

DEUTSCHES

HANDWERKSBLATT

HANDWERKSKAMMER
RHEINHESSEN

№
09
25

Koblenz ●

Trier ●

Wiesbaden ●

Frankfurt ●

Darmstadt ●

Mainz ●

Mannheim ●

Kaiserslautern ●

Saarbrücken ●

80 Jahre Handwerkskammer

1945 bis 2025 in Rheinhessen

INTERNATIONAL
Wie Betriebe im Ausland
Märkte erschließen können

REGIERUNG
Das Handwerk ist
ernüchtert

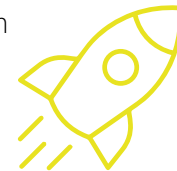
Handwerkskammer
RHEINHESSEN

© Handwerkskammer Rheinhessen
G 03203

Freie Gewerbeflächen in Top-Lage

Willkommen im Gewerbequartier der Zukunft.

Mit parQ54 entsteht in Trier ein modernes, nachhaltiges Gewerbequartier, das Handwerksbetrieben und Unternehmen die perfekte Basis für Wachstum bietet. Profitieren Sie von der 1A-Lage und stellen Sie Ihr Unternehmen zukunftsfähig auf.



Stadtnah. Ökonomisch. Ökologisch.

- **Top-Lage:** In unmittelbarer Stadtnähe
- **Flexible freie Flächen:** Von 680 bis 5.500 m²
- **Nachhaltige Energieversorgung:**
PV-Anlagen & Niedertemperatur-Nahwärmenetz
- **Kosteneffizienz:** Regenerative Abwasser-Wärmerückgewinnung
- **Schnelle Datenanbindung:** Glasfaseranschluss inklusive
- **E-Mobilität:** Ladepunkte für Autos und Fahrräder
- **Optimale Infrastruktur:** ÖPNV und Bahnanbindung

**Jetzt
Gewerbeflächen
sichern!**

Bewerbungsphase
bis zum
19.10.2025



1A-Lage in Trier.

Mehr Infos & Bewerbung: www.parQ54.de

Kontakt: Stadtverwaltung Trier | Amt für Wirtschaftsförderung
Gerty-Spies-Straße 3 | 54290 Trier
Telefon: +49 651 718-1831 | E-Mail: kontakt@parq54.de

parQ54

Das smarte Gewerbe-Quartier in Trier



Foto: ©Handwerkskammer Rheinhessen

MEISTERHAFT

Liebe Handwerkskolleginnen und Handwerkskollegen,

die Wiedereinführung der Meisterpflicht in zwölf Handwerksgewerken im Februar 2020 zählt zu den wichtigsten handwerkspolitischen Entscheidungen der letzten Jahrzehnte. Der nun vorliegende Evaluierungsbericht des Bundeswirtschaftsministeriums bestätigt eindrucksvoll: Die Rückkehr zum Meistertitel wirkt.

So stiegen die bestandenen Meisterprüfungen von 2019 bis 2023 um 63 Prozent – von 307 auf 501. Besonders stark legten die Rollladen- und Sonnenschutztechniker zu (+183 %), ebenso Fliesenleger und Raumausstatter mit Zuwächsen von über 50 Prozent. Auch die Betriebsstruktur entwickelte sich positiv: Zwar sank die Zahl der Betriebe um 19,3 Prozent, doch dies ist als Marktberreinigung zu werten. Unqualifizierte Anbieter verschwanden, während sich die durchschnittliche Betriebsgröße stabilisierte und auf über drei Beschäftigte anwuchs – ein klarer Kontrast zum Trend nach 2004, als Soloselbständige dominierten.

Auch die Ausbildung profitiert: Während die Zahl der Azubis in den weiterhin zulassungsfreien B1-Gewerken um 15 Prozent zurückging, betrug das Minus in den rückvermeisterten Gewerken lediglich sechs Prozent. Damit zeigt sich: Der Meistertitel stärkt Ausbildungsbereitschaft und Fachkräftenachwuchs.

Das Fazit ist eindeutig: Die Wiedereinführung der Meisterpflicht war richtig und notwendig. Sie sorgt für Qualität, stärkt das Vertrauen in das Handwerk und ist ein klares Bekenntnis zu Qualifizierung und Zukunftssicherung.

Herzliche Grüße

IHRE ANJA OBERMANN

HAUPTGESCHÄFTSFÜHRERIN

HANDWERKSKAMMER RHEINHESSEN



KAMMERREPORT

- 6** 80 Jahre Handwerkskammer Rheinhessen
- 8** Landtechnik und Weinwirtschaft
- 10** Ein Blick in die Innenstadt
- 12** Ferienprogramm der HWK
- 14** Neues Bestattungsgesetz?

Foto: Olfenast



S
10

Wormser Goldschmiedemeisterin
erstellt Pater Delp Medaille

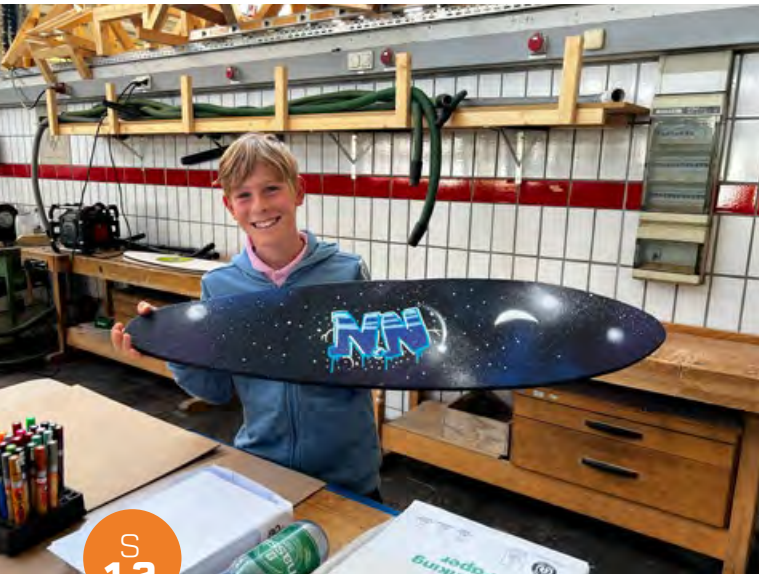


Foto: Handwerkskammer Rheinhessen



POLITIK

- 16** Das Handwerk ist ernüchert



BETRIEB

- 18** Handwerk ohne Grenzen
- 22** Vorsicht vor dem Start
- 24** »Das hat die Abläufe deutlich verbessert«
- 26** Widerrufsrecht: Handwerk unterstützt EU-Reform
- 28** Interview: Vorteile für beide Seiten
- 30** »Rückkehr zur Meisterpflicht ist ein Erfolg«
- 31** Echtzeitüberweisung: Das Geld ist bald schneller auf dem Konto
- 32** Wie analysiere ich eine Aktie?
- 33** Hülbusch schließt sich der Handwerksgruppen an

S
12

Stolze Nachwuchshandwerkerinnen und -handwerker
beim Ferienprogramm der HWK



TECHNIK & DIGITALES

- 36** Wie Kal aus Erfahrung echtes Wissen macht
- 38** Mehr Sicherheit mit Passwort-Managern



GALERIE

- 42** 14.000 Bilder für den Power-People-Kalender
- 44** Nicht abwarten, Tee trinken!



