern und brachten sie auf Parteilinie. Zudem war Schluss mit der Selbstverwaltung, was geschah, bestimmte allein der Reichswirtschaftsminister. Ein Schlag, von dem sich die Kammern nach dem II. Weltkrieg erst mühsam erholten. Ihre Aufgabe waren zunächst schlichte Rohstoffzuteilungen sowie die Entnazifizierung der selbstständigen Handwerker. Gleichzeitig bauten sie die Kreishandwerkerschaften und Innungen neu auf und bekamen schließlich den Status als Körperschaft des Öffentlichen Rechts, eben jener Selbstverwaltung,

wie wir sie heute kennen – aber zunächst beispielsweise nur in Nordrhein-Westfalen.

Das lag an den Besatzungszonen: Die unter britischer und französischer Herrschaft stehenden Zonen bekamen ihren Status zunächst zurück, in den amerikanisch besetzten Regionen gab es zunächst eine völlige Gewerbefreiheit. Dort war Schluss mit dem Großen Befähigungsnachweis, die Kammern und Innungen durften sich in freie Vereine mit freiwilliger Mitgliedschaft umformen – und natürlich war auch Schluss mit jedweder hoheitlicher Tätigkeit. Öffentliche Funktionen waren schlichtweg untersagt. Auch im Osten hatten die Kammern ihre eigene Geschichte. In der Sowjetisch Besetzten Zone (SBZ) durften sie nach Kriegsende agieren, aber zunächst nur auf Landesebene, ehe sie nach Abschaffung der Länder 1952 dann ein Jahr später auf Kreisebene arbeiten durften. Von einer Selbstverwaltung waren sie genauso weit entfernt wie zur Zeit der Nationalsozialisten. Weder Berufsausbildung noch Prüfungswesen waren ihnen gestattet; sie standen unter Aufsicht des Bezirksrats. Ihre Aufgabe: Sie sollten den privaten als auch selbstständigen Handwerksmeister, der sich in einer Produktionsgenossenschaft des Handwerks (PGH) zusammengeschlossen hatte, politisch beraten und fördern. Mit der Wende bekamen sie dann automatisch das im Westen etablierte Kammersystem.

Das hatte seinen Status 1953 mit der Handwerksordnung (HwO), dem Gesetz für das Handwerk, festgeschrieben bekommen. Schon damals waren die Aufgaben für Kammern, Kreishandwerkerschaften und

»Die Gesetzgebung geht zu oft an der Lebensrealität von Betrieben und Unternehmern vorbei.«

Jörg Ditttrich, Präsident des Zentralverbands des Deutschen Handwerks (ZDH)



53 meisterpflichtige Gewerke gibt es sowie über 130 Ausbildungsberufe.

Grafik: © Dapik/stock.adobe.com/DH8

Innungen festgelegt, ebenso wie die Zahl der Berufe. In der aktuellen Fassung listet die HwO in der Anlage A und B alle 145 Gewerke, getrennt nach zulassungspflichtigen und nicht zulassungspflichtigen bzw. handwerksähnlichen. 53 meisterpflichtige Gewerke gibt es sowie über 130 Ausbildungsberufe.

Heute sind Handwerkskammern eine oft zu Unrecht beschimpfte Institution (»Die schicken doch nur Beitragsbescheide!«), was vor allem daran liegt, dass sich die wenigsten mit dem umfassenden Dienstleistungsangebot »ihrer« Handwerkskammer auseinandersetzen. Denn die Handwerkskammern sind vor allem eins: Sie sind für die Betriebsinhaberinnen und Betriebsinhaber da und sind bei jedweder Frage rund um das Handwerk der richtige Ansprechpartner. Zu den derzeit wichtigsten Themen zählen unter anderem die Digitalisierung, Künstliche Intelligenz, die Gleichwertigkeit von beruflicher und akademischer Bildung und eben die Förderung von idealen Rahmenbedingungen für das Handwerk.



Foto: © Sächsischer Handwerkstag/Wolfgang Schmidt



GLÜCKWUNSCH!

Wir feiern das 125-jährige Jubiläum
der Handwerkskammern.

SMARTE TÜRSCHLÖSSER

Mehr Zutrittskontrolle und weniger Verwaltungsaufwand

HANDWERK 4.0: DURCH DIE DIGITALEN SYSTEME PROFITIEREN HANDWERKER GANZ OHNE SCHLÜSSELCHAOS AUTOMATISCH VON MEHR SICHERHEIT UND EFFIZIENTEREN ABLÄUFEN – DOCH WORAUF SOLLTEN BETRIEBE BEIM KAUF ACHTEN?



Beim Kauf von smarten Türschlössern sollten Betriebe vor allem auf Zuverlässigkeit, Sicherheit und eine einfache Bedienung achten.

Text: *Thomas Busch*

Die Schlüsselverwaltung ist für Handwerksbetriebe oft kompliziert und zeitaufwändig: Vor Ort müssen Zugangsberechtigungen für Mitarbeiter, Projektpartner, Lieferanten und Kunden erst erteilt und dann entzogen werden, außerdem können Schlüssel jederzeit verloren gehen. Mit smarten Türschlössern lassen sich all diese Probleme gleichzeitig lösen. Denn digitale Schlüsseln bieten gerade in Handwerksbetrieben, in denen Mitarbeiter flexibel zwischen Büro, Verkaufsräumen, Werkstatt, Lager und Baustelle pendeln, klare Vorteile gegenüber herkömmlichen Schließsystemen.



Offline-Systeme sind oft günstiger, bieten aber weniger Komfortfunktionen.

ZUGANGSRECHTE EINFACH VERWALTEN

Ein besonderer Vorteil smarter Türschlösser ist die effiziente Verwaltung von Zugangsrechten: Schlüsselverluste oder das kostspielige Nachmachen von Schlüsseln gehören der Vergangenheit an. Stattdessen können Zugangsrechte digital und minutengenau vergeben oder entzogen werden – etwa über eine App oder eine zentrale Softwarelösung. Die meisten smarten Türschlösser verfügen über viele mögliche Optionen zum Öffnen einer Tür, zum Beispiel über ein Keypad mittels Fingerabdruck-Scanner oder personalisierten PINs, per App, mit Fernbedienungen, SmartTags oder über digitale Schlüssel, wie Apple HomeKey. Auf diese Weise lassen sich auch temporäre Zugänge für Subunternehmer, Reinigungskräfte oder Lieferdienste steuern, ohne dass physische Schlüssel übergeben und wieder eingesammelt werden müssen. Besonders für kleine und mittelgroße Handwerksbetriebe, in denen der organisatorische Aufwand oft auf wenigen Schultern lastet, kann das eine spürbare Entlastung bedeuten.

SCHNELLE INSTALLATION

Die Installation eines smarten Türschlosses gestaltet sich in der Regel unkompliziert und ist in wenigen Minuten erledigt. Ganz ohne Bohren oder Schrauben wird der motorisierte Antrieb an der Innenseite einer Tür befestigt – über den eingesteckten Schlüssel. Dabei sind die meisten smarten Türschlösser mit vorhandenen Schließzylindern kompatibel. Einige Anbieter liefern auch passende Zylinder zum Austausch mit. Die Beauftragung eines Fachbetriebs kann helfen, Fehler zu vermeiden und die optimale Funktionalität sicherzustellen. Grundsätzlich ist es wichtig, dass die jeweilige Tür mit einem Zylinder ausgestattet ist, der eine Not- und Gefahrenfunktion besitzt – denn auf der Innenseite steckt ja jetzt immer ein Schlüssel. So bleibt es jederzeit möglich, die Tür von außen mit einem zweiten Schlüssel zu öffnen. Abschließend wird das smarte Schloss ins eigene WLAN eingebunden.

Durch die Internetanbindung bieten die Systeme weitere Sicherheitsvorteile: So können smarte Türschlösser durch die Vergabe personalisierter Zugangsrechte protokollieren, wer wann welches Gebäude oder welchen Raum betreten hat. Diese Transparenz ermöglicht in sensiblen Bereichen – etwa in Lagerräumen mit teuren Werkzeugen oder Materialien – ein zusätzliches Sicherheitsgefühl. Moderne Systeme setzen zudem auf verschlüsselte Kommunikation und sind gegen Manipulationen geschützt, sofern regelmäßige Softwareupdates durchgeführt werden.

NACHTEILE BEACHTEN

Smarte Türschlösser bringen allerdings auch einige Nachteile mit sich: Die Abhängigkeit von einer digitalen Infrastruktur kann problematisch sein – etwa bei Strom- oder Internetausfällen, je nach Systemarchitektur. Da viele smarte Türschlösser mit Batterien oder Akkus ausgestattet sind, bleibt ein Zugang aber meist möglich. Zudem müssen Datenschutzfragen berücksichtigt werden, insbesondere wenn personenbezogene Zutrittsdaten erhoben und gespeichert werden.

ZUKUNFTSSICHERHEIT EINPLANEN

Beim Kauf von smarten Türschlössern sollten Betriebe vor allem auf Zuverlässigkeit, Sicherheit und eine einfache Bedienung achten. Ein System, das sich bei Bedarf um zusätzliche Türen oder Standorte erweitern lässt, sorgt für langfristige Flexibilität. Auch die Frage, ob das Türschloss offline, online oder hybrid betrieben wird, spielt eine Rolle: Offline-Systeme sind oft günstiger, bieten aber weniger Komfortfunktionen. Online- oder cloudbasierte Lösungen erlauben dagegen eine zentrale Steuerung in Echtzeit, erfordern jedoch eine stabile Internetverbindung und eine höhere IT-Kompetenz.

Fazit: Smarte Türschlösser bieten Handwerksbetrieben ein interessantes Potenzial zur Optimierung der Zutrittskontrolle und Reduzierung des Verwaltungsaufwands. Dabei können die Systeme die Abläufe im Betrieb nicht nur sicherer, sondern auch effizienter gestalten. Eine fundierte Entscheidung sollte aber immer erst nach einer sorgfältigen Abwägung von Kosten, Nutzen, Kompatibilität und Datenschutz getroffen werden.

