

DEUTSCHES

HANDWERKSBLATT

HANDWERKSKAMMER
RHEINHESSEN

Nr
06
25

Projekttag in Westhofen

Junge Menschen testen sich im Handwerk

Handwerkskammer
Rheinhausen

NETZWERK
»Frauen, macht euch
sichtbarer«

HANDWERK 4.0
Cyberversicherungen
für Handwerker

NEUER ANTRIEB

0% ZINSEN. 100% POWER.



Der Ford Ranger® PHEV
und Ford E-Transit Custom®

Jetzt 0,0%* effektiven Jahreszins sichern!



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



Foto: © Handwerkskammer Rhein Hessen

ENGAGEMENT

Liebe Handwerkskolleginnen und Handwerkskollegen,

Theorie und Praxis – das ist oft so eine Sache. Wir alle kennen das: Theoretisch wissen wir genau, was gut für uns wäre – gesünder essen, mehr Bewegung, auf unsere Gesundheit achten. Und praktisch? Gewinnt meist der innere Schweinehund.

Ähnlich sieht es im Betrieb aus: Man weiß, dass die Prozesse mal neu geordnet werden müssten, dass ein Notfallplan hergehört – für den Fall, dass dem Chef etwas passiert. Auch mehr Mitarbeiterereignisse wären wichtig, um das Team zu stärken und gute Leute zu halten. Die Ideen sind da – aber wann soll man das alles umsetzen?

Warum sollte es also in der Politik anders laufen?

Alle wissen, dass sich etwas ändern muss. Die deutsche Wirtschaft schrumpft. Im Mittelstand schließen deutlich mehr Betriebe, als neue entstehen. Und der Standort Deutschland? Der verliert zunehmend an Wettbewerbsfähigkeit – wegen überbordender Bürokratie, hoher Kosten und einer geringeren Arbeitszeit im internationalen Vergleich.

Doch auch in der Praxis der Politik gibt es viele Hürden. Die Kommunen erhöhen Grund- und Gewerbesteuern, weil sie trotz wachsender Aufgaben nicht genug finanzielle Mittel von Land und Bund erhalten. Die Länder wollen den Bildungsurlaub ausweiten, um das Ehrenamt zu stärken – weil sich zum Beispiel immer weniger Menschen bei der Feuerwehr engagieren. Und auf Bundesebene klafft in den Sozialkassen eine Lücke, die kaum noch zu schließen ist.

Die guten Vorsätze – Bürokratie abbauen, Kosten senken, Arbeitskraft stärken – bleiben da leider oft auf der Strecke. So ist das eben: Zwischen theoretischen Einsichten und praktischer Umsetzung klafft eben eine große Lücke.

Herzliche Grüße

IHRE ANJA OBERMANN

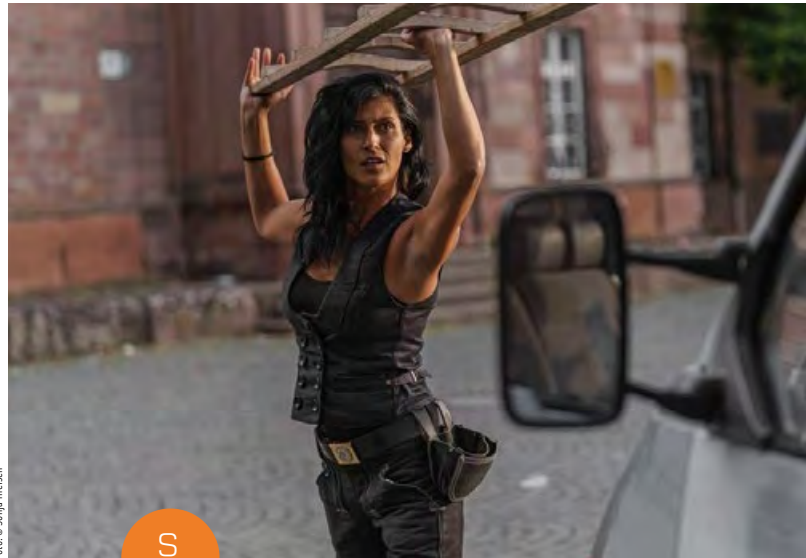
HAUPTGESCHÄFTSFÜHRERIN DER
HANDWERKSKAMMER RHEINHESSEN



KAMMERREPORT

- 6** Wirtschaftsstandort Mainz braucht verlässlichkeit
- 7** Branchentreffen Kunsthandwerk
- 8** Neue Obermeisterin
- 10** Friseurkontrollen in Mainz
- 12** Zwei Meisterfeiern im KUZ

Foto: © Sonja Theisen



S
8

Neue Obermeisterin der
Dachdeckerinnung Alzey-Worms



POLITIK

- 16** »Frauen, macht euch sichtbarer«
- 18** Vorbild für die europäische Integration



BETRIEB

- 20** Kreditgespräch: Vorbereitung ist alles
- 22** »Der persönliche Gesamteindruck entscheidet«
- 24** Bitcoin: Gekommen, um zu bleiben
- 26** Mehr Erfolg durch Nachhaltigkeit
- 28** BFH: Säumniszuschläge sind angemessen
- 29** »Brücken bauen für die Zukunft«
- 30** Interview: Zuverlässigkeit untermauern

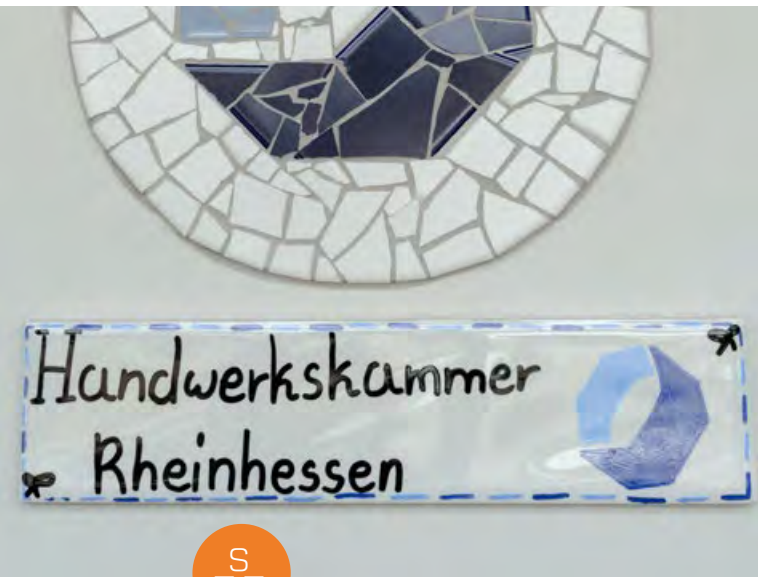


Foto: © Anne-Kathrin Brünner

S
55

Junge Menschen machen
erste Erfahrungen im Handwerk



TECHNIK & DIGITALES

- 32** Software für E-Rechnungen
- 34** KI: Aktiv in der Analyse von Texten und Sprache
- 36** Cyberversicherungen für Handwerker
- 40** Mobile Helfer für jeden Einsatzzweck



GALERIE

- 42** Finde dein Talent
- 43** Mein Beruf, meine Freiheit
- 44** Wie ein Konditor die Welt der Schokolade revolutioniert



RHEINLAND-PFALZ

- 50** Handwerk im Dialog mit der Landespolitik
- 52** Erfolgsgeschichte der KAUSA-Landesstelle
- 53** Handwerk stärkt Demokratie in Europa



KAMMERREPORT

- 54** Gründungsfestival
- 55** Projekttag an der OHS Westhofen
- 56** Genusshandwerk 2025
- 58** Barrierefreie Homepage
- 60** Spaß und Witz
- Impressum



Konditormeister und Chocolatier Oliver Coppeneur präsentiert seine gesunde Versuchung »Vegilate«.

Foto: © Vegilate / Confiserie Coppeneur et Compagnon GmbH. Foto: Markus Werner

Wirtschaftsstandort Mainz braucht Verlässlichkeit

HOHE KOSTEN KÖNNTEN AUF DIE MAINZER BETRIEBE ZU KOMMEN

Der Stadtvorstand der Stadt Mainz hat die Einführung eines gesplitteten Grundsteuersatzes und eine rückwirkende Erhöhung des Gewerbesteuerhebesatzes auf 460 % beschlossen. Für Gewerbebetriebe mit einem Gewinn von 100.000 pro Jahr bedeutet allein die Gewerbesteuererhöhung eine Mehrbelastung von etwa 3.800 Euro gegenüber dem noch im Jahr 2024 geltenden Hebesatz von 310 %. Auch bei der Grundsteuer haben sich die Beträge schon durch die Neuberechnung teilweise vervielfacht.

Gerade in einer Zeit des wirtschaftlichen Nullwachstums trifft das auch das Handwerk in Mainz hart. Die erneuten Steigerungen kommen dabei in kurzer Folge nach der mit deutlichen Mehrbelastungen verbundenen Neuberechnung der Grundsteuer und des erst zu Anfang des Jahres bereits erhöhten Gewerbesteuersatzes von 310 auf 440 %.

Zwar wird die Gewerbesteuer bei Personengesellschaften bis zu einem Hebesatz von 400 % (früher 385 %) auf die Einkommenssteuer angerechnet (d.h. de facto abgezogen). Eine Gewerbesteuer über einem Hebesatz von 400 % stellt aber auch für Personengesellschaften (im Handwerk meist verbreitete Rechtsform) eine echte Mehrbelastung dar.

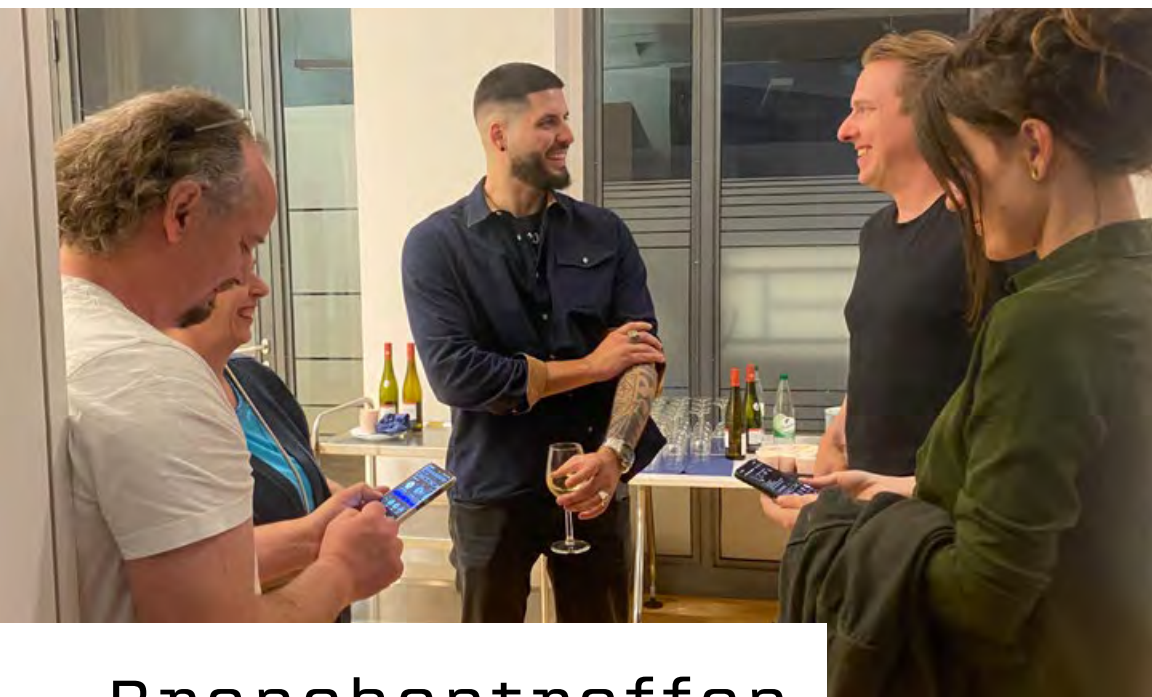
»Um zu Investieren brauchen Unternehmen Verlässlichkeit. Schon bei der Neuberechnung der Grundsteuer wurde Unternehmen und Bürgern immer Aufkommensneutralität versprochen. Eine erneute Erhöhung der Gewerbesteuer innerhalb weniger Monate erhöht den Frust der Betriebe und führt auch hier zu weiterer Politikverdrossenheit«, betont Anja Obermann, Hauptgeschäftsführerin der Handwerkskammer Rheinhessen auch die psychologische Wirkung der Beschlüsse.

»In Ihrer Not weiß sich die Stadt Mainz nicht mehr anders zu helfen, als an der Steuerschraube für Unternehmen zu drehen. Es ist dringend geboten, dass das Land und der Bund den Kommunen unter die Arme greift und sie für von ihnen aufgebürdete Aufgaben auch entsprechende Mittel zukommen lässt«, zeigt Kammerpräsident Hans-Jörg Frieze zwar Verständnis für das finanzielle Dilemma der Kommunen, ist aber dennoch unzufrieden mit der Situation: »Statt Mehrbelastungen brauchen wir eigentlich Investitionsanreize, weniger Bürokratie und eine stärkere Willkommenskultur für die Betriebe auch auf kommunaler Ebene«, so Frieze.



Der Präsident der Handwerkskammer Rheinhessen, Hans-Jörg Frieze und die Hauptgeschäftsführerin Anja Obermann

Foto: © Handwerkskammer Rheinhessen



Branchentreffen Kunsth Handwerk Rheinhausen

Kunsthewerkerinnen und -handwerker arbeiten nicht nur individuell nach Kundenwunsch, sondern entwerfen diese häufig auch mit viel Kreativität und eigenem Charakter. Kunsthandwerkliche Werkstücke richten sich daher an Menschen, die diese Kreativleistung, aber auch die handwerkliche Präzision gleichermaßen zu schätzen wissen. In einer kleinen Austauschrunde trafen sich in Mainz Goldschmiede, Tischler, Bildhauer, Maler, Schneider und andere Gewerke, die sich dem Bereich des Kunsthandwerks zuordnen.



Fotos: © Handwerkskammer Rheinhausen

Anja Obermann, Hauptgeschäftsführerin verwies zunächst auf anstehende interessante Wettbewerbe. Beim sogenannten Staatspreis Rheinland-Pfalz können sich Kunsthandwerker aller Sparten für eine Auszeichnung bewerben. Ziel des Wettbewerbs ist es, die kulturelle Entwicklung des Handwerks in Rheinland-Pfalz anzuregen und zu fördern, um mit zeitgemäßen Ausdrucksformen den Wandlungsprozessen in Wirtschaft und Technik gerecht zu werden. Weitere Infos finden sich auf der Homepage der Handwerkskammer.

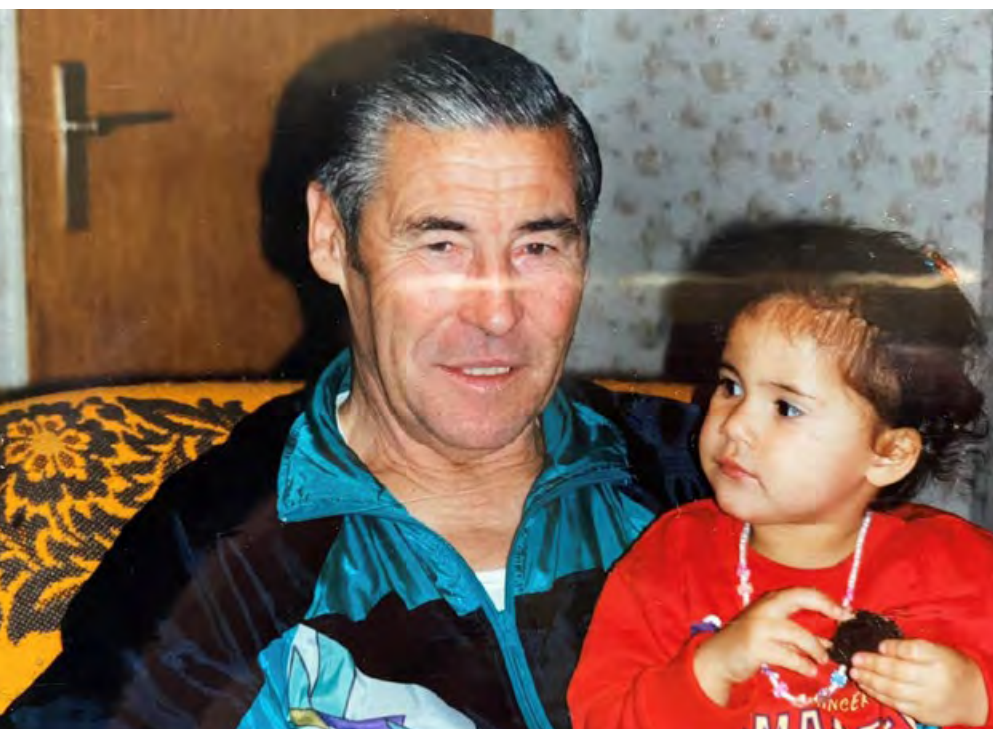
Beim Neubau des Berufsbildungszentrums Bau der Handwerkskammer gibt es in Kürze ebenfalls einen Aufruf zur Einreichung von Ideen. Inhaltlich geht es hier zum einen um Lichtinstallationen und Schallschutzelemente sowie um eine Skulptur im Freibereich. Auch hierzu werden alle Informationen auf der Webseite der HWK veröffentlicht.

Die Kunsthandwerkerinnen und -handwerker äußerten den Wunsch zu regelmäßigen Treffen, um sich weiter austauschen zu können.



Zwischen Tradition und Aufbruch

OBERMEISTERIN SONJA THEISEN GESTALTET DIE ZUKUNFT
DES DACHDECKERHANDWERKS IM KREIS ALZEY-WORMS



Fotos: © Sonja Theisen

Links: Sonja Theisen auf dem Arm ihres Opas
Rechts: Theisen mit ihrem eigenen Kind auf dem Arm

Text: *Christoph Visone*...

Wenn Leidenschaft über Generationen hinweg weitergegeben wird, entstehen besondere Geschichten. Eine davon erzählt die neue Obermeisterin der Dachdeckerinnung Alzey-Worms, Sonja Theisen, die nicht nur die Tradition ihrer Familie fortführt, sondern auch den Wandel im Handwerk aktiv gestaltet.

Schon früh war ihr Weg durch ein familiäres Vorbild geprägt: Ihr Großvater, selbst Dachdecker mit Leib und Seele, prägte ihr Bild vom Handwerk entscheidend. »Mein Opa war bis zu seinem 73. Lebensjahr auf dem Dach«, erzählt Theisen im Gespräch. »Er hatte eine unglaubliche Leidenschaft für seinen Beruf.« Die Erinnerung an ihn begleitet sie bis heute, nicht zuletzt,

weil sie sich ihm gegenüber einst verpflichtete: »Ich werde die erste Meisterin in unserer Familie.« Ein Versprechen, das sie mit Stolz einlöst.

Berührende Momente verbinden sie immer wieder mit der Vergangenheit. Besonders eindrucksvoll schildert sie ein Erlebnis auf einer Baustelle: Ein älterer Hauseigentümer erinnerte sich daran, dass ihr Großvater einst sein Dach gedeckt hatte. »Da stand ich, hielt einen Schieferstein in der Hand, den mein Opa selbst bearbeitet hatte, und war überwältigt von den Emotionen.« Einen dieser Steine nahm sie als persönliches Erinnerungsstück mit nach Hause – eine stille Hommage an eine Generation, die das Handwerk mit Händen und Herz gestaltete.

Gefragt, was ihr Opa wohl heute sagen würde, antwortet Sonja Theisen mit Tränen in den Augen: »Ich sehe ihn



bildlich vor mir. Er würde einfach dasitzen, mich anblicken, meine Hand nehmen und sagen, wie stolz er auf mich ist.« Ihr Opa sei nie ein großer Redner gewesen, sondern ein Macher. »Diese stille, aber tiefe Anerkennung wäre alles, was ich brauchen würde.«

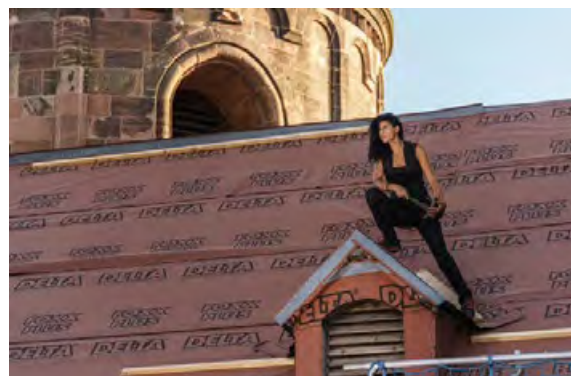
Heute ist sie Obermeisterin der Dachdeckerinnung Alzey-Worms und setzt sich mit großer Energie für die Zukunft des Dachdeckerhandwerks ein. Ihre Aufgaben sind vielfältig: von der Organisation von Schulungen über den Ausbau der Nachwuchsförderung bis hin zur Stärkung des Gemeinschaftsgefühls unter den Betrieben. »Wir wollen nicht nur Wissen vermitteln, sondern auch wieder ein echtes Teamgefühl schaffen«, betont sie.

Dabei geht es ihr auch darum, neue Wege zu gehen und frische Impulse zu setzen. Der Einsatz moderner Technik, etwa Schulungen zu neuer Software und Materialien, gehört genauso dazu wie die persönliche Ansprache junger Menschen auf Messen und in Schulen.

Besonders am Herzen liegt ihr die Gewinnung neuer Mitgliedsbetriebe und die gezielte Unterstützung von Frauen im Handwerk.

»Frauen haben es in Männerdomänen immer noch schwer«, weiß Theisen aus eigener Erfahrung. »Wir müssen doppelt so viel leisten, um ernst genommen zu werden.« Trotzdem macht sie Mut: Mit der richtigen Unterstützung, einem starken Netzwerk und viel Eigenmotivation könne jede Frau ihren Weg im Handwerk gehen.

Ihre Geschichte ist damit nicht nur ein Symbol für Traditionsbewusstsein, sondern auch für Erneuerung und Aufbruch. Ein besseres Vermächtnis könnte es für eine Handwerkerfamilie wohl kaum geben.



Sonja Theisen auf dem Wormser Dom

Fotos: © Sonja Theisen



Die Handwerkskammer Rheinhesen auf Streiftour durch die Innenstadt. Gemeinsam mit dem Mainzer Ordnungsamt

Fotos: © Handwerkskammer Rheinhesen

Friseurkontrolle in Mainz

HANDWERKSKAMMER UND ORDNUNGSAMT ZIEHEN KLARE GRENZE BEI REGELVERSTÖßEN. GEMEINSAME AKTION IN DER ALTSTADT DECKT MISSSTÄNDE IN MEHREREN BETRIEBEN AUF.