RHEINLAND-PFALZ

- 48** Digitalisierung: Chancen nutzen, Zukunft sichern
- 50** Drohnenflüge: Online-Antrag möglich
- 51** 22 Jahre jung, Bäckermeister und WM-Teilnehmer



KAMMERREPORT

- 52** Was die Bundesregierung für das rheinhessische Handwerk verspricht
 - 54** Deutsche Meisterschaft im Handwerk
 - 56** Arbeiten an historischen Gebäuden
 - 58** Goldmeisterfeier 2025
- Impressum



S
22

Bei der Arbeitnehmerentsendung gelten meist spezielle Regeln hinsichtlich der Sozialversicherung, der Lohnsteuer und der vor Ort gültigen Tarifverträge mit den entsprechenden Mindestlöhnen.

Foto: © iStock.com/grimaldi



Der erste Kammervorstand 1954

Mainzer Handwerker schenken 1948 den »Bajazz mit der Laterne« dem Mainzer Carneval-Verein zum 111-jährigen Jubiläum



Mainzer Nachrichten Nr. 21 Seite 2

14. Sept. 1945

Betr.: Bildung einer Handwerkskammer für den Reg.-Bezirk Rheinhausen.

Für den Regierungsbezirk III e) hessen ist eine Handwerkskammer gebildet worden, die die bisherigen Kreis-Handwerkskammern Mainz, Worms und Alzey-Bingen umfaßt.

Zum vorläufigen Präsidenten habe ich den Bau- und Zimmermeister Josef Strieder, in Mainz, bestimmt.

Die Geschäftsstelle der Handwerkskammer für den Regierungsbezirk Rheinhausen befindet sich zunächst in den bisherigen Räumen der Kreis-Handwerkskammer Mainz, Ernst-Ludwig-Straße Nr. 7 Mainz, den 5. September 1945.

Der Regierungspräsident für Rheinhausen
Steffan

Die Ankündigung der Bildung der Handwerkskammer Rheinhausen 1945

80 Jahre Handwerkskammer Rheinhausen

VOM WIEDERAUFBAU ZUM MODERNEN DIENSTLEISTER.

Prominenter Besuch:
Der damalige Bundeskanzler Helmut Kohl war Festredner auf einer Meisterfeier im Jubiläumsjahr 1995 (r.) und beim Antrittsbesuch des Bundespräsidenten Roman Herzog 1994 traf dieser auf den damaligen Präsidenten der Handwerkskammer Rheinhausen, Karl-Josef Wirges

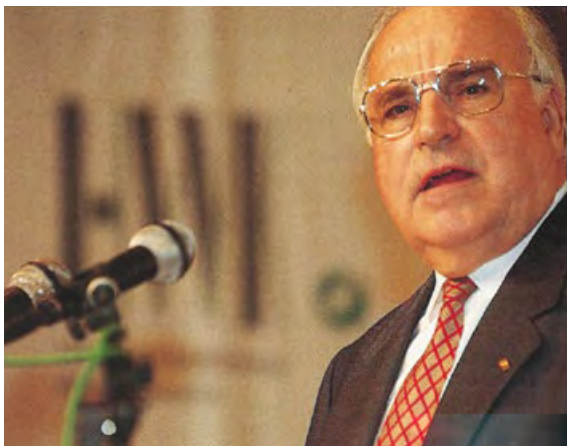


Foto: © Handwerkskammer Rheinhausen, Archiv



Zeitungsartikel aus dem Mai 1973 zur Eröffnung des damaligen Berufsbildungszentrums



Text: *Christoph Visone*

Die Gründung der Handwerkskammer Rheinhesen im Jahr 1945 war kein bürokratischer Verwaltungsakt, sondern ein Zeichen von Aufbruch in einer zerbombten Welt. Nur wenige Monate nach der Kapitulation des Deutschen Reiches setzten Handwerksmeister aus Mainz, Alzey, Bingen und Worms ein klares Zeichen: Für den Neuanfang braucht es eine handlungsfähige Kammer – für das Handwerk, für die Wirtschaft, für die Region.

DER STREIT UM DEN SITZ DER KAMMER – DEMOKRATIE LIVE

Heftige Diskussionen rankten sich um den Standort der neuen Kammer. Während Mainz sich schnell als Favorit herauskristallisierte, plädierte Worms leidenschaftlich für eine eigene Kammer. Es kam zur geheimen Abstimmung am 12. November 1945. Das Ergebnis: 12 Stimmen für Mainz, 4 für Worms. Auch ein Vertreter der französischen Militärregierung war anwesend. Damit war der Grundstein gelegt – Mainz wurde Kammerstandort.

BEZUGSSCHEINE UND FÜNF BÜRORÄUME

Der Wiederaufbau war geprägt von Improvisation. In den ersten Wochen bestand die Kammer aus fünf Räumen im Gebäude der Stadtkasse Mainz. Materialien waren knapp – Handwerker mussten sich Bezugsscheine auf dem heutigen Gelände des Berufsschulzen-

trums besorgen. Dennoch: Bereits im Oktober 1945 nahm der erste Hauptgeschäftsführer, Dr. Herbert Presinger, die Arbeit auf. Aus der zerstörten »Adrema-Anlage« der Kammer Darmstadt wurden Adressdaten gerettet, um die erste Handwerksrolle zu erstellen.

EIN ORT MIT GESCHICHTE – DIE EHEMALIGE LAMPENFABRIK

2001 bezog die Handwerkskammer Rheinhesen ihr heutiges Domizil – die ehemalige Lampenfabrik in der Dagobertstraße. Einst wurden dort Bronzeleuchten, Gaskandelaber und Lüftungsgitter gegossen, später diente das Gebäude als Munitionsfabrik und wurde schließlich zum Zufluchtsort für Künstler. Bürgerproteste verhinderten 1981 den Abriss – und so wurde aus der Industriebranche ein Denkmal des regionalen Handwerks. 2001 feierte man den gelungenen Umbau mit einem großen Handwerksfest, lebendigen Werkstätten, Musik, Akrobatik und Talkrunden.

DIE KAMMER – BRÜCKENBAUER UND INNOVATIONSMOTOR

In den letzten Jahren bewies die Kammer: Sie kann weit mehr als nur Verwaltung. Mit einer eigenen Lehrstellen-App, internationalen Ausbildungsinitiativen und einem neuen Berufsbildungszentrum in Mainz-Hechtsheim – finanziert u. a. durch Land und Bund – setzte sie starke Impulse. Besonders betont wurde dabei der Wert des Meisterbriefs – als Garant für Qualität, Ausbildung und Unternehmertum. Jetzt folgt der nächste Schritt: Vor kurzem fand der feierliche Spatenstich für das neue Berufsbildungszentrum II statt. Hier entsteht ein hochmodernes Ausbildungszentrum für zukunftsfähige Berufe – ein klares Bekenntnis zur handwerklichen Bildung in der Region. Die Eröffnung ist für den Sommer 2027 geplant.

AUSBLICK

80 Jahre nach ihrer Gründung ist die Handwerkskammer Rheinhesen mehr als ein Verwaltungsorgan. Sie ist Ausbildungszentrum, Innovationsplattform, Beraterin, Interessenvertretung – und für viele Betriebe das vertraute Gesicht des Handwerks vor Ort. In einer Welt voller Transformationen bleibt eines konstant: Das Handwerk – und seine starke Kammer an seiner Seite.



Podiumsdiskussion mit dem damaligen Personalratsvorsitzenden Hans Jung im SWF (2.v.l.)



Landmaschinen und der fehlende Weinabsatz

FAMILIENBETRIEB LIND AUS LONSHEIM MEISTERT DIE KRISE MIT SERVICE, AUSDAUER UND NACHWUCHSARBEIT.

Die Werkstatt steht voll. Aber wie lange noch?

Text: Christoph Visone...