ÜBERBLICK

AUSGEWÄHLTE SMARTE TÜRSCHLÖSSER

MODELL	SMART LOCK PRO (5. GEN.)	SMART LOCK PRO	SMART LOCK U200	LINUS SMART LOCK L2	TÜRSCHLOSSANTRIEB DLD
Hersteller	Nuki	SwitchBot	Aqara	Yale	Homematic IP
Öffnen und schließen (teilweise optionales Zubehör erforderlich)	App, Sprachsteuerung, Auto Lock, PIN-Codes, Fernbedienung, Fingerabdruck	App, Auto Lock, Apple Watch, Fernbedienung, Widget, NFC-Card, Fingerabdruck, Einmal-/zeitgesteuerte Passwörter, Sprachsteuerung	Apple iPhone/Watch, Auto Lock, PIN-Codes, Fingerabdruck, App, temporäre Passwörter, NFC	App, Sprachsteuerung, NFC, zeitgesteuertes Öffnen/Schließen, PIN-Codes, digitale Schlüssel, Auto Lock	App, zeitabhängiges Verriegeln, Sprachsteuerung, Fernbedienung, PIN-Codes
Optional	Keypads, Fernbedienung	Hub Mini, Keypad Touch	Keypad (im Lieferumfang enthalten)	Keypad, NFC-Dot	Keypad, Fernbedienung
Besonderheiten	Fest verbauter Akku, kompatibel mit vielen bestehenden Schließzylindern, Matter	Batterie-/Akkubetrieb, kompatibel mit vielen bestehenden Schließzylindern, drei Sperrgeschwindigkeiten, Matter	Akkubetrieb, kompatibel mit vielen bestehenden Schließzylindern, Matter	Akkubetrieb, kompatibel mit einigen bestehenden Schließzylindern, Matter	Batterie-/Akkubetrieb, kompatibel mit vielen bestehenden Schließzylindern. Homematic IP Access Point oder Zentrale notwendig zum Betrieb
Aktuelle Preise	ca. 270 bis 400 Euro	ca. 90 bis 140 Euro	ca. 200 bis 280 Euro	ca. 210 bis 230 Euro	ca. 130 bis 160 Euro
Internet	nuki.io	switch-bot.com	aqara.com	yalehome.de	homematic-ip.com

Tabelle: Stand 17. April 2025. Alle Angaben ohne Gewähr.

CHECKLISTE

SMARTE TÜRSCHLÖSSER FÜR DEN EIGENEN BETRIEB

1. Bedarfsanalyse

- Welche Bereiche sollen mit smarten Türschlössern ausgestattet werden (z. B. Haupteingang, Werkstatt, Lager, Büro)?
- Welche Probleme sollen gelöst werden (z. B. Schlüsselverlust, unbefugter Zutritt, Verwaltungsaufwand)?
- Welche Funktionen sind für den Betrieb wichtig (z. B. zeitgesteuerte Zutrittsberechtigungen, Protokollierung, Fernzugriff, personalisierte Vergabe von PINs)?
- Wie viele Mitarbeiter und Berechtigte benötigen Zutritt?
- Welches Budget steht für Anschaffung und Installation zur Verfügung?
- Welche langfristigen Ziele sollen erreicht werden (z. B. erhöhte Sicherheit, effizientere Arbeitsabläufe)?

2. Systemauswahl

- Sind die smarten Türschlösser für vorhandene Türen geeignet (z. B. DIN-Zylinder, Aufschraubschlösser)?

- Entsprechen die Schlösser aktuellen Sicherheitsnormen (z. B. VdS)? Verfügen sie über manipulationssichere Technologien (z. B. Verschlüsselung, Aufbohrschutz)?
- Welche Zugriffsmöglichkeiten werden benötigt (z. B. PIN-Codes, NFC, App, Fingerabdruck)?
- Ist die Bedienung für alle Mitarbeiter intuitiv und einfach?
- Bietet der Hersteller eine benutzerfreundliche Software zur Verwaltung von Zutrittsberechtigungen und Protokollen?
- Wie erfolgt die Stromversorgung (Batterie, fest verkabelt)? Wie lange ist die Batterielaufzeit und gibt es Warnhinweise bei niedrigem Batteriestand?
- Soll es zeitlich begrenzte Zugriffsrechte geben (z. B. für Kunden oder Dienstleister)?

3. Installation

- Sind bauliche Veränderungen oder ein Austausch des Schließzylinders nötig?

- Wer übernimmt die Konfiguration und Einrichtung der Software?
- Sind Mitarbeiterschulungen zur Bedienung des Systems notwendig?

4. Wartung

- Wie hoch ist der Wartungsaufwand (z. B. Batteriewechsel, Aufladen von Akkus)?
- Gibt es regelmäßige Software-Updates und welcher Mitarbeiter führt diese durch?
- Bietet der Hersteller einen zuverlässigen Support bei Problemen?
- Wie wird die Datensicherheit gewährleistet (z. B. Verschlüsselung der Datenübertragung und Speicherung)?

5. Datenschutz und Rechtliches

- Erfüllt das System die Anforderungen der Datenschutzgrundverordnung (DSGVO)?
- Wie werden personenbezogene Daten (z. B. Zutrittsprotokolle) gespeichert und verarbeitet?



Foto: © HeroSoftware GmbH

HEROcon 2025: Bauhandwerker-Event feiert in Dortmund Premiere

Am 23. und 24. Mai 2025 feiert die Herocon ihre Premiere im Signal Iduna Park in Dortmund. Zwei Tage lang dreht sich alles um das Bau-Handwerk – mit über 30 Speakerinnen und Speakern, praxisnahen Workshops, spannenden Vorträgen und Diskussionsrunden. Das finale Programm ist auf der Website einsehbar und zeigt die thematische Vielfalt sowie das beeindruckende Line-up. Ein eigens für die Herocon gestarteter Podcast »Konkret« begleitet das Event mitsamt seiner Themen und Protagonisten.

Das Programm steht: vielfältig, praxisnah und inspirierend

Das Programm der Herocon steht ganz im Zeichen von Digitalisierung, Fachkräftesicherung sowie Marketing und Vertrieb, den drei entscheidenden Handlungsfeldern für die Branche. Über 30 Branchenexperten wie Jörg Mosler, Kathrin Post-Isenberg, Thorsten Moortz und Sven Schöpker bieten in mehr als 15 Workshops und ebenso vielen Vorträgen praxisorientiertes Wissen, das direkt im Handwerksbetrieb anwendbar ist. »Ziel ist es, einen 100%igen Mehrwert für Teilnehmende zu schaffen. Beim Programm setzen wir daher auf direkte Wissensvermittlung in Workshops und weniger auf Prominenz ohne Handwerksbezug«, erklärt Niklas Palm, Head of Business Development bei HeroSoftware und Initiator der Herocon.

Ergänzt wird das Angebot durch spannende Diskussionsrunden und offene Q&A-Sessions. Neben inspirierenden Inhalten lädt ein Ausstellungsbereich mit rund 25 ausstellenden Unternehmen

dazu ein, neue Produkte und Lösungen für den Arbeitsalltag zu entdecken, vor Ort auszuprobieren und sich beraten zu lassen.

Zu den Branchenexperten gesellen sich auch bekannte Influencerinnen und Influencer aus dem Handwerk. So diskutieren Sandra Hunke, Jule Rombey, Fiete Holzbock und Ben Berger auf der Bühne, wie man den Handwerksberuf für den Nachwuchs wieder cool machen kann. Zusätzlich stehen sie und weitere Influencer bei einem Meet & Greet für persönliche Gespräche bereit. Hunke, auch bekannt als »das Baumädchen«, wird zudem ihr zweites, am 23. Juni 2025 erscheinendes Buch »Ich zeig' Euch, wo der Hammer hängt« auf der Herocon exklusiv vorab vorstellen. Vor Ort wird es auch eine Signierstunde geben. Mit dem Kinderbuch »Bella Baumädchen – du kannst alles sein«, veröffentlichte sie mit Kinderbuchautorin Britta Sabbag bereits erfolgreich ihr erstes Buch, das Geschlechterstereotype bei der Berufswahl behandelt und Mädchen dazu ermutigt, ihre Träume zu verfolgen. Nun erscheint beim emf Verlag ihr erstes Sachbuch, das sich mit Frauen im Handwerk auseinandersetzt, mit bestehenden Vorurteilen aufräumt und damit thematisch an das Kinderbuch anschließt. **hero-con.de**

Tickets und Informationen

Die HEROcon 2025 verspricht zwei Tage voller Wissen, Networking und Inspiration im besonderen Ambiente des Signal Iduna Parks. Im Ticketpreis enthalten sind Zugang zu beiden Eventtagen, die Teilnahme an der Aftershow-Party sowie eine komplette Rundumverpflegung mit Essen, Getränken und Snacks. Informationen und Tickets online unter **hero-con.de/tickets**

Text: Jörg Wiebking–

Nach Boomzeiten dank Corona stagniert der Markt seit 2022. Im vergangenen Jahr verkaufte die Branche 2,05 Millionen E-Bikes, knapp 100.000 weniger als noch 2023. Tatsächlich haben die E-Bikes von den Verkaufszahlen das klassische Fahrrad überholt; 2024 betrug der Anteil rund 53 Prozent. Auch Betriebsinhaber haben das E-Bike entdeckt – und zwar als Dienstrad, das von ihnen in der Regel geleast wird. Daher stellt sich für sie die Frage, ob es sich lohnt, nach Ablauf des Vertrages das Bike zu übernehmen.

FAKTOR 1**PRÜFEN SIE DEN ZUSTAND DES E-BIKES**

Für die Übernahme eines geleasten E-Bikes gelten die gleichen Regeln wie für den Kauf eines gebrauchten E-Bikes: In welchem Zustand ist das Rad, wie sieht es mit den Verschleißteilen wie Reifen, Bremsbelägen und Kette aus? Das sollten Sie oder Ihre Mitarbeiter als bisherige Nutzer des Bikes eigentlich wissen. Was man dem E-Bike nicht ansieht, ist der Zustand des Akkus: Hält er noch eine Weile durch oder wird demnächst ein Ersatz für mehrere hundert Euro fällig?

Tipp: Das lässt sich herausfinden, indem Sie den Akku im Fachhandel gegen eine geringe Gebühr auslesen lassen, empfiehlt der Allgemeine Deutsche Fahrrad-Club. Im Normalfall sind E-Bikes nach der üblichen Leasing-Dauer von drei Jahren aber noch gut in Schuss, und der Kauf kann sich lohnen – wenn der Preis stimmt.

FAKTOR 2**FRAGEN SIE NACH DEM ÜBERNAHMEPREIS**

Anbieter von E-Bike-Leasing werben vor Abschluss eines Vertrags oft mit günstigen Übernahmekonditi-



2024 betrug der Anteil an verkauften E-Bikes 53 Prozent.

onen. Doch diese Konditionen werden nicht vertraglich zugesichert – denn das ist bei Leasing-Verträgen rechtlich gar nicht möglich. Beim Leasing steht der Übernahmepreis immer erst am Ende der Laufzeit fest und hängt von der bisherigen Nutzung und dem Zustand des Leasingobjekts ab, aber auch von der Entwicklung des Marktpreises.

Das ist beim E-Bike-Leasing nicht anders: So hatten viele Anbieter vor einigen Jahren noch mit Übernahmepreisen in Höhe von 10 Prozent des ursprünglichen Neupreises geworben – doch wer heute ein solches Rad übernimmt, muss eher 16 bis 18 Prozent des früheren Neupreises zahlen, berichten die Experten des Finanzratgebers finanztip.de.