Text: **Christoph Visone**...

Im Herzen der Mainzer Altstadt haben die Handwerkskammer Rheinhesen und das Ordnungsamt der Stadt Mainz ein deutliches Signal gesetzt: In einer gemeinsamen Kontrollaktion nahmen sie 20 Friseursalons und Barbershops unter die Lupe – mit einem klaren Ziel: die Einhaltung gesetzlicher Vorgaben zum fachlichen Betriebsleiter.

Denn laut Handwerksordnung darf ein Friseurbetrieb nur dann betrieben werden, wenn er in die Handwerksrolle eingetragen ist und durchgehend von einer fachlich qualifizierten Person mit Meistertitel oder gleichwertiger Qualifikation geleitet wird. Diese Vorschrift ist nicht bloße Formsache – sie dient dem Schutz von Kundinnen und Kunden, etwa beim Umgang mit Klängen, Scheren oder chemischen Produkten. Gleichzeitig soll sie für faire Wettbewerbsbedingungen unter den Betrieben sorgen.



Friseurmeister Gerino Barba zeigt stolz seinen Meisterbrief und befürwortet die Kontrollaktion der Kammer mit dem Ordnungsamt

ERNÜCHTERNDE BILANZ

Das Ergebnis der Überprüfung ist gemischt: In 13 der 20 kontrollierten Betriebe waren die Vorgaben erfüllt. In sieben Fällen jedoch fehlte die erforderliche Fachkraft – ein klarer Verstoß gegen die Handwerksordnung. Besonders auffällig: Während in Betrieben mit meisterlich qualifizierten Inhabern die Leitungsperson zuverlässig vor Ort war, zeigte sich bei den sogenannten »Technischen Betriebsleitern« ein anderes Bild. Nur fünf von zwölf dieser angestellten Fachkräfte waren tatsächlich im Betrieb präsent.

Insbesondere in Barbershops häuften sich die Verstöße. Die Kontrolleure stießen hier häufiger auf Strukturen, in denen die fachliche Leitung offenbar eher auf dem Papier als im Salon vorhanden war.

KLARE ANSAGE DER KAMMER

Für die sieben Betriebe mit Verstößen kündigt die Handwerkskammer Konsequenzen an. Diese reichen von erneuten Kontrollen bis hin zur Betriebsuntersagung durch das Ordnungsamt – sollte sich der Mangel nicht abstellen lassen.

Hans-Jörg Friese, Präsident der Handwerkskammer Rheinhesen und selbst Friseurmeister, macht deutlich: »Unsere Aufgabe ist es, Verbraucher zu schützen und faire Wettbewerbsbedingungen für alle Betriebe sicherzustellen. Deshalb arbeiten wir eng mit den Ordnungsbehörden zusammen, um Verstöße konsequent zu ahnden. Wer dauerhaft gegen geltende Regeln verstößt, muss mit klaren Konsequenzen rechnen.«



FAZIT: KONTROLLE SCHAFFT VERTRAUEN

Die Aktion zeigt: Wo kontrolliert wird, kann Vertrauen entstehen – bei Kunden wie auch bei all den Betrieben, die sich tagtäglich an Recht und Ordnung halten. Der Schulterchluss zwischen Handwerkskammer und Stadt Mainz ist ein starkes Zeichen für Qualität, Sicherheit und Fairness im Friseurhandwerk.



Ein Betrieb hatte den Aufkleber der Handwerkskammer Rheinhausen mit der Aufschrift »Meisterbetrieb«, dabei lag lediglich eine Ausübungsberechtigung vor. Den Aufkleber »Qualitätsbetrieb« gibt es schon seit Jahren nicht mehr. Beide Betriebe wurden angehalten, die Aufkleber zu entfernen.

Anzeige

IKK NOW:

Das Rundum-Sorglos-Paket für Ihre Azubis und dual Studierende mit bis zu 300 € Cashback

Gute Nachrichten für Ihre Azubis und dual Studierenden: **IKK NOW, das Bonusprogramm der IKK Südwest**, hat jetzt noch mehr drauf! Und macht es so einfach wie nie, einen gesunden Lifestyle zu leben und gleichzeitig ordentlich Cashback abzusahnen.

Gesundheit ist wie ein Muskel – sie braucht regelmäßiges Training, um stark zu bleiben. Wer langfristig fit und gesund sein will, sollte sich regelmäßig bewegen, ausgewogen ernähren und effektiv entspannen. IKK NOW unterstützt Ihre Azubis und dual Studierenden dabei mit einem Bonusprogramm voller motivierender Challenges für einen gesunden Lebensstil.

Mit IKK NOW lohnt sich Gesundheit doppelt:

Für jede absolvierte Challenge gibt's sofort eine Geldprämie aufs Konto – bis zu 300 € im Jahr. Monatlich warten kleinere Gesundheits-Challenges, die mit 15 € belohnt werden, größere wie z. B. die Schritte-Challenge bringen vierteljährlich 30 €. Mehr Power, mehr Wohlfühl – alles ganz einfach und komplett digital über die App. Wer muss da noch lange überlegen? Prävention digital? Phänomena! Einfach die IKK-NOW-App im App Store oder bei Google Play downloaden und schon kann's losgehen!



Mehr Infos und Online-Mitgliedsanmeldung unter: www.ikknow.de

Cashback + Sicherheit – was will man mehr?

Mit IKK NOW profitieren Ihre jüngsten Mitarbeiter nicht nur von 300 € Cashback, sondern auch von einer umfassenden Krankenversicherung, die perfekt zu ihrem Leben passt. Als Bonusprogramm der IKK

Südwest bietet IKK NOW weit mehr als die Basisleistungen einer Krankenkasse. Hier ist jedes Mitglied in allen wichtigen Gesundheitsbereichen optimal abgesichert – von Arztbesuchen über Vorsorgeuntersuchungen bis hin zu digitalen Services, die den Alltag erleichtern.



Der Saal war an beiden Tagen voll

Zwei Meisterfeiern im Mainzer KUZ

FEIERLICHE AUSZEICHNUNG FÜR DEN HANDWERKSNACHWUCHS IN RHEINHESSEN

Begrüßungsworte durch
den Präsidenten der Hand-
werkskammer Rheinhessen
Hans-Jörg Frieße (l.) und
Wirtschaftsministerin Daniela
Schmitt



Fotos: © Stefan Sommer





Gastrednerin war Katja Lilu Melder, die Miss Handwerk 2025

Text: **Christoph Visone**...

Wenn 650 neue Meisterinnen und Meister gemeinsam feiern, dann ist im Kulturzentrum Mainz (KUZ) wieder Meisterfeier-Zeit. In einer feierlichen Zeremonie ehrte die Handwerkskammer Rheinhessen im Mai die Absolventinnen und Absolventen der Meisterprüfungen des Jahrgangs 2024. Neben rund 270 erfolgreichen Absolventinnen und Absolventen aus zwölf verschiedenen Gewerken standen in einer eigenen Veranstaltung weitere 380 Meisterinnen und Meister aus dem Beruf der Hörakustik im Mittelpunkt.



U.a. der jahrgangsbeste Betriebswirt bekam 500 Euro von Prof. Dr. Jörg Loth, Vorstandsvorsitzender der IKK Südwest, überreicht



Ministerin Schmitt bei der Urkundenübergabe



Präsident Friebe bei der Urkundenübergabe

Handwerkskammer-Präsident Hans-Jörg Friebe betonte in seiner Ansprache die Bedeutung des Meisterbriefs als international anerkanntes Qualitätssiegel – und als Versprechen. »Wer, wenn nicht Sie, könnte den Menschen in unserem Land besser zeigen, dass es sich lohnt, sich anzustrengen und Verantwortung zu übernehmen?« so Friebe. Er würdigte die Leistungen der Absolventen, die sich nicht nur in ihrem Handwerk perfektioniert, sondern sich auch betriebswirtschaftlich weiterqualifiziert haben. Der Weg zum Meistertitel sei kein leichter, aber ein lohnender.

Auch politische Prominenz war vertreten: Am Freitagabend richtete Staatsministerin Daniela Schmitt ihre Glückwünsche an die neuen Meisterinnen und Meister. Für die Hörakustiker am Samstag übernahm Staatssekretärin Petra Dick-Walther das Grußwort der

Landesregierung. Beide betonten den hohen gesellschaftlichen Wert des Handwerks und seine tragende Rolle für die Zukunft des Landes.

Ein besonderes Highlight war der Besuch von Katja Lilu Melder, »Miss Handwerk 2025« und erfolgreiche Unternehmerin aus Hamm. Mit ihrer authentischen Art zeigte sie, wie modernes Handwerk mit Mut, Unternehmergeist und ehrenamtlichem Engagement verbunden werden kann.

In seiner Rede zur Feier der Hörakustiker hob Präsident Frieze den Beruf als unverzichtbaren Baustein einer modernen Gesundheitsversorgung hervor. »Sie arbeiten an der Schnittstelle zwischen Technik und Mensch«, sagte er. Gerade die Hörakustik profitiere in besonderer Weise vom technologischen Fortschritt und biete beste Voraussetzungen, um auch künftig Lebensqualität für alle Altersgruppen zu sichern.

Doch bei aller Ernsthaftigkeit kam auch die Freude nicht zu kurz: Mit dem Lied »Ein Hoch auf uns« wurde der neue Meisterjahrgang symbolisch in den Kreis der über 4.000 rheinhessischen Meisterinnen und Meister aufgenommen. »Heute wird gefeiert – und das haben Sie sich redlich verdient!«, rief Frieze den Absolventinnen und Absolventen zu.

Abgerundet wurde die Veranstaltung durch die Ehrung von acht »Geprüften Betriebswirten nach der Handwerksordnung« – der höchsten Fortbildungsstufe im Handwerk.

Die Botschaft des Wochenendes war klar: Das Handwerk ist bereit für die Zukunft – mit qualifizierten, engagierten und mutigen Persönlichkeiten an der Spitze.



Ministerin Schmitt bei der
Urkundenübergabe



Präsident Frieze erhebt die Meisterinnen und
Meister offiziell in den Meisterstand



Fotos: © Stefan Sommer



Die jahrgangsbeste Hörakustikermeisterin bekam auch
ein Geschenk von der IKK Südwest - verliehen von Daniel
Schilling Mitglied des Vorstands



suu:m

CARAVAN-SALON

im Fokus

In unserer
DIGITHEK
KOSTENLOS:
digithek.de/
caravan

Caravans und Reisemobile fürs Modelljahr 2025

Kürzere Lieferzeiten, geringere Nachfrage, Kunden haben sogar die Chance auf **Schnäppchen**. Hier ist ein erster Blick in das **Modelljahr 2025**.

Von Gerkan Prize

Der durch Corona bedingte Run auf Camper aller Art ist etwas abgeflaut. Die Lieferzeiten sind kürzer, die Nachfrage ist gesunken. Bei vielen Händlern stehen Caravans und Reisemobile auf den Höfen, Rabatte sind wieder zu kriegen. Dennoch gibt es natürlich für 2025 Neuheiten, besonders spannende kommen vor allem aus dem Ausland.

Kompakt und familientauglich: Beachy 420+

Multifunktional: Humbaur Modo



512



Varese produziert den neuen Caravel von VW mit einem Camperausbau.

Auf Mercedes Sprinter und Renault: Yucon

Die Ycon-Modelle rufen überwiegend auf dem Mercedes-Benz Sprinter: Das sechs Meter lange Edition Ycon V-city soll mit einem attraktiven Grundpreis speziell Einzelhändler locken. Der 5,5-bezugschweizerische 4-Türer bietet ein Bett mit Teilerfederung, optional ein aufstellbares Schlafdach mit weiterer Liegefläche, Bad mit Dusche und WC sowie 110-Liter-Frischwasserank, 95-Akku-Batterie, 85-Liter-Kühlschrank und Truma Combi 4. Serienmäßig kommt er dem 150 PS starken Motor und Heckantrieb. Drei Grundpreise stehen zur Wahl.

Eine spezielle Offroad-Ausstattung bietet die Edition K-peak. Dazu zählen Allradantrieb, AT-Reifen, LED-Scheinwerfer, Dieselheizung, 350-Ah-Lithium-Batterie und 90-W-Solaranlage. Es gibt den K-peak in sechs oder sieben Meter Länge und drei Grundrissen: 6,0 GD (Längsbett), 6,0 BD (Querbett) und 7,0 GD (Längsbett). Bei den beiden letzteren Grundrissen kann ein Aufstelldach verbaut werden.

Überarbeitet wurde der Yucan Renault Traffic, der serienmäßig vier Schlafplätze hat: zwei auf der Rückbank, zwei im Aufstelldach. Drei Modelle gibt es: den 51 S8 (508 cm lang) mit aufstellbarem Schlafdach (Dachbett 239 x 230 cm - Liegeflä-

che unter 124 x 186 cm), den 51 St mit gleichen Bettenmaßen und den 548 cm langen 55 St mit bis zu zwei Meter langem Laderaum. Alle Yacon auf Traffic-Basis werden von einem zwei Liter großen Diesel (230 PS) angetrieben und verfügen über einen 80-Liter-Frischwassertank. 40 Liter fasst der Abwassertank, zudem ist eine 2.000-Watt-Dieselelektrik an Bord.

Flexibel: Vanexxt Camper Vans

Vanexo bringt den VW New Caravelle mit Camper-Ausbau. Er setzt auf das flexible Vanexo-Konzept und Grundausbau mit Standheizung, drehbaren Vordersitzen und Aufstellstisch. Weitere Module sind etwa Sitzabteile, Einzelbetten, Staufächer oder Küchenmodule. So wird das Fahrzeug vom Alltagsauto mit sieben Sitzen zum Camper mit bis zu vier Schlafplätzen. Flexibel Campervans baut Vanexo auch auf Basis des Ford Tourneo Custom.



Waren bei
van auf dem
Traffic auf, als
auch ein
auf Seite

522

Mercedes Sprinter als Starvan Rebel 4x4

Slideouts – ausziehbare Erker – kennen wir von großen amerikanischen Reisemobilen. Aber auch bei Campervans kann ein Slideout sinnvoll sein. Das beweist der Starvan Rebel xq, dem ein Heck Slideout beim sechs Meter langen Spritzer zu mehr Raum verhilft. Der Ausgang führt, elektrisch oder manuell, rund 120 Zentimeter nach hinten aus. Im Lastenheft für den Aufbau standen Wohn- und Schlafzonen, Küche, Bad. Die Küche verfügt über einen Kompressor Kühlschrank mit 10 Liter Volumen und ein Gaskochfeld. Geheizt wird in Diesel, der Kocher ist der einzige im Gas betriebene Verbraucher, gespeist aus dem unterflur verbau-

ten Tank. Bei ausgefahrenem Slideout kann das Bad per nach hinten erweitert werden. Knüller des Starvan ist die Heck angeordnete Schlammgasse mit 200 x 50 cm großem Gefälle. Für den Slideout muss man mit rund 120 Kilogramm Mehrgewicht – und entsprechend verringerter Zuladung ein. Beim Modell mit Winterantrieb und Slideout, sprich eine 5,5-Tonnen-Zulassung möglich sein. Mit Allrad, 50 l Automatik kommt der Starvan als 4,4-Tonner. Einstiegen der Rabel mit 100-Ah-Lithium-Akku, Dieselheizung und ein Solar ab 159.900 Euro.

Herangezoomt für präzise Einblicke und Expertenwissen!
Mit einem Special über FKK-Camping in Frankreich.

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



»Frauen, macht euch sichtbarer«

BEIM BUNDESWEITEN NETZWERKTREFFEN FÜR FRAUEN IM HANDWERK IN DORTMUND GING ES DARUM, NOCH MEHR FRAUEN FÜR DAS HANDWERK ZU GEWINNEN UND IHRE ROLLE IN DER BRANCHE ZU STÄRKEN.

Text: Lars Otten...

Es sollte selbstverständlich sein, dass sich Frauen in den verschiedenen Berufsfeldern des Handwerks einbringen können. Besonders auch mit Blick auf den Fachkräftemangel sei es wichtig, für Frauen Türen zu öffnen und ihnen die Teilhabe zu ermöglichen, sagte Kerstin Feix, Vizepräsidentin der Handwerkskammer Dortmund, zum Start des bundesweiten Netzwerktreffens für Frauen im Handwerk. Die Veranstaltung im Bildungszentrum Hanseemann in Dortmund wurde gemeinsam organisiert vom Bundesverband Unternehmerfrauen im Handwerk (UFH), dem Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) und der Kammer Dortmund.

Katja Lilu Melder, Bundesvorsitzende der Unternehmerfrauen im Handwerk, Unternehmerin und Autorin Tijen Onaran, NRW-Wirtschaftsministerin Mona Neubaur und Kerstin Feix, Vizepräsidentin der Handwerkskammer Dortmund (v. l.)



Foto: © Sarah Raucher / HMK Dortmund

Das Netzwerktreffen biete eine wichtige Gelegenheit zum Austausch: »Handwerkerinnen sind auch Multiplikatorinnen, die anderen Frauen Mut machen und zum Weitermachen ermuntern können, indem sie nicht nur über ihren Erfolg, sondern auch über Misserfolge berichten. Wichtig ist, dass man nicht aufgibt«, erklärte Feix. Auch ihr sei es ein entscheidendes Anliegen, Frauen im Handwerk sichtbarer zu machen, betonte NRW-Wirtschaftsministerin Mona Neubaur (Grüne). Dazu müssten sich Frauen miteinander vernetzen und sich als relevanten Teil der Wirtschaftsmacht von nebenan zeigen.

»ALLE FRAUEN KÖNNEN ALLE BERUFE IM HANDWERK AUSÜBEN«

»Ich möchte Frauen ermuntern, ihre Chancen im Handwerk zu suchen und ihre Stärke in einem Beruf zu beweisen, der Zukunft hat«, so Neubaur's Aufruf. Frauen stellten ihr Licht zu oft unter den Scheffel. Deswegen sei es wichtig, dass sie sich trauen, über ihre herausragenden handwerklichen Fähigkeiten zu sprechen. »Dafür braucht es Mut. Netzwerktreffen wie diese sind eine großartige Gelegenheit, einander zu unterstützen, Erfahrungen auszutauschen und gemeinsam neue Ideen zu entwickeln.«

»Gerade das Handwerk hat so viel Kraft und so viel Mut, das dürfen wir nicht nur einem Geschlecht überlassen.«

Unternehmerin und Autorin Tijen Onaran

Die UFH-Bundesvorsitzende, Katja Lilu Melder, schloss sich ihren Vorrednerinnen an: »Alle Frauen können alle Berufe im Handwerk ausüben.« Mit ihren 5.000 Mitgliedern setzten sich die UFH »mit viel Wissen, wahnsinnig viel Stärke, mit Herzblut und Leidenschaft« seit 40 Jahren für die Interessen der Frauen im Handwerk ein. Neue Mitglieder seien willkommen.

»UNABHÄNGIGKEIT SCHAFFT EMANZIPATION.«

In ihrem Vortrag zum Thema »Starkes Profil, starkes Handwerk: Mut zur Selbstbestimmung und Sichtbarkeit« hob Unternehmerin und Autorin Tijen Onaran hervor, dass

es für Frauen besonders wichtig sei, unabhängig, selbstbewusst und selbstbestimmt zu bleiben. Für sie sei es ausschlaggebend, ihr eigenes Geld zu verdienen und auf den eigenen Beinen zu stehen. »Finanzielle Unabhängigkeit schafft Emanzipation und mentale Unabhängigkeit für

uns Frauen. Wir müssen uns sichtbar machen, denn jede von uns hat etwas zu erzählen. Die Frauen im Handwerk brauchen mehr Visibilität.«

Frauen dürften nicht darauf warten, entdeckt zu werden. »Jede von uns hat etwas, was sie erzählen kann.« Es sei die Aufgabe der Frauen im Handwerk, aktiv dafür zu sorgen, besser sichtbar zu sein. Dabei sei auch der Zusammenhalt und die Solidarität untereinander essenziell für das Bestärken der Frauen. »Gerade das Handwerk hat so viel Kraft, so viel Power und so viel Mut, das dürfen wir nicht nur einem Geschlecht überlassen.« Besonders im Handwerk brauche es die Vielfalt, so Onaran. »Es ist unsere Aufgabe, unsere Stimme zu nutzen, uns gegenseitig zu bestärken und uns weiterzuempfehlen.«

»FRAUEN SIND STARKE VORBILDER«

In einer Videobotschaft sprach ZDH-Präsident Jörg Dittrich Tacheles: »Wohin es führen kann, wenn Männer den starken Macker markieren, ist in letzter Zeit weltweit zu beobachten: oft genug ins Chaos.« Kraft ohne Köpfchen mache niemanden stark. Im Handwerk gebe es zum Glück immer mehr Frauen. Sie seien starke Vorbilder. »Sie haben etwas zu sagen. Und wir wären schlecht beraten, ihnen nicht genau zuzuhören.« Der ZDH profitiere von ihrer Beteiligung auch bei der Interessenvertretung des Handwerk gegenüber der Politik in Berlin. »Ihre Themen sind unsere Themen. Nur mit Ihnen und noch mehr Frauen sind wir stark genug, um zu sagen: »Wir können alles, was kommt.««

WORKSHOPS

In zwei Workshops mit Karriereberaterin Linda Bosse und Speakerin Katharina Hofer-Schillen vertieften die Teilnehmenden die Themen Empowerment und Netzwerken sowie die Vereinbarkeit von Familie und Beruf. »Wir haben alle viele Rollen, wir sind nicht nur Mutter, sondern auch Schwester, Schwiegertochter, Partnerin und vieles mehr. Wir müssen unser Leben so gestalten, dass es zu uns passt«, so Hofer-Schillen. Dabei seien nicht große Veränderungen nötig, es reichten oft auch kleine Schritte für mehr Lebensqualität. Wichtig sei aus ihrer Sicht, sich Unterstützer zu suchen und Hilfe anzunehmen. »Frauen sollten selbst für sich entscheiden, was Karriere für sie bedeutet«, fasste Linda Bosse in ihrem Vortrag zusammen und stellte die drei Karriere-Hebel vor: Personal Expertise, die eigenen fachlichen Fähigkeiten und Eigenschaften, Personal Brand, das Sichtbarmachen, was man gut kann, und Personal Community, dazu gehöre Interesse an Menschen und die Fähigkeit, Brücken und Beziehungen aufzubauen.

Vorbild für die europäische Integration

BEIM DEUTSCH-FRANZÖSISCHEN HANDWERKSKAMMERTREFFEN TREFFEN SICH ALLE DREI JAHRE VERTRETER DES HANDWERKS BEIDER LÄNDER. IN DEN AKTUELL SEHR SCHWIERIGEN ZEITEN SEI DIE ZUSAMMENARBEIT WICHTIGER DENN JE.