Seit mehr als 60 Jahren steht in Lonsheim der Name Lind für Kompetenz in der Landtechnik. »Wir sind eigentlich so ein klassischer Familienbetrieb, sehr familiär gewachsen«, sagt der heutige Geschäftsführer Thilo Lind. Zehn Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, darunter zwei Auszubildende, gehören aktuell zum Team. Der Schwerpunkt liegt klar auf Reparaturen und Service – weniger auf dem Verkauf. »Das war für uns ein Glücksfall, denn gerade in Zeiten, in denen sich kaum noch jemand eine neue Maschine leisten kann, bleibt der Service unser Rückgrat.«

UMGEBEN VON WEINBERGEN

Die Werkstatt ist im Herzen Rheinhessens beheimatet – umringt von Reben. Fast 90 Prozent der Kundschaft besteht aus Winzerbetrieben. Und deren wirtschaftliche Lage wirkt sich direkt auf das Geschäft aus. »Nach einer guten Phase während der Pandemie kam der Einbruch über Nacht.« berichtet Lind. Reparaturen laufen weiter, doch immer häufiger bleibe der Zahlungseingang aus. »Wir wollen die Winzer nicht hängen lassen, aber am Ende müssen auch wir unsere Rechnungen bezahlt bekommen. Das ist gerade die größte Sorge.«

Die Stimmung in der Branche beschreibt er als gedrückt. Perspektiven seien rar, der Absatz von Wein stocke, während die Preise für Maschinen oben blieben. »Es fehlt einfach der Lichtblick. Wir können die Menschen ja schlecht animieren, mehr Wein zu trinken, nur damit es wieder bergauf geht.« Sein Wunsch an die Gesellschaft: mehr Wertschätzung für die regionale Kultur.

Dazu gehöre auch, die Angebote vor der Haustür wieder stärker wahrzunehmen. »Man muss nicht jeden Tag Wein trinken – aber vielleicht öfter mal den lokalen Winzer unterstützen, aufs Weinfest gehen oder beim Abendessen die Flasche aus der Region aufmachen.« Auch alkoholfreie Alternativen könnten helfen: »Es gibt hervorragende Traubensäfte oder alkoholfreie Weine. Wer keinen Alkohol trinkt, kann trotzdem die Winzer und unsere Region unterstützen.«

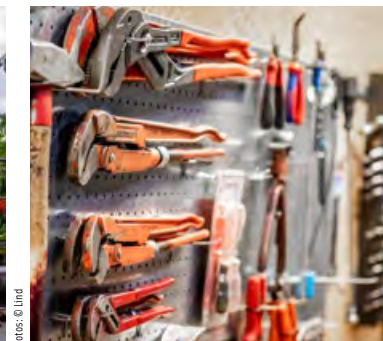
Mit Sorge blickt Lind auf die sinkende gesellschaftliche Bedeutung des Themas. »In der Industrie heißt es: Wenn die hustet, wird die Wirtschaft krank. Hier in Rheinhessen hustet der Weinbau – und das ganze Umfeld, wir eingeschlossen, hustet mit. Trotzdem scheint es kaum jemand wahrzunehmen.« Von der Politik erwartet er mehr Aufmerksamkeit für die Bedeutung des Weinbaus. »Wenn in anderen Branchen eingegriffen und unterstützt wird, sollte man das hier auch tun. Sonst leidet nicht nur eine Kultur, sondern ein ganzer Landstrich.«

NACHWUCHS JA – HALTEN SCHWIERIG

Wie viele Handwerksbetriebe steht auch die Lonsheimer Landmaschinenwerkstatt im Wettbewerb um Fachkräfte. Zwar gebe es genug Bewerber für die Ausbildung – »Wir haben oft mehrere Interessenten auf einen Platz und sind mit unseren Azubis sehr zufrieden« – doch das Problem sei, die gelernten Kräfte auch langfristig zu halten.

»Unser Fachkräftemangel ist ein anderer: Wir bekommen die Leute, aber sie wechseln irgendwann in die Industrie, weil dort mehr gezahlt wird oder die Arbeitszeiten attraktiver sind.« Die eigenen Möglichkeiten, gegenzusteuern, seien begrenzt.

Trotz aller Herausforderungen bleibt die Ausbildung für den Betrieb ein zentrales Standbein. Fast alle Fachkräfte sind aus den eigenen Reihen hervorgegangen. »Darauf sind wir stolz. Die Ausbildung läuft bei uns richtig gut – und das ist die Basis, auf der wir weiter aufbauen.«





Bereit für alles, was kommt.

**Die Märkte ändern
sich. Ihr Unternehmen
bleibt stark.**

Mit der Sparkasse an Ihrer Seite sind Sie für
kommende Herausforderungen bestens aufgestellt:
jederzeit und überall.
[sparkasse.de/unternehmen](https://www.sparkasse.de/unternehmen)



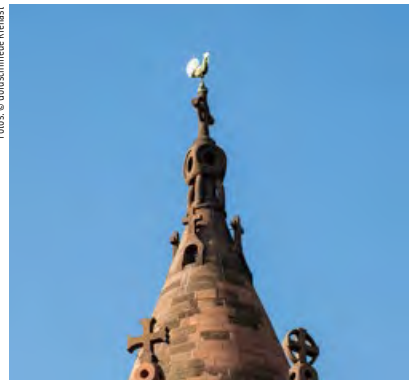
Weil's um mehr als Geld geht.





Ein Teil des Teams der Goldschmiede Kienast mit dem Pater-Delp-Preis: Sophia Kralenetz-Kistner, Armin Kistner und Annette Kienast-Kistner

Fotos: © Goldschmiede Kienast



Wertarbeit mit Herz in Worms

DIE GOLDSCHMIEDE KIENAST IN DER INNENSTADT VON WORMS.

EIN FAMILIENBETRIEB MIT GESCHICHTE, GEGENWART UND ZUKUNFT.

WAS DER BETRIEB MIT BUNDESPRÄSIDENT A.D. JOACHIM GAUCK ZU TUN HAT, LESEN SIE HIER.

Text: *Christoph Visone*

Die Geschichte der Goldschmiedewerkstatt Kienast beginnt im Jahr 1917 in Königsberg, gegründet von der Pionierin Käthe Kienast-Bantau. Geboren 1894, studierte sie bei Professor Arthur Berger und legte 1920 als erste Frau in Bremen die Gesellenprüfung im Goldschmiedehandwerk ab. Neben ihrer Tätigkeit als Lehrerin für Edelmetalle an der Kunstgewerbeschule Königsberg gründete sie ihre eigene Werkstatt. 1936 folgte die Meisterprüfung – und mit ihr der endgültige Beweis: Frauen können nicht nur mithalten, sondern Maßstäbe setzen.

Nach der Flucht aus Königsberg führte sie gemeinsam mit ihrem Sohn Johannes – ebenfalls Goldschmiedemeister – den Betrieb weiter und ließ sich Mitte der 1950er-Jahre am heutigen Standort gegenüber des Wormser Doms nieder. 1965 schmiedete die Werkstatt alle vier Wetterhähne für die Turmspitzen des Doms – ein sichtbares Zeichen des handwerklichen Erbes in der Stadt.

1999 übernahm Annette Kienast-Kistner, Tochter von Johannes und Roswitha Kienast, das Geschäft in dritter Generation. Gemeinsam mit ihrem Bruder Arnulf, ebenfalls Meister, steht sie für eine moderne, aber traditionsbewusste Fortführung des Familienbetriebs. Seit der Gründung legt die Familie nicht nur Wert auf handwerkliche Qualität, sondern auch auf kulturelles und gesellschaftliches Engagement – vor allem in ihrer Heimatstadt Worms.