Das dürfte unter anderem an der überraschend langen Lebensdauer von E-Bikes liegen: Die hatte der Zweirad-Industrie-Verband nach eigenen Angaben von Beginn an zu niedrig eingeschätzt. So ging der Verband anfangs von einer Lebensdauer von vier bis fünf Jahren aus, hat diese Zahl nun aber gerade auf acht bis neun Jahre korrigiert.

FAKTOR 3**WER VERSTEUERT DEN GELDWERTEN VORTEIL?**

Bei der Übernahme eines geleasten E-Bikes werden für den Käufer in der Regel auch Steuern fällig. Denn das Bike ist nach drei Jahren in der Regel deutlich mehr wert als die 16 oder 18 Prozent des Neupreises, die der Anbieter für die Übernahme verlangt. Dieser Preisvorteil gilt steuerlich als Lohnzahlung durch Dritte – und die muss der Arbeitnehmer als geldwerten Vorteil versteuern.

Das Finanzamt macht es sich dabei leicht: Es setzt nach drei Jahren Leasingdauer noch 40 Prozent der unverbindlichen Preisempfehlung als Restwert an. So hat es das Bundesfinanzministerium in einem Schreiben

E-Bike-Leasing: Lohnt sich die Übernahme?

GELEASTE E-BIKES SIND ALS DIENSTRÄDER BEI MITARBEITERN UND CHEFS IM HANDWERK BELIEBT. LÄUFT DER LEASING-VERTRAG AUS, STELLT SICH JEDOCH EINE FRAGE: ÜBERNEHMEN ODER ABGEBEN? DAS HÄNGT VON DREI FAKTOREN AB.



Im Normalfall sind E-Bikes nach einer Leasing-Dauer von drei Jahren noch gut in Schuss, und der Kauf kann sich lohnen – wenn der Preis stimmt.

2017 vorgegeben. Hat ein Mitarbeiter ein E-Bike also für 18 Prozent des Neupreises erworben, beträgt sein geldwerter Vorteil 22 Prozent des Neupreises (= 40 Prozent – 18 Prozent).

Ein Beispiel: Ein Handwerksbetrieb hat für einen Gesellen ein E-Bike geleast. Der Bruttolistenpreis bei Vertragsabschluss betrug 3.000 Euro. Im Mai 2025 endet der Leasingvertrag. Der Leasinggeber bietet dem Gesellen die Übernahme für 540 Euro an (18 Prozent des Neupreises). Der steuerpflichtige geldwerte Vorteil beträgt dadurch 660 Euro, die der Geselle zusätzlich versteuern muss. Bei einem Steuersatz von zum Beispiel 20 Prozent würden also 132 Euro Einkommensteuer fällig.

Tipp: Falls jedoch der tatsächliche Marktpreis für das gebrauchte Rad zum Zeitpunkt der Übernahme weniger als 40 Prozent beträgt, sinkt damit auch der geldwerte Vorteil. Das müsste der Käufer dem Finanzamt allerdings beweisen können. Wer ein E-Bike übernimmt, sollte daher für das Finanzamt die Laufleistung und den Zustand des Rades am Ende der Leasingzeit dokumentieren und einige Kleinanzeigen von Rädern in einem ähnlichen Zustand archivieren. Noch besser: Lassen Sie einen Zweirad-Händler den Wiederverkaufspreis schätzen.

ALTERNATIVEN

Es gibt jedoch zwei Alternativen, bei denen Ihre Mitarbeiter keine Lohnsteuer für das gebrauchte Bike zahlen müssen:

1. Sie kaufen als Arbeitgeber das gebrauchte E-Bike vom Leasinganbieter und verkaufen es ebenfalls vergünstigt an Ihren Mitarbeiter weiter. Den geldwerten Vorteil könnten Sie als Arbeitgeber dann pauschal mit 25 Prozent Lohnsteuer versteuern (§ 40 Abs. 2 Nr. 7 EStG), zuzüglich Kirchensteuer und Soli. So bliebe der Mitarbeiter von der Steuerzahlung verschont.
2. Eine deutlich günstigere Lösung bieten viele Leasinganbieter an: Sie versteuern selbst den geldwerten Vorteil pauschal mit 30 Prozent (§ 37b EStG). Für die Anbieter ist das eine verkaufsfördernde Maßnahme. Der Vorteil für Arbeitgeber und Mitarbeiter: keine zusätzlichen Kosten der Übernahme durch Steuern. Bonus für den Arbeitgeber: kein Aufwand mit der Abwicklung und kein potenzielles Haftungsrisiko, falls das Rad irgendwelche versteckten Mängel hat.

Tipp: Mitarbeiter sollten sich kurz vor dem Ende der Vertragslaufzeit ein Angebot des Leasinggebers für die Übernahme des E-Bikes erstellen lassen. Geht daraus hervor, dass der Leasinggeber die Steuern übernimmt, erleichtert das die Kaufentscheidung deutlich.

Alternativen zur Übernahme

Wem die Übernahme des E-Bikes zu teuer ist, kann es stattdessen einfach am Ende der Laufzeit zurückgeben. Dann besteht immer noch die Möglichkeit, einen neuen Leasing-Vertrag für ein neues Zweirad abzuschließen. Das ist zwar teurer, aber dafür steht wieder drei Jahre lang ein neues Rad zur Verfügung.



Text: **Brigitte Klefisch**

Kaum dass wir dem quirligen Treiben des Flughafens in Dubai entkommen sind, wird spätestens bei der Überquerung der Grenze zum Oman eines bewusst: Die Omanis haben sich seit der Öffnung des Landes durch Sultan Qabus bin Said wirtschaftlich stark aufgestellt, dabei aber ihre Traditionen und ihre echte Freundlichkeit erhalten. Die Reise geht zunächst nach Musandam. Erst seit wenigen Jahren zugänglich, ist dieser landschaftlich schöne Teil bis heute durch die Vereinigten Arabischen Emirate vom restlichen Oman getrennt. Um dorthin zu gelangen, ist der beste Anreiseweg von Deutschland aus über Dubai.

Nach einer zweistündigen Autofahrt erreichen Besucher Khasab. Bis heute eher beschauliches Fischerdorf und Hauptstadt. Zur Begrüßung gibt es traditionell einen Kaffee. Der »khawa« ist ein osmanischer Kaffee, der mit Kardamom und manchmal auch mit Nelken verfeinert wird. Dazu werden süße Datteln gereicht. Die Dattel ist eines der wichtigsten landwirtschaftlichen Erzeugnisse des Landes. Schätzungen zufolge gibt es im Oman an die 120 verschiedene Arten von Dattelpalmen. Vor allem aber ist Musandam bekannt für seine spektakulären Fjordlandschaften.

Oben: Gastfreundschaft wird in allen Landstrichen des Omans großgeschrieben.

Rechts: Die bunte Unterwasserwelt in Musandam lädt zum Schnorcheln und Tauchen ein.

Links: Laith Al-Tubi serklärt den Besuchern die aufwendige Destillation der zarten Rosenblätter.



Foto: © DHB



Foto: © Ministry of Heritage & Tourism Sultanate of Oman

Oman, Land zwischen Moderne und Tradition

LÄNGST IST DAS SULTANAT KEIN GEHEIMTIPP MEHR. DOCH NACH WIE VOR BIETET DIE ARABISCHE HALBINSEL ZWISCHEN MEER UND GEBIRGE ÜBERRASCHENDE MOMENTE UND DUFT ERLEBNISSE.



Foto: DHB

Eine Dhow-Kreuzfahrt zeigt die beeindruckende Fjord-Landschaft des Omans.



Schätzungen zufolge gibt es im Oman an die 120 verschiedene Arten von Dattelpalmen.

Die lassen sich am besten bei einer Fahrt mit einem traditionellen Dhow erkunden. Früher wurden die Schiffe für den Handel von Gewürzen oder Datteln genutzt. Heute befördern sie zumeist Touristen. An der Straße von Hormuz gelegen, ragen die Felswände und Klippen des Hajar-Gebirges bis zu einer Höhe von 2.000 Metern majestätisch in die Höhe. Zu ihren Füßen präsentiert sich das türkisblaue, klare Wasser mit einer unvergleichlichen Unterwasserwelt. Neben Delfinen, Schildkröten und den seltenen Mondfischen tummeln sich immer wieder flinke Fischschwärme in den Gewässern. Ein wahres Paradies für Schnorchler und Taucher.

Zwischen den zerklüfteten Felsen tauchen unvermittelt immer wieder kleine Dörfer auf. Noch immer führen viele der rund 43.000 Einwohner Musandams ein Nomadenleben. Im Sommer leben sie abgelegen in den Fjorden vom Fischfang. Während sie den Winter in Khasab verbringen. Ein Stopp im Fischerdorf Kumzar gibt einen ergreifenden Einblick in das einfache Leben von den hier 3.000 lebenden Menschen. Der Besuch von Fremden wird mit fröhlichem Gelächter einer Gruppe Kinder begleitet. Eingebettet zwischen den riesigen Fjord-Formationen, schmiegen sich die kleinen Steinhäuser in die vorgegebene Natur. Ein wunderbarer Moment der Ruhe, der zeigt, der Oman lebt bis heute nach dem Motto »Klasse statt Masse«. Touristen erleben jenseits jeglicher Hektik den Zauber des Orients.

Zurück in Khasab, geht es mit dem Flugzeug viel zu schnell weiter nach Maskat, der lebendigen und farbenfrohen Hauptstadt des Omans. Wenn auch wenig Zeit bleibt, sollte der Besuch der Souks mit ihren Gewürzen, Weihrauch und traditioneller Handwerksproduk-

te eingeplant werden. Wie auch die Besichtigung der »Großen Sultan-Qabus-Moschee«. Bis zu 6.000 Gläubige finden in der monumentalen Gebetshalle Platz. Nichtgläubige erhalten zu bestimmten Uhrzeiten die Möglichkeit, unter anderem den zweitgrößten an einem Stück geknüpften Teppich der Welt zu bestaunen.

DUFTE ERLEBNISSE

Nach einer spannenden Off-Road-Tour mit dem Auto durch den »Snake Canyon« kommen Reisende nach gut zwei Stunden in Jabal Akhdar an. Der »Grüne Berg« bietet Natur pur und etwas Abkühlung. Auch bekannt als der »Grand Canyon des Omans«, ist durch das frische Klima und mehr Regen der Teil des Landes überraschend grün. In den Terrassengärten wachsen Granatäpfel, Aprikosen, Trauben und vor allem die Damaszener-Rosen. Die Menschen im Oman lieben Düfte. So zählt der Weihrauch rund um die Stadt Salalah zum Besten der Welt. Wie auch das bekannte Rosenwasser ein bedeutender Wirtschaftsfaktor des Landes ist.