Jörg Dittrich, Joël Fourny und Andreas Ehlert (v. l.)

Text: Lars Otten...

Wir stehen an einem Wendepunkt des Handwerks«, sagte Andreas Ehlert bei seiner Begrüßung beim Deutsch-Französischen Handwerkskammertreffen in Düsseldorf. In beiden Ländern gebe es große Herausforderungen wie künstliche Intelligenz, Fachkräfterversorgung, Klimawandel und die Zukunft der beruflichen Bildung, so der Präsident der gastgebenden Handwerkskammer Düsseldorf. »All das verlangt Antworten. Am besten ist es, wenn wir diese Antworten gemeinsam finden durch den Austausch.« Dem zugrunde liege das gemeinsame Interesse, dass das Handwerk über Grenzen hinweg stark bleibt und noch stärker wird.

In seinem Grußwort erklärte auch der Generalkonsul Frankreichs, Etienne Sur, dass die deutsch-französische Zusammenarbeit des Handwerks in den aktuell sehr schwierigen Zeiten notwendiger

denn je und ein Vorbild für die »gelebte europäische Integration« sei. Seit mehr als 60 Jahren gibt es die Partnerschaft der deutschen und französischen Handwerkskammern. Es gibt regelmäßige gegenseitige Besuche, Lehrlings- und Gesellenaustausche und auch informelle Treffen. Das offizielle Deutsch-Französische Handwerkskammertreffen findet alle drei Jahre statt.

»BÜROKRATIEBELASTUNG FÜHRT ZUM STAATSVERSAGEN«

Die Delegationen wurden von den Handwerkspräsidenten beider Länder, Joël Fourny (Chambre de Métiers de l'Artisanat France) und Jörg Dittrich (Zentralverband des Deutschen Handwerks), angeführt. Dittrich betonte, wie wichtig es für das Handwerk beider Länder sei, seine Interessen im Politikbetrieb zu vertreten. Es gebe gewaltige Herausforderungen wie die Bürokratiebelastung in Deutschland und Europa. Sie sei so groß geworden, dass sie zum Staatsversagen führe. Die Sozialversicherungssysteme drohten das lohnintensive Handwerk zu überlasten. Mit diesen Themen durchzudringen sei harte Arbeit, die nicht von einem einzelnen Verband zu leisten sei, sondern nur zusammen.

Besondere Bedeutung habe auch die berufliche Bildung, gerade mit Blick auf die Fachkräftesicherung. Die neue deutsche Regierung plane hier eine gesetzliche Stärkung des Qualifikationsrahmens, eine bessere finanzielle Ausstattung der Bildungszentren und ein freiwilliges Handwerksjahr. Dittrich: »Das sind alles Schritte in die richtige Richtung.« In Frankreich gebe es zwar die Begeisterung junger Menschen für das Handwerk, die in erfreulich viele Betriebsgründungen münde, sagte Fourny. Aber auch hier litten die Betriebe unter der Bürokratie und den unsicheren Rahmenbedingungen.

ABSCHLUSSERKLÄRUNG VERABSCHIEDET

Auch das französische Handwerk bekenne sich zu Europa: »Ja, wir brauchen Europa, aber Europa braucht auch das Handwerk«, stellte Fourny klar. Deswegen müsse das Handwerk in Europa seine Stimme hörbar machen. Auch zu diesem Zweck verabschiedeten beide Seiten eine Abschlusserklärung als »unmissverständliches und entschlossenes Zeichen für wirtschaftlichen, gesellschaftlichen und politischen Zusammenhalt und demokratischen Gemeinschaftssinn«. Sie vereinbarten darin eine Vertiefung der Zusammenarbeit und den Einsatz für die gemeinsamen Werte beider Länder und der Europäischen Union zu stärken.

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.



Kreditgespräch: Vorbereitung ist alles

HAUSBANKEN SIND NACH WIE VOR WICHTIGE PARTNER DES HANDWERKS. DOCH DIE ART DER ZUSAMMENARBEIT HAT SICH STARK GEWANDELT. UMSO WICHTIGER IST ES, WIE DER HANDWERKER IM KREDITGESPRÄCH AUFTRITT UND WIE ER VORBEREITET IST.

Text: *Kirsten Freund*

Die Messlatte für Kredite an kleine und mittlere Unternehmen liegt Jahr für Jahr höher. Jeder dritte Unternehmer empfindet Banken und Sparkassen bei Kreditgesprächen inzwischen als restriktiv oder vorsichtig (34 Prozent), das zeigt eine aktuelle Umfrage der KfW. Das ist der höchste Wert seit 2017. »Umso wichtiger sind eine gute Vorbereitung auf das Gespräch, damit man seine Verhandlungsposition stärkt«, sagt KMU-Berater Carl-Dietrich Sander. Denn auch wenn gleichzeitig die Nachfrage nach Unternehmenskrediten kontinuierlich zurückgeht, ist der Bankkredit für den Mittelstand nach wie vor das wichtigste externe Finanzierungsinstrument für Investitionen in neue Maschinen, einen Neubau, die Umstellung des Fuhrparks auf E-Mobilität oder als Betriebsmittelkredit zur Vorfinanzierung von Material und Leistungen bei Großaufträgen. Nur Eigenmittel haben eine noch höhere Bedeutung.

Die Arbeitsabläufe in den Banken und Sparkassen haben sich in den letzten Jahren stark verändert. Das Interesse an einem persönlichen Kontakt oder an einem Jahresgespräch, wie es früher üblich war, nimmt insbesondere bei größeren Instituten ab. Dienstleistungen werden zentralisiert. »Ein regelmäßiger Austausch ist trotzdem entscheidend, um Vertrauen aufzubauen und Informationslücken zu vermeiden«, sagt der Finanzierungsexperte aus Kaarst. Ein guter Anlass, um das Gespräch zu suchen, könnte der Jahresabschluss sein.

FUNDIERTE UNTERLAGEN

Wenn es um einen neuen Kredit geht, entscheidet der Gewerbekundenbetreuer nicht alleine. Er leitet den Antrag an die Kollegen in der Marktfolge weiter. Entscheidungen werden dann oft auf Aktenlage getroffen. »Ich

beobachte inzwischen, dass sich viele Berater im Kreditgespräch sogar keine Notizen mehr machen«, sagt Sander. »Umso wichtiger ist es, dass der Handwerker alle relevanten Unterlagen – insbesondere einen aktuellen Jahresabschluss – als Informationsgrundlage vorbereitet.« (Infokasten) Vorbereiten sollte man sich auch auf mögliche Fördermittel, denn »wer gezielt nach öffentlichen Förderprogrammen fragt oder bereits selbst recherchiert hat – eventuell mit Hilfe der Handwerkskammer oder Wirtschaftsförderung –, wirkt informiert und hat bessere Chancen, dass die Hausbank sich darum kümmert.

Um seine Verhandlungsposition im Gespräch über neue Darlehen zu stärken und um mit der Bank auf Augenhöhe zu verhandeln, sollte man sich auf vier Themen besonders sorgfältig vorbereiten und mindestens einen Tag Zeit dafür einplanen, rät der Berater:

1. Rating: Zunächst muss man sein Rating und die zugrundeliegenden Kennzahlen kennen. Das wird von der Bank auf Basis der Unternehmensdaten erstellt, aber selten kommuniziert. Sander: »Wer danach fragt, zeigt Interesse und Weitblick.«

2. Kapitaldienstfähigkeit: Man muss einschätzen können, ob das eigene Unternehmen dauerhaft in der Lage ist, Zins und Tilgung aus der Liquidität zu erbringen. »Das Ergebnis der Kapitaldienstfähigkeitsberechnung muss positiv sein – also freie Liquidität ausweisen. Und zwar vergangenheitsbezogen auf Basis der letzten Jahresabschlüsse und zukunftsbezogen auf der Basis von Zielen und Planrechnungen.«

3. Sicherheiten: Vor dem Bankgespräch sollte man sich einen Überblick über alle bestehende Kredite und über die der Bank bereits zur Verfügung gestellten Sicherheiten verschaffen. Zudem muss man wissen, wie die Bank diese Sicherheiten bewertet. »Denn die Lücke zwischen Kreditsumme und Sicherheitenbewe-



Foto: © Privat

»Wer nach Fördermitteln fragt, zeigt Interesse und Weitblick.«

*Carl-Dietrich Sander,
UnternehmerBerater, Kaarst*



wertung – das sogenannte Blankovolumen – spielt bei der Risikoabwägung der Bank eine wichtige Rolle.«

Sicherheiten, bei denen die Darlehen längst abgelaufen sind, sollte das Unternehmen von der Bank zurückverlangen. Also beispielsweise die Sicherungsübereignung einer Maschine oder eine einzelfallbezogene Bürgschaft. Sander: »Da haben viele Betriebe keine Übersicht.«

4. ESG-Scoring / Nachhaltigkeit: Das Thema Nachhaltigkeit gewinnt bei Kreditverhandlungen an Bedeutung. Nachhaltigkeit im Unternehmen schätzen die Kreditinstitute in der Regel anhand der ESG-Kriterien ein. ESG steht für Environment, Social und Governance, also Umwelt, Soziales und Unternehmensführung. »Das ESG-Scoring basiert bei kleinen Krediten noch auf statistischen Daten, etwa der Postleitzahl und dem Branchenschlüssel, und ist noch nicht entscheidungsrelevant«, sagt Bankenexperte Sander. »Es wird aber an Bedeutung gewinnen«. Handwerksbetriebe sollten sich deshalb schon jetzt mit ihrer Nachhaltigkeitsstrategie beschäftigen und diese aktiv kommunizieren (zum Beispiel Regionalität, Photovoltaik, ein Recycling-Konzept oder E-Autos im Fuhrpark).

MEHRERE HAUSBANKBEZIEHUNGEN

Mehr denn je ist es heute wichtig, mehrere Hausbankbeziehungen aufzubauen und sich auch nach Alternativen umzuschauen, um die Finanzierung breiter aufzustellen. Trotz oder vielleicht sogar wegen des inzwischen großen und teilweise unüberschaubaren Angebots auch im Internet arbeiten viele Handwerker nach wie vor mit nur einer einzigen kreditgebenden Hausbank zusammen, beobachtet KMU-Berater Sander. »Wenn man aber in der jetzigen Situation einen Investitionskredit benötigt und dann feststellen muss, dass die Hausbank restriktiver agiert, ist das keine gute Ausgangslage.« Bei zwei Hausbanken stehen die Chancen gut, dass die andere Bank eine aktivere Kreditpolitik fährt. Sander rät dazu, eine zweite Hausbankbeziehung in Zeiten aufzubauen, in denen es keinen akuten Finanzierungsbedarf gibt. »Banker schätzen es, wenn sich Handwerker mit Voraussicht mit diesen Themen beschäftigen und nicht erst dann, wenn es eng wird.«

FAZIT

Um als Handwerksunternehmen auf Augenhöhe mit der Bank zu kommunizieren, ist eine gute Vorbereitung entscheidend. Man sollte seine Finanzlage kennen, aktuelle Unterlagen bereit halten und einen Überblick über seine Sicherheiten haben. Ein regelmäßiger Kontakt stärkt das Vertrauen und eine zweite Hausbankbeziehung hilft, falls eine Bank mal restriktiver agiert.



Eine zweite Hausbankbeziehung ist quasi ein »Muss«. Es kann immer sein, dass eine Bank eine restriktive Kreditpolitik fährt.

TIPPS ZUR VORBEREITUNG

Neben einer schriftlichen Beschreibung des Geschäftsmodells – also welche Leistungen werden angeboten, wer sind die Kunden etc. – benötigen Banken vor allem:

- 1. Jahresabschluss:** Die Bank entscheidet gerne auf Basis endgültiger Zahlen. Wenn man im Juni oder Juli zum Kreditgespräch geht, benötigt man bereits einen möglichst aussagekräftigen Jahresabschluss von 2024.
- 2. BWA:** Wichtig ist außerdem eine aktuelle Betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) – möglichst mit korrekt erfassten halbfertigen Arbeiten. »Viele Steuerberater erfassen halbfertige Arbeiten nicht systematisch. Diese fehlen dann in der BWA, was zu einem verzerrten Bild der Ertragslage führen kann. Hier ist eine enge Abstimmung zwischen Unternehmer und Steuerberater notwendig, um aussagekräftige Unterlagen zu liefern«, rät Carl-Dietrich Sander.
- 3. Informationen zur Zukunft:** Bei Unternehmen und Unternehmerinnen ab etwa 55 Jahren ist auch ein Vermerk zur Nachfolgeplanung sinnvoll, um der Bank eine langfristige Perspektive aufzuzeigen.
- 4. Steuerberater:** Bei einem komplexen Jahresabschluss oder wenn es um Planzahlen geht, kann es sinnvoll sein, den Steuerberater zum Kreditgespräch mitzubringen. Die Rollen sollten aber vorher abgestimmt werden. Sander: »Die wirtschaftliche Entwicklung des Unternehmens sollte man als Unternehmer immer selbst erklären.«
- 5. Fördermittel:** Wer sich für Förderangebote durch Bundes- und Landesförderinstitute beziehungsweise regionale Förderprogramme interessiert, sollte proaktiv nachfragen und möglichst vorab selbst recherchieren, welche Fördermöglichkeiten es gibt – gegebenenfalls mit Unterstützung der Betriebsberatung der Handwerkskammer.
- 6. Einladung in den Betrieb:** Eine Einladung in den Betrieb oder auf die Baustelle kann bei größeren Projekten hilfreich sein, um Vertrauen bei der Hausbank aufzubauen.

Interview: Anne Kieserling_

Valerij Kofel ist Betriebsberater bei der Handwerkskammer Koblenz. Er betreut Betriebe aus den Kreisen Ahrweiler und Cochem-Zell und berät unter anderem zur Existenzgründung und Betriebsübernahme. Im Interview mit dem Deutschen Handwerksblatt erklärt er, was Handwerker und Existenzgründer tun sollten, um bei einem Bankgespräch erfolgreich zu sein.

DHB: Herr Kofel, in einer aktuellen Umfrage meldet die KfW, dass Geldinstitute bei der Zusage von Kreditverträgen vorsichtiger geworden sind. Haben Sie in Ihrer Beratungspraxis ähnliche Erfahrungen gemacht?

Kofel: Ja, allerdings kommt es auch darauf an, welche Geschäftspolitik die einzelnen Geldinstitute fahren. Insgesamt sehe ich aber, dass die Banken weniger risikofreudig werden. Es hängt unter anderem davon ab, wie gut der Kunde auf das Bankgespräch vorbereitet ist. Unsere Beratung ist daher eine ganzheitliche. Gerade Existenzgründer haben oft wenig bis gar keine Erfahrung im Umgang mit Kreditanfragen.

DHB: Wie läuft eine Beratung in der Regel bei Ihnen ab?

Kofel: Im Erstgespräch mit einem Existenzgründer fragen wir zunächst, was derjenige vorhat, also nach seiner Geschäftsidee. Im Vorfeld muss er die handwerksrechtlichen Voraussetzungen klären, etwa die Meisterqualifikation bei zulassungspflichtigen Gewerken. Wenn der Existenzgründer eine Finanzierung benötigt, helfen wir dabei, einen Businessplan zu erstellen. Auf der Website der Handwerkskammer gibt es dafür kostenlose Vorlagen zum Herunterladen. Der Businessplan besteht aus einem Textteil



Valerij Kofel

Foto: © Fotostudio Reuther

und einem Zahlenteil. Den Textteil schreibt der Existenzgründer selbst und wir kommentieren ihn auf Wunsch anschließend.

DHB: Die Betriebsinhaber können also Vorlagen der Handwerkskammer nutzen und diese dann mit den Beratern besprechen?

Kofel: Genau. Wir schauen, ob noch Punkte daran verbessert werden können. Beim Zahlenteil des Businessplans machen wir mit den Betrieben gemeinsam eine sogenannte Rentabilitätsvorschau, also eine Planrechnung für die nächsten drei Jahre. Dieser Zahlenteil interessiert die Banken natürlich am meisten. Dafür benötigen wir vom Gründer einige Angaben, also zum Beispiel seine Privatentnahmen, den Kapital- und Investitionsplan wie Werkzeuge und Maschinen, Personalkosten oder den geplanten Stundenverrechnungssatz. In dieser Planrechnung arbeiten wir auch mit Betriebsvergleichen aus den verschiedenen Handwerken für die einzelnen Kostenpositionen. Das interaktive Tool für eine Rentabilitätsvorschau, das anhand der einzelnen Posten den zu erwartenden Gewinn oder Verlust berechnet, findet man auf unserer Website.

DHB: Und mit diesem ausgefüllten Formular kommen die Gründer zu Ihnen. Wie geht es dann weiter?

Kofel: Wir Berater machen auf der Grundlage dieser Unterlagen im nächsten Termin unter anderem einen Finanzierungsvorschlag. Und wir weisen auf öffentliche Förderprogramme hin, die der Betrieb nutzen könnte. Bis 125.000 Euro Investitionsvolumen gibt es zum Beispiel das »ERP-Gründerkredit-Startgeld« der KfW. Mit solchen zinsgünstigen Darlehen können die Unternehmer ihre eigenen Zinsaufwendungen reduzieren. Bei den Banken wird das in der Regel

»Der persönliche Gesamteindruck entscheidet«

BETRIEBSBERATER VALERIJ KOFEL SPRICHT IM INTERVIEW DARÜBER,
WIE ER BEI DER HANDWERKSKAMMER KOBLENZ BETRIEBE ZU ALLEN FRAGEN
RUND UM DIE FINANZIERUNG BEGLEITET.



gerne gesehen, weil das auch ihnen Vorteile bringt, zum Beispiel Haftungsfreistellungen.

Im Folgetermin bei der Handwerkskammer besprechen wir den Finanzierungsvorschlag und auch die Rentabilitätsvorschau des Betriebs und schauen dabei alle Posten genau an – zum Beispiel, ob der Stundenverrechnungssatz plausibel ist im Hinblick auf die tatsächliche Auslastung des Betriebs.

DHB: Sie nehmen das Bankgespräch sozusagen vorweg?

Kofel: Ja, wir stellen genau die Fragen, die auch die Kreditgeber stellen. Danach ist der Handwerker gut gerüstet für das Gespräch mit seiner Bank, weil er die Antworten schon im Gepäck hat. Die gute Vorbereitung des Kreditgesprächs ist das A und O.

»Wir stellen genau die Fragen, die auch die Kreditgeber stellen. Danach ist der Handwerker gut gerüstet für das Gespräch mit seiner Bank.«

Valerij Kofel, Betriebsberater bei der HWK Koblenz

! Die Betriebs-
berater der
Handwerks-
kammern beraten
Mitglieder
kostenfrei zu
allen Fragen der
Finanzierung.



Foto: © iStock.com/courtnyk

DHB: Sie beraten nicht nur Existenzgründer, sondern auch bei Unternehmensübergaben?

Kofel: Ja, zu diesem Thema geben wir auch Unterstützung. Muss ein Übernehmer eine sehr hohe Investitionssumme zahlen, arbeiten die Banken gerne mit der Bürgschaftsbank Rheinland-Pfalz zusammen, die zusätzliche Sicherheiten gibt. Wir bei der Handwerkskammer können eine Unternehmenswertermittlung zur Orientierung für den Kaufpreis durchführen. Wichtig sind hier unter anderem die letzten Jahresabschlüsse des zu übernehmenden Unternehmens. Die sollte auch der Übernehmer kennen. Und es kommt durchaus vor, dass nicht nur der potenzielle Nachfolger, sondern auch der Bankberater den Betrieb vor Ort besucht, um sich ein konkretes Bild zu machen.

DHB: Dann kann man ja nur jedem Handwerker raten, sich vor dem Kreditgespräch an die Handwerkskammer zu wenden – zumal sie für Mitgliedsbetriebe und Existenzgründer im Handwerk kostenfrei ist! Wie schnell bekommt man denn einen Beratungstermin bei Ihnen?

Kofel: Unser Team ist ja den jeweiligen Landkreisen zugeordnet, von dessen Größe die Auslastung der Berater abhängt. Bei dringenden Anfragen versuchen wir immer, so schnell wie möglich zu reagieren. In der Regel vergehen etwa ein bis drei Wochen.

DHB: Kann ein Handwerker Sie später erneut um Hilfe bitten?

Kofel: Natürlich können die Betriebsinhaber mit weiteren Fragen auf uns zukommen. Bei vielen Themen sollte man auch den Steuerberater des Betriebs einbinden.

DHB: Erfahren Sie, ob die Betriebe erfolgreich einen Kredit aufgenommen haben, nachdem sie von Ihnen beraten wurden?

Kofel: Nicht zu jeder Beratung bekommen wir ein Feedback, vor allem nicht, wenn sie gut funktioniert hat. Aber gerade heute hat mich ein Handwerker angerufen und erzählt, dass er erfolgreich war und von der Bankberaterin sogar für seine sehr gute Vorbereitung gelobt wurde. Es handelt sich um einen Elektrotechnikbetrieb, der eine Finanzierung von unter 100.000 Euro brauchte. Wir haben zusammen die Planrechnungen und den Businessplan erstellt und im Detail die Planrechnungen besprochen. Zu dem Kreditgespräch hat er sein Tablet mit digitalen Daten mitgenommen. Das ist natürlich super, aber auch gut sortierte Papierordner sind willkommen. Ganz wichtig ist, dass man immer alle Unterlagen zu dem Termin mitbringt. Am Ende entscheidet nämlich der persönliche Gesamteindruck, den der Kunde bei der Bank hinterlässt.

CYBERANGRIFFE TREFFEN AUCH KLEINE UND MITTLERE UNTERNEHMEN.

Eine Cyberversicherung hilft.



Die Gefahr der Cyber-Kriminalität ist abstrakt. „Fakt ist aber, dass die Wahrscheinlichkeit, Opfer von einem Hacker-Angriff zu werden, steigt und der Schaden für Unternehmen ganz plötzlich sehr greifbar werden kann“, erklärt ein führender Experte für Cyberversicherung bei der Provinzial.

Allein im Jahr 2023 verzeichnet das Bundeslagebild Cybercrime 111.293 Cyber-Straftaten. Im Fokus der Hacker: kleine und mittlere Unternehmen, deren Existenz durch Phishing oder Ransomware bedroht wird.

„Selbst Firewall und Virenprogramme bieten längst keinen hundertprozentigen Rundumschutz mehr“, betont der Experte. In einer Unternehmenswelt, die von der Digitalisierung der Produktionsprozesse geprägt ist, sei für kleine und mittlere Unternehmen Prävention in größerem Maße dringend notwendig. Insbesondere durch das Homeoffice entstehen Datenlecks, die Hacker für ihre Zwecke nutzen: Mitarbeitende werden zur zentralen Schwachstelle im System. „Fast zwei Drittel der erfolgreichen Hacker-Angriffe setzen am Mail-Postfach an“, weiß der Experte.