Ein Handwerk, das lebt – und nicht vom Einkaufen

Was Kienast von vielen unterscheidet: Hier wird alles selbst gefertigt. Keine Handelsware, kein Schmuck von der Messe, kein Katalog mit Nummern. Stattdessen ein Werkstattbetrieb mit breitem Repertoire, über 3.000 eigene Modelle und ein riesiger Erfahrungsschatz im Kopf, in den Händen und in den Herzen der Macherinnen und Macher.

Der Anspruch ist hoch: Jedes Stück soll nicht nur schön, sondern passend sein – zu den Menschen, die es tragen. Was im Gespräch

deutlich wird: Es geht nicht nur um Ästhetik, sondern um Identität. Um Erinnerungen. Um Gefühle. Schmuck als Ausdruck von Verbundenheit, von Individualität – manchmal sogar von Trauer und Trost.

ERLEBNISSE, DIE BLEIBEN

Die Geschichten, die hinter dem Schmuck stehen, berühren oft beide Seiten. Ob Trauringe aus dem Gold der Großeltern, umgearbeitete Erbstücke oder neu entworfene Erinnerungsstücke: Der Umgang mit Emotionen ist ein selbstverständlicher Teil der täglichen Arbeit.

Ein besonderes Projekt bleibt in Erinnerung: die Alfred-Delp-Ehrenmedaille, die 2023 an Altbundespräsident Joachim Gauck überreicht wurde – entworfen, modelliert und gefertigt von der Familie Kienast. Ein Gemeinschaftsprojekt, bei dem alle drei Generationen mitwirken konnten. »Das war so ein Moment, da hatte man wirklich Tränen in den Augen«, sagt Annette Kienast-Kistner.

Und es sind nicht nur große Namen oder bedeutende Auszeichnungen. Es sind die vielen kleinen Begegnungen, das Vertrauen, das Kundinnen und Kunden mitbringen – und oft genauso dankbar wieder mitnehmen. »Manche bedanken sich sogar, wenn wir ihnen vom Kauf abraten«, heißt es im Gespräch. Weil Beratung hier nicht Verkaufsstrategie ist, sondern Überzeugung.

ZWISCHEN INNENSTADT UND EIGENSTÄNDIGKEIT

Geografisch liegt das Geschäft am Rand der Wormser Innenstadt – offiziell noch »drin«, gefühlt jedoch schon außerhalb der typischen Laufwegen. Das ist kein Nachteil, sondern bewusste Entscheidung. Denn Laufkundschaft würde das Konzept stören. »Wir machen alles selbst. Wenn hier dauernd jemand reinschneien würde, bräuchten wir eine Verkäuferin – und dann müssten wir plötzlich einkaufen, um was zu verkaufen. Das wollen wir nicht.«

Und dennoch: Die Innenstadt spielt für die Wahrnehmung des Geschäfts eine Rolle. Die Nibelungen-Festspiele bringen Touristen, die neugierig vor dem Schaufenster stehenbleiben – manchmal mit nachhaltigem Effekt. Auch die Entwicklung der Stadt wird genau



beobachtet: Ja, es gibt Leerstand. Ja, manches verändert sich. Aber: »Worms lebt. Es ist temperamentvoll, es passiert was. Und alles hat seine Zeit.«

EIN WUNSCH AN DIE STADT – UND AN IHRE MENSCHEN

Wenn man die Goldschmiedemeisterin und ihre Mitarbeitenden nach Wünschen fragt, sind sie bescheiden – und direkt: weniger Meckerei, mehr Anerkennung. »Wenn in einer Facebook-Gruppe jemand schreibt, es gäbe keine inhabergeführten Geschäfte mehr – dann fänden wir's schön, wenn man uns nicht jedes Mal vergisst.« Und vielleicht könnte man den Schlossplatz etwas schöner bespielen. Mehr braucht es nicht.

Denn das meiste, was die Goldschmiede Kienast zum Erfolg führt, haben sie selbst in der Hand: Können. Erfahrung. Leidenschaft. Und einen Beruf, der für sie mehr ist als nur Arbeit. Es ist: Berufung.



Anzeige

ZURÜCK INS BERUFSLEBEN – ZURÜCK INS TEAM: SICHER. MENSCHLICH. STRUKTURIERT.

Betriebliches Eingliederungsmanagement (BEM) mit der IKK Südwest

Eine schwere Erkrankung, Verletzung oder eine Serie an Kurzeiterkrankungen – wenn Mitarbeitende länger bzw. häufig ausfallen, braucht es mehr als nur das Ende der Krankschreibung, um den Wiedereinstieg in den beruflichen Alltag erfolgreich zu gestalten. Hier setzt das Betriebliche Eingliederungsmanagement (BEM) an. Die IKK Südwest unterstützt Betriebe mit praxisnahen Seminaren und individueller Beratung dabei, ein funktionierendes BEM aufzubauen – individuell, strukturiert und nachhaltig.

Unser Angebot: Seminare, die einen Mehrwert für Arbeitnehmer und Arbeitgeber bieten

- ✓ **Klarer Fahrplan und Orientierung für Arbeitgeber** – damit Sie BEM sicher und effizient umsetzen können
- ✓ **Positive Rückkehrkultur im Betrieb** – Mitarbeitende fühlen sich gesehen, wertgeschätzt und gut begleitet
- ✓ **Langfristige Beschäftigungsfähigkeit** – weniger Ausfalltage, mehr Perspektive
- ✓ **Flexible Durchführung je nach Betriebsgröße** – Präsenz, online oder hybrid
- ✓ **Persönliche Unterstützung** durch die Experten der IKK Südwest



Foto: © Reeser/PeopleImages.com - stock.adobe.com

Interessiert?

Gerne beraten unsere Experten Sie auch persönlich. Über den QR-Code finden Sie den für Ihre Region zuständigen Gesundheitsberater und weitere Unterstützungsmöglichkeiten im Betrieblichen Eingliederungsmanagement, die über die Seminare hinausgehen:



Flexibel, erfahren, praxisnah

Im Mittelpunkt der Seminare stehen konkrete Fragen:

- Was sind die rechtlichen Grundlagen von BEM?
- Welche strukturellen Voraussetzungen braucht ein gelingendes Verfahren – von der Einladung bis zur Dokumentation?
- Wie führe ich ein sensibles BEM-Gespräch? Anhand praxisnaher Beispiele gewinnen die Teilnehmenden Sicherheit und Know-how für die Umsetzung in ihrem Betrieb.

Die nächsten Online-Termine:

- 06.10.2025, 16:00 – 17:30 Uhr:**
Interne und externe Akteure in der Planung und Umsetzung erfolgreicher BEM-Maßnahmen
- 15.12.2025, 15:30 – 17:00 Uhr:**
Erfolgreiche Gesprächsführung im BEM
- 26.01.2026, 16:00 – 17:30 Uhr:**
Erste Schritte in ein erfolgreiches BEM
- 15.04.2026, 16:00 – 17:30 Uhr:**
Umgang mit schwierigen Situationen im BEM

Staatssekretär Andy Becht (l.)
beim Besuch des Ferienpro-
gramms mit Präsident Hans
Jörg Friese (r.)



Sommer 2025

JUGENDLICHE ERLEBEN HANDWERK IM SOMMERFERIENPROGRAMM DER HANDWERKSKAMMER.