Im April ist Erntezeit. Ganz früh in den Morgenstunden werden die Rosenblätter geerntet. Dann soll ihr Duft besonders intensiv sein. Anschließend werden sie in einem aufwendigen Verfahren destilliert. Ein handwerkliches Verfahren, das von Generation zu Generation weitergegeben wird. Umgeben vom zarten Duft der Rosen, heißt es Abschied nehmen von einem Land, in dem Menschen die feine Balance zwischen Naturverbundenheit, Traditionen und Freundlichkeit leben. Der Oman schafft bleibende Erlebnisse. Ob hoch oben über den Wolken oder zwischen Klippen am Meer.

ÜBERNACHTUNG

atanahotels.com/atana-musandam
The Chedi Maskat/ghmhotels.com/en-anantara.com/en/jabal-akhdar
handwerksblatt.de/oman

AUSFLÜGE

Musandam Dhow-Kreuzfahrt,
Dream Musandam,
Musandam Marine Travel & Tours,
info@dreammusandam.com

Musandam Schnellboot Fischerdorf,
Musandam Discovery Diving,
contact@discoverymusandam.com

Muskat, Jabal Akhdar:
Adventure World
adventureworld.biz

Text: Anne Kieserling_

Sssst – der Akkuschrauber brummt und schon sitzt die Holzschraube fest in der Spanplatte. Die 13-Jährige Serap hat es beim zweiten Versuch geschafft. Sie strahlt und ihre Mitschülerinnen applaudieren begeistert. »Macht dir das Spaß?«, fragt Zelma Schütz, Auszubildende bei der Schreinerei Heimlich in Köln. »Total!«, ruft Serap lachend. Auch die anderen Mädchen werden neugierig und möchten nun selbst ihr handwerkliches Geschick testen. Geduldig und mit ruhiger Stimme zeigt Zelma, wie man die Schraube hält und das Gerät richtig ansetzt. Die 23-Jährige, selbst im zweiten Lehrjahr, hat Werkzeuge und Material aus ihrer Werkstatt mitgebracht, damit die Schülerinnen der Geschwister-Scholl-Realschule in Köln alles ausprobieren können.

»Du
darfst
laut
sein!«

HANDWERK ERLEBEN, VORBILDER TREFFEN:
WIE MÄDCHEN BEIM BERUFS-ORIENTIERUNGSTAG
MIT »INSPIRING GIRLS« NEUE WEGE ENTDECKEN.

Zelma ist als Role Model, also Rollenvorbild, für die Initiative »Inspiring Girls« am Berufs-Orientierungstag der Schule dabei und zeigt den Achtklässlerinnen, was eine Schreinerin in ihrem Arbeitsalltag macht. »Du darfst ruhig laut sein«, ermuntert sie eine Schülerin, die anfangs noch recht zaghaft einen Nagel in ein Brett schlägt. Daraufhin hämmert die 14-Jährige deutlich kraftvoller drauflos, man sieht ihr die Freude an.

Dass Mädchen nicht nur die typischen Frauenjobs ergreifen, sondern auch jenseits der Rollenklischees eine berufliche Perspektive finden, ist die Idee hinter »Inspiring Girls«. Die Initiative schickt Frauen, die in männerdominierten Berufen arbeiten, für kurze Workshops in Schulen und Unternehmen. Dort erzählen die Role Models aus ihrem Job – zum Beispiel als Programmiererin, Unternehmerin und eben Handwerkerin. So geben sie den Schülerinnen und Schülern ein Beispiel und motivieren sie, sich beruflich auszuprobieren und nicht nur auf den bekannten Pfaden zu bewegen.

MEHR FRAUEN INS HANDWERK!

Das passt gut zu der Kampagne des Handwerks, die mehr junge Frauen für eine Ausbildung gewinnen will. Handwerkerinnen gibt es immer noch zu wenige, vor allem in männertypischen Berufen. Hier ist Umdenken nötig – auch bei Eltern, Lehrern und in der gesamten Gesellschaft! Immerhin: Im letzten Jahr gab es mehr Meisterinnen, zeigt eine aktuelle Studie des Kompetenzzentrums für Fachkräftesicherung. Der größte prozentuale Zuwachs war im Hoch- und Tiefbau zu verzeichnen – wahrlich keine klassische weibliche Domäne. Damit sich mehr junge Frauen für bisher männerdominierte Berufe interessieren, braucht es eine klischeefreie Beratung, eine geschlechtergerechte Ausbildungskultur in Betrieben und Berufsschulen, praktische Erfahrungen wie den Girls' Day und vor allem sichtbare weibliche Vorbilder.

EIN GANZES AUTO SELBST BAUEN

Auch für die beiden Handwerkerinnen, die an diesem Tag als Role Model unterwegs sind, waren Begegnungen in ihrem Alltag die entscheidenden Impulse für ihre Berufswahl. Zelma Schütz hat auf einem Festival beim Aufbau mitgeholfen und so viel Spaß daran entwickelt, dass sie von ihrem Literaturstudium auf die Schreinerei umsattelte.

Karosseriebauerin Victoria Schneider kam ebenfalls als Quereinsteigerin ins Handwerk: Die 28-Jährige arbeitete mehrere Jahre lang als Erzieherin, bevor sie sich für eine Lehre bei dem Karosserie-Fachbetrieb Hürter in Köln entschied. Die Idee kam ihr, als sie ihren 40 Jahre alten Mercedes selbst wieder auf Vordermann brachte. Auch sie leitet heute einen Workshop in der Realschule und hat als Anschauungsobjekt das Meisterstück ihres Chefs mitgebracht: ein selbstgebautes Cabrio-Modell. Daran erklärt sie, wie gute Schweißnähte aussehen. »Am liebsten restauriere ich Oldtimer. Man braucht viel Kreativität, um alte Autos zu reparieren, weil jeder Wagen anders ist. Da gibt es kein Schema F«, sagt



Zelma Schütz beim Workshop mit den Schülerinnen



Victoria Schneider zeigt den Mädchen, wie man Karosseriebleche bearbeitet.

Victoria. Auf ihre Frage an die Gruppe, wer denn weiß, was eine Karosseriebauerin macht, sieht sie nur ratlose Gesichter. »Wenn ich die Fahrgestellnummer kenne, kann ich am Ende meiner Ausbildung ein ganzes Auto allein bauen«, erklärt die Handwerkerin.

Die Schülerinnen sind beeindruckt. Jetzt dürfen sie mit dem Spezialwerkzeug hantieren, die Blechschere benutzen und auf Metall einhämmern. »Ich lasse dabei gerne meinen Frust raus«, betont die Azubine den Zusatznutzen des Hämmerns für die Seele. »Hau einfach mal mit Schmackes drauf!«, ermuntert sie die Mädchen. Auch hier legt sich die anfängliche Zaghaftheit schnell, sie den- geln mit Begeisterung auf die mitgebrachten Bleche ein. »Ihr seid alle sehr treffsicher, selbst bei kleinen Blechen landet kein Finger dazwischen«, lobt Victoria.

VORBILDER INSPIRIEREN

Wie auch Zelma hat sie von ihrem Chef einen halben Tag frei bekommen, damit sie als Role Model in der Schule ihren Beruf vorstellen kann. Zum Abschluss erzählt sie den Schülerinnen von Frauen, die in einem von Männern geprägten Metier schon früh ihren eigenen Weg gingen und bahnbrechende Beiträge leisteten: von Bertha Benz, der deutschen Pionierin des Automobils, die 1888 die erste Autoreise der Welt unternahm; von Dorothy Levitt, der britischen Rennfahrerin, die den Rückspiegel erfand und vehement für das Frauenrecht auf Autofahren kämpfte, und von Mary Anderson, die 1903 das erste Patent auf einen Scheibenwischer erhielt.

Wahrlich inspirierende Vorbilder! Solche Geschichten machen Mut und zeigen: Frauen können im Handwerk Großes bewegen.

FRAUEN IM HANDWERK

Frauen hatten in den handwerklichen Berufen zuletzt einen relativ konstanten Anteil von etwa einem Drittel. Bei den Auszubildenden lag 2023 der Frauenanteil bei 14,1 Prozent. In den gewerblich-technischen Berufen bleiben Frauen vielfach jedoch noch unterrepräsentiert. Weit oben rangieren Berufe wie Maßschneiderin (Frauenanteil 2023: 86,1 Prozent), Goldschmiedin (72,9 Prozent) oder Konditorin (85,0 Prozent). Auch wenn der Friseurberuf noch unangefochten auf Platz eins der Auszubildenden steht: In vielen Bereichen wird das Handwerk deutlich weiblicher. Stark gestiegen ist die Zahl junger Frauen, die Kraftfahrzeugmecha- tronikerin, Tischlerin, Augenoptikerin, Elektronikerin oder Malerin und Lackiererin werden. Fast jede fünfte erfolgreiche Meister- prüfung wurde 2023 von einer Frau absolviert – 18,1 Prozent. (Quelle: ZDH)

INSPIRING GIRLS

Die gemeinnützige und ehrenamtliche Initiative Inspiring Girls möchte Mädchen ermutigen, Berufe jenseits der klassischen Rollenbilder zu entdecken. Sie arbeitet mit Bildungseinrichtungen, Firmen und Verbänden zusammen. Die Organisation bringt Schüle- rinnen mit Frauen aus unterschiedlichen Berufen zusammen, die als Role Models in Schulen und Unternehmen über ihren Werdegang und ihren beruflichen Alltag berichten. Handwerkerinnen sind herz- lich willkommen! Auch die aktuelle Miss Handwerk, Beton- und Ab- bruchtechnikerin Katja Lilu Melder, ist mit dabei. Die HWK Frank- furt-Rhein-Main unterstützt die Initiative. inspiring-girls.de

ONLINE-NEWS

POLITIK

WIRTSCHAFTSFORSCHUNGSINSTITUTE MAHNEN STRUKTURREFORMEN AN



Die Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose sagt ein Minimalwachstum von 0,1 Prozent voraus. Die wirtschaftliche Schwäche sei nicht nur konjunktureller Natur.



Foto: © ronsik/123RF.com

POLITIK

KOALITIONSVERTRAG: SO REAGIERT DAS HANDWERK AUF DIE PLÄNE



Bürokratieabbau, Abschaffung der Bonpflicht, ein Wohnungsbauturbo: Vieles aus dem Koalitionsvertrag wird vom Handwerk begrüßt. Die Steuerpläne nennt der ZDH aber »zu verzagt«.