Mit nur einem Klick eines Mitarbeiters auf eine Phishing-Mail können Cyber-Kriminelle vertrauliche Kundendaten stehlen. „Das ist dann nicht mehr nur ein Fall für die Datenschutzbehörde. Ein erfolgreicher Datenzugriff birgt das Risiko enormer Vertrauens- und Reputationsverluste. Denn nur wenige Kunden werden Verständnis für den Missbrauch ihrer Daten aufbringen.“ Im Fall eines erfolgreichen Ransomware-Angriffs kommen außerdem unter Umständen Wiederherstellungskosten von Unternehmensdaten oder Vertragsstrafen auf die Betriebe zu; beispielsweise, wenn Lieferversprechen aufgrund einer Betriebsunterbrechung nicht eingehalten wurden. Der Experte rät Unternehmen deshalb dringend dazu, Mitarbeitende über Hacker-Praktiken aufzuklären: „Dies ist eine wichtige Maßnahme, die den Schutz einer Cyberversicherung unbedingt ergänzen sollte.“

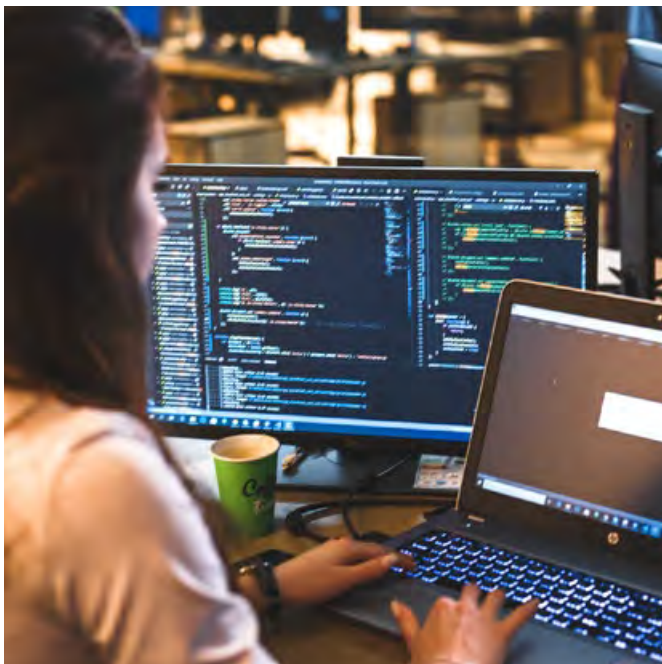
Mit einer Cyberversicherung stellen Betriebe sicher, dass ihre Existenz auch bei einer Hacker-Attacke außer Gefahr ist: „Die Cyberversicherung der Provinzial umfasst die sofortige technische Unterstützung, sofortige rechtliche Beratung, Übernahme von Abwehrkosten bei behördlichen Verfahren sowie weltweiten Versicherungsschutz“, erklärt der Experte. Der modulare Aufbau beinhaltet unter anderem eine Absicherung vor Ansprüchen Dritter, Ertragsausfallschäden, Vertrauensschäden und auch eigenen Kosten.

Alles in allem: eine Cyberversicherung hilft Cyber-Risiken zu minimieren. **Wir beraten Sie gerne.**

Hier geht es direkt zum Hackercheck der Provinzial Versicherung:
cybercheck.provinzial-online.de



PROVINZIAL 



Begriffserklärungen

Phishing

Phishing beschreibt eine Taktik, mit der Hacker mithilfe von E-Mails Kennwörter und personenbezogene Daten stehlen wollen.

Ransomware

Ransomware beschreibt eine Schadsoftware, die die Daten der Opfer verschlüsselt. Der Zugriff zu den Daten wird von Hackern geblockt, mit dem Ziel, Lösegeld für die Datenfreigabe einzufordern.

BITCOIN

GEKOMMEN, UM ZU BLEIBEN

Bitcoin sorgt oft für Schlagzeilen – mit Rekordhochs oder drastischen Einbrüchen. Doch was macht die Digitalwährung so besonders, dass ihre Marktkapitalisierung weit über 1.000 Milliarden US-Dollar liegt?



Foto: © Shutterstock.com

Bitcoin ist eine digitale Währung, die 2009 unter dem Pseudonym Satoshi Nakamoto eingeführt wurde – mit dem Ziel, ein Geldsystem ohne zentrale Instanz zu schaffen. Statt auf (Zentral-)Banken setzt Bitcoin auf die Blockchain: eine dezentrale Datenbank, an der jeder teilnehmen kann und niemand die Kontrolle hat.

Die Blockchain funktioniert wie ein öffentliches Kassenbuch, das jede Transaktion dauerhaft, fälschungssicher und für alle sichtbar dokumentiert. Die Sicherheit des Netzwerks wird durch »Mining« gewährleistet: Computer lösen komplexe Rechenaufgaben, um neue Transaktionen zu bestätigen, und erhalten dafür neue Bitcoins. Manipulation ist nahezu unmöglich, da Änderungen enorme Rechenleistung erfordern würden.



Die Blockchain-Technologie bietet auch über Bitcoin hinaus Anwendungsmöglichkeiten.

Ohne zentrale Instanz

Jeder Teilnehmer im Bitcoin-Netzwerk besitzt eine Art digitales Konto, das durch einen öffentlichen Schlüssel (Public Key) identifiziert wird, und einen privaten Schlüssel (Private Key), mit den Transaktionen autorisiert werden – vergleichbar mit einer digitalen Unterschrift.

Der wesentliche Unterschied zum heutigen Finanzsystem liegt in der Dezentralisierung: Während Zentralbanken die Geldpolitik steuern und zum Beispiel beliebig Geld drucken können sowie die Rahmenbedingungen für den globalen Zahlungsverkehr setzen, ist Bitcoin ein offenes System ohne zentrale Instanz. Transaktionen werden dezentral verarbeitet, sind unumkehrbar und zensurresistent. Zudem ist die Gesamtmenge auf 21 Millionen Bitcoins begrenzt – eine künstliche Knappheit, die inflationshemmend wirkt und an die Eigenschaften von Gold erinnert.

Die Blockchain-Technologie bietet auch über Bitcoin hinaus Anwendungsmöglichkeiten. Ein Beispiel sind Stablecoins wie Tether, die an den US-Dollar gekoppelt sind und schnelle, günstige Überweisungen über Ländergrenzen hinweg ermöglichen – besonders in Regionen ohne funktionierendes Bankensystem.

Als Anlageklasse etabliert

Doch auch der Bitcoin hat Schattenseiten: Anonymität und fehlende Regulierung begünstigen Geldwäsche, Betrug und Erpressung – und zeigen die Notwendigkeit klarer gesetzlicher Rahmenbedingungen.

Trotz aller Kritik hat sich Bitcoin als Anlageklasse etabliert. Immer mehr professionelle Anleger investieren in Bitcoin, was die Kursschwankungen verringert, weil es den Markt liquider macht. Die wachsende Akzeptanz zeigt: Bitcoin gilt inzwischen als digitale Ergänzung zu klassischen Wertspeichern wie Gold.

Als Teil der Altersvorsorge kann eine Investition in Bitcoin sinnvoll sein – jedoch nur als kleine Beimischung in einem breit gestreuten Portfolio. Wer investieren möchte, sollte regelmäßig per herkömmlichem Sparplan einzahlen, um Kursschwankungen auszugleichen und langfristig zu profitieren – mit der nötigen Vorsicht und Weitsicht.

pensionflow.de



Klimaretter Award Handwerk: Bewerbungen bis Ende August möglich

Ob in der Tischlerei, auf der Baustelle, im Friseurbetrieb oder beim Bäcker: Viele Handwerksbetriebe bieten nicht nur nachhaltige Dienstleistungen an, sondern haben auch das eigene Unternehmen klimafreundlich aufgestellt. Das soll belohnt werden. Bis Ende August können sich Handwerksunternehmen, die klimafreundliche Maßnahmen im eigenen Betrieb umgesetzt haben, für den Klimaretter Award Handwerk bewerben. Den Gewinnern winken neben öffentlichkeitswirksamer Pressearbeit inklusive Videoportrait Preise in Form von nachhaltiger Workwear im Wert von 20.000 Euro.

»Tolle Wertschätzung für das Engagement«

Der Preis wurde vor zwei Jahren vom Deutschen Handwerksblatt in Kooperation mit dem Workwear-Hersteller Fristads, der auf 100 Jahren Erfahrung im Bereich Arbeitskleidung zurückblicken kann und die erste Workwear mit Umweltdeklaration weltweit herausgebracht hat, ins Leben gerufen. Er soll auf all jene innovative Betriebe im Handwerk aufmerksam machen, die sich für eine nachhaltige Unternehmensführung einsetzen. So wie Mareike Eckhardt, Preisträgerin aus 2022 (siehe auch Bericht auf den Seiten 48, 49). Mit ihrem Friseurbetrieb »Meyer. Einfach schön« überzeugte sie die Jury und schaffte es dank eines umfassenden und stimmigen Konzepts auf Platz zwei. Seitdem hat sich die sympathische Friseurmeisterin als Expertin auf diesem Gebiet einen Namen gemacht und zeigt auf, wie Nachhaltigkeit sich nicht nur auf die Umwelt, sondern auch auf den Erfolg des Unternehmens auszahlt. Für ihr einzigartiges Engagement wurde sie auf der Messe TOP Hair 2025 als Top-Betrieb in der Kategorie Nachhaltigkeit ausgezeichnet. »Über den Klimaretter Award Handwerk habe ich mich damals wahnsinnig gefreut.

Neben der Wertschätzung für mein Engagement habe ich tolle, nachhaltige Fristads-Produkte aus dem Workwear-Bereich erhalten, die ich sowohl im Salon als auch in der Freizeit tragen kann. Das Beste daran ist, dass die Kleidung nicht nur super aussieht, sondern auch nachhaltig produziert wurde.«

Bewerbungen aus allen Gewerken möglich

»Das Handwerk bietet so viele Ansätze für nachhaltiges Handeln«, sagt Stefan Buhren, Chefredakteur beim Deutschen Handwerksblatt. »Es ist bekannt dafür, dass es durch den Einbau von Wärmepumpen, Photovoltaik, oder das Anbringen von Wärmedämmung die Klimawende als Umsetzer vorantreibt. Wir wollen darüber hinaus zeigen, was Handwerker in ihren eigenen Betrieben für das Klima tun.« Dass der Phantasie dabei keine Grenzen gesetzt sind, davon konnte sich die Jury bereits 2023 bei der ersten Auslobung des Preises überzeugen. So gingen Bewerbungen aus unterschiedlichsten Gewerken ein – vom Bäcker bis zum Zweiradmechaniker.

Preise im Wert von 20.000 Euro

Bewerben kann sich jedes eingetragene Handwerksunternehmen, das klimafreundliche Maßnahmen im eigenen Betrieb umgesetzt hat. Die Bewerbungsfrist endet am 31. August 2025. Aus allen Einsendungen wählt eine hochkarätige Jury die Preisträger aus. Neben den ersten drei Preisen im Wert von 10.000, 5.000 und 3.000 Euro werden zwei weitere als Anerkennungspreise im Wert von je 1.000 Euro vergeben. Das Bewerbungsformular sowie alle Informationen rund um den Award finden sich auf klimaretter-handwerk.de

Mareike Eckhardt hat den Salon von ihrer Mutter Petra Meyer übernommen. Seit vier Jahren verfolgt sie das Thema Nachhaltigkeit konsequent. Dazu gehört auch die Einrichtung aus regionalem Holz.

Foto: © Melanie Frede (für Top Hair International)



Mehr Erfolg durch Nachhaltigkeit

WIE MAREIKE ECKHARDT IHREN FRISEURSalON ZUM GRÜNEN VORZEIGESALON GEMACHT HAT UND WARUM SICH NACHHALTIGKEIT NICHT NUR FÜR'S KLIMA, SONDERN AUCH FÜR DIE KUNDENBINDUNG, DIE MITARBEITERZUFRIEDENHEIT UND DEN UMSATZ RECHNET.

Text: Kirsten Freund

In der kleinen Gemeinde Hünxe am Niederrhein führt Mareike Eckhardt den Friseursalon »Meyer – einfach schön« mit einer klaren Vision für die gesamte Branche: Nachhaltigkeit soll im Friseurhandwerk zum Standard werden. Die 39-jährige Friseurmeisterin hat den Familienbetrieb, den ihre Mutter 1982 gegründet hat, in den letzten zehn Jahren konsequent umgestaltet. »Wir wollen zeigen, dass man auch im Kleinen Großes bewirken kann und dass sich Nachhaltigkeit obendrein wirtschaftlich für das Unternehmen rechnet«, erzählt Mareike Eckhardt. Für ihr umfassendes Konzept erhielt sie Ende März den Top Hair Award 2025, den »Oscar der Friseurbranche«, in der Kategorie Eco Future. 2023 war sie Zweitplatzierte beim Klimaretter Award, den der Workwear-Hersteller Fristads gemeinsam mit dem Deutschen Handwerksblatt ausrichtet (siehe Seite 39).

Schon die Außengestaltung des Salons macht deutlich, wie ernst die Unternehmerin es meint: Die Fassade ist mit Hängepflanzen begrünt. »Für eine bessere Luft und mehr Insektenvielfalt.« Ein bienenfreundliches Beet empfängt Kundinnen und Kunden mit fröhlichen Farben. Ein lokaler Imker produziert eigens einen Honig für »Meyer – einfach schön«. Die Saloneinrichtung ist aus Holz aus regionaler Produktion. »Das schafft nicht nur eine angenehme Atmosphäre, sondern ermöglicht es uns auch, die Möbel regelmäßig aufzuarbeiten, statt sie alle zehn Jahre neu zu kaufen«, erklärt Eckhardt.

Im Friseuralltag entsteht viel Abfall – vor allem durch abgeschnittene Haare. Statt diese zu entsorgen, sammelt

»Es gibt eigentlich keinen Grund, warum das nicht jeder Betrieb macht.«

ZEHN GOLDENE REGELN

Friseurmeisterin Mareike Eckhardt hat zehn Regeln aufgestellt. Produkte und Materialien schaffen es nur in den Salon, wenn sie mindestens vier dieser Kriterien erfüllen:

1. vegane und tierversuchsfreie Inhaltsstoffe
2. recycelte Materialien
3. transparente Beschaffung/Lieferketten
4. gutes Chemikalienmanagement
5. reduzierter ökologischer Fußabdruck
6. Kalkulation des CO₂-Fußabdrucks
7. Zirkularität
8. klimaneutral oder wohltätiger Zweck
9. Hohe soziale Produktionsstandards
10. Hergestellt in Europa

Quelle: Mareike Eckhardt – natürlich erfolgreich

das Team sie für die Initiative »Hair help the Oceans«. Daraus werden Matten gefertigt, die als natürliche Filter zur Reinigung von Meeren, Häfen und Flüssen dienen. Ein Kilogramm Haare kann bis zu acht Liter Öl, Benzin oder Sonnenmilchreste aufnehmen. »Die Mitgliedschaft kostet uns etwa 25 Euro im Monat. Dafür verringert sich der Müll im Salon aber auch enorm. Zudem trägt das zur Kundenbindung bei«, sagt die Friseurmeisterin.

Viele der umgesetzten Maßnahmen fördern nicht nur den Umweltschutz, sondern stärken auch die Kundenbindung. So können alle Shampoo- oder Conditionerflaschen im Salon wieder aufgefüllt werden. Wer ein eigenes Handtuch mit Logo kauft, es zu Hause wäscht und mitbringt, spart beim nächsten Besuch einen Euro. Um Wasser zu sparen, sind die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter angehalten, das Wasser beim Schampoonieren auszustellen. »Und das kleine Sieb am Hahn tauschen wir regelmäßig aus, um den Wasserfluss zu optimieren.«

Komplett abfallfrei kann auch ein nachhaltiger Friseursalon nicht sein. »Leere Farbtuben oder Haarspraydosen lassen sich nicht vermeiden«, erzählt Mareike Eckhardt. Auf Pflanzenfarben oder Henna verzichtet sie bewusst: »Wir wollen eine hohe Qualität bieten –

das erwarten unsere Kunden.« Die Tuben oder Dosen landen aber nicht wie üblich im gelben Sack. Alles, was aus Aluminium ist, geht direkt an einen örtlichen Wertstoffhandel. »Auch das ist ein super Einsparpotenzial«, berichtet die Unternehmerin. Ihre Mission ist es zu zeigen, dass nachhaltiges Wirtschaften Kosten spart, Kunden bindet und zu einem zufriedenen, produktiveren Team beiträgt. »Es gibt eigentlich keinen Grund, warum das nicht jeder Betrieb macht«, sagt sie.

SORGSAMER UMGANG MIT DEN MITARBEITERN

Vor ihrer Ausbildung zur Friseurin hat Mareike Eckhardt ein duales Studium zur Verwaltungsfachwirtin absolviert. »Das hat mich aber nicht erfüllt.« Nach der Meisterprüfung arbeitete sie in Salons in Düsseldorf und in den USA. »2012 hat es mich wieder nach Hause gezogen.« Mit der Geburt ihrer beiden Söhne kam die Frage auf: »Welche Welt hinterlassen wir unseren Kindern?« Was sie privat veränderte, übertrug sie nach und nach auch auf ihren Betrieb. »Seit vier Jahren verfolgen wir das Thema Nachhaltigkeit konsequent und haben uns zehn goldene Regeln aufgestellt. Danach werden auch die Lieferanten und Produkte ausgewählt.« (Siehe Infokasten). Nach viel positivem Zuspruch gründete sie 2023 ihr Beratungsunternehmen »Mareike Eckhardt – natürlich erfolgreich« und gibt ihre Ideen als Beraterin oder Speakerin, unter anderem als Nachhaltigkeitsbotschafterin für Wella, auf Veranstaltungen an andere weiter. Unter Nachhaltigkeit versteht die Friseurmeisterin aber nicht nur Umweltschutz, sondern auch den sorgsamen Umgang mit den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. 14 Angestellte inklusive zwei Auszubildenden hat der Salon. Darunter auch ein Syrer. Sie ziehen inzwischen beim Thema Umweltschutz an einem Strang. Gemeinsam nehmen sie jährlich an der Aktion »RhineCleanUp« teil und sammeln Müll entlang des Flusses. Das Engagement spricht sich rum. Der Kundenstamm des Salons hat sich sukzessive vergrößert. »In den letzten fünf Jahren haben wir unseren Umsatz um 60 Prozent steigern können und sind mit zwei neuen Vollzeitkräften moderat gewachsen.«

2024 nahm Mareike Eckhardt an einem Klimaschutz-Seminar des ehemaligen US-Vizepräsidenten und Friedensnobelpreisträgers Al Gore in New York teil. Dort wurde sie zur »Climate Reality Leaderin« ausgebildet – und brachte viele neue Ideen zurück ins ländliche Hünxe. Demnächst sollen Kundinnen und Kunden im Kassensystem freiwillig eine Klimaspende leisten können. Auch eine Wasseraufbereitungsanlage und eine nachhaltige Kleidungsline für die Mitarbeitenden stehen auf ihrer Wunschliste.



Foto: privat

Als Speakerin tritt Friseurmeisterin Mareike Eckhardt regelmäßig bei Branchenevents auf.



Leere Tuben und Dosen landen nicht im gelben Sack – sie gehen an den örtlichen Wertstoffhandel.

BFH: SÄUMNISZUSCHLÄGE SIND ANGEMESSEN



»Dieses gestiegene Zinsniveau hat bis heute Bestand.«

Bundesfinanzhof

Der Bundesfinanzhof (BFH) hält die Höhe der Säumniszuschläge für angemessen. Sie liegen bei einem Prozent pro Monat, aufs Jahr gerechnet also bei zwölf Prozent.

Wer Steuern ans Finanzamt zu spät überweist, muss mit einem Säumniszuschlag rechnen. Dieser liegt aktuell bei einem Prozent der Steuernachzahlung bezie-

hungsweise der rückständigen Steuer pro angefangenem Monat, meldet der Lohnsteuerhilfeverein VLH. In der Vergangenheit hatte der Bundesfinanzhof (BFH) bezweifelt, dass die Höhe der Säumniszuschläge verfassungsgemäß ist. Doch nun hat er entschieden, dass zumindest seit März 2022 – dem Beginn des russischen Angriffskriegs auf die Ukraine – und den seither schnell steigenden Zinsen keine Zweifel mehr an der Verfassungsmäßigkeit bestehen.

Vor drei Jahren hatte das Bundesverfassungsgericht entschieden, dass die Nachzahlungszinsen nicht mehr bei üppigen sechs Prozent im Jahr liegen dürfen. Die Finanzämter können nur noch 1,8 Prozent im Jahr (0,15 Prozent pro Monat) Nachzahlungszinsen verlangen. Es könne aber offenbleiben, so die Richter damals, ob dies auch auf andere Zinsen der Abgabenordnung, etwa Säumniszuschläge, übertragbar sei. Da die Niedrigzinsphase der Vorjahre inzwischen beendet sei, könne die Höhe der Säumniszuschläge nicht mehr als realitätsfremd angesehen werden, so der BFH.

Foto: © iStock.com/MicroStockHub

URTEIL

WIE MAN BAUSTELLEN RICHTIG ABSICHERT

Beim Straßenbau muss der Betrieb nicht jede Unebenheit besonders kennzeichnen, denn Fußgänger müssen mit so etwas rechnen, sagt das Landgericht Koblenz.

Die Stadt Remagen ließ Bauarbeiten auf einer Straße durchführen. Eine Fußgängerin stürzte an einer Fräskante und brach sich den Arm. Sie verlangte Schadensersatz. Die Stadt und ihre Baufirma hätten die Baustelle deutlich genug gekennzeichnet, urteilte das Landgericht Koblenz (Az. 13 S 32/24) und wies die Klage ab. Eine Fräskante sei eine typische Baustellenunebenheit, mit der Fußgänger dort rechnen müssten. Durch die Aufstellung der Warnbarken mit Blinklichtern habe die Baufirma ihre Verkehrssicherungspflicht voll erfüllt. Mehr habe sie nicht tun müssen.



Foto: © iStock.com/bullik

»BRÜCKEN BAUEN FÜR DIE ZUKUNFT«

JUNGE HANDWERKER AUS DEUTSCHLAND UND ISRAEL TAUSCHEN SICH AUS

»Brücken bauen für die Zukunft« heißt ein neues Austauschprogramm für junge Handwerkerinnen, Handwerker und Auszubildende aus Israel und Deutschland. Das Projekt wurde im Mai zum 60-jährigen Bestehen der diplomatischen Beziehungen zwischen Israel und Deutschland gestartet. Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer werden Workshops besuchen, gemeinsam an Projekten arbeiten und dabei ihr berufliches Wissen aus Israel und Deutschland austauschen. Bei einem ersten Treffen kamen 40 junge Handwerkerinnen und Handwerker, je 20 aus Deutschland und Israel, zusammen und reisten gemeinsam nach Köln, Berlin und Dresden. »Brücken bauen für die Zukunft« wurde von der Stiftung Deutsch-Israelisches Zukunftsforum (DIZF) initiiert und findet in Kooperation mit dem Leo Baeck Institut Jerusalem (LBI), dem Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) und den Handwerkskammern



Foto: © Almit online

Das neue Projekt »Brücken bauen für die Zukunft« will den interkulturellen Austausch zwischen Deutschland und Israel über persönliche Begegnungen stärken.