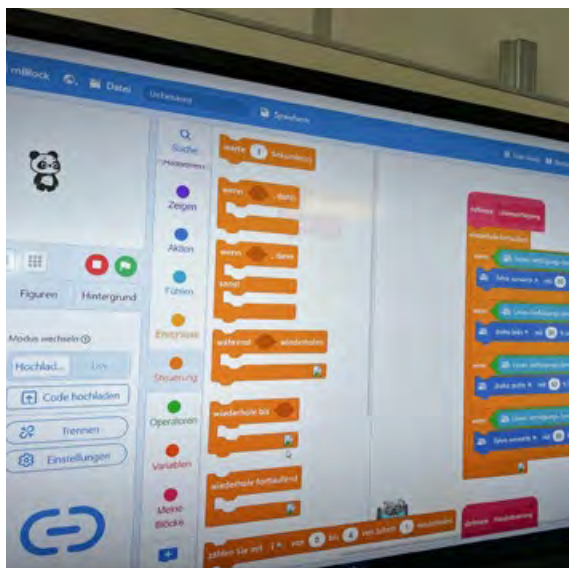


Foto: © Handwerkskammer Rheinlimes, Stefan Sommer



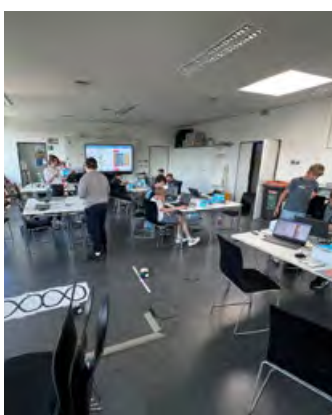


Foto: Ollanderwerkstammer Rheinhesen

Text: **Christoph Visone**...

Das Sommerferienprogramm der Handwerkskammer Rheinhesen fand 2025 bereits zum zehnten Mal statt – und zeigte einmal mehr, wie spannend und kreativ das Handwerk sein kann. Vom 7. Juli bis 1. August hatten Jugendliche zwischen 12 und 18 Jahren die Möglichkeit, in fünf verschiedenen Workshops unter professioneller Anleitung handwerklich aktiv zu werden. Ziel des Programms: junge Menschen für das Handwerk begeistern und ihnen eine praxisnahe Berufsorientierung ermöglichen.

Die Bandbreite der Workshops reichte von technisch bis kreativ. Im Robotik-Workshop konstruierten die Teilnehmenden ein appgesteuertes, programmierbares Robot-Car aus Elektro- und Metallbauteilen. Beim Longboard-Workshop entstanden aus einem Holzrohling und der passenden Mechanik individuelle Boards – selbst gebaut und selbst gestaltet. Im Workshop »Tischlern mit Pappe« wurden Möbel und Objekte aus Karton gefertigt, bei denen verschiedenste Verarbeitungstechniken zum Einsatz kamen. Kreativ wurde es auch beim Siebdruck, wo eigene Motive auf Papier und Textilien gedruckt wurden. Wer sich für Styling und Kosmetik interessierte, konnte im gleichnamigen Workshop Frisuren gestalten, Make-up auftragen und die Kunst der Verwandlung hautnah erleben.

Das Programm ist Teil der Nachwuchsförderung der Handwerkskammer und wird vom rheinland-pfälzischen Wirtschaftsministerium unterstützt. Beim Besuch des Workshops in Mainz-Hechtsheim machten sich Staatssekretär Andy Becht und HWK-Präsident Hans-Jörg Friese selbst ein Bild vom Engagement der Jugendlichen.

Rheinland-Pfalz berät neues Bestattungsgesetz

WIR HABEN MIT EINEM RHEINHESSENISCHEN BESTATTUNGSUNTERNEHMEN GESPROCHEN.

Text: *Christoph Visone*

Nach mehr als 40 Jahren soll in Rheinland-Pfalz das Bestattungsgesetz reformiert werden. Der Landtag diskutiert derzeit über weitreichende Änderungen: Die Sargpflicht könnte fallen, ebenso die Friedhofspflicht. Damit wären künftig Bestattungen im Leichentuch oder die Aufbewahrung von Urnen zu Hause möglich. Auch Alternativen wie Diamanten aus Asche werden diskutiert.

Das aktuelle Gesetz stammt von 1983 – eine Überarbeitung gilt daher als überfällig. Ziel ist mehr Freiheit bei der Gestaltung von Bestattungen. Doch die Praxis sieht oft komplizierter aus.

PRAKTISCHE HÜRDEN

Fabienne Sulfran, Bestattermeisterin aus Alzey begrüßt die Reform grundsätzlich, warnt aber vor zu großen Erwartungen: »Dass man nach so vielen Jahren manches anpasst, finde ich richtig. Aber am Ende wird nicht alles so umsetzbar sein, wie es jetzt klingt.« Die Abschaffung der Sargpflicht sei nicht völlig neu – Ausnahmen gibt es schon heute. Doch offen bleibt, wie die Abläufe praktisch funktionieren sollen: »Wie kommt der Verstorbene ohne Sarg ins Grab? Ich bezweifle, dass die Nachfrage wirklich groß ist.«

URNE IM WOHNZIMMER – WUNSCH UND REALITÄT

Besonders medienwirksam ist die mögliche Lockerung der Friedhofspflicht. Viele Angehörige äußern den Wunsch, eine Urne mit nach Hause zu nehmen. Im Beratungsgespräch relativiert sich das jedoch häufig: »Viele sagen zunächst: Ja, das möchte ich. Wenn man über die Konsequenzen in 10 oder 20 Jahren spricht, entscheiden sich die meisten doch für eine Beisetzung.«

Auch beim Thema »Diamanten aus Asche« sei vieles weniger neu, als es wirke. Über Partnerunternehmen im Ausland sei dies schon lange möglich – offiziell und mit allen Papieren.

ALLTAG DER BESTATTER

Für die tägliche Arbeit der Bestatter würde sich durch die Reform wenig ändern: »Ob die Trauerfeier im Garten der Angehörigen oder auf dem Friedhof stattfindet, macht kaum einen Unterschied. Wir können nur gewinnen, weil es noch persönlicher wird.«

WUNSCH NACH KLARHEIT

Kritisch sieht die Unternehmerin vor allem die Kommunikation: »Viele denken, manches sei schon erlaubt. Aber wir wissen selbst noch nicht, was tatsächlich kommt. Es war ein Frühstart – viel Medienaufmerksamkeit, aber noch keine klaren Regeln.«

Ihr Appell: Die Politik solle das Gewerbe stärker einbinden und sich weniger auf Symbolthemen konzentrieren. »Wir kennen die tatsächlichen Bedürfnisse. Statt über Asche im Fluss oder Urne auf dem Kaminsims zu diskutieren, sollte man lieber Bürokratie abbauen und die bestehenden Möglichkeiten transparenter machen.«



Fabienne Sulfran im Gespräch mit dem Deutschen Handwerksblatt



Alle prüfungsrelevanten Inhalte für die Meisterprüfung Teil 3 & 4 – kompakt und verständlich!

- Inklusive kostenlosem Zugang zum Sackmann-Lernportal & eBook.



Gezieltes Prüfungstraining für den Ernstfall!

- Zwei Musterprüfungen pro Handlungsfeld mit Aufgaben, Lösungen und Verweisen auf die relevanten Sackmann-Kapitel.

NEUE AUFLAGE!
JETZT BESTELLEN!

PERFEKTE VORBEREITUNG
auf die Meisterprüfung
MIT DEM SACKMANN!

Das Handwerk ist ernüchtert

100 TAGE NACH ANTRITT DER SCHWARZ-ROTEN BUNDESREGIERUNG IST DER ZDH FRUSTRIERT. DER VERTRAUENSVORSCHUSS DES HANDWERKS SEI BISHER NICHT ZURÜCKGEZAHLT WORDEN.