Foto: © chier/123RF.com

POLITIK

NEUE STRATEGIE FÜR DEN AUTOMOBILSEKTOR



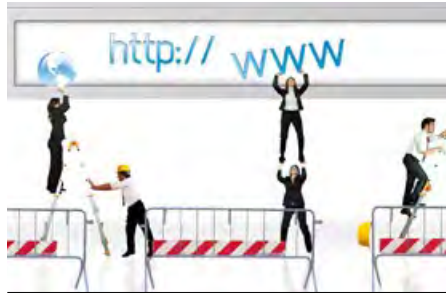
Die EU-Kommission stellt ihren Aktionsplan für den Automobilsektor vor. Damit will sie einen Wandel hin zur vernetzten, automatisierten und emissionsfreien Mobilität einleiten.



Foto: © weltbild/123RF.com

BETRIEB

BARRIEREFREIE FIRMENWEBSITES WERDEN BALD PFLICHT



Menschen mit Beeinträchtigung müssen ab Juni Internetseiten, die E-Commerce anbieten, problemlos nutzen können. Kleinstunternehmen sind aber von der Pflicht ausgenommen.



Foto: © alphaspirit/123RF.com

BETRIEB

BESTATTER DARF GEGEN DEN FRIEDHOFSZWANG PROTESTIEREN



Ein Berliner Bestatter geht mit zwei Protest-Plakaten gegen die Bestattungspflicht vor. Ein Konkurrent verlangte, dass sie abgehängt werden. Das Kammergericht sah das aber anders.



Foto: © doigachov/123RF.com

BETRIEB

EUHA-KONGRESS: KOSTENFREIE STANDFLÄCHEN FÜR START-UPS



Die Europäische Union der Hörakustiker lädt im Oktober zum Internationalen Hörakustiker-Kongress. Start-ups können sich um eine kostenfreie Standfläche bewerben.



Foto: © Europäische Union der Hörakustiker e.V.

PANORAMA

HANDWERKS KOCHSHOW: GERÖSTETES GEMÜSE MIT FETA UND KRÄUTERN



Gastronom und TV-Koch Semi Hassine bereitet gemeinsam mit Andrea Peters von der IKK classic und Tischlermeister Olaf Korr ein leckeres Gericht zu.



Foto: © Nikola Popovic / Nettagensallt Handwerk

PANORAMA

YOKO ONO IN GLEICH ZWEI AUSSTELLUNGEN IN BERLIN



Der Gropius Bau präsentiert bis Ende August die Ausstellung »Yoko Ono: Music of the Mind«, die Neue Nationalgalerie zeigt bis Mitte September »Yoko Ono: Dream Together«.



Foto: © Nationalgalerie – Staatliche Museen zu Berlin / David von Becker, Artwork: © Yoko Ono

Mehr **Informationsvielfalt**, mehr **Interaktivität**, mehr **Lesegenuss** – die DHB- **Digitalausgabe!**

Umfassendere Inhalte,
eindrucksvolle
Bildergalerien von
Veranstaltungen,
informative Videos
und **interessante**
Podcasts



Jetzt **kostenlos**
registrieren:
digithek.de/dhb-hwk



Foto: © iStock/Kobae

AUS DEM HANDWERK FÜR DAS HANDWERK.



DEUTSCHES
**HAND
WERKS
BLATT**



Kommunale Wärmeplanung: Was kommt auf das Handwerk zu?

VIELE STÄDTE UND GEMEINDEN ERSTELLEN GERADE EINEN WÄRMEPLAN.
WAS DAS KONKRET FÜR HAUSBESITZER, UNTERNEHMEN UND HANDWERKS BETRIEBE
BEDEUTET UND WARUM DER »KOMMUNALE WÄRMEPLAN (KWP)« HÄUFIG ÜBERSCHÄTZT WIRD.

Text: **Kirsten Freund**...

Jede dritte Kommune in Deutschland arbeitet gerade an einer Kommunalen Wärmeplanung, kurz KWP. Bürgern und Unternehmen sollen diese Pläne eine Orientierung geben, mit welcher Wärmeversorgung sie in Zukunft rechnen können. Einige Städte und Gemeinden haben ihren Wärmeplan bereits veröffentlicht, andere sind noch ganz am Anfang. Wie ist der Stand in Rheinland-Pfalz, was bedeutet das für die Privathaushalte und die Unternehmen, und welche Rolle spielt dabei das Handwerk?



WARUM EINE KOMMUNALE WÄRMEPLANUNG?

In Deutschland heizt immer noch etwa jeder Zweite mit Gas und knapp jeder Vierte mit Heizöl. Bei der Umstellung auf erneuerbare Energien und auf dem Weg zur Klimaneutralität spielen die Kommunen eine wichtige Rolle. Sie sollen mit der KWP planen, welche Gebiete bei ihnen in welcher Form mit Wärme versorgt werden können und wie dabei erneuerbare Energien und Abwärme durch Wärmenetze oder individuelle Heizungsanlagen (beispielsweise Wärmepumpen) genutzt werden können. Das Ergebnis wird als Wärmeplan veröffentlicht. »Natürlich auch mit dem Ziel, möglichst keine hohen Investitionen in nicht mehr

langfristig verfügbare Wärmeerzeugungs-Techniken zu stecken«, erklärt Martin Bach, Referatsleiter bei der Energieagentur Rheinland-Pfalz. Die Städte und Gemeinden, die eine KWP erstellen, werden vom Bund finanziell unterstützt, allein 24 Millionen Euro gehen nach Rheinland-Pfalz. Ihre fertigen Pläne müssen sie je nach Einwohnerzahl bis spätestens Juni 2026 oder 2028 veröffentlichen. Ziel ist eine treibhausgasneutrale Wärmeversorgung bis 2045. Das Landesgesetz zur Ausführung des Wärmeplanungsgesetzes, kurz AGWPG, wurde gerade vom Landtag beschlossen. Unter anderem ist damit ein vereinfachtes Verfahren für Gemeinden mit unter 10.000 Einwohnern möglich. Zuständig sind neben den verbandsfreien Städten und Gemeinden die Verbandsgemeinden. Zudem können mehrere Kommunen gemeinsam eine Wärmeplanung durchführen.

WIE IST DER STAND IN RHEINLAND-PFALZ?

Zwei von drei Kommunen in Rheinland-Pfalz haben die KWP bereits in Angriff genommen. Sieben haben ihre fertigen Pläne sogar schon veröffentlicht. Die Vorreiter sind Koblenz, Gernersheim, Bad Neuenahr-Ahrweiler und die Verbandsgemeinden Ruwer und Kirchen an der Sieg. Andere Städte und Gemeinden beginnen erst mit der Beschlussfassung und der Vergabe der Planungsleistung, sind also ganz am Anfang. In Koblenz, wo die Wärmeplanung bereits vom Stadtrat beschlossen

Zwei Drittel der Kommunen in RLP haben mit der Kommunalen Wärmeplanung begonnen. Sieben haben ihre Pläne schon veröffentlicht.

wurde, ist eine Unterteilung des Stadtgebiets in verschiedene Gebiete geplant: In den meisten Stadtteilen ist weiterhin eine dezentrale Wärmeversorgung vorgesehen. Beispielsweise durch den Einbau von Wärmepumpen. Dort müssen Gebäudeeigentümer dann bei einem notwendigen Heizungsaustausch die Anforderungen des Gebäudeenergiegesetzes selbst erfüllen, beispielsweise durch den Einbau von Wärmepumpen oder einer Biomasseheizung. Einige andere Gebiete, unter anderem die Altstadt, würden sich laut der Planung für den Neu- oder Ausbau von Wärmenetzen mit zentraler Wärmeerzeugung anbieten, an die Eigentümer ihr Haus irgendwann anschließen lassen können.

WIE IST DAS HANDWERK BETROFFEN?

Das SHK-Handwerk, das Elektrohandwerk und das Schornsteinfegerhandwerk spielen neben den Verbraucherzentralen eine wichtige Rolle als Berater und Aufklärer. Die Betriebe werden oft mit Fragen verunsicherter Kundinnen und Kunden konfrontiert. Diese würden zum Beispiel oft nicht wissen, dass es sich bei den Wärmeplänen um rechtlich unverbindliche strategische Fachplanungen handelt, berichtet Dipl.-Ing. Andreas Adler, Technischer Referent beim Fachverband SHK Rheinland-Rheinhausen. »Die Kommunale Wärmeplanung ist aus unserer Sicht sinnvoll, aber sie wird von Verbrauchern häufig überschätzt.« Die Wärmeplanung bedeute eben nicht, dass schon morgen ein Bagger für die Errichtung eines Wärmenetzes durch den Ort rollt. Und: »Einen Rechtsanspruch auf einen Anschluss an ein Wärmenetz haben die Verbraucher durch die Kommunale Wärmeplanung auch nicht.«

Der Wärmeplan garantiert also nicht, ob und zu welchem Zeitpunkt ein dort enthaltenes Wärmenetz tatsächlich umgesetzt wird und damit dann ein Anschluss des eigenen Hauses an das Netz überhaupt möglich wird. »Erst wenn ein Wärmenetz konkret umgesetzt wird und sie einen Anschlussvertrag mit dem Netzbetreiber abgeschlossen haben, besteht ein Anspruch auf den Anschluss des Gebäudes zu einem bestimmten Zeitpunkt«, so der SHK-Verband. Das Handwerk und die Verbraucherzentralen weisen zudem darauf hin, dass Wasserstoff in Zukunft nur begrenzt zur Verfügung stehen wird. »Damit wird bei der Entscheidung für eine neue Heizungsanlage klar, dass eine Investition etwa in eine Gasheizung, die technisch in der Lage ist, künftig zu hundert Prozent Wasserstoff als Energieträger zu verbrennen (H₂-Ready), keine sinnvolle Option darstellt«, heißt es in einer Stellungnahme der Verbraucherzentralen Rheinland-Pfalz.

WAS HEISST DAS FÜR DIE BÜRGER?

Der Fachverband SHK beobachtet, dass die Verunsicherung in der Bevölkerung insgesamt groß ist. Nicht nur durch die Wärmeplanung, sondern auch durch die Diskussion um das Gebäudeenergiegesetz, das die neue Regierung wieder abändern will (der Heizungsaustausch soll aber weiter gefördert werden). Investitionen in möglichst klimaneutrale Heizungen würden zurückgehalten. Viele warten ab, ob es eine zentrale Wärmeversorgung im eigenen Wohngebiet geben wird – mit entsprechend geringeren Investitions- und Wartungskosten. Andreas Adler gibt in dem Zusammenhang zu bedenken, dass unter anderem durch die Monopolstellung des Wärmenetzbetreibers die Wärmepreise teilweise deutlich höher sein könnten und verweist hierbei auf entsprechende kritische Äußerungen von Bundeskartellamt und Monopolkommission. Der Wärmeplan selbst enthält keine Aussagen über die Konditionen (Anschlussbedingungen, Kosten) eines möglichen Wärmenetzanschlusses.