Berlin, Dresden und Köln statt. Das Auswärtige Amt fördert das Projekt. »Ein solcher interkultureller Austausch von jungen Menschen ist gerade in diesen politisch unsicheren und schwierigen Zeiten wertvoller denn je. Er sendet ein starkes Zeichen der Hoffnung und der Verbundenheit«, so ZDH-Präsident Jörg Dittrich. Langfristig will man nachhaltige Strukturen für einen Austausch im Bereich Handwerk schaffen. Im Dezember ist eine gemeinsame Reise nach Israel geplant.

I-KFZ-APP

DER FAHRZEUGSCHEIN WIRD DIGITAL

Den Fahrzeugschein gibt es bald nicht nur als Papier, sondern auch als digitale Version in der i-Kfz-App. Diese wird voraussichtlich im zweiten Halbjahr sowohl für iOS als auch für Android in den jeweiligen App-Stores zum Download bereitgestellt. Mit der Einführung des digitalen Fahrzeugscheins muss man in Deutschland den Fahrzeugschein in Papierform nicht mehr mitführen. Außerdem erlaubt die i-Kfz-App, mehrere Fahrzeugscheine gleichzeitig digital zu hinterlegen. Zusätzlich besteht die Möglichkeit, den digitalen Fahrzeugschein mit beliebig vielen Fahrerinnen und Fahrern eines Kfz zu teilen, auch zeitlich begrenzt. Derzeit erproben freiwillige Tester die i-Kfz-App und ihre Funktion unter realen Bedingungen und teilen ihre Erfahrung zu Funktionalität und Bedienbarkeit mit. Dieses Feedback trägt dazu bei, die i-Kfz-App gezielt für die Bedürfnisse der Anwender weiterzuentwickeln. Langfristig ist geplant, weitere fahrzeug- und halterbezogene Dokumente wie den Führerschein in die App zu integrieren.

KARRIERE-TAGE

VIRTUELL FACHKRÄFTE AUS INDONESIEN TREFFEN

Das Goethe-Institut in Indonesien veranstaltet am 6. August, 15. Oktober und 3. Dezember virtuelle Karrieretage. Dabei haben Unternehmen die Möglichkeit, Fachkräfte und Ausbildungsinteressierte aus Indonesien kennenzulernen, die bereits Deutsch lernen und an einer Tätigkeit in Deutschland interessiert sind.



Die Teilnahme ist kostenfrei, und die Veranstaltung findet über MS Teams statt. Interessierte Unternehmen können sich an Klara Asmari beim Goethe-Institut wenden, E-Mail: klara.asmari@goethe.de.

Anzeige



Sie suchen ein zweites Standbein?
Wir vergeben: Werksvertretungen mit Gebietsschutz



✗ Zeigen Sie Farbe durch
Farbbeschichtung
✗ Mehr Ladefläche
✗ patent. Zurrsystem
TOPZURR®

BARTHAU ANHÄNGERBAU GMBH
74547 Untermünkheim-Brachbach
Tel. 0 79 44 63-0 · www.barthau.de



»Unsere Netzausfallsicherheit liegt bei über 99 Prozent«, so Dr. Torsten Brodt.

Zuverlässigkeit untermauern

LEITER GESCHÄFTSKUNDENSEGMENT FÜR KMU DR. TORSTEN BRODT
ÜBER BANDBREITEN UND SERVICE FÜR DEN MITTELSTAND

Interview: *Stefan Bühren*

Dr. Torsten Brodt ist Senior Vice President SME Business bei der Telekom Deutschland und verantwortet seit 2023 den Geschäftskundenbereich für kleine und mittlere Unternehmen (KMU). Wir haben mit ihm über das Angebot für das mittelständische Handwerk gesprochen.

DHB: Herr Dr. Brodt, wenn ich über die Telekom-Seiten surfe, fehlt der Begriff „Handwerk“ – können Sie mit dem Wirtschaftszweig nichts anfangen?

Brodt: Ganz im Gegenteil, das hat nur mit unserer Aufstellung zu tun, denn wir sind nach Segmenten und Größe aufgestellt. Das Handwerk hat mit über 140 Gewerken eine unglaubliche Bandbreite und wird von kleinen Unternehmen dominiert. Damit fällt das Handwerk bei uns in das Segment für kleine Unternehmen.

DHB: Das Handwerk hat zwischen fünf und neun Mitarbeiter im Schnitt, aber es gibt auch Handwerksbetriebe mit fünfstelligen Mitarbeiterzahlen...

Brodt: ...die dann bei uns in das Segment Mittelstand oder Großunternehmen fallen. Schließlich geht es uns darum, Kunden passgenau zu betreuen. Wenn wir über die kleinen und kleinsten Unternehmen sprechen, konzentriert sich unsere Wertschöpfung auf den Anschluss: die Versorgung mit Mobilfunk, Festnetz, Standardsoftware oder Sicherheit im Netz. Bei größeren Unternehmen, zum Beispiel mit 100 Mitarbeitern, haben wir eine Key-Account-Struktur mit individueller Betreuung und entsprechenden Digitalisierungslösungen. Große Unternehmen haben da andere Ansprüche und ein anderes Beratungsbedürfnis als kleinere.

Dr. Torsten Brodt,
Leiter Geschäftskundensegment
für KMU

**DHB: Was sind aus Ihrer Sicht die Bedürfnisse der kleinen Unternehmen?**

Brodt: Es gibt kein Geschäft – auch die kleinsten, die nicht von der Digitalisierung profitieren können. Daher geht es zunächst um den besten Anschluss an das Internet. Bei uns das Festnetz inklusive Mobilfunk und Datenaustausch, darüber hinaus um Webseiten oder eine Social-Media-Präsenz. In jeder Wertschöpfungsstufe, auch beim Einzelunternehmer, finden sich Digitalisierungsaspekte. Meine Lieblingsbeispiele sind zwei Bäckereien. Von denen setzt eine voll auf Digitalisierung inklusive bargeldloser Zahlung. Die andere hat noch nicht den Einstieg geschafft und akzeptiert nicht mal EC-Kartenzahlung. Wer wird von beiden in zehn Jahren noch im Markt sein? Man erfindet sein Geschäftsmodell ein Stück weit neu, indem die Vorteile der Digitalisierung genutzt werden.

DHB: Digitalisierung sorgt für mehr Effizienz.

Brodt: So ist es! Beim bargeldlosen Bezahlen habe ich keinen Aufwand mit Geldzählen, dem Besuch bei der Bank und erfasse alles schon elektronisch. Wir müssen die abholen, die diesen Sprung noch nicht geschafft haben. Das erreichen wir zum Teil über unsere Shops, unsere Callcenter und unsere Website. Aber auch über unser Partner-Ökosystem mit vielen kleinen Vertriebspartnern.



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

DHB: Die erste Frage betrifft doch immer Datenleitungen und Bandbreite – die schwächelt noch in vielen Regionen.

Brodt: Natürlich wird eine höhere Bandbreite gebraucht. Allerdings kann man nicht von jetzt auf gleich überall 1.000-Mbit-Leitungen anbieten. Wir können jedoch mehr als die Hälfte aller Anschlüsse upgraden, die auf dem Kupfernetz liegen. Das tun wir übrigens jährlich bei 15 Prozent unserer Kunden automatisch. Zudem sind wir das Unternehmen, das mit Abstand am meisten hierzulande in den Ausbau von Glasfaser investiert. Das führt dazu, dass wir mehr und mehr Geschäftskunden auf Glasfaser upgraden können. Schließlich gibt es dann noch die Möglichkeit eines individuellen Glasfaser-Anschlusses des Unternehmens.

DHB: Das ist natürlich eine Kostenfrage.

Brodt: Ja, wir sind dann im Individual- und Projektgeschäft. Da muss man sich die Finanzierung und auch die Voraussetzungen genau anschauen. Allerdings sollte man nicht nur die Bandbreite bis zum Anschlusspunkt betrachten, sondern auch die Inhouse-Vernetzung. Dort gibt es viele Fehlerquellen. Schon mit einfachen Mitteln wie einem Mesh-Netzwerk lässt sich das WLAN kostengünstig optimieren. In kritischen Fällen können wir hybride Anschlüsse legen, wo wir Mobilfunk, 5G und die Leistung aus dem Kupfernetz kombinieren. Und bei ganz wenigen Fällen gibt es immer noch eine dritte Redundanzmöglichkeit über Satelliten.

DHB: Wie garantieren Sie die Datenabsicherung und den Schutz vor einem Ausfall des Netzes, ohne den Betriebe im Falle eines Falles Stillstand hätten?

Brodt: Unsere Netzausfallsicherheit liegt bei über 99 Prozent. Natürlich kann immer mal ein Bagger an der falschen Stelle arbeiten und ein Kabel durchtrennen. Genau dafür haben wir das NonStop-Netz auf den Markt gebracht. Falls der Router kein Signal mehr aus dem Kupfer- oder Glasfasernetz bekommen sollte, schaltet sich eine SIM-Karte automatisch ein, und der komplette Funktionsumfang läuft über das Mobilfunknetz. Gleichzeitig geht ein Signal an uns, und wir kümmern uns proaktiv um eine Lösung. In den meisten Fällen merkt der Kunde das nicht einmal.

DHB: Welche Kosten sind mit der Netzausfallsabsicherung verbunden?

Brodt: Wir bieten das ohne Zusatzkosten an. Wir wollen damit gerade im Geschäftskundenbereich unsere absolute Zuverlässigkeit untermauern. Deswegen haben wir das Produkt im Preis bei den Business-Anschlüssen letztes Jahr inkludiert.

NEUE ÜBERSICHT

SOFTWARE FÜR E-RECHNUNGEN



Foto: © iStock/AndreyPopov



Die vollständige Softwareübersicht ist auf der BVBS-Website verfügbar: bvbs.de/erechnung

Seit Januar 2025 sind Unternehmen auch im B2B-Bereich verpflichtet, elektronische Rechnungen empfangen und verarbeiten zu können. Mit der passenden Software lässt sich die E-Rechnung effizient in die Geschäftsprozesse integrieren. Das Angebot an Softwarelösungen ist vielfältig und deckt unterschiedliche Funktionsumfänge ab.

Zur besseren Orientierung stellt der BVBS Bundesverband Software und Digitalisierung im Bauwesen e.V. auf seiner Website eine Übersicht der Softwarelösungen

seiner Mitglieder zur Verarbeitung von E-Rechnungen bereit. Die Übersichtstabelle führt entscheidungsrelevante Eigenschaften der Lösungen auf – von den unterstützten Rechnungsformaten über zentrale Funktionen bis hin zu Übertragungswegen – und erleichtert Unternehmen so die Auswahl einer passenden Software.

Eine valide E-Rechnung beginnt mit einer strukturierten Bestellung. Die Softwarelösungen unterstützen Anwender dabei, Rechnungsprozesse zu optimieren, Arbeitsschritte zu automatisieren und manuelle Fehler bei der Verarbeitung von E-Rechnungen zu vermeiden. Abhängig vom Umfang der Software bieten die Lösungen verschiedene Vorteile:

- Erstellen, Verarbeiten, Anzeigen, Versenden und Empfangen von E-Rechnungen
- Schneller Austausch zwischen Unternehmen und öffentlichen Auftraggebern
- Vereinfachter Umstieg auf die E-Rechnung
- Prüfung auf Konformität mit geltenden Standards

Mit der Umstellung auf die E-Rechnung beschleunigen Unternehmen nicht nur die Verarbeitung von Rechnungen und reduzieren ihren Ressourcenverbrauch. Vielmehr bereiten sie sich auch frühzeitig auf die kommende digitale Meldepflicht für B2B-Umsätze und die geplante Einführung eines zentralen Meldesystems vor. **STF** bvbs.de/erechnung

Software	4PS Construct	ADDISON	advantage-it-crafts	AVACloud	AVANTI pro	BauSU	bps bau
Softwareversion	2025.1	–	01.25.01.00	–	2025	V51	6.5.4.9
Formate:							
X-Rechnung	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
ZUGFeRD	i	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Peppol	✓	✗	✗	✗	✗	✗	✓
weitere Formate	✗	✗	✗	i	✗	i	✗
Funktionen:							
Erstellen	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Visualisieren	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Validieren	✓	✓	✗	✓	✓	✗	✓
Senden/Empfangen	✓	✓	✓	✗	✓	✓	i
Buchungsautomatisierung	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✓
Internet	4ps.de	woltersklower.com	advantage-its.de	dangl-it.de	softtech.de	bausuu.de	bps-software.de

Stand: April 2025

✓ ja ✗ nein i weitere Informationen



„Dinge besser zu machen, ist unser Anspruch – auch im HR-Bereich. Mit unserer Steuerberatung und DATEV sind wir zukunftsicher aufgestellt.“

Martin Esslinger und Karin Bernecker, ORTLIEB Sportartikel GmbH

Ob Produkte, Dienstleistungen oder organisatorische Prozesse – eine kontinuierliche Optimierung ist die Basis für jeden Unternehmenserfolg. Dazu braucht es besonders im HR-Bereich flexible Möglichkeiten, um neuen Anforderungen effizient zu begegnen. Mit dem Know-how Ihrer Steuerberatung und den HR-Lösungen von DATEV ist Ihr Unternehmen bereit für jede Herausforderung.



gemeinsam-besser-machen.de



Text: Dr.-Ing. Martina Schneller

Kal ermöglicht Kommunikation ohne Grenzen. Auf einer Baustelle mit internationalen Teams kann es zu Kommunikationsbarrieren kommen. Kal hilft durch die Übersetzung von Texten und Gesprächen in Echtzeit. Ein Meister kann so problemlos mit seinen ausländischen Subunternehmern kommunizieren, kann eine Arbeitsanweisung auf Deutsch eingeben und in wenigen Sekunden in verschiedene Sprachen übersetzen lassen. Oder ein Betrieb erhält eine Anfrage aus Frankreich: Eine KI-gestützte Übersetzung hilft, das Angebot in die gewünschte Sprache zu übertragen. Auch Bedienungsanleitungen für Maschinen oder Werkzeuge werden automatisch in die gewünschte Sprache übersetzt.

liegen die Kundschaft hat oder auch frühzeitig negative Trends wie zum Beispiel lange Wartezeiten erkennen.

Kal erkennt automatisch relevante Begriffe in Texten und kann diese zuordnen, zum Beispiel Materialnamen, Kunden oder Auftragsarten. So kann Kal etwa aus einem Wartungsbericht automatisch relevante Informationen wie Gerätetypen, Hersteller oder Standorte extrahieren. Oder aus einem Leistungsverzeichnis Materiallisten erstellen oder aus Kundennachrichten wichtige Details wie Standort oder benötigte Leistungen herausfiltern und hervorheben.

Nicht nur einzelne Begriffe sind wichtig, sondern deren Beziehungen zueinander sind entscheidend. Kal erkennt Zusammenhänge, ob ein bestimmtes Bauteil für eine Störung verantwortlich ist oder ob die Mate-

Aktiv in der Analyse von Texten und Sprache

IN DER SIEBTEN FOLGE UNSERER KI-SERIE ERFAHREN SIE, DASS KAI NICHT NUR EIN EINFACHER SPRACHASSISTENT IST, SONDERN EIN WAHRES MULTITALENT DER LINGUISTIK.

Kal bringt Ordnung in die Dokumentation. Im Handwerksbetrieb gibt es eine Vielzahl von Dokumenten – vom Angebot über den Lieferschein, die Rechnung, die Arbeitszeiterfassungen bis hin zu technischen Handbüchern oder Datenblättern. Kal könnte diese Dokumente unterscheiden und kategorisieren und gleich dem richtigen Projekt oder Mitarbeitenden zuordnen. Kal kann also nicht nur E-Mails in »Spam« oder »Kein Spam« klassifizieren, sondern auch Reklamationen von Standardanfragen unterscheiden und darüber hinaus auch noch dem jeweiligen Mitarbeitenden zur Bearbeitung zuweisen.

ANALYSE VON KUNDENBEWERTUNGEN

Kal hilft, Kundenbedürfnisse zu verstehen. Positives Kundenfeedback ist das beste Marketing – nicht nur für Handwerksbetriebe. Kal kann Bewertungen, E-Mails oder Social-Media-Kommentare analysieren und erkennt, ob die Kundschaft zufrieden war oder wo es Verbesserungspotenzial gibt. Kal kann feststellen, ob eine Rezension positiv, negativ oder neutral ist. Welches konkrete An-

riallieferung mit Verzögerungen in einem Bauvorhaben zusammenhängt. Aus Wartungsprotokollen kann Kal erkennen, dass bestimmte Defekte mit bestimmten Materialien oder Maschinen zusammenhängen.



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

INFORMATIONEN PER SPRACHBEFEHL

Nicht zuletzt kann Kal, als KI-gesteuertes System mit natürlichsprachigen Interaktionen, als digitale Hilfskraft im Arbeitsalltag dienen. Handwerker sind oft unterwegs und haben die Hände meist nicht frei. Deshalb kann Kal als sprachgesteuerter Assistent helfen und Fragen auf Basis der vorhandenen bekannten Dokumente direkt beantworten. Ob es um Montageanleitungen, Materialbestellungen oder Terminplanungen geht – mit einem Sprachbefehl kann Kal relevante Informationen bereitstellen oder Aktionen ausführen. So können auf der Baustelle aus Datenblättern Informationen gezogen werden. Kal kann auch im Kundenservice aktiv sein und typische Fragen der Beratung beantworten oder die automatisierte Telefon-Hotline bedienen.

VORTEILE EINER KI-ASSISTENZ

Eine Assistenz Kal, die in der Analyse von Texten und Sprache aktiv ist, bietet Handwerkern viele Vorteile:

Übersetzung

Gesprochene Sprache oder Texte werden automatisch in eine andere gewünschte Sprache übertragen.

Textklassifizierung

Texte werden automatisch in vordefinierte Kategorien eingeordnet.

Stimmungsanalyse

Es wird analysiert, welche emotionale Tendenz ein Text hat – positiv, negativ oder neutral.

Erkennung von Entitäten

Hierbei werden etwa eindeutig identifizierbare Größenangaben aus den Informationen extrahiert.

Beziehungsextraktion

Zusammenhänge werden aus oder in den Informationen erkannt.

Konversationssysteme

Sie ermöglichen eine natürlichsprachige Interaktion mit Nutzenden.

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



ZUR AUTORIN

Die Autorin ist Mitarbeiterin des vom Bundeswirtschaftsministerium geförderten Mittelstand-Digital Zentrums Handwerk. Es unterstützt Handwerksbetriebe und Handwerksorganisationen seit 2016 dabei, die Chancen digitaler Technologien, Prozesse und Geschäftsmodelle zu nutzen – kostenfrei, anbieterneutral und deutschlandweit. Seit 2024 liegt ein besonderer Fokus auf künstlicher Intelligenz.

handwerkdigital.de

Cyberversicherungen für Handwerker

HANDWERK 4.0: DIE FOLGEN EINES DIGITALEN ANGRIFFS KÖNNEN FÜR BETRIEBE EXISTENZBEDROHEND SEIN. SCHUTZ VERSPRECHEN SPEZIELLE CYBERVERSICHERUNGEN. DOCH WELCHE RISIKEN DECKEN SIE AB – UND WORAUF SOLLTEN BETRIEBE BEIM ABSCHLUSS ACHTEN?

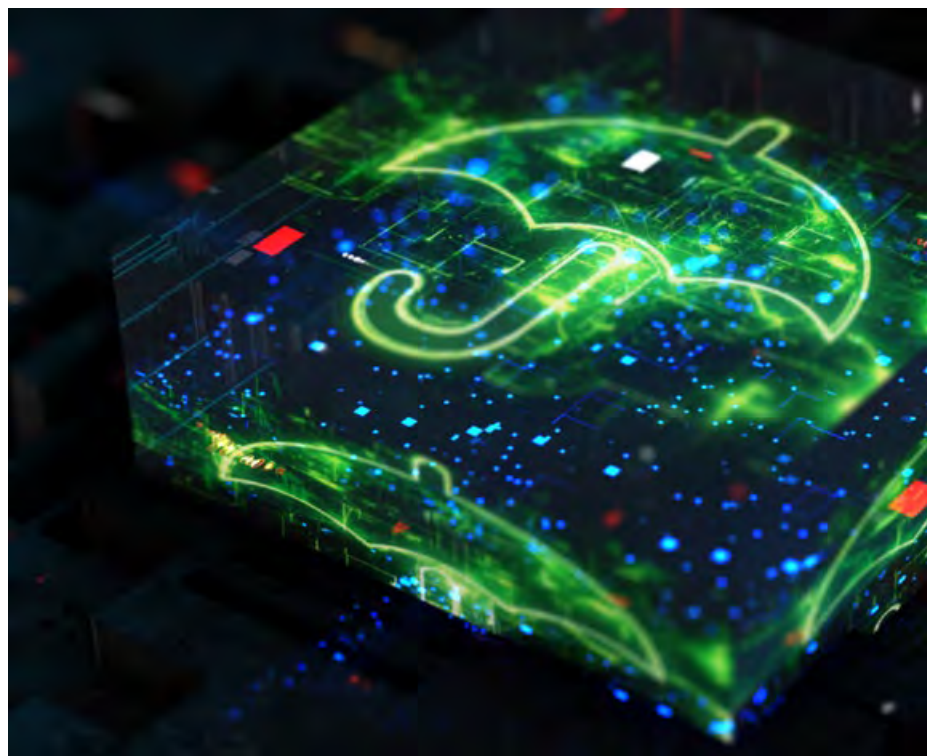
Text: *Thomas Busch*

Die fortschreitende Digitalisierung bringt für Betriebe viele Vorteile, birgt aber auch neue Gefahren: Laut einer Bitkom-Studie vom August 2024 waren 81 Prozent aller deutschen Unternehmen innerhalb eines Jahres Opfer von Datendiebstahl, Spionage oder Sabotage. Die dadurch entstandenen Schäden erreichten mit 267 Milliarden Euro einen neuen Höchstwert. Dabei geraten auch Handwerker zunehmend ins Visier von Kriminellen: Vor allem kleine und mittlere Betriebe sind attraktive Ziele, da sie meist über weniger ausgefeilte Schutzmechanismen verfügen. Die Folgen können gravierend sein – von längeren Betriebsausfällen über finanzielle Erpressung bis hin zum vollständigen Datenverlust.