Text: Lars Otten

Jörg Dittrich blickt 100 Tage nach dem Start der neuen Bundesregierung enttäuscht auf die bisherige Bilanz der Koalitionspartner CDU/CSU und SPD. Der Präsident des Zentralverbands des Deutschen Handwerks (ZDH) erklärt, dass die Regierung unter Bundeskanzler Friedrich Merz (CDU) den Vertrauensvorschuss des Handwerks, mit dem sie ins Amt gestartet sei, bisher nicht zurückgezahlt habe. »Statt Aufbruchsstimmung herrscht im Handwerk 100

»Das Handwerk erwartet klare Prioritäten für die Mitte der Wirtschaft, zu der das Handwerk gehört.«

Jörg Dittrich, Präsident des ZDH

Tage nach dem Regierungsstart von Schwarz-Rot Ernüchterung und nicht selten auch Frust«, so Dittrich. Wichtige Versprechen wie die Senkung der Stromsteuer für alle habe die Koalition nicht eingehalten. »Auch die angekündigte Kommission zur Zukunft der Sozialsysteme wirkt wenig glaubwürdig, wenn gleichzeitig Rentenbeschlüsse getroffen werden, die jede generationengerechte Reform vermissen lassen und die das System wie auch die Betriebe und Beschäftigten noch stärker belasten. Diese Rentenbeschlüsse signalisieren alles andere als Reformbereitschaft.«

HANDWERK ERWARTET PRIORITÄTEN FÜR DEN MITTELSTAND

Es sei gut, dass die Bundesregierung mit dem Investitionssofortprogramm ein wichtiges wirtschaftspolitisches Signal direkt zu Beginn der Legislatur gesetzt hat. Die Abschreibungsmöglichkeiten genauso wie die verbesserte Thesaurierungsregel für Personenunternehmen entlaste Betriebe und stärke die Investitionskraft im Handwerk.

»Hervorzuheben sind auch die Vorhaben zur Planungs- und Vergabeschleunigung. Hier konnten Kompromisslösungen erzielt werden, die faire Wettbewerbsbedingungen sichern und eine breite Beteiligung mittelständischer Betriebe ermöglichen.«

Alles in allem sei die Politik der Regierung zu wenig mittelstandsorientiert. Dittrich: »Entscheidungen erscheinen bislang zu sehr auf die Interessen industrieller Großstrukturen zugeschnitten. Das Handwerk erwartet klare Prioritäten für die Mitte der Wirtschaft.« Schnell umsetzbare und wirksame Maßnahmen wie die Flexibilisierung der Arbeitszeiten oder die Abschaffung der Bonpflicht hätten bereits längst angestoßen werden können, um Bürokratiekosten sofort zu senken.«

RAHMENBEDINGUNGEN ZÜGIG VERBESSERN

Der Handwerkspräsident fordert die Bundesregierung auf, die Rahmenbedingungen für den Mittelstand zügig zu verbessern. Dazu gehöre ein spürbarer Bürokratieabbau, die gesetzliche Verankerung der Gleichwertigkeit von beruflicher und akademischer Bildung und eine Strukturreform der Sozialsysteme. »Es braucht dringend notwendige Impulse für die duale Ausbildung und die Modernisierung der handwerklichen Bildungsstätten. Und bei der Reform der Sozialsysteme braucht es mehr als eine Kommission, hier geht es um

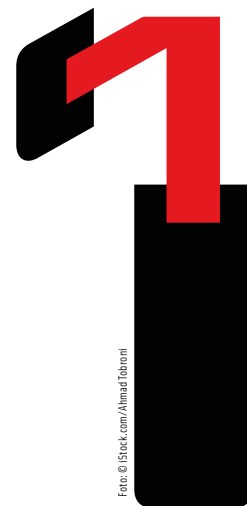


Foto: © iStock.com/Almadibononi

zukünftige Finanzierbarkeit, um Zukunftsfestigkeit, um Generationengerechtigkeit, und da lässt die aktuelle Rentenpolitik das Gegenteil befürchten.«

Das Urteil des Baugewerbes fällt etwas milder aus: »Die ersten 100 Tage der Bundesregierung bringen insgesamt spürbaren frischen Wind, aber die Herausforderungen bleiben enorm. Der politische Wille, beim Wohnungsbau mehr zu tun, ist da. Die Novelle des Baugesetzbuchs beschleunigt Planungen und gibt Kommunen mehr Spielraum – ein klarer Fortschritt für dringend benötigten Wohnraum«, sagt Felix Pakleppa, Hauptgeschäftsführer des Zentralverbands Deutsches Baugewerbe. Doch jetzt müsse der zweite Turbo gezündet werden: Bauen müsse einfacher und günstiger werden.



WETTBEWERBSFÄHIGKEIT STÄRKEN

Auch bei der Infrastruktur seien Fortschritte erkennbar. Pakleppa: »Es ist ein positives Signal, dass die Bundesregierung Mittel aus dem kreditfinanzierten Sondervermögen mobilisiert, um den Investitionsstau aufzulösen. Wir sehen jedoch die Notwendigkeit, zwischen Schiene, Straße und Wasserstraßen das Sondervermögen ausgeglichener zu verteilen.« Der Kabinettsbeschluss zum Vergabebeschleunigungsgesetz sei ein kluger Kompromiss, der dafür Sorge, dass alle Unternehmen faire Chancen bei öffentlichen Ausschreibungen haben. Insgesamt brauche das Land aber tiefgreifende Reformen. Besonders in puncto Sozialsysteme und Wettbewerbsfähigkeit der Wirtschaft.

Der Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (ZDK) zieht eine gemischte Bilanz. »Zwar wurden wichtige Reformvorhaben angekündigt und erste Maßnahmen eingeleitet, doch bleiben zentrale Erwartungen des mittelständischen Kfz-Gewerbes bislang unerfüllt«, so ZDK-Präsident Thomas Peckruhn. »Besonders schmerzlich: Die versprochene spürbare Steuerentlastung für kleine und mittlere Betriebe lässt auf sich warten, und die Förderung der Elektromobilität bleibt Stückwerk.« Der ZDK begrüßt die angekündigten Maßnahmen zum Bürokratieabbau, zur Einführung von Sonderabschreibungen und zur Senkung der Energiekosten.

MOBILITÄTSWENDE ERNST NEHMEN

»Die wirtschaftliche Lage ist angespannt, und der Mittelstand braucht jetzt konkrete Entlastung und nicht erst in drei Jahren«, mahnt Peckruhn. Besonders kritisch bewertet der ZDK die steuerpolitischen Entscheidungen der neuen Bundesregierung. Die geplante Absenkung der Körperschaftsteuer ab 2028 helfe vielen als Personengesellschaften geführten Familienbetrieben nicht. Für den Hochlauf der Elektromobilität setze die Regierung zu einseitig auf gewerbliche Käufe und lasse das Leasinggeschäft sowie den Privatmarkt weitgehend außen vor. Kaufanreize für private E-Auto-Käufer fehlten ebenso wie bezahlbarer Ladestrom.

Das Elektrohandwerk vermisst ein klares Konzept für die Energiewende. »In kurzer Abfolge werden aktuell Eckpfeiler der Energiewende in Frage gestellt, ohne eigene schlüssige Antworten zu geben. Das schafft massive Verunsicherung«, so die Kritik des Zentralverbands der Deutschen Elektro- und Informationstechnischen Handwerke (ZVEH). Dazu gehörten die geplante Streichung der Einspeisevergütung von kleinen Photovoltaik-Anlagen, die Absage an eine Stromsteuersenkung für alle und die Abschaffung der Gaspreislage auf fossiles Gas.