Hausbesitzer, die jetzt oder in naher Zukunft eine neue Heizung benötigen, befürchten wiederum, dass ihr Gebäude womöglich an ein Wärmenetz angeschlossen werden muss. Hier kann das Handwerk weitgehend beruhigen, denn sollte eine Kommune ein Wärmenetz errichten, dürfen zum Beispiel Wärmepumpenheizungen oder Holzpellettheizungen weiter betrieben werden. »Eine Forderung, derartige Heizungen außer Betrieb zu nehmen und durch einen Wärmenetzanschluss zu ersetzen, ist regelmäßig unverhältnismäßig und damit rechtlich angreifbar«, so der SHK-Verband. Andreas Adler schätzt, dass Wärmenetze erst in etwa zehn bis 20 Jahren eine größere Rolle bei der Wärmeversorgung spielen werden. Er geht allerdings auch davon aus, dass im ländlich geprägten Rheinland-Pfalz nur etwa zehn Prozent der Bevölkerung mit Netzen versorgt werden. »Noch ist völlig unklar, was wo passiert.« Aktuell sind in Deutschland etwa sechs Prozent der Wohngebäude (zirka 15 Prozent der Wohnungen) an ein Wärmenetz angeschlossen. In RLP sind es 2,6 Prozent.

WIE BEREITEN SICH DIE BETRIEBE VOR?

Die Fachbetriebe werden von ihren Innungen mit Informationen und Schulungen versorgt, um auf die Fragen der Kunden gut vorbereitet zu sein. Es gibt Informationsveranstaltungen und Infomaterial bei den Verbänden im Internet. Die betroffenen Handwerksverbände stehen bei dem Thema »Kommunale Wärmeplanung« im engen Austausch mit den Handwerkskammern und den Verbraucherzentralen.



»Die Verunsicherung ist groß.«

Andreas Adler, Technischer Referent beim Fachverband SHK Rheinland-Rheinhausen



Die Lage im Baugewerbe ist weiter angespannt

IN RHEINLAND-PFALZ WURDEN 2024 SO WENIGE NEUE WOHNGEBÄUDE GENEHMIGT WIE SEIT ÜBER EINEM JAHRZEHT NICHT MEHR. 2025 KÖNNTE EIN SCHWIERIGES JAHR WERDEN.

Eine »kräftezehrende Zeit« liegt hinter Bauwirtschaftsingenieurin Anna-Lena Eberz von der Eberz GmbH & Co. KG aus Hartenfels im Westerwald. Den starken Einbruch der vergangenen Monate konnte das Unternehmen mit kleinen Aufträgen überbrücken. Momentan sieht es wieder besser aus.

Text: Kirsten Freund

Die Lage im rheinland-pfälzischen Baugewerbe ist angespannt. 2024 erreichte die Zahl der Baugenehmigungen für Wohngebäude den tiefsten Stand der vergangenen zehn Jahre. Gegenüber 2022 sank die Zahl genehmigter Wohngebäude um 50 Prozent. Besonders betroffen ist der Bau von Einfamilienhäusern, die in Rheinland-Pfalz traditionell den größten Anteil ausmachen. Laut Statistischem Landesamt wurden im vergangenen Jahr nur noch 2.132 Einfamilienhäuser genehmigt – ein Rückgang von 18,3 Prozent. Auch bei Zweifamilienhäusern gab es ein Minus von 7,3 Prozent (394 Genehmigungen). »Das spürt der Markt, das spüren die Mieter – und das merken auch die Bauunternehmen in ihren Auftragsbüchern«, sagt Thomas Weiler, Hauptgeschäftsführer der Bauwirtschaft Rheinland-Pfalz. Noch zeigt sich die Branche ro-

bust, Insolvenzen sind bislang selten. Doch es brauche dringend wirksame Impulse von Bund und Land. »Die neue Bundesregierung muss die im Koalitionsvertrag angekündigten Maßnahmen zur Ankurbelung des Wohnungsbaus schnell und effektiv umsetzen.«

Hinter den mittelständischen Bauunternehmen, insbesondere wenn sie sich auf den Wohnungsbau spezialisiert haben, liegt eine harte Zeit und vor ihnen eine ungewisse Zukunft. Auch die Ausbaugewerke wie Stuckateure, Fliesenleger, Holzbauer oder Estrichleger, die bislang noch von einer guten Auftragslage profitieren, könnten den Einbruch bei den Baugenehmigungen im Laufe des Jahres zu spüren bekommen. »Die Hochbauer arbeiten derzeit überwiegend bereits genehmigte Projekte ab. Durch den Einbruch der Baugenehmigungen können demnächst auch die Ausbaugewerke von der konjunkturellen Schwäche erfasst werden«, so Weiler.

Besonders gravierend sei, dass es für viele Handwerksbetriebe angesichts der ungewissen Perspektive immer schwieriger wird, die Nachfolge zu regeln, und sie im Zweifel den Betrieb schließen. »Jede Betriebsaufgabe ist eine zu viel«, warnt Weiler. »Der Bedarf an Wohnraum und dem Handwerk ist groß. Wir brauchen jedes einzelne Unternehmen. Nicht nur in den Städten, sondern auch in der Eifel, im Hunsrück und im Westerwald.«

Für 2025 erwartet der Verbandschef ein schwieriges Jahr. »Wir können nicht erwarten, dass nach dem Ende der Ampel in Berlin die Ampel im Wohnungsbau automatisch wieder auf grün steht«, so Weiler. Es fehlten die nötigen Rahmenbedingungen, ein konkretes Wohnungsbauprogramm sowie geeignete Fördermaßnahmen. »Bis die politischen Impulse bei den Unternehmen ankommen, dauert es.« Immerhin finde sich im Koalitionsvertrag von Union und SPD das Bekenntnis, dass man den »Wohnungsbau und die Eigentumsbildung durch eine Investitions-, Steuerentlastungs- und Entbürokratisierungsoffensive ankurbeln« möchte. Das höre sich zwar gut an und deshalb gebe es in der

Baubranche auch einen gewissen Optimismus, dass das milliarden schwere Sondervermögen die Wirtschaft irgendwann erreicht. Die Frage sei nur, wann. »Im Sondervermögen liegt eine einmalige und historische Chance, Deutschland wieder auf die Überholspur zu bringen. Diese Chance müssen wir gemeinsam nutzen«, wirft Weiler einen positiven Blick voraus.

Bauunternehmerin Anna-Lena Eberz von der Eberz GmbH & Co. KG aus Hartenfels (Westerwald) ist mit Blick auf die kommenden Monate erstmals seit Langem wieder positiv gestimmt. Das auf Ein- und kleinere Mehrfamilienhäuser spezialisierte Familienunternehmen ist bis zum Spätsommer gut ausgelastet. In der Umgebung entsteht ein Neubaugebiet – junge Familien bauen wieder. »Das ist sehr beruhigend«, sagt die Bauwirtschaftsingenieurin. Die zurückliegenden Monate waren für sie alles andere als entspannt.

Anna-Lena Eberz leitet das 1860 gegründete Familienunternehmen gemeinsam mit ihren Eltern André und Nicole Eberz sowie ihrem Bruder, Maurermeister Jannis Eberz, in fünfter beziehungsweise sechster Generation. So einen Einbruch wie zuletzt hat das Unternehmen selten erlebt. »Wir haben uns verlagert und auch kleinere Aufträge angenommen. Wir haben Keller freigelegt, gepflastert und Bodenplatten betoniert. Man muss flexibel sein«, sagt die 26-Jährige. Kurzarbeit mussten sie für die 15 gewerblichen Mitarbeiter trotz angespannter Lage nicht anmelden. »Aber es war kräftezehrend und ein Kampf um jeden Auftrag.« Dass die Nachfrage nun wieder etwas anzieht, führt Eberz auf ein verändertes Bewusstsein bei jungen Familien zurück: »Viele haben erkannt, dass Baukosten und Zinsen auf absehbare Zeit nicht sinken werden – und wollen sich ihren Traum vom Eigenheim trotzdem erfüllen.« Das Unternehmen würde deshalb gerne neue Maurer

einstellen und ausbilden, doch der Fachkräftemangel bleibt eine Herausforderung. Die Ankündigung der künftigen Bundesregierung, Bürokratie abzubauen, begrüßt Eberz ausdrücklich. Seit fünf Jahren engagiert sie sich ehrenamtlich im Verband der Bauwirtschaft Rheinland-Pfalz. »Die Politik sollte Unternehmen unterstützen und ihnen nicht noch mehr Steine in den Weg legen«, sagt sie.

Nicht nur der Bund will Bürokratie abbauen, auch die Landesregierung verspricht Erleichterungen und hat auch schon einige Schritte in die Wege geleitet. Bei einer Veranstaltung der Bauwirtschaft in Mainz betonte Wirtschaftsministerin Daniela Schmitt: »Wir setzen gezielt auf Bürokratieabbau, vereinfachte Genehmigungsverfahren und flexiblere Vergaberegeln.« Finanzministerin Doris Ahnen verwies darauf, dass die Mittel für soziale Wohnraumförderung im neuen Doppelhaushalt fast verdoppelt wurden – von rund 177 Millionen Euro im Jahr 2024 auf jeweils 350 Millionen Euro für 2025 und 2026.

Eine Hürde beim Erwerb von Wohneigentum sind auch die hohen Einstiegskosten – allen voran die Grunderwerbsteuer, die in RLP bei fünf Prozent des Kaufpreises liegt. Das Geld fehle vielen Familien bei der Finanzierung. Hauptgeschäftsführer Weiler: »Wir haben der Landesregierung deshalb vorgeschlagen, über eine Absenkung oder Aussetzung der Grunderwerbsteuer oder einen Zuschuss für Familien im Einfamilienhausbau nachzudenken, warten aber noch auf eine Antwort.«



Foto: © Jaqueline Friedrich, Bauwirtschaft Rheinland-Pfalz

»Der Bedarf an Wohnraum und dem Handwerk ist groß.«

Thomas Weiler, Hauptgeschäftsführer Bauwirtschaft Rheinland-Pfalz

STAATSPREIS FÜR DAS KUNSTHANDWERK IN RLP: BIS 20. JUNI BEWERBEN

Ab sofort ist die Anmeldung zum Staatspreis und Förderpreis für das Kunsthandwerk in Rheinland-Pfalz 2025 und den Preis des Handwerks möglich. Kunsthandwerkerinnen und Kunsthandwerker können sich bis 20. Juni 2025 bewerben. Ausgelobt werden die Preise von der Arbeitsgemeinschaft der Handwerkskam-

mern und dem Wirtschaftsministerium des Landes Rheinland-Pfalz. Die Preisverleihung und Ausstellungseröffnung ist am 23. September im Foyer der Landesförderbank ISB in Mainz. Die Bewerberinnen und Bewerber dürfen an dem Stichtag nicht älter als 30 Jahre sein und müssen in Rheinland-Pfalz tätig sein – entweder

angestellt oder selbstständig in einem Betrieb, der in der Handwerksrolle eingetragen ist. Wer im Kunsthandwerk selbstständig ist, benötigt eine Gesellenprüfung oder einen gleichwertigen Abschluss. Die Bewerbungsobjekte sollen zudem nicht älter als fünf Jahre sein.
handwerk-rlp.de

Berufsinfomesse Alzey 2025

HANDWERK BEGEISTERT MIT PRAXISNÄHE UND MITMACHAKTIONEN

Text: *Christoph Visone*

Auch in diesem Jahr war die Berufsinfomesse Alzey bei strahlendem Sonnenschein ein voller Erfolg. Freitags bevölkerten zahlreiche Klassen die Stände der mehr als 70 ausstellenden Unternehmen, während am Samstag überwiegend Eltern mit ihren Kindern den Weg auf die Messe fanden. Die Handwerkskammer Rheinhessen war mit einem Stand in der Messehalle und einem weiteren Handwerksraum für die Kreishandwerkerschaft und das Makerspace groß vertreten.