DIGITALE NOTFALLHILFE

Schnelle Hilfe bei digitalen Angriffen versprechen Cyberversicherungen: Sie übernehmen – je nach Vertrag – Kosten, die durch Datenverluste, Hackerangriffe, Ransomware-Erpressungen oder Betriebsunterbrechungen entstehen. Zudem decken sie häufig die Wiederherstellung von Daten und der IT-Infrastruktur sowie Reputations- und Folgeschäden ab. Damit fungieren sie als digitaler Schutzschirm für betroffene Betriebe.

Allerdings ist eine Cyberversicherung kein Freifahrtsschein für Sorglosigkeit: Betriebe müssen meist bestimmte Voraussetzungen erfüllen. Dazu gehört eine gründliche Bestandsaufnahme der eingesetzten IT-Systeme sowie ein funktionierendes Sicherheitskonzept mit Virenschutzprogrammen, Firewalls und Schutzsoftware. Zudem sollten regelmäßig Software-Updates, Back-ups und Schulungen der Mitarbeiter durchgeführt werden.



Wer hier proaktiv handelt und seine Maßnahmen dokumentiert, erhält in der Regel einen schnelleren und besseren Versicherungsschutz. Unternehmen, die grob fahrlässig handeln oder keinerlei Basisschutz implementiert haben, riskieren hingegen den Verlust des Versicherungsschutzes im Schadensfall.

KOSTEN UND NUTZEN ABWÄGEN

Doch für welche Betriebe lohnt sich eine Cyberversicherung? Grundsätzlich kann sich eine Cyberversicherung für alle Handwerker lohnen, die sensible Daten verarbeiten oder geschäftliche Prozesse online abwickeln. Gerade für kleine Betriebe, die nicht über unbegrenzte



Eine Cyberversicherung ist kein Freifahrtschein für Sorglosigkeit: Betriebe müssen meist bestimmte Voraussetzungen erfüllen.

Ressourcen zur Schadensabwehr verfügen, kann die Versicherung ein wichtiger Schutzschirm für existenzbedrohende digitale Angriffe sein. Die Prämienhöhe hängt vom individuellen Risiko, der Betriebsgröße und dem gewünschten Leistungsumfang ab. Kleinere Betriebe zahlen meist einen niedrigen bis mittleren dreistelligen Betrag pro Jahr, bei größeren Unternehmen kann es entsprechend mehr werden. Wichtig ist, dass die Prämien immer in einem angemessenen Verhältnis zu potenziellen Risiken stehen.

GENAUER BLICK BEIM ABSCHLUSS

Beim Abschluss einer Cyberversicherung sollten Betriebe genau prüfen, welche Leistungen enthalten sind – und welche nicht. Die Deckungssumme muss ausreichen, um auch schwerwiegende Szenarien wie mehrwöchige Ausfälle abzusichern. Ebenso entscheidend ist ein Blick auf die Ausschlüsse im Vertrag: Sind bestimmte Angriffsorten oder -szenarien ausgeschlossen, kann das im Ernstfall problematisch sein. Auch die vertraglichen Pflichten – etwa zur Dokumentation und Prävention – sollten genau gelesen werden. Nur so lässt sich vermeiden, dass im Schadensfall der Versicherungsschutz entfällt. Ein weiteres Qualitätsmerkmal für Cyberversicherungen ist ein umfassender Notfallservice: Idealerweise stellt der Anbieter rund um die Uhr eine Hotline bereit und vermit-



Laut einer Bitkom-Studie vom August 2024 waren 81 Prozent aller deutschen Unternehmen innerhalb eines Jahres Opfer von Datendiebstahl, Spionage oder Sabotage.

telt IT-Experten, juristische Beratung und Experten zur Krisenkommunikation. Diese Soforthilfe ist manchmal entscheidend, um den Schaden schnell einzudämmen.

Fazit: Eine Cyberversicherung kann ein wichtiger Baustein der betrieblichen Sicherheitsstrategie sein – besonders im digitalen Zeitalter. Entscheidend ist, verschiedene Angebote sorgfältig zu vergleichen, individuelle Risiken einzuplanen und die Vertragsbedingungen genau zu prüfen. Neben der Deckungssumme und den versicherten Leistungen spielen auch die Selbstbeteiligung und Anforderungen an die IT-Sicherheit eine zentrale Rolle. Nur so lässt sich ein maßgeschneiderter Vertrag finden, der im Ernstfall zuverlässigen Schutz bietet.

CHECKLISTE

CYBER-RISIKO-ANALYSE UND BETRIEBLICHE VORAUSSETZUNGEN

1. Betriebsrisiken

- Welche IT-Systeme sind im Einsatz (z. B. Hardware, Software, Netzwerksysteme, Buchhaltung, E-Mail, Cloud-Dienste)?
- Welche sensiblen Daten werden verarbeitet oder gespeichert?
- Welche betrieblichen Auswirkungen hätte ein Cyberangriff?

2. Potenzielle Bedrohungen

- Besteht ein Risiko durch Phishing oder Social Engineering?
- Wie hoch ist die Gefahr eines Ransomware-Angriffs?
- Können Daten durch unsichere Netzwerke oder verlorene Geräte in falsche Hände geraten?
- Wo gibt es potenzielle Schwachstellen (z. B. vernetzte Maschinen, digitale Steuerungssysteme, Hackerangriffe, Viren, Datenverlust)?
- Welche Geschäftsbereiche und Kundendaten sind besonders schützenswert?

3. Existierende IT-Sicherheitsmaßnahmen

- Sind Firewalls, Virens Scanner, regelmäßige Software-Updates und Backups vorhanden und aktuell?
- Entsprechen die IT-Systeme anerkannten Sicherheitsstandards (z. B. BSI, ISO/IEC 27001)?

4. Erforderliche IT-Sicherheitsmaßnahmen

- Welche technischen Mindestanforderungen erwartet der Versicherer (z. B. Firewalls, Antivirenschutz, Backups)?
- Müssen Mitarbeiter regelmäßig in IT-Sicherheit geschult werden?
- Sind bestimmte Nachweise oder Dokumentationen regelmäßig zu erbringen?

5. Fachkundige Beratung

- Wurde die Cyberversicherung mit Unterstützung eines fachkundigen Beraters ausgewählt?
- Wurden Angebote verschiedener Anbieter systematisch verglichen?
- Sind die Vertragsbedingungen auf den eigenen Handwerksbetrieb abgestimmt?

IM ÜBERBLICK

AUSGEWÄHLTE CYBERVERSICHERUNGEN

VERSICHERUNG	CYBER PRO+	CYBER VERSICHERUNG	CYBER-VERSICHERUNG	SI CYBERSCHUTZ	CYBERPROTECT 3.0
Anbieter	Cogitanda	HDI	Hiscox	Signal Iduna	VHV
Leistungen (Auswahl)	Identitätsdiebstahl, Reputationsschäden, Zahlungsmittel/Konten, Wiederherstellung von Daten, Betriebsunterbrechung, Einkommensverlust, Haftpflicht-/Datenschutzvorfälle	Eigenschäden, Forensik, Drittschäden, Wiederherstellung von Daten, Betriebsunterbrechung, PR, rechtliche Beratung, Benachrichtigungskosten	Eigenschäden, Krisenmanagement, Forensik, Bedienfehler, Wiederherstellung von Daten, Erpressung, PR, Cyber-Haftpflichtversicherung, passiver Rechtsschutz. Optional: Betriebsunterbrechung	Eigenschäden, Forensik, Drittschäden, Wiederherstellung von Daten, PR-Beratung für Reputationserhalt, Rechtsanwaltskosten	Eigenschäden, Forensik, Drittschäden, Wiederherstellung von Daten, Benachrichtigungskosten, Betriebsunterbrechung, Hardware-Kosten, Krisenkommunikation/PR, Vorsatz & Bedienfehler, Verteidigungskosten, Schadenersatzansprüche, Strafrechtsschutz
Notfallhilfe (Auswahl)	24-Stunden-Hotline	24-Stunden-Hotline, Soforthilfe, Experten-Netzwerk	Krisen-Hotline, Beratung durch Expertennetzwerk	24-Stunden-Hotline, Soforthilfe, Experten-Netzwerk	24-Stunden-Hotline, Soforthilfe & Auditor
Prävention (Auswahl)	Krisenplan, Cyber-Training für Mitarbeiter, Audits, technische Überprüfungen, Cyber Security Consulting	Schulungen für Mitarbeiter, fingierte Angriffe durch Phishing, Notfallplan	Krisenplan, Mitarbeiter-Training, Krisenhotline mit IT-Sicherheitsexperten	Online-Trainings für Mitarbeiter, Phishing-Simulationen	Kostenübernahme bei Verdacht
Internet	cogitanda.com	hdi.de	hiscox.de	signal-iduna.de	vhv.de

Tabelle: Stand 21. Mai 2025. Alle Angaben ohne Gewähr.

CHECKLISTE

DIE RICHTIGE CYBERVERSICHERUNG FÜR DEN EIGENEN BETRIEB

1. Versicherungsumfang

- Deckt die Police Eigenschäden und Drittschäden ab, auch durch externe IT-Dienstleister?
- Übernimmt der Versicherer Kosten für IT-Forensik, Datenrettung und Systemwiederherstellung?
- Gilt der Schutz auch für mobile Geräte und Cloud-Dienste?
- Wird eine Entschädigung bei Betriebsunterbrechung durch Cybervorfälle gezahlt?
- Sind Krisenkommunikation, juristische Beratung und PR-Maßnahmen enthalten?

- Gibt es Ausschlüsse oder besondere Bedingungen (z. B. bei grober Fahrlässigkeit oder veralteten Systemen)?

2. Ablauf im Schadenfall

- Wie schnell muss ein Vorfall gemeldet werden?
- Gibt es eine Notfall-Hotline mit 24/7-Erreichbarkeit?
- Besteht ein Netzwerk von IT-Forensikern, Juristen und PR-Experten zur Soforthilfe?

3. Kosten und Leistungen

- Wie hoch sind die Versicherungsprämien im Verhältnis zum Betriebsrisiko?

- Welche Selbstbeteiligung gilt im Schadensfall?
- Gibt es Zusatzleistungen oder Vergünstigungen bei nachgewiesener IT-Sicherheit?
- Ist die maximale Erstattungshöhe ausreichend für ein Worst-Case-Szenario?

4. Überprüfung und Anpassung

- Werden eigene IT-Sicherheitsmaßnahmen mindestens einmal jährlich überprüft und aktualisiert?
- Lässt sich die Cyberversicherung regelmäßig an neue Risiken und Bedrohungslagen anpassen?

JETZT BEWERBEN!
klimaretter-handwerk.de



Mit Preisen im
Gesamtwert
von **20.000 Euro**

Präsentieren Sie
Ihren Beitrag
zum **Klimaschutz!**

Foto: © Henrik Sandjõe

Ein gemeinsames Projekt von
Fristads und **Handwerksblatt**



DEUTSCHES
**HAND
WERKS
BLATT**

FRISTADS
110 YEARS OF WORKWEAR

Seit Jahren ist Ford die Nummer 1 in Europa in Sachen Nutzfahrzeuge – und das aus gutem Grund. Erstens verfügt Ford über gleich vier Baureihen, die den Kunden passgenaue Größen zur Verfügung stellen, zweitens sind alle Baureihen elektrifiziert. Drittens verfügt die Marke über ein dichtes Händlernetz und hat zudem – Grund Nummer 4 – sich mit ihrer Servicemarke FordPro voll auf die Bedürfnisse der gewerblichen Kunden eingestellt. Mit Serviceleistungen, die den Gewerbetreibenden bare Vorteile bringen. Lohn der Mühe: Erstmals ist Ford im ersten Quartal in Deutschland auf Platz 2 gerutscht, mit dem bislang höchsten Marktanteil hierzulande.

Mobile Helfer für jeden Einsatzzweck



**26 UMGEBAUTE NUTZFAHRZEUGE IN EINER HALLE –
FORD DEMONSTRIERTE IM KÖLNER WERK
DIE BANDBREITE DER EINSATZMÖGLICHKEITEN.**

Mit einer Präsentation im Kölner Werk packten die Kölner noch ein Argument dazu: die Umbaukompetenz. Mit 34 lizenzierten Ford Pro Convertern in Deutschland, wie die Umbauer bei der Marke heißen, schneiden sie die Fahrzeuge auch noch auf ganz spezielle Einsatzzwecke zu. 20 dieser Partner zeigten gleich 25 umgebaute Fahrzeuge aus der Transit-Familie, vom Courier über Connect und Custom zum großen Transit und dazu zum Teil mit Modellen, die noch Studien- bzw. Prototyp-Charakter hatten. Etwa der Umbau eines Transits mit einem Steiger von Palfinger auf ein Fahrgestell mit Einzelkabine – in der E-Version, aufgelastet auf 4,25 Tonnen. Das Modell hebt Mitarbeiter auf eine Höhe von bis zu 18,5 Metern und hat eine Korblast von bis zu 300 Kilogramm. Einziger Nachteil: Mit dem Aufbau kommt der Transit schnell an die zulässige Gewichtsgrenze, aber die Nachfrage ist groß. Palfinger arbeitet daran, auch eine Version fertigzustellen, die eine Arbeitshöhe von 25 Metern bietet, so das Ergebnis der Studienpräsentation auf der Messe Bau.

KIPPER JETZT VERZINKT

Sehr interessant ist auch der Drei-Seiten-Kipper von Scattolini. Der Aufbau ist sowohl durch eine komplett verzinkte Karosserie als auch durch die Lackierung geschützt. Die Probleme, die früher alle Kipper-Aufbauer mit dem Durchrosten hatten, gehören damit der Vergangenheit an. Partner Schutz hat auf einen E-Transit einen Kipper mit Müllsammelaufsatz ausgestattet.

Zu den weiteren präsentierten Spezialfahrzeugen zählen Werkstattwagen etwa von Sortimo, Flexmo Kögl oder Würth (Orsy), Kurierfahrzeuge für Logistiker und natürlich Kühl- und Hygienefahrzeuge, zum Beispiel für die Lebensmittelhandwerke oder Caterer. Darüber hinaus gab es die Bandbreite an Blaulicht-Fahrzeugen, aber auch die Umbauten zum Freizeitmobil inklusive Kabinenaufsatz für die Pritsche beim Pick-up sowie behindertengerechte Mobilitätslösungen.

sba



Erstmals ist Ford mit dem bislang höchsten Marktanteil in Deutschland im ersten Quartal auf Platz 2 gerutscht.

FÜR ALLE, DIE GERNE SELBST GESTALTEN.

29.08. – 07.09.2025



CARAVAN SALON
DÜSSELDORF

Selbstausbauer willkommen! Die Sonderschau „Abenteuer Selbstausbau“ bietet Expertentipps und ein abwechslungsreiches Programm rund um den Aus- und Umbau von Freizeitfahrzeugen. Passende Produkte finden Sie bei den teilnehmenden Ausstellern in den Hallen 3, 13 und 14 – so bringen Sie Ihr Projekt direkt auf Kurs!



Jetzt Tickets sichern!

Ideeller Träger

CIVD
Caravaning Industrie
Verband e.V.

**Messe
Düsseldorf**

FINDE DEIN TALENT

Handwerkerin, Mutter, Model, Buchautorin. Sandra Hunke ist eine Macherin. Das war nicht immer so. Mit ihrem zweiten Buch möchte das »Baumädchen« Menschen Mut machen, die durch äußere Einflüsse an ihren eigenen Talenten zweifeln.

Rote Haare, Sommersprossen, blasser Teint. Sandra war irgendwie anders. Das zumindest empfanden ihre Mitschüler. »Ich war unbeliebt, und das bei allen«, beschreibt die Anlagenmechanikerin für Sanitär, Heizung, Klima im Gespräch mit dem Deutschen Handwerksblatt ihre Schulzeit als absolut schwierig. Verunsichert durch das Mobbing auf dem Schulhof, will ihr in der Schule einfach nichts gelingen. In den Pausen versucht sie, für alle unsichtbar zu bleiben. Die Teilnahme am Unterricht fällt ihr schwer.

Halt findet Sandra in ihrer Familie. Ihr Vater ist Fliesenleger. Das Handwerk wird zu einem Ort, an dem sie sich geborgen und zu Hause fühlen kann. Von ihrer Mutter als »Baumädchen« bezeichnet, stürzt sich Sandra nach der Schule in die geliebten handwerklichen Tätigkeiten. Vom Bau eines Baumhauses bis hin zur Mitarbeit mit ihrem Vater erfährt sie, wie ihr die Arbeiten leichtfallen und einfach Spaß machen.

Nach dem Kinderbuch »Bella, Baumädchen« veröffentlicht Sandra mit 32 Jahren nun ihr zweites Buch. In »Ich zeig' euch, wo der Hammer hängt« öffnet die Handwerkerin ihr Herz. Ist diese Biografie nicht etwas früh? »Ja, warum nicht? Das ist doch schön!«, lacht Sandra und erklärt: »Ich habe mit 32 Jahren schon sehr viel erlebt.« Vor allem motiviert hat sie der Gedanke, mit ihrer eigenen Geschichte all jenen

Menschen Mut zu machen, für die Mathe oder Englisch das oft zitierte Buch mit sieben Siegeln ist.

»Alles ist möglich«

Die Wende im Leben von Sandra Hunke beginnt an ihrem letzten Schultag. Auf ihrem Weg nach Hause stehen auf einem Plakat eines Supermarktes sechs Worte: »Niemand ist talentfrei, finde dein Talent!« Sandra hat zum Glück ihr Talent früh im Handwerk gefunden. Inzwischen baut sie Bäder in Wohlfühlloasen um, ist als Model auf dem Catwalk unterwegs und bei Podiumsdiskussionen ein gern gesehener Gast.

Die Arbeiten an dem Buch waren für Sandra eine Reise in die Vergangenheit. Ein heilsamer Prozess, wie sie sagt. Blickt sie auf ihre Schulzeit, würde sich die Handwerkerin wünschen, dass in der Schule ein Fach angeboten wird, das Schülern die Chance bietet, frühzeitig ihr Talent herauszufinden.

Woche für Woche folgen der Influencerin mehr als 700.000 Follower auf den Social-Media-Kanälen. Sei es bei ihren handwerklichen Tätigkeiten oder ihrer Botschaft: »Schaut her, alles ist möglich, wenn du

weißt, was du kannst.« So ist das Buch »Ich zeig' euch, wo der Hammer hängt« ein authentischer Lebensbericht, mit viel Herz und klarer Sprache und einem weiteren Appell: »Selbstmitleid ist kein Weg. Klopft euch lieber auf die Schultern und schaut, was ihr alles Gutes macht.« **KLE**



HANDWERKSMACHER:INNEN

Gemeinsam mit der Verlagsanstalt Handwerk ist Sandra Hunke als Praktikantin bei den Handwerksmacher:innen auf Instagram und TikTok zu sehen. Humorvoll und engagiert stellt sie die Berufe im Handwerk vor.
#handwerks:macherinnen



Woche für Woche folgen der Influencerin mehr als 700.000 Follower auf den Social-Media-Kanälen.

Ich zeig' euch, wo der Hammer hängt!

Schluss mit alten Vorurteilen.
Für mehr starke Frauen im Handwerk!
Ab auf den Bau
mit @sandra_hunke
Verlag EMF
224 Seiten, 18 Euro
vh-buchshop.de

RiFF



EIN KOCH AUF REISEN

MEIN BERUF, MEINE FREIHEIT

Reisen, Neues kennenlernen und offen sein für Veränderungen. Statt eine Karriere als Musiker anzustreben, entschied sich Bernd Knöller für die Ausbildung zum Koch. Eine Entscheidung, die der Sternekoch und Gourmet bis zum heutigen Tag feiert.

Geht nicht, gibt's nicht. Nicht in der Küche von Bernd Knöller. Nicht auf seinen Reisen. Und vor allem nicht bei den Herausforderungen des Lebens. 1962 im Schwarzwald geboren, wächst Bernd Knöller im baden-württembergischen Ditzingen auf. Er ist gerade 15 Jahre, als sein Unternehmungsgeist ihn auffordert, das zu eng gewordene Elternhaus zu verlassen. Trotz einer musikalischen Begabung entscheidet sich Bernd Knöller für eine Ausbildung zum Koch. Er geht zurück in den Schwarzwald.

»In der Ausbildung habe ich zwei Chancen gesehen. Zum einen findet ein Koch immer Arbeit. Und ein Koch kann viel reisen.«

Bernd Knöller, Koch

Wenn auch nicht gleich die große weite Welt, lagen zwischen Elternhaus und Ausbildungsküche immerhin einige Kilometer. »In der Ausbildung habe ich zwei Chancen gesehen. Zum einen findet ein Koch immer Arbeit. Und ein Koch kann viel reisen«, beschreibt der Sternekoch seine damalige Weitsicht, die ihm im Laufe der Jahre recht geben sollte. Die Ausbildung im Hotel Ochsen verlangte Bernd Knöller alles ab. Es sind die 70er Jahre. Mit Rinderroulade und Sauerbraten standen Klassiker der deutschen Hausmannskost auf der Speisekarte. Täglich

muss der junge Auszubildende den Spätzleteig »schlagen«. Ein Kraftakt. In der Woche verarbeitet er zehn Kilogramm Mehl und 100 Eier mit reiner Muskelkraft. Am Wochenende sind es sogar 25 Kilogramm Mehl und 250 Eier. »Der damalige Küchenchef forderte mich sogar auf, mit dem Finger das Eiweiß aus den 500 Eierschalenhälften herauszukratzen.«

Einen Tag nach der Abschlussprüfung setzt sich Bernd Knöller in den Zug Richtung London. Nach kurzen Stopps in Kensington und dem Grosvenor Hotel in Chester erreicht ihn ein Anruf aus dem Hotel Ochsen. Der Küchenchef war nicht mehr da. Kurzenschlossen nimmt er die Stelle als Semi-Chef an. Doch als »Freigeist auf Achse« wirft Knöller schon nach drei Wochen das Handtuch. Auf dem Weg in die Schweiz machte er rasch einen Schlenker nach Düsseldorf, in das 2-Sterne-Restaurant Walliser Stuben. Das Kochen mit dem renommierten Küchenchef Guy Hulin führte zu einer einschneidenden Entscheidung für einen Koch, der bis dahin sehr klassisch unterwegs war.