VERUNSICHERUNG HEMMT INVESTITIONEN

Noch unbeantwortet seien Fragen zum Gebäudeenergiegesetz. Gleichzeitig laufe das im Koalitionsvertrag angekündigte Monitoring der Energiewende, mit dem der Pfad für den Ausbau erneuerbarer Energien sowie der zukünftige Strombedarf überprüft werden soll. Auch hier bleibe unklar, was damit bezweckt wird. »Die erfolgreiche Energiewende ist ein nicht zu unterschätzender Wirtschaftsfaktor. Die aktuellen widersprüchlichen Signale und die offene Planlosigkeit schüren massive Verunsicherung und hemmen Investitionen«, erklärt ZVEH-Hauptgeschäftsführer Alexander Neuhäuser. handwerksblatt.de

An aerial photograph showing a large cargo ship filled with colorful containers sailing on the ocean. Below the ship, a multi-lane highway bridge spans across the water. Several trucks are visible on the bridge, including a red one and a white one. The image is used as a background for a text-based advertisement.

Handwerk ohne Grenzen

DAS DEUTSCHE HANDWERK GENIESST INTERNATIONAL EINEN EXZELLENTEN RUF. BETRIEBE KÖNNEN DAS FÜR SICH NUTZEN UND AUF NEUEN MÄRKTEN NACH KUNDEN UND AUFTRÄGEN SUCHEM.

Mit dem Export von Waren und Dienstleistungen können deutsche Handwerksbetriebe ihren Umsatz steigern.

Foto: © iStock.com/OrbonAljja



Text: Lars Otten...

Das Handwerk ist die Wirtschaftsmacht von nebenan und auch wegen seiner regionalen Verwurzelung das Rückgrat des Mittelstands und damit ein unverzichtbarer Teil der deutschen Gesamtwirtschaft. Doch auch international genießt das Handwerk einen exzellenten Ruf. Der Slogan »Made in Germany« hat im Ausland immer noch Gewicht und wird mit hochwertigen Dienstleistungen und Produkten verbunden. Handwerksbetriebe können das für sich nutzen und auf internationalen Märkten nach Kunden und Aufträgen suchen. Im Idealfall schaffen sie sich so ein zweites Standbein neben dem Geschäft im eigenen Land. Doch Erfolge lassen sich meist nicht übers Knie brechen, erste Schritte auf fremdländischem Terrain sollten gut vorbereitet sein.

»Einen Einsatz im Ausland zu planen, bedeutet zunächst einen Zeit- und Kostenaufwand«, sagt Peter Havers. Er ist Betriebsberater bei der Handwerkskammer Aachen und auch für den Bereich Außenwirtschaft zuständig. Dieser Aufwand könne sich am Ende auszahlen. Flauten in Deutschland ließen sich so überbrücken, zumal auf fremden Märkten oft bessere Preise zu erzielen sind. »Besonders Betriebe in Grenznähe können so ihr Einzugsgebiet erweitern. Denn für die fehlt ein ordentliches Stück vom Kuchen, wenn sie nur im eigenen Land tätig sind.« Hier sind die Wege kurz, und zumindest der logistische Aufwand fällt dann kleiner aus.

Wenn die Kapazitäten und die finanziellen Spielräume den Schritt in Ausland erlauben, kann es an die strategische Planung gehen. »Ich empfehle den Betrieben, die sich für ein außenwirtschaftliches Engagement interessieren, an einer Sondierungsreise teilzunehmen«, erklärt Havers. So ließen sich erste Infos über Marktgegebenheiten und Kontakte sammeln. Spricht hier nichts gegen einen Einsatz im Ausland, könne die Planung weitergehen. Beginn der Vorbereitung sollte die Suche nach einem passenden Modell des Auslandsengagements sein. Die Wahl der Form des Einsatzes im Ausland sollte immer von den eigenen Unternehmenszielen und den Marktbedingungen abhängen.

Zu den fünf gängigsten Modellen, den Absatzmarkt zu erweitern, gehört erstens der selbstständige Ex-

port von Waren und Dienstleistungen ohne einen Kooperationspartner. Vorteil: Planung, Strategie und Durchführung bleiben in eigener Hand. Nachteil: Die Auftragsbeschaffung kann besonders zeit- und auch kostenintensiv werden, weil die Kosten nicht auf mehrere Partner verteilt werden können. Möglichkeit zwei: Huckepackexporte. Hier beauftragt beispielsweise ein deutsches Großunternehmen einen Handwerksbetrieb und nimmt es huckepack mit ins Ausland. Solche Aufträge kommen oft aus heiterem Himmel; hier kann das Subunternehmen vom Know-how des Partners profitieren, sodass die Planung nicht so lange dauern muss.

Drittens gibt es Unternehmen, die auf fremden Märkten mit jeweils einem ausländischen Vertriebspartner kooperieren. Mit einem Kooperationspartner lassen sich zusätzliche Ressourcen erschließen, mit denen Zeit und Geld gespart werden können. Der Partner hat seinen Firmensitz vor Ort. Er kennt den Markt, die Kunden und die Handelsgewohnheiten sehr gut. Eine eigene Niederlassung im Ausland zu gründen, ist ein weiterer Weg. Das kann sinnvoll sein,

wenn der Verkaufserfolg eines Produkts eine ständige Repräsentation des Unternehmens im Markt erfordert oder das Produkt besonders beratungsintensiv ist. So kann ein Unternehmen Präsenz zeigen, schnell auf Veränderungen reagieren und seine Kunden aktiv akquirieren und betreuen. Ein

deutscher Betrieb kann sich auch mit einem Partner aus dem Ausland zusammensetzen, um ein sogenanntes Joint Venture zu bilden und den Markt gemeinsam zu bearbeiten. Ein Partner vor Ort ermöglicht einen besseren Einblick in den Markt.

Ist ein geeignetes Modell gefunden, kann es an die strategische Anbahnung von Auslandsgeschäften gehen. Am Anfang sollte eine Selbst-Analyse (siehe Checkliste) stehen, eine Abschätzung der eigenen Stärken und Schwächen. Wichtige Fragen sind hier: Ist die eigene Dienstleistung oder das Produkt auf dem Auslandsmarkt gefragt? Ist die Betriebsstruktur vorhanden? Sind die Mitarbeiter bereit und qualifiziert für die Marktbegehung? Havers: »Es kann sich lohnen, auf das eigene Personal zu schauen. Oft gibt es Mitarbeiter mit Migrationshintergrund, die über Sprachkenntnisse und das Know-how über Sitten und Gebräuche verfügen.« Sprachkenntnisse sind sehr wertvoll. Sie können der Schlüssel für eine erfolgreiche

»Besonders Betriebe
in Grenznähe können
ihr Einzugsgebiet
erweitern.«

*Peter Havers, Betriebsberater
bei der Handwerkskammer Aachen*



Betriebe können sich auf internationalen Märkten ein zweites Standbein aufbauen neben dem Geschäft im eigenen Land

Kundenakquise sein. Auch Informationen über interkulturelle Unterschiede sind nicht zu unterschätzen und können den Geschäftserfolg entscheidend beeinflussen.

Daran anschließen kann sich die Marktanalyse (siehe Checkliste). So können Unternehmen anhand ihres Profils und der Marktbedingungen Risiken und Chancen eines Auslandsmarkteintritts einschätzen. Die Wahl eines bestimmten Auslandsmarkts kann zusammen mit konkreten Haupt- und Unterzielen, die auf dem Markt verfolgt werden, in einer Soll-Analyse zusammenfließen. Im Laufe dieser Untersuchung wird deutlich, inwiefern sich der ausländische Markt vom heimischen abhebt und welche Maßnahmen nötig sind, um den Unterschieden gerecht zu werden. »Oft kommen auch Betriebe zu mir,

die von einem deutschen Kunden beauftragt wurden, um zum Beispiel Arbeiten an seiner Immobilie im Ausland auszuführen«, so Havers. Dann muss die Planung meist schneller gehen. Aber auch hier sollte nichts überstürzt werden. Im schlimmsten Fall drohen Strafzahlungen, falls Bestimmungen unbeachtet bleiben.