Gerade am Samstag war das Makerspace mit seinen Mitmachaktionen sehr gefragt. Viele Kinder und Jugendliche waren voll in Fliesen-, Holz- und Metallarbeiten vertieft und sammelten dabei erste Erfahrungen mit den handwerklichen Techniken. Insgesamt konnte vielen jungen Menschen die Berufsorientierung durch individuelle Beratung und Vermittlung vereinfacht und damit ein großer Schritt in Richtung der Nachwuchssicherung im Handwerk getan werden.

Der Schwerpunkt auf praktischem Erleben und direktem Austausch war auch in diesem Jahr ein Erfolgskonzept. Während auf der Messebühne Fachvorträge und Interviews für zusätzliche Einblicke in die Berufswelt sorgten, punktete das Handwerk mit authentischer Ansprache und greifbaren Erlebnissen. Ob beim Fliesenlegen, Löten oder Holzwerken – viele Jugendliche entdeckten ihr handwerkliches Geschick und zeigten großes Interesse an einer Ausbildung im Handwerk.

Die Handwerkskammer Rheinhessen sowie die Kreishandwerkerschaft nutzten die Gelegenheit, über Ausbildungswege, Karrieremöglichkeiten und aktuelle Förderprogramme zu informieren. Dabei wurde auch das neue Online-Angebot der Handwerkskammer zur



Lehrstellenbörse und die Initiative zur Förderung weiblicher Nachwuchskräfte vorgestellt. Zahlreiche Gespräche mit interessierten Jugendlichen zeigten, dass das Handwerk als sichere, sinnstiftende und vielfältige Berufswelt wahrgenommen wird – ein wichtiges Signal in Zeiten des Fachkräftemangels.

Mit ihrem Engagement auf der Messe setzt die Handwerksbranche ein starkes Zeichen für die Zukunft: Durch frühzeitige Orientierung, praxisnahe Erfahrungen und persönliche Beratung werden die Fachkräfte von morgen gezielt angesprochen und motiviert. Die Berufsinfomesse Alzey hat damit auch 2025 wieder einen wertvollen Beitrag zur Sicherung des handwerklichen Nachwuchses geleistet.

Berufserkennungsmesse 2025

PERSPEKTIVEN FÜR ZUGEWANDERTE IM HANDWERK

Text: *Christoph Visone*

Im April öffnete die Berufsanerkennungsmesse in Mainz erneut ihre Türen – und wurde einmal mehr ihrem Ruf als zentrale Plattform für die berufliche Integration von Zugewanderten gerecht. Veranstalter von der Stadt Mainz in Kooperation mit zahlreichen Partnern, darunter das Welcome Center Rheinland-Pfalz und die KAUSA-Servicestelle, bot die Messe umfassende Informationen rund um die Anerkennung ausländischer Berufsabschlüsse.

Zahlreiche Migrantinnen und Migranten nutzten die Gelegenheit, sich über Möglichkeiten zur Anerkennung ihrer im Ausland erworbenen Qualifikationen zu informieren und konkrete Schritte in Richtung beruflicher Eingliederung in Deutschland einzuleiten. Besonders gefragt war das Handwerk: Viele Besucherinnen und Besucher suchten gezielt das Gespräch mit Expertinnen und Experten aus handwerksnahen Beratungsstellen, um ihre Chancen in einem der wichtigsten Wirtschaftsbereiche der Region auszuloten.

Der stellvertretende Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer Rheinhessen, Dominik Ostendorf sagte

nach der Messe: »Erneut war die Anerkennungsmesse, veranstaltet von der Stadt Mainz, ein großer Erfolg. Das Handwerk war mit dem Welcome Center und der KAUSA-Servicestelle auf der Messe sehr gefragt. Zahlreiche Zugewanderte mit ausländischen Abschlüssen ließen sich bezüglich einer Anerkennung ihrer Abschlüsse in Deutschland und entsprechende Anpassungsqualifizierungen beraten. Es ist zu hoffen, dass viele der Interessentinnen und Interessenten tatsächlich den Weg zur Fachkraft in Deutschland gehen und dafür sorgen, dass der Fachkräftemangel im rheinhessischen Handwerk reduziert wird.«

Die Messe zeigte deutlich: Die Potenziale von Zugewanderten sind groß – und es braucht niederschwellige Angebote wie diese, um sie zu aktivieren. Die Anerkennungsmesse dient dabei nicht nur als Wegweiser, sondern auch als Signal für eine offene und chancengerechte Arbeitswelt. Gerade im Handwerk, das in vielen Bereichen dringend Fachkräfte sucht, ist der Zugang zu internationalen Talenten ein bedeutender Baustein für die Zukunftssicherung.

Die nächste Ausgabe der Berufsanerkennungsmesse ist bereits in Planung – und wird voraussichtlich erneut viele Türen öffnen.



Anzeige

Herausforderungen gemeinsam meistern

Mit unseren BGM-Angeboten für die Gesundheit Ihrer Mitarbeiter. Unser Kompetenzteam unterstützt Sie dabei.

www.ikk-jobaktiv.de

IKK Südwest | JOBaktiv

Im Sommer: Handwerk hautnah erleben

DAS FERIENPROGRAMM 2025 DER HANDWERKSKAMMER RHEINHESSEN

Sie möchten, dass Ihr Kind oder Enkelkind die Welt des Handwerks hautnah erlebt – kreativ, spannend und mit eigenen Händen? Dann hat die Handwerkskammer Rheinhessen genau das Richtige für Sie: das Sommerferienprogramm 2025!

Vom 7. Juli bis 15. August 2025 bieten die Berufsbildungszentren der Handwerkskammer in Mainz abwechslungsreiche Workshops für Jugendliche zwischen 12 und 18 Jahren an. Dabei geht es nicht nur um Zuschauen – hier wird selbst angepackt und gestaltet! Zur Auswahl stehen spannende Themen wie Robotik – Baue deinen eigenen Roboter, Styling – Werde Styling-Profi, Tischlern mit Pappe – Möbel kreativ gestalten, Siebdruck – Design und Druck, Goldschmieden – Dein eigenes Schmuckstück und Bau dein eigenes Longboard. Ob technisch, handwerklich oder künstlerisch – für jede Neigung ist etwas dabei.

Unter Anleitung erfahrener Handwerkerinnen und Handwerker entstehen eigene Projekte, die die Jugendlichen am Ende der Woche stolz mit nach Hause nehmen können. Gleichzeitig bekommen sie einen echten Einblick in verschiedene Berufe und entdecken vielleicht eine neue Leidenschaft. Viele junge Teilnehmerinnen und Teilnehmer finden genau hier ihren Einstieg in eine spätere Ausbildung oder ihren Traumberuf im Handwerk.

Die Workshops dauern jeweils fünf Tage und kosten nur 15 Euro pro Person – inklusive Material und professioneller Betreuung. Die Kurse finden in modernen Werkstätten in Mainz statt und sind bewusst praxisnah und abwechslungsreich gestaltet.

Die Plätze sind begrenzt. Wer sich einen Platz sichern möchte, sollte sich frühzeitig anmelden! Schenken Sie Ihrem Kind oder Enkelkind einen Sommer voller neuer Erfahrungen, Kreativität und echter Handwerksbegeisterung – vielleicht ist es der Beginn einer großen Liebe zum Handwerk!



Alle weiteren Informationen zu den Kursinhalten, Terminen und der Anmeldung finden Sie online unter:
www.hwk.de/ferienprogramm



Foto und Grafik: Gábor-Kathrin Bräuer und 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

Hier könnte Ihre Anzeige stehen!

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

HALLEN + GERÜSTBAU

TEPE SYSTEMHALLEN

Pultdachhalle Typ PD3 (Breite: 10,00m, Tiefe: 6,00m)

- Höhe 4,00m, Dachneigung ca. 3°
- mit Trapezblech, Farbe: AluZink
- inkl. imprägnierter Holzpfetten
- feuerverzinkte Stahlkonstruktion
- inkl. prüffähiger Baustatik



Aktionspreis

€ 8.990,-

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

GESCHÄFTSEMPFEHLUNGEN

R+V

Generalvertretung
Natascha Mohm

Bürgschaften –
Sicherheit und
Liquidität
Wir sind Ihr
kompetenter
Ansprechpartner



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 Eckmullungen
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

vh-buchshop.de

www.finsterwalder.eu



Tel. 01805 / 266824

Fax 01805 / 266826

FINSTERWALDER
container

Stahlhallenbau - seit 1984

ANDRE-MICHELS + CO.
STAHLBAU GMBH

Andre-Michels.de

02651 96200 Fax 43370

KAUFGESUCHE

**Wir suchen ständig gebrauchte
Holzbearbeitungsmaschinen**



MSH Maschinenhandel
& Service GmbH

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

Tel. 063 72/5 09 00-24

Fax 063 72/5 09 00-25

service@msh-homburg.de

www.msh-homburg.de

Kaufe Ihre GMBH

Seit 25 Jahren Erfahrung

Info: 0151-46 46 99

Baron von Stengel

Mail: dieter.von.stengel@me.com

**Ankauf von Holz- und
Metallbearbeitungsmaschinen**
auch komplette Betriebsauflösungen
Fritz Ernst Maschinenhandel e.K.

Tel.: 0157-88201473

maschinenhandel.fritz-ernst@t-online.de

Nächste Ausgabe 06/25:

Erscheinungsdatum 20.06.

Anzeigenschluss 02.06.