»Küche kann richtig spannend sein«, erinnert sich Bernd Knöller, dass sein Ehrgeiz nunmehr für die gehobene Gastronomie geweckt war. Bis Mitte zwanzig widmet der wissensdurstige Koch jede Minute Küche und Kochen. Er arbeitet unter anderem im Hilton in Karlsruhe und fast zwei Jahre bei Henry Levi im 2-Sterne-Restaurant Maitre in Berlin. Dann ein weiterer Wendepunkt im Leben. **KLE**

MEHR ÜBER BERND KNÖLLER

Sie möchten wissen, wie der Sternekoch nach Valencia gelangte? In der neuen Ausgabe *artifex* erfahren Sie alles über den Lebensweg von Bernd Knöller. Darüber hinaus gibt es Tipps und Anregungen für die nächste Spanien-Reise. **digithek.de/artifex**



Das neu gestaltete Restaurant bietet nun frische Eindrücke direkt in die Küche von Sternekoch Bernd Knöller.



MEHR ALS »NUR« TAFELN

Übrigens: Die Vielfalt von Vegilate ist groß. Neben den Tafeln bietet Coppeneur auch Drops – sowohl für den Hausgebrauch als auch für Profis –, süße sowie salzige Snacks, Laugengebäck, überzogene Apfelinges, Aufstriche, Trinkschokoladen und Pralines an.
vegilate.de



Wie ein Konditor die Welt der Schokolade revolutioniert

KONDITORMEISTER UND CHOCOLATIER OLIVER COPPENEUR HAT MIT »VEGILATE« EINE NEUE ART VON »SCHOKOLADE« GESCHAFFEN – OHNE KONSERVIERUNGSMITTEL, AROMEN & CO.

Text: *Verena S. Ulbrich*

Im Jahre 1993 gründete Konditormeister und Chocolatier Oliver Coppeneur die Confiserie Coppeneur et Compagnon in Bad Honnef gemeinsam mit einem Freund. Heute hat die kleine Manufaktur am Fuße des Siebengebirges einen großen Namen in der Branche und zählt über 100 Mitarbeiter. Coppeneurs hochwertigen Pralines sind unter anderem im Feinkosthandel, auf Kreuzfahrtschiffen sowie in der ersten Klasse der Lufthansa zu finden. Mit »Vegilate« – eine Wortzusammensetzung aus »vegetable« und »chocolate« – bietet der Konditormeister »Gemüse auf schokoladige Art« an. Aber was genau bedeutet das?

EINE FUSION AUS KAKAO UND BIO-GEMÜSE

Früher oft »als bloße Beilage« präsent, hat sich Gemüse inzwischen zu einem Hauptdarsteller kulinarischer Kreationen entwickelt – es bietet schier endlose Möglichkeiten der Verarbeitung. Vegetarische und vegane Ernährung sind in der Gesellschaft fest angekommen und stehen für Gesundheitsbewusstsein, Nachhaltigkeit und ethische Verantwortung. So viel zu der einen Seite. Auf der anderen Seite sind die drei Big Player in der Schokoladenordnung wohl allen bekannt: die dunkle Schokolade, die Milch-Variante sowie die weiße Schokolade. In der Verordnung über Kakao- und Schokoladenerzeugnisse (Kakaoverordnung) ist die Zusammensetzung, Bezeichnung und Kennzeichnung gesetzlich geregelt. Sie legt Mindestgehalte bestimmter Zutaten fest und erlaubt gewisse Zusatzstoffe nur unter klaren Bedingungen. Oliver Coppeneur hat Gemüse und Schokolade durch »Vegilate« fusioniert. Das Resultat: »Ein Rohstoff, der den aromatischen Genuss rohköstlichen Gemüses mit dem zarten Schmelz feinsten Kakaobutter vereint, der keinerlei künstliche Zusätze benötigt«, so der Chocolatier.

GEBURT EINES NEUEN GENUSSMITTELS

Basierend auf hochwertiger Kakaobutter, Zucker und vermahlenem sowie schonend getrocknetem Ge-



Konditormeister und Chocolatier Oliver Coppeneur präsentiert seine gesunde Versuchung »Vegilate«.



Fotos: © Vegilate / Confiserie Coppeneur et Compagnon GmbH, Foto: Markus Werner

Die »Vegilate«-Tafeln gibt es bisher in fünf Sorten, eine davon ist »Tomate-Basilikum«.

müse enthält »Vegilate« weder Kakao- noch Milchpulver – und kann folglich keiner der gesetzlich geregelten Schoko-Kategorien zugeordnet werden. »Sie ist so anders und so eigenständig, dass sie eine völlig neue Gattung erforderlich macht.«

Die Tafeln der Gemüse-Schokolade – darunter Karotte-Haselnuss, Kürbis-Ingwer oder Tomate-Basilikum – bestehen jeweils aus zwei Schokoladensorten und enthalten ausgewählte Knusperstückchen. Dabei setzt die Bad Honnefer »Bean to Bar«-Manufaktur auf Authentizität und Transparenz: Alle Bestandteile der Produkte, die sie fertigt, sind zu hundert Prozent zurückverfolgbar. Das Ziel des Schokoladenherstellers besteht darin, Genuss, Nachhaltigkeit und Handwerkskunst in zeitgemäßer Form zusammenzubringen.

»Vegilate« sei das Ergebnis eines aktiven Weiterdenkens – »einer bewussten Entscheidung, neue Wege zu gehen und alte Muster hinter sich zu lassen«, unterstreicht der Konditormeister. »Deshalb ist Vegilate kompromisslos vegan, bio und puristisch entwickelt worden.« Ganz ohne Farbstoffe, Aromen und Konservierungsmittel.

handwerksblatt.de/vegilate



Alle Bestandteile der Produkte, die die Manufaktur fertigt, sind zu hundert Prozent zurückverfolgbar.

BLICK IN DIE ZUKUNFT

»Was gestern undenkbar war, ist heute unser Alltag – und morgen gelebter Standard«, so Oliver Coppeneur. »Der Weg hierher war alles andere als leicht. Schokolade mit Gemüse klingt für viele noch immer wie die Quadratur des Kreises – selbst dann, wenn sie sie bereits in der Hand halten. Und selbst dann braucht es noch Kraft, Überzeugung und einen langen Atem, um alte Denkmuster zu durchbrechen. Nun, wir haben beides: die Geduld und die Leidenschaft. Und vor allem den Willen, weiterzugehen. Denn wir sehen, wie sich mit jedem Menschen, der sich öffnet und unsere Kreation probiert, ein Stück Zukunft offenbart.

Der Grad der Offenheit bestimmt den Grad der Begeisterung – das erleben wir jeden Tag. Auch wenn uns der Weg manchmal alles abverlangt, glauben wir fest daran: In fünf Jahren wird Gemüse-Schokolade nicht mehr überraschen, sondern selbstverständlich sein – eine feste Größe im Regal jedes zweiten Herstellers.«

ONLINE-NEWS

POLITIK

EUROPA SOLL ATTRAKTIVER FÜR GRÜNDER WERDEN



Die EU-Kommission hat eine Strategie für junge Unternehmen und Wachstumsbetriebe vorgelegt. Aus Sicht des Handwerks greift die Strategie zu kurz.



Foto: © Newitz/123RF.com

POLITIK

HOFFUNGSSCHIMMER IM HANDWERK



Beim Treffen der Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammern gab ZDH-Generalsekretär Holger Schwannecke einen verhalten optimistischen Ausblick.



Foto: © ZDH / Henning Schacht

POLITIK

FINANZMINISTERIUM RECHNET MIT EINBRUCH DER STEUEREINNAHMEN



Der Arbeitskreis Steuerschätzung rechnet mit einem weiten Rückgang der Steuereinnahmen für den Staat. Bis 2029 sollen es über 81 Milliarden Euro weniger sein.



Foto: © Alexey_Kimov/123RF.com

BETRIEB

ÜBERSTUNDEN: SIND STEUERFREIE ZUSCHLÄGE PRAXISTAUGLICH?



Die neue Bundesregierung hat angekündigt, Zuschläge für Mehrarbeit steuerfrei zu stellen. Klingt gut, wirft aber in der betrieblichen Praxis viele Fragen auf.



Foto: © alphaspirit/123RF.com

BETRIEB

KAMPF GEGEN SCHWARZARBEIT SOLL VERSCHÄRFT WERDEN



Im Kampf gegen Schwarzarbeit und illegale Beschäftigung hat der Zoll 2024 einen Schaden in Höhe von 766 Millionen Euro aufgedeckt. Die Bundesregierung will härter durchgreifen.



Foto: © Zollverwaltung

BETRIEB

BRÜCKLMAIER UND DITTMAR SIND DEUTSCHLANDS BESTE BÄCKERMEISTER



Sebastian Brücklmaier aus München und Yannick Dittmar aus Herford haben die Deutsche Meisterschaft der Bäckermeister gewonnen.



Foto: © Zentralverband des Deutschen Bäckerhandwerks

BETRIEB

USA-STIPENDIUM FÜR GESELLINNEN UND GESELLEN AUS DEM HANDWERK



65 junge Berufstätige erhalten die Chance, für ein Jahr in den USA zu leben, zu lernen und zu arbeiten. Die Bewerbungsfrist für das Programm endet am 12. September.



Foto: © Cultural Vistas gmbh

PANORAMA

KULINARISCHER GENUSS AM WASSER: MASCHSEEFEST 2025 IN HANNOVER



Vom 30. Juli bis zum 17. August 2025 lädt das Maschseefest in Hannover mit einem abwechslungsreichen Programm zum kulinarischen Genießen und mediterranen Flanieren ein.



Foto: Kern Munkel / Hannover Veranstaltungs GmbH (HVG)

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



AUS DEM HANDWERK FÜR DAS HANDWERK.



DEUTSCHES
**HAND
WERKS
BLATT**



Von links: Johannes Lauer (Vorsitzender des Unternehmerverbands Handwerk RLP), Gerd Benzmüller (Präsident des Landesverbandes der Kreishandwerkerschaften RLP), Kurt Krautscheid (Sprecher der Arbeitsgemeinschaft der Handwerkskammern RLP), Holger Schwannecke (Generalsekretär des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks), Daniela Schmitt (Wirtschaftsministerin), Hendrik Hering (Präsident des rheinland-pfälzischen Landtags), Andreas Unger (Geschäftsführer des Unternehmerverbands Handwerk RLP).

Handwerk im Dialog mit der Landespolitik

UNTER DEM MOTTO »HANDWERK HAT ZUKUNFT!« HATTE DER UNTERNEHMERVERBAND HANDWERK RHEINLAND-PFALZ IN KOOPERATION MIT DEN HANDWERKSKAMMERN UND DEN KREISHANDWERKERSCHAFTEN ZUM PARLAMENTARISCHEN EMPFANG GELADEN.

Foto links: Miss Handwerk 2025 Katja Lili Melder (l.) – mehrfache Handwerksmeisterin und Geschäftsführende Gesellschafterin der BMG Santec GmbH – und Sonja Theisen, Dachdeckermeisterin und Obermeisterin der Dachdecker-Innung Worms. Sonja Theisen war 2013 Miss Handwerk.

Foto rechts: Dachdeckermeister Johannes Lauer. Er ist seit 2021 Vorsitzender des Unternehmerverbands Handwerk RLP.



Foto: © Michael Jordan

In Zeiten multipler Krisen setzt das Handwerk in Rheinland-Pfalz umso mehr auf Solidarität, auf ein stetiges Miteinander und auf das Ringen nach bestmöglichen Lösungen.« Das machte Andreas Unger, Geschäftsführer des Unternehmerverbandes Handwerk RLP, beim Parlamentarischen Empfang des Handwerks in Mainz deutlich. Hier tauschten sich die Sitzvertreter des Handwerks mit dem Präsidenten des rheinland-pfälzischen Landtags, Hendrik Hering (Foto unten rechts), mit Wirtschaftsministerin Daniela Schmitt, den Vorsitzenden der verschiedenen Landtagsfraktionen, weiteren Kabinettsmitgliedern und Landtagsabgeordneten sowie ZDH-Generalsekretär Holger Schwannecke (Foto unten links)



aus. Themen waren vor allem Bürokratie, Fachkräftemangel und Veränderungsprozesse. Johannes Lauer, Vorsitzender des Unternehmerverbandes Handwerk RLP, betonte, dass sich das Handwerk seit jeher an neue Entwicklungen angepasst »und diese erfolgreich mitgestaltet«. Angesichts der aktuell rasanten Entwicklungen, die traditionelle Markt- und Betriebsstrukturen verändern, brauche es aber mehr denn je eine »zielgerichtete Wirtschaftspolitik, Vertrauen in das Unternehmertum, Planungssicherheit und nicht zuletzt konkrete Perspektiven für Entlastungen«. Kurt Krautscheid, Sprecher der Arbeitsgemeinschaft der rheinland-pfälzischen Handwerkskammern, begrüßte das »Bürokratie-Abbau-Paket« der Landesregierung. Bei den Betrieben würden die Maßnahmen aber noch nicht ankommen. Hier müsse »dringend gegengesteuert« werden, so Krautscheid. Gerd Benz Müller verwies als Präsident des Landesverbands der Kreishandwerkerschaften RLP auf den Fachkräftemangel. Es brauche eine »konsequente Stärkung unserer Schulen und Bildungseinrichtungen«. Zudem müsse die Berufsorientierung in Richtung Ausbildungsberufe ausgeweitet werden und es brauche eine »zielgerichtete Gewinnung von ausländischen Fachkräften«.

JETZT BEWERBEN

LANDESEHRENPREIS FÜR DAS GENUSSHANDWERK

Bis zum 6. Juli 2025 läuft die Bewerbungsphase für den »Landesehrenpreis im Genusshandwerk«. Bewerben können sich Bäcker, Konditoren, Metzger, Speiseeishersteller und Bierbrauer aus Rheinland-Pfalz. Mit dem Landesehrenpreis, den es seit 2023 gibt, will die rheinland-pfälzische Wirtschaftsministerin Daniela Schmitt mehr Wertschätzung und Aufmerksamkeit für qualitativ hochwertiges Genusshandwerk und die Menschen dahinter schaffen. Die Preisträgerinnen und Preisträger werden in Zusammenarbeit mit den Handwerkskammern und Fachverbänden nach einem Punkteschema bewertet. Ausgezeichnet werden sie von der Wirtschaftsministerin im Rahmen des Herbstmarktes in Landau in der Pfalz am 14. September. Der Preis umfasst eine Urkunde, ein Türschild für ihr Geschäft sowie das Logo »Landesehrenpreis Genusshandwerk«, mit dem alle Ausgezeichneten beispielsweise auf Social Media ein Jahr lang für sich werben können. Im vergangenen Jahr wurden 42 Betriebe ausgezeichnet, einige davon bereits zum zweiten Mal.

genusshandwerk-rlp.de

WETTBEWERB FÜR GRÜNDER UND NACHFOLGER



Existenzgründerinnen und Existenzgründer aus Rheinland-Pfalz, die sich in den Jahren 2021 bis 2025 selbstständig gemacht haben, ein

Unternehmen übernommen haben oder bis zum 30. Juni gründen möchten, können sich ab sofort und bis zum 30. Juni 2025 bei der Investitions- und Strukturbank Rheinland-Pfalz (ISB) für den Gründerpreis »Pioniergeist 2025« bewerben. Zehn Nominierte können ihr Konzept bei einem Pitch am 6. Oktober 2025 präsentieren. Die Preisverleihung ist am 2. Dezember 2025 im Foyer der ISB in Mainz. Auf die Sieger und Siegerinnen warten nicht nur das Preisgeld in Höhe von insgesamt 30.000 Euro, sondern vor allem auch die Chance, durch die Berichterstattung zum Wettbewerb mit der eigenen Gründungsidee öffentlich präsent zu sein. Ausrichter des Wettbewerbs sind neben der ISB das SWR Fernsehen und die Volksbanken Raiffeisenbanken.

pioniergeist-rlp.de

Text: Denise Nuß

Handwerk bedeutet Zukunft – und für viele Menschen mit Einwanderungshintergrund auch neue Chancen. Wie Betriebe ebenfalls davon profitieren, zeigt das jüngste »Perfect Match« der Koordinierungsstelle Ausbildung und Migration in Rheinland-Pfalz, kurz KAUSA-Landesstelle RLP. »Mir gefällt besonders, dass ich nicht nur Theorie lerne, sondern auch praktisch arbeite. Ich interessiere mich sehr für Autos, und jeden Tag gibt es etwas Spannendes zu entdecken. Dazu kommen die netten Kollegen – das macht richtig Spaß«, berichtet Nikita Minaiev (Bildmitte). Der 17-Jährige befindet sich zurzeit im ersten Jahr seiner Ausbildung zum Kraftfahrzeugmechatroniker im Autohaus Schellenbach in Zell an der Mosel. Auf den Weg dorthin begleitete ihn die KAUSA-Landesstelle RLP. Betriebsinhaber



Foto: © BEBULE WOLFFER communications GmbH

Warum Ausbildung mehr ist als ein Vertrag..

... UND WAS DAS MIT INTEGRATION ZU TUN HAT, ZEIGT EINE WEITERE
ERFOLGSGESCHICHTE DER KAUSA-LANDESSTELLE RHEINLAND-PFALZ.

DIE KAUSA-LANDESSTELLE RLP...

... integriert junge Menschen mit Flucht- oder Migrationshintergrund in die duale Ausbildung und berät Betriebe bei der Erstausbildung. Das Angebot umfasst

für junge Menschen

mit Flucht- oder Migrationshintergrund:

- Einzelfallberatung rund um die duale Ausbildung
- Vermittlung in andere Unterstützungsangebote
- Unterstützung bei der Ausbildungsplatzsuche
- Beratung der Eltern;

für Unternehmen:

- Beratung zum Thema Erstausbildung
- Check zur Ausbilder-Eignungsverordnung
- Unterstützung bei der Suche nach Auszubildenden

für Schulen:

- Berufsbildungsberatung von Schulklassen
- Workshops für Lehrkräfte

Norman Schellenbach (im Bild rechts) schätzt diese Unterstützung sehr: »Um junge Menschen mit echter Begeisterung für das Handwerk zu finden, ist die Zusammenarbeit mit der KAUSA-Landesstelle ein echter Gewinn.« »Wir sind die zentrale Anlaufstelle in der Region für Selbstständige, Jugendliche und Eltern mit Migrations- oder Flüchtlingshintergrund. Gleichzeitig arbeiten wir eng zusammen mit Partnern aus der Berufsbildung, dem Schulwesen und den Kommunen sowie Kirchen, Verbänden, Vereinen und natürlich den regionalen Betrieben«, betont Roman Sieling, Projektleiter der KAUSA-Landesstelle RLP bei der Handwerkskammer Koblenz, die gemeinsam mit den Handwerkskammern Rheinhessen, der Pfalz und Trier zu den Projektträgern gehört. Das Projekt wird vom Bundesministerium für Bildung und Forschung im Rahmen der Initiative Bildungsketten im Bundesinstitut für Berufsbildung sowie vom Ministerium für Wirtschaft, Verkehr, Landwirtschaft und Weinbau Rheinland-Pfalz gefördert und von der bundesweiten Koordinierungsstelle Ausbildung und Migration begleitet.

➤ Kontakt

Die regionalen Ansprechpartner und weitere Informationen finden sich im Internet unter: kausa-rlp.de

Handwerk stärkt die Demokratie in Europa

DAS HANDWERK IST EIN BEDEUTENDER WIRTSCHAFTSFAKTOR UND EIN GARANT FÜR STABILITÄT. DER INTERNATIONALE RAT DER HANDWERKSKAMMERN DER GROSSREGION (IRH) FORDERT VON DER POLITIK DAHER BESSERE RAHMENBEDINGUNGEN.

Text: Kirsten Freund...

In Zeiten politischer und wirtschaftlicher Unsicherheit erweist sich das Handwerk als verlässlicher Stabilitätsanker. Familiengeführte Betriebe vermitteln Werte wie Verlässlichkeit, Verantwortung und gesellschaftlichen Zusammenhalt. Das wurde bei einem Treffen des Interregionalen Rates der Handwerkskammern der Großregion (IRH) deutlich, an dem auch der Präsident des rheinland-pfälzischen Landtags, Hendrik Hering, als Ehrengast teilnahm. »Wir brauchen die Wertebasis des Handwerks, um die Demokratie zu stärken«, betonte Hering im Metall- und Technologiezentrum der Handwerkskammer (HwK) Koblenz.

FREIZÜGIGKEIT VERTEIDIGEN

Zuvor verwies IRH-Präsident Philippe Fischer auf aktuelle Herausforderungen wie geopolitische Spannungen, den Aufstieg extremistischer Strömungen und internationale Handelskonflikte, oft gepaart mit Fake News. »Eine Gefahr für Demokratie und Gesellschaft.« Umso wichtiger sei es, das Handwerk zu stärken. »Das Handwerk steht für zentrale gesellschaftliche und europäische Werte«, so Fischer. Im Gegensatz zu vielen Großkonzernen zeige es Verantwortung, Innovationskraft, Nachhaltigkeit und soziale Integration.

Der IRH ist ein Zusammenschluss von acht Handwerkskammern und Organisationen aus Luxemburg, Rheinland-Pfalz, dem Saarland, der Region Grand Est (Frankreich) und der Wallonie (Belgien). Philippe Fischer forderte bessere Rahmenbedingungen für das Handwerk: »Grenzkontrollen, aggressives Konkurrenzverhalten, Fachkräfteabwerbung und zunehmende Baustellenkontrollen beeinträchtigen die Arbeit vieler Betriebe.« Die Politik müsse jeglicher grenzüberschreitenden Diskriminierung entgegentreten und die Freizügigkeit des EU-Binnenmarktes verteidigen. Die neue EU-Omnibusverordnung zur Reduktion bürokratischer Lasten

wird als Erfolg der gemeinsamen Lobbyarbeit gewertet. Präsident Fischer betonte: »KMU stellen rund 99 Prozent der Unternehmen in der EU. Der Grundsatz ›Think small first‹ muss zu ›Act small first‹ weiterentwickelt werden.« Das Handwerk verdiene mehr Anerkennung, denn es biete ausgezeichnete Zukunftsperspektiven.

Landtagspräsident Hendrik Hering (SPD) hob die Bedeutung eines starken Handwerks für die Demokratie hervor: »Familiär geprägte Betriebe vermitteln Werte wie Pünktlichkeit, Präzision, Sorgfalt und Zuverlässigkeit. Im Handwerk steht der Mensch im Mittelpunkt – nicht als Kostenfaktor, sondern als Teil der Gemeinschaft.« Auch Integration gelinge im Handwerk vorbildlich. Gleichzeitig sei das Handwerk auf funktionierende Demokratien und Wettbewerbsfreiheit angewiesen: »Autokraten wollen kein Unternehmertum.« Beim Thema Bürokratie forderte Hering ein Umdenken in den Behörden. Es mangle an Entscheidungsmut in den Verwaltungen. Statt Verantwortung zu übernehmen, würden oft mehrere Gutachten eingeholt. »Hier kann die Verwaltung von Familienbetrieben lernen, die tagtäglich Entscheidungen treffen müssen.«



Weiterlesen?