GESCHÄFTSVERKÄUFE

Alteingesessener Malerbetrieb

in Eschweiler bei Aachen aus gesundheit-
lichen Gründen zum Verkauf – schuldenfrei,
keine Kredite oder anderweitige Verpflich-
tungen. Mehrere Firmenfahrzeuge. Verkäufer
steht eine Übergangszeit zur Verfügung.
Telefon 02403-29198, info@maler-daun.de

Betriebsauflösung eines Stahl- und Metall- baubetrieb mit Schwerpunkt Brandschutz

Zu verkaufen: Schließer, Feststellanlage,
Partenheimer Tandemhänger, Maschinen mit
und ohne Akku, Werkzeuge, Rahmendübel
tausende Schrauben, Schraubzwingen, KS und
Holz Klotzhölzer, Schweißgeräte, Edelstahl-
griffstangen, Schlösser etc.
Tel. 0170 213 34 17

AUS- UND WEITERBILDUNG

Sachverständiger

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

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

⇒ DEUTSCHES HANDWERKSBLATT

Rheinhessisches Handwerk zeigt sich widerstandsfähig

FRÜHJAHR-S-KONJUNKTURUMFRAGE 2025

Trotz anhaltender wirtschaftlicher Unsicherheiten und spürbarer Belastungen behauptet sich das Handwerk in Rheinhessen weiterhin auf bemerkenswert stabilem Niveau. Das zeigt die aktuelle Frühjahrs-Konjunkturumfrage der Handwerkskammer Rheinhessen.

STABILE GESCHÄFTSLAGE TROTZ GEGENWIND

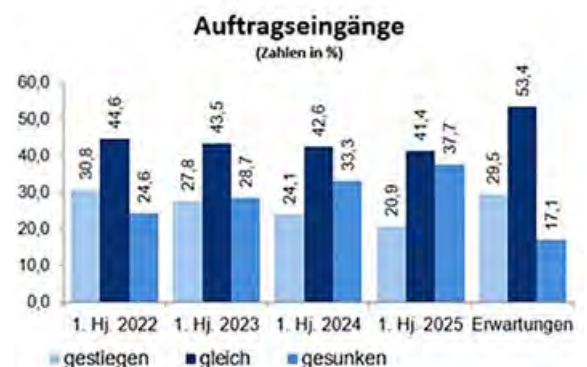
80,7 % der befragten Handwerksbetriebe bewerten ihre aktuelle Geschäftslage als gut oder befriedigend. Auch wenn dies im Vergleich zu den Vorjahren einen leichten Rückgang bedeutet (Frühjahr 2024: 83,9 %, Frühjahr 2023: 87,9 %), unterstreicht es die Widerstandskraft der Branche angesichts politischer Unsicherheiten und konjunktureller Schwankungen.

»Unsere Betriebe zeigen, was sie ausmacht: Anpassungsfähigkeit, Unternehmergeist und Verantwortungsbewusstsein«, betont Anja Obermann, Hauptgeschäftsführerin der Handwerkskammer Rheinhessen.

UMSÄTZE UND AUFTRÄGE UNTER DRUCK, ABER OPTIMISTISCHE ERWARTUNGEN

Die vergangenen Monate waren für viele Betriebe herausfordernd: 42,3 % verzeichneten sinkende Umsätze, während nur 17,6 % steigende Zahlen meldeten. Dennoch zeigt sich bei den Erwartungen ein Lichtblick: 28,5 % der Unternehmen rechnen in den kommenden Monaten wieder mit Umsatzsteigerungen, 50 % erwarten stabile Verhältnisse.

Auch die Auftragseingänge spiegeln diese angespannte, aber nicht aussichtslose Lage wider: 62,3 % der Betriebe berichten von stabilen oder höheren Auftragseingängen. Besonders positiv ist die durchschnittliche Auftragsreichweite von zehn Wochen, die den Betrieben Planungssicherheit gibt.



UBESCHÄFTIGUNG BLEIBT VERLÄSSLICH - BETRIEBE HALTEN AN FACHKRÄFTEN FEST

Die Beschäftigung im rheinhessischen Handwerk bleibt bemerkenswert konstant: 71,0 % der Betriebe hielten zuletzt ihre Mitarbeiterzahl stabil, 10,3 % bauten sie sogar aus. Für die kommenden Monate planen 74,3 % der Unternehmen mit einer gleichbleibenden Mitarbeiterzahl, fast 14 % mit Neueinstellungen. Personalreduzierungen blieben die Ausnahme.

»Das zeigt die soziale Verantwortung unserer Handwerksbetriebe«, erklärt Obermann. »Fachkräfte sind das Herzstück unserer Betriebe – sie werden auch in schwierigen Zeiten gehalten.«

UNTERSCHIEDLICHE ENTWICKLUNGEN

Ein Blick in die einzelnen Gewerke offenbart differenzierte Entwicklungen:

Bauhaupt- und Ausbaugewerbe: Zusätzlich zur Steuerstundung kann man eine Herabsetzung der Vorauszahlungen zur Einkommen- und Körperschaftsteuer 2020 bis auf null Euro beantragen.

Bauhaupt- und Ausbaugewerbe: Die Stimmung bleibt gut, jedoch zeigt sich im Bauhauptgewerbe eine Verschiebung hin zu einer überwiegend befriedigenden Geschäftslage. Die durchschnittliche Auftragsreichweite liegt bei ca. 15 Wochen.

Kfz-Gewerbe: Eine der positivsten Branchenentwicklungen. 87,6 % berichten von einer guten oder befriedigenden Geschäftslage – ein leichter Anstieg gegenüber dem Vorjahr.

Gesundheitsgewerbe: Herausragend: 88,8 % der Betriebe beurteilen ihre Lage als gut oder befriedigend – der beste Wert seit Jahren.

Lebensmittelgewerbe und personenbezogene Dienstleistungen: Solides Niveau, jedoch berichten hier viele Betriebe von gesunkenen Umsätzen und unterdurchschnittlichen Auftragsbeständen.

Handwerke für den gewerblichen Bedarf: Hier zeigen sich deutliche Belastungsspuren – rund ein Drittel der Betriebe bewertet die Geschäftslage als schlecht.

Beschäftigungslage

(Zahlen in %)



Umsatzentwicklung

(Zahlen in %)



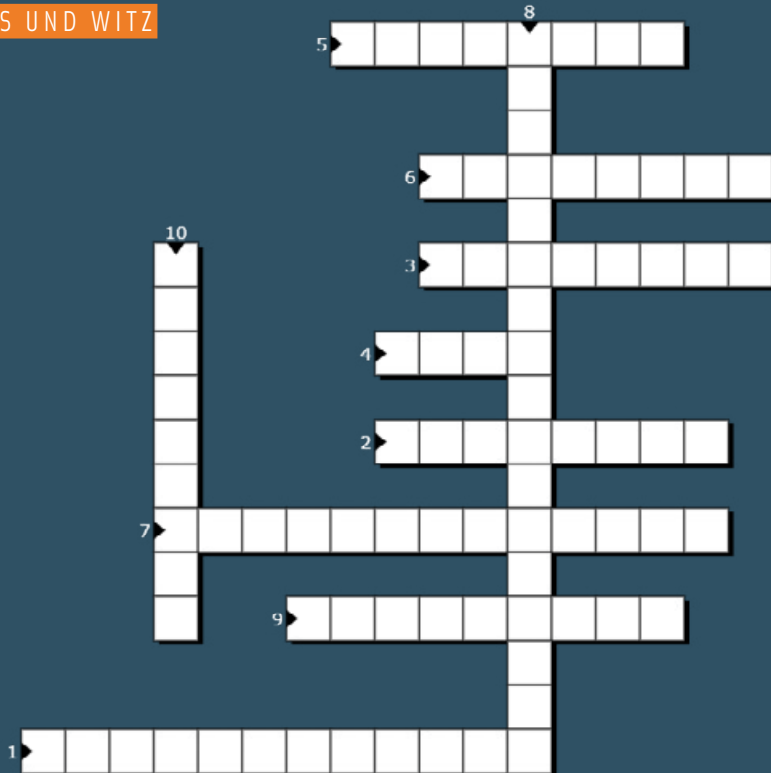
Graphiken: © Handwerkskammer Rheinhessen

FAZIT

Das rheinhessische Handwerk beweist auch im Frühjahr 2025 seine Rolle als stabiles Rückgrat der regionalen Wirtschaft. Trotz Herausforderungen wie gestiegenen Einkaufspreisen und unsicheren politischen Rahmenbedingungen bleiben die Betriebe optimistisch und halten an ihren Fachkräften fest. Damit ist das Handwerk nicht nur ein Pfeiler der Gegenwart, sondern auch ein Motor für die Zukunft der Region.



SPASS UND WITZ



Erstellt mit XWords - dem kostenlosen Online Kreuzworträtzel Generator
<https://www.xwords-generator.de/de>

1. Werkzeug zum Messen von rechten Winkeln und Linien.
2. Handwerklicher Beruf, der sich mit dem Bau von Holzmöbeln und Fenstern beschäftigt.
3. Maschine, die Metall oder Holz durch Drehbewegung bearbeitet.
4. Sicherheitsausrüstung für Handwerker
5. Verbindungselement aus Metall mit Gewinde.
6. Schutzkleidung für Bauarbeiter.
7. Elektrisches Werkzeug zum schnellen Festziehen oder Lösen von Schrauben.
8. Berufsgruppe, die sich mit der Installation von Wasserleitungen beschäftigt.
9. Handwerkliches Verfahren zur Oberflächenbearbeitung von Holz.
10. Ort, an dem Handwerker arbeiten.

Kunde: „Was kostet es, wenn Sie mir den Wasserhahn reparieren?“
Anlagenmechaniker: 80 Euro.
Kunde: „Und wenn ich mithilfe?“
Anlagenmechaniker: 120 Euro.



DEUTSCHES HANDWERKS BLATT

IMPRESSUM

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

MAGAZIN AUSGABE 05/25 vom 16. Mai 2025

für die Handwerkskammern Aachen, Cottbus, Düsseldorf, Dortmund, Frankfurt (Oder) – Region Ostbrandenburg, Koblenz, zu Köln, zu Leipzig, Münster, Ostmecklenburg-Vorpommern, Ostwestfalen-Lippe zu Bielefeld, der Pfalz, Potsdam, Rheinhausen, des Saarlandes, Südwestfalen und Trier

VERLAG UND HERAUSGEBER

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

Verlagsleitung:

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

REDAKTION

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

Chefredaktion:

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

REGIONALREDAKTION

Handwerkskammer Rheinhausen
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):
346.679 Exemplare
(Verlagsstatistik, April 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.

DU liebst dein HANDWERK



und willst das allen zeigen?

Mach mit bei Handwerks | Miss & Mister!



Handwerks Miss Mister



@missmisterhandwerk



@missmisterhandwerk





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