Eine Langfassung gibt es unter: handwerksblatt.de/irh



In der Großregion zählen rund 295.000 Betriebe mit etwa 825.000 Beschäftigten und 33.000 Auszubildenden zum Handwerk.



Das Handwerk spricht mit einer starken Stimme in der Großregion: Die Gremien des IRH – Präsidenten, Hauptgeschäftsführer und eine Expertengruppe – treffen sich regelmäßig. Zuletzt im Metall- und Technologiezentrum der HwK Koblenz.

Tradition trifft Zeitgeist

GRÜNDERPREIS FÜR SAUERTEIGBÄCKEREI BEIM MAINZER FESTIVAL »SELBSTSTÄNDIG«

Text: Christoph Visone...

Das Alte Postlager in Mainz verwandelte sich in ein Zentrum für Gründergeist, Innovation und unternehmerisches Denken: Beim ersten Mainzer Gründungsfestival SELBSTSTÄNDIG drehte sich alles um die Zukunft der Selbstständigkeit. Unter dem Motto »Ich geh gründen, kommst du mit?« kamen Gründerinnen und Gründer, Unternehmer*innen, Kreative sowie Vertreter*innen aus Politik, Wirtschaft und Handwerk zusammen, um sich zu vernetzen, auszutauschen und gegenseitig zu inspirieren.

Das Festival bot ein vielfältiges Programm: Keynotes, Panel-Talks, Workshops und eine große Netzwerkfläche sorgten dafür, dass Menschen mit Ideen, Erfahrung und Tatendrang zueinanderfanden. Besonders im Fokus: Die Stärkung der Gründungskultur im regionalen Raum – von der ersten Geschäftsidee bis zum etablierten Unternehmen.

Ein besonderer Höhepunkt war die feierliche Verleihung des Mainzer Gründungspreises 2025. Dieser ging in diesem Jahr an ein junges Handwerksunternehmen, das den Nerv der Zeit trifft: die Sauerteigbäckerei Brot Bassing. Der Betrieb steht für eine Rückbesinnung auf echtes Handwerk – und gleichzeitig für unternehmerische Klarheit, zeitgemäßes Branding und einen transparenten Umgang mit Zutaten, Prozessen und Preisen.

Das Konzept überzeugt: Brot Bassing produziert ausschließlich mit natürlichen Zutaten, setzt auf lange Teigführungen und echtes Sauerteighandwerk. Die Brote entstehen ohne Kompromisse – dafür mit viel Geduld, Sorgfalt und Leidenschaft. Dass sich Qualität und Nachhaltigkeit im Handwerk auszahlen, zeigt nicht nur der wirtschaftliche Erfolg der jungen Bäckerei, sondern auch die Anerkennung durch die Jury des Gründungspreises.

Die Auszeichnung macht deutlich: Das Handwerk ist nicht von gestern – es ist eine Zukunftsbranche. Wenn traditionelle Fertigkeiten auf moderne Ansprüche treffen, entstehen Produkte mit Charakter und Substanz. Genau dafür steht Brot Bassing.

Das Festival SELBSTSTÄNDIG hat in seiner Premiere eindrucksvoll gezeigt, welches Potenzial in der regionalen Gründungsszene steckt – und wie wichtig Formate sind, die Menschen zusammenbringen, Mut machen und Perspektiven schaffen. Besonders das Handwerk wird dabei immer mehr als kreative und tragfähige Gründungsbasis erkannt.



Marco Bassing bei der Übergabe durch die Mainzer Wirtschaftsdezernentin Manuela Matz.



Die Teilnehmerinnen des Projekttags

Zünfte kreativ vermittelt

MOSAIKPROJEKT AN DER OHS WESTHOFEN

Wie gelingt es, Jugendliche für das Handwerk zu begeistern? Mit praxisnahen Projekten, die Kopf, Herz und Hand gleichermaßen ansprechen. Ein gelungenes Beispiel dafür lieferte ein gemeinsames Projekt der Handwerkskammer Rheinhessen, des CJD-Projekts »2P plus« und der Otto-Hahn-Schule (OHS) Westhofen.

Im Rahmen eines Projekttags setzten sich Schülerinnen und Schüler mit traditionellen Zunftzeichen auseinander – und interpretierten diese künstlerisch neu. In aufwendiger Mosaikarbeit entstanden fünf Wandbilder, die künftig dauerhaft im Schulflur zu sehen sind. Jedes zeigt ein anderes Gewerk, darunter Straßenbauer, Tischler und Zahntechniker, und verbindet traditionelle Symbolik mit moderner Gestaltung.

Neben der praktischen Umsetzung stand auch die Wissensvermittlung im Fokus. In vorbereitenden Terminen lernten die Jugendlichen Hintergrün-

de zu Zünften und Berufen kennen und entwickelten eigene gestalterische Konzepte. Fachlich begleitet wurde das Projekt durch Mitarbeitende der Handwerkskammer und des Trägers CJD. Die Kammer stellte zudem Materialien und Vorlagen bereit.

Solche Projekte schaffen nicht nur Sichtbarkeit für das Handwerk, sondern fördern auch die Auseinandersetzung mit beruflichen Perspektiven – auf kreative und nachhaltige Weise.

Der Projekttag ist Teil einer längerfristigen Zusammenarbeit im Rahmen von Berufsorientierung und Nachwuchsförderung. Sichtbare Ergebnisse wie die Mosaikarbeiten tragen dazu bei, handwerkliche Berufe auch im Schulumfeld wieder stärker ins Bewusstsein zu rücken.



Fotos: © Anne-Kathrin Bünler

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**
Gesund arbeiten



Fotos vom Landesehrenpreis
Genusshandwerk 2024

Fotos: © Kristina Schäfer

Jetzt bewerben:

LANDESEHRENPREIS IM GENUSSHANDWERK 2025

Noch bis zum 6. Juli 2025 können sich Betriebe aus dem Genusshandwerk für den 3. Landesehrenpreis des Landes Rheinland-Pfalz bewerben. Ausgezeichnet werden Bäcker, Konditoren, Metzger, Speiseeishersteller und Bierbrauer, die mit handwerklichem Können, regionaler Verwurzelung und nachhaltiger Qualität überzeugen.

Mit dem Preis möchte das Wirtschaftsministerium unter Daniela Schmitt das Genusshandwerk sichtbar machen, Wertschätzung für die Betriebe ausdrücken und zugleich junge Menschen für eine Ausbildung in diesen Berufen begeistern. Bewertet werden unter anderem der Einsatz regionaler Zutaten, gesellschaft-

liches Engagement, tarifgerechte Bezahlung sowie Nachhaltigkeit und Ausbildungsqualität.

Die Gewinner erwarten eine offizielle Ehrung beim Herbstmarkt in Landau am 14. September – inklusive Urkunde, Türschild und der Möglichkeit, ein Jahr lang mit dem offiziellen Emblem des Landesehrenpreises zu werben.



➔ **Interessierte Betriebe finden alle Informationen und Unterlagen unter:**
genusshandwerk-rlp.de

GESCHÄFTSEMPFEHLUNGEN



Bürgschaften – Sicherheit und Liquidität
Wir sind Ihr kompetenter Ansprechpartner




Generalvertretung
Natascha Mohm

Fenster-Beschlag-Reparatur
Versehe gebrochene Eckumlenkungen mit neuen Bandstählen
CNC Nachbauteile – 3D-Druck
Telefon 01 51/12 16 22 91
Telefax 0 65 99/92 73 65
www.beschlag-reparatur.de

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

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

VERMIETUNG/VERPACHTUNG

Dortmund-Hörde, Wellinghofer Str.
zentrale Lage
gewerbliche Immobilie zu vermieten
perfekt für Handwerksbetriebe, Büro, Praxis,
Kanzleien etc., 245 qm Bürofläche, 200 qm
Lagerfläche, 35 qm Sozialräume/
auch teilbar / 6 Garagen, 16 Kfz-Stellplätze
zu vermieten ab 01.10.2025. Preis VS
Telefon: 0231 724 66 80 / mobil: 0178 207 08 45

Nächste Ausgabe 07-08/25:
Erscheinungsdatum 08. 08.
Anzeigenschluss 23. 07.

HALLEN + GERÜSTBAU

TEPE SYSTEMHALLEN
Pulldachhalle Typ PD4 (Breite: 15,00m, Tiefe: 8,00m)
• Höhe 4,00m, Dachneigung ca. 3°
• mit Trapezblech, Farbe: AluZink
• Schiebetor 5,00m breit, 3,30m hoch
• feuerverzinkte Stahlkonstruktion
• inkl. prüffähiger Baustatik
Aktionspreis € 17.500,-
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

CONTAINER
Alle Typen und Größen
neu und gebraucht
Seecontainer, Lagercontainer,
Bürocontainer, Kühlcontainer
Tel. 01805 / 266824
Fax 01805 / 266826
www.fensterwalder.eu

ANDRE-MICHELIS+CO. STAHLBAU GMBH
Stahlhallenbau - seit 1984
02651 96200 Fax 43370
Andre-Michels.de

KAUFGESUCHE

Wir suchen ständig gebrauchte Holzbearbeitungsmaschinen
MSH Maschinenhandel & Service GmbH
Individuelle Beratung und Verkauf von Neumaschinen – Komplette Betriebsauflösungen – Betriebs-Umzüge
Reparatur-Service mit Notdienst
Absaug- und Entsorgungstechnik
Über 100 gebrauchte Maschinen
ständig verfügbar – VDE- & Luftgeschwindigkeitsmessungen 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 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

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

GESCHÄFTSVERKÄUFE

Maß- und Änderungsschneiderei in Köln abzugeben
Wir suchen eine/n Nachfolger/in für eine gut etablierte Schneiderei mit gutem Kundentum und soliden Umsätzen.
Sie übernehmen einen Betrieb mit 3 eingerichteten Schneider-Arbeitsplätzen.
Unser Ziel ist es, die Schneiderei in erfahrene und engagierte Hände abzugeben.
Kontakt: hans.neuhaeuser@freenet.de

Hiermit bieten wir unseren **gut gehenden Elektroinstallationsbetrieb** mit Ladenlokal aus Altersgründen **zum Verkauf** an.
Mitarbeiter, Fuhrpark, Maschinen, Büro, einfach alles was man so braucht kann mit übernommen werden. Die Räumlichkeiten sind gemietet und können so vom Vermieter übernommen werden. Der Betrieb befindet sich im Bergischen Städtedreieck Remscheid-Wuppertal-Solingen. Aktuelle Bilanzen liegen vor. Wir würden uns auf ein persönliches Gespräch freuen.
2002schoonschaf@gmx.de

Geschäftsaufgabe:
Aus Altersgründen zu verkaufen
Fachgeschäft-Schließtechnik
in Kaiserslautern
bei Interesse zu erfragen
Tel.-Nr. 0171 730 8773

SDH[®] GmbH
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.
www.sdh.de

Einfach, schnell und direkt
ein Marktplatz-Insert 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

Barrierefreie Webseiten & Online-Shops

WAS HANDWERKS BETRIEBE JETZT WISSEN MÜSSEN - NEUE GESETZLICHE ANFORDERUNGEN UND WIE SIE SICH DARAUF VORBEREITEN

Text: Marc Siebert...

Ab dem 28. Juni 2025 tritt das Barrierefreiheitsstärkungsgesetz (BFSG) in Kraft. Dieses verpflichtet viele Unternehmen – und damit auch zahlreiche Handwerksbetriebe – dazu, ihre Webseiten, Apps und Online-Angebote barrierefrei zu gestalten. Was bedeutet das konkret für Ihren Betrieb? Warum ist das nicht nur Pflicht, sondern auch eine echte Chance? Und wie können Sie sich jetzt optimal vorbereiten?

WORUM GEHT ES?

Durch die gesetzlichen Vorgaben zur Barrierefreiheit von Produkten und Dienstleistungen soll die Teilhabe von Menschen mit Beeinträchtigungen am Wirtschaftsleben gestärkt werden. Bestimmte Online-Angebote müssen künftig so ausgestaltet sein, dass diese auch für Menschen mit Beeinträchtigungen – zum Beispiel bei Sehen, Hören, Motorik oder kognitiven Einschränkungen – ohne besondere Erschwernis und grundsätzlich ohne fremde Hilfe auffindbar, zugänglich und nutzbar sind.

WAS BEDEUTET DAS KONKRET FÜR IHREN BETRIEB?

Das Gesetz verpflichtet Unternehmen zur barrierefreien Gestaltung ihrer Webseite oder App, sofern darüber E-Commerce-Angebote wie beispielsweise ein Online-Shop oder eine Buchungsfunktion für handwerkliche Leistungen bereitgestellt werden. Handwerksbetriebe fallen damit grundsätzlich unter die Regelung, sofern ihre Webseite oder App solche Funktionen beinhaltet.

Konkret heißt das: Bieten Sie beispielsweise die Buchung von Terminen oder den Kauf von Produkten online an, sind Sie grundsätzlich zur barrierefreien Gestaltung verpflichtet – es sei denn, Ihr Betrieb zählt zu den Kleinunternehmen.

Hinweis: Bei der Online-Buchung von Handwerksleistungen sind die Vorgaben zur Barrierefreiheit zu beachten, wenn über die Webseite oder App die Terminbuchung samt Zahlung elektronisch ermöglicht wird. Auch wenn nur eine elektronische Terminvereinbarung mit späterer Bezahlung vor Ort angeboten wird, deutet vieles darauf hin, dass das Barrierefreiheitsstärkungsgesetz (BFSG) Anwendung findet.

GIBT ES AUSNAHMEN?

Kleinstunternehmen sind in der Regel von den neuen Vorschriften ausgenommen.

Dazu zählen Betriebe mit:

- weniger als 10 Mitarbeitenden und
- weniger als 2 Millionen Euro Jahresumsatz oder
- einer Bilanzsumme von höchstens 2 Millionen Euro.

Ausgenommen sind zudem Unternehmen, für welche die Umsetzung der Barrierefreiheit eine „unverhältnismäßige Belastung“ darstellen würde. Dies muss im Einzelfall geprüft und nachgewiesen werden. Alle anderen Betriebe sollten aktiv werden – denn bei Verstößen drohen rechtliche Konsequenzen wie Abmahnungen oder Bußgelder.

BEISPIELE AUS DER PRAXIS

1. KOSMETIKSTUDIO OHNE ONLINE-ANGEBOT

Ein Kosmetikstudio mit 7 Beschäftigten und einem Jahresumsatz unter 2 Millionen Euro bietet seine Leistungen ausschließlich vor Ort an – Webseite ohne Online-Services.

Nicht betroffen: Der Betrieb hat weniger als 10 Mitarbeitende und einen Jahresumsatz unter 2 Millionen Euro. Zudem gibt es auf der Webseite keine E-Commerce-Angebote wie einen Online-Shop oder eine

Buchungsfunktion. Das Studio fällt daher nicht unter die Regelungen des BFG.

2. OPTIKER MIT ONLINE-SERVICE

Ein Optikerfachgeschäft mit 35 Beschäftigten betreibt eine Website, über die Termine für Sehtests gebucht und Produkte gekauft werden können.

Ist betroffen: Der Betrieb überschreitet die Schwelle für Kleinunternehmen und bietet Dienstleistungen im elektronischen Geschäftsverkehr an – beides Kriterien für die Anwendung des BFG.

3. FRISEURBETRIEB MIT ONLINE-ANGEBOT

Ein Friseurbetrieb mit 8 Beschäftigten bietet auf seiner Webseite eine Terminbuchung und den Verkauf von Haarpflegeprodukten an.

Nicht betroffen: Trotz Online-Angebot fällt der Betrieb aufgrund seiner geringen Größe (weniger als 10 Beschäftigte und unter 2 Mio. € Umsatz) unter die Ausnahmeregelung für Kleinunternehmen.

WARUM BARRIEREFREIHEIT AUCH FÜR IHREN BETRIEB WICHTIG IST?

Barrierefreiheit ist für Handwerksbetriebe weit mehr als nur eine gesetzliche Pflicht: Sie signalisiert echte Kundenorientierung und macht Ihr Unternehmen für alle Menschen zugänglich – unabhängig von Alter oder Einschränkung. Zugleich profitieren Sie von einer höheren Nutzerfreundlichkeit und besserer Sichtbarkeit bei Google – denn barrierefreie Websites sind intuitiver bedienbar und werden von Suchmaschinen im Ranking bevorzugt bewertet.

Diese und weitere Fragen standen im Mittelpunkt der Online-Veranstaltung am 6. Mai 2025: »Barrierefreie Webseiten & Online-Shops für alle – So erfüllen Sie die neuen gesetzlichen Anforderungen«, organisiert und durchgeführt von den Beratungsstellen für Innovation und Technologie (BIT/Digi-BIT) der Handwerkskammern, Kreishandwerkerschaften und Fachverbänden.

In der Online-Veranstaltung wurde von Expertinnen und Experten praxisnah erklärt, welche Anforderungen genau gelten, wie die neuen gesetzlichen Vorgaben umgesetzt werden können – und worauf Sie mit Ihrem Betrieb besonders achten sollten. Die Resonanz war groß, die Fragen zahlreich – und das Interesse an konkreten Lösungen hoch.

➤ Sie haben die Online-Veranstaltung verpasst? Kein Problem!

Scannen Sie einfach den QR-Code und schauen Sie sich die Aufzeichnung bequem online an.



➤ FAQ und hilfreiche Praxishinweise:

Der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) bietet mittels ausführlicher FAQ zusätzlich weitere hilfreiche Praxishinweise zum Barrierefreiheitsstärkungsgesetz.



HINWEIS

Kostenfreies Beratungsangebot der Handwerkskammer Rheinhessen

Sie wissen nicht, ob Ihr Betrieb betroffen ist oder wie Sie die neuen Anforderungen umsetzen sollen? Die gute Nachricht: Die Handwerkskammer Rheinhessen unterstützt Sie kostenfrei und individuell – nicht nur beim Thema Barrierefreiheit, sondern bei allen Fragen rund um die Digitalisierung: von der Auswahl passender Software über Fördermöglichkeiten bis hin zur Umsetzung im Betrieb.

➤ hwk.de/digitalisierungsberatung/

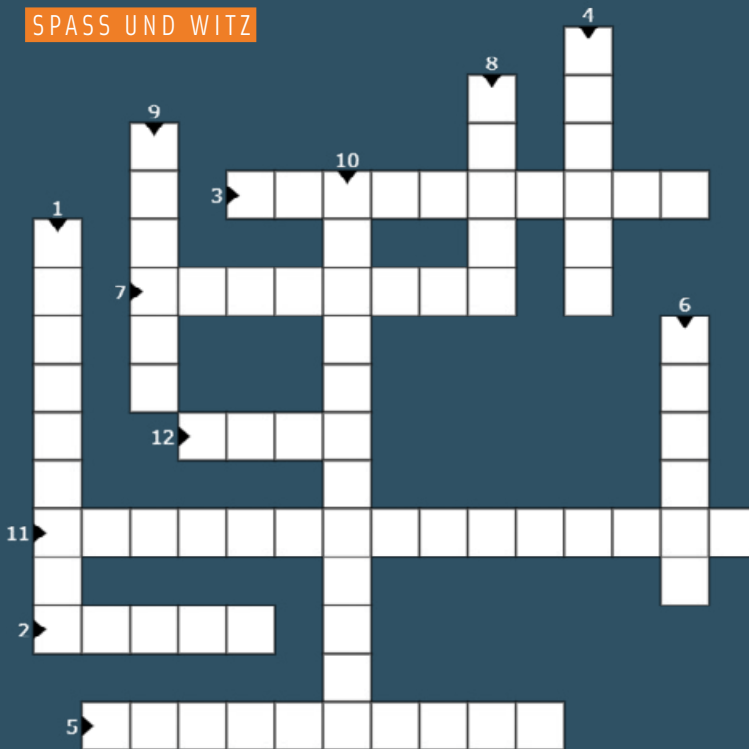


Foto: © picturepeople

Ihr Ansprechpartner:

Marc Siebert
Digitalisierungsberater
Tel. 06131 9992-275
E-Mail: m.siebert@hwk.de

SPASS UND WITZ



1. Schutzkleidung für die Hände bei handwerklicher Arbeit?
2. Gerät zum Glätten von Holzoberflächen
3. Vor der Gesellenprüfung kommt die...?
4. Zentrale Einrichtung für das Handwerk auf regionaler Ebene?
5. Handwerksberuf, bei dem Dächer gedeckt werden
6. Material, aus dem Sanitärleitungen oft bestehen
7. Dieser Beruf stellt unter anderem Möbel her?
8. Lackieren, Tapezieren, Streichen - das macht der ...
9. rehbares Verbindungselement, meist mit Gewinde
10. Schutzausrüstung für die Augen
11. Einrichtung zur gemeinsamen Interessenvertretung von Betrieben?
12. Traditionelle Bezeichnung für einen Zimmermann auf Wanderschaft

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

DEUTSCHES

HANDWERKSBLATT

IMPRESSUM

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

MAGAZINAUSGABE 06/25 vom 20. Juni 2025

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

VERLAG UND HERAUSGEBER

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

Verlagsleitung:

Dr. Rüdiger Gottschalk
Vorsitzender des Aufsichtsrates:
Andreas 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 Käünicke
Freie Mitarbeit: Thekla Halbach, Jörg Herzog,
Wolfgang Weitzdörfer, Marius Koch

REGIONALREDAKTION

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

LANDESREDAKTION RHEINLAND-PFALZ

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

ANZEIGENVERWALTUNG

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

Anzeigenleitung: Michael Jansen

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

Sonderproduktionen:

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

VERTRIEB/ZUSTELLUNG

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

Deutsches Handwerksblatt
Verbreitete Auflage (Print + Digital):
346.871 Exemplare
(Verlagsstatistik, Juni 2025)

DRUCK

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

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

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

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

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



DEUTSCHES
**HAND
WERKS
BLATT**

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

Foto: © iStock.com/sturti



Unser Service:



IHRE VORTEILE

Gezielte Ansprache!

Ihre Anzeige erscheint direkt unter den redaktionellen Beiträgen.

Direkte Verlinkung!

Mit Link auf Ihre Website oder zur Stellenbeschreibung.

Attraktiver Festpreis!

Nur 200 € zzgl. MwSt. pro Anzeige



SO FUNKTIONIERT'S

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

Wir übernehmen den Rest!

INFOS UND BUCHUNG

digital@verlagsanstalt-handwerk.de



RÜCKENWIND FÜR SELBST- STÄNDIGE



**BESTER
KMU-KREDIT**

**TARGOBANK
BUSINESS-KREDIT**



Ausgabe 35/2024

Mit unserem Business-Kredit

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

#chefsein

targobank.de/geschaeftskunden

TARGO  BANK
GESCHÄFTSKUNDEN