Betriebsberatung

Betriebsberatung, auch zum Thema Außenwirtschaft, gehört zu den Kernkompetenzen aller Handwerkskammern. Sie helfen auch bei Fragen zur Planung und Durchführung außenwirtschaftlicher Aktivitäten. Regionale Handwerkskammern stellen oft Ländermerkblätter zu den ihnen am nächsten liegenden Nachbarstaaten zur Verfügung. Alle Leistungen sind kostenlos.

CHECKLISTE MARKTANALYSE

AUSLANDSMARKT

- Wie sehen die politischen, rechtlichen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen im Zielland aus?
- Wie sind die konjunkturellen Perspektiven im Zielland?
- Wie sind die aktuelle Marktstruktur und die Zukunftsaussichten in der Branche?
- Wie ist das Preisniveau für vergleichbare Dienstleistungen/Produkte?
- Welche Preise können für die eigenen Angebote erzielt werden?

ZIELGRUPPE

- Wer gehört zur Zielgruppe?
- In welcher Zusammensetzung ist diese Zielgruppe im Zielland zu finden?
- Welche Anforderungen hat die Zielgruppe an vergleichbare Dienstleistungen/Produkte?
- Wie kann man die Zielgruppe am besten ansprechen?

WETTBEWERBER

- Wer sind direkte/indirekte Mitbewerber?
- Wie viele Mitbewerber gibt es?
- Welche Unternehmensstrukturen (Mitarbeiter, Umsatz, Marktanteil) haben die Mitbewerber?
- Welche Preisstrategien nutzen die Mitbewerber?
- Welche Absatzkanäle benutzen die Mitbewerber?
- Welchen Service bieten die Mitbewerber ihren Kunden?

CHECKLISTE SELBSTANALYSE

DIENSTLEISTUNGEN, PRODUKTE

- Welche Dienstleistungen oder Produkte kommen für das Auslandsgeschäft in Frage?
- Welche Wettbewerbsvorteile gegenüber einheimischen Unternehmen gibt es (Produkteigenschaften, Kosten des Produkts/der Dienstleistung, Qualität, Innovationen etc.)?
- Verfügen Sie über internationale Patente, Gebrauchs- oder Geschmacksmuster?
- Werden auf dem ausländischen Markt übliche Normen eingehalten?
- Verfügen Sie über die notwendigen Zertifizierungen, die von Kunden vor Ort verlangt werden?

PERSONAL

- Haben Sie die nötigen Personalressourcen, um ein Auslandsgeschäft zu beginnen?
- Wie erfahren sind Ihre Mitarbeiter mit der Abwicklung von Exporten?
- Haben Ihre Mitarbeiter Kenntnisse in Fremdsprachen?
- Haben Ihre Mitarbeiter bereits Erfahrungen im Ausland und mit interkulturellen Unterschieden?

VERTRIEB

- Welche Vertriebswege versprechen für Ihr Unternehmen den größten Erfolg?
- Wie können Kunden angesprochen und betreut werden?
- Wie sieht die Kundenstruktur aus?
- Welche Leistungen erwarten die Kunden?
- Welche Referenzen können Sie vorweisen?
- Sind öffentliche Aufträge ein mögliches Tätigkeitsfeld?
- Welche Referenzen können Sie vorweisen?
- Sind öffentliche Aufträge ein mögliches Tätigkeitsfeld?

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.



Vorsicht vor dem Start

HANDWERKSBETRIEBE, DIE IM AUSLAND TÄTIG WERDEN, SOLLTEN SICH VORHER ÜBER ANMELDE- UND GENEHMIGUNGSPFLICHTEN INFORMIEREN.

Bei der Arbeitnehmerentsendung gelten oft spezielle Regeln.

Text: Lars Otten...

Handwerksbetriebe, die die strategische Planung für ein außenwirtschaftliches Engagement abgeschlossen und die ersten Aufträge erhalten haben, sollten sich über möglicherweise notwendige Anmelde- und Genehmigungspflichten informieren, bevor sie im Ausland tätig werden. Trotz der in der Europäischen Union geltenden Dienst- und Niederlassungsfreiheit gibt es auch hier in einigen Ländern solche Pflichten. Besonders in gefahreneigneten Berufen werden oft weitere Qualifikationen gefordert. Es kann sein, dass die nötigen Bescheinigungen vorher in die Sprache des Ziellandes übersetzt werden müssen.

Bei der Arbeitnehmerentsendung gelten meist spezielle Regeln hinsichtlich der Sozialversicherung, der Lohnsteuer und der vor Ort gültigen Tarifverträge mit den entsprechenden Mindestlöhnen. Innerhalb der EU bleiben entsandte Mitarbeiter in Deutschland sozialversicherungspflichtig, wenn die Entsendung nicht länger als zwei Jahre dauert. Ansonsten werden sie im Zielland sozialversicherungspflichtig. Bei der Lohnsteuer gilt eine kürzere Frist. Sie kann weiter im Inland abge-



Foto: iStock.com/jimvalis

führt werden, wenn sich der Mitarbeiter nicht länger als 183 Tage im Kalenderjahr im Zielland aufhält (Achtung: Hier gilt die Anwesenheit, nicht die Dauer der Tätigkeit). Mit einer A1-Bescheinigung weisen ins europäische Ausland entsandte Mitarbeiter nach, dass sie im Heimatland sozialversichert sind. Dadurch fallen keine doppelten Sozialversicherungsbeiträge an. Sie sollte auf der Dienstreise nach Möglichkeit immer griffbereit sein.

Bei der Umsatzsteuer kommt es darauf an, welche Leistung die Handwerker erbringen und wer sie in Anspruch nimmt. Für Warenlieferungen gelten andere Regeln als für Dienstleistungen, für Privatkunden andere als für gewerbliche Kunden. Erste Grundvoraussetzung bei grenzüberschreitenden Umsätzen: Unternehmen müssen über eine Umsatzsteuer-Identifikationsnummer verfügen. Sie wird kostenlos beim Bundeszentralamt für Steuern beantragt. Warenlieferungen, die aus Deutschland an einen steuerpflichtigen Unternehmer im EU-Ausland gehen (innergemeinschaftliche Lieferungen), sind von der Umsatzsteuer befreit. Das heißt, der Empfänger hat die Steuer zu zahlen – und zwar nach dem Satz des Bestimmungslandes. Der deutsche Handwerker kann seinem Kunden in diesen Fällen eine Nettorechnung ausstellen (mit beiden Umsatzsteuer-Identifikationsnummern und einem Hinweis auf die

VERTRAGSRECHT

Vertragspartner aus anderen Ländern unterliegen nicht selten einer anderen Rechtsordnung. Um keine Überraschungen zu erleben, sollten sich Unternehmer besonders auch in diesem Bereich gut informieren, bevor sie auf fremden Märkten aktiv werden – Rechtsanwälte mit entsprechendem Länderschwerpunkt können eine Hilfe sein. Hierbei geht es um Fragen bezüglich der allgemeinen Geschäftsbedingungen, Rechtswahl, Gerichtsstand, Gewährleistungspflicht und Produkthaftung.

Steuerfreiheit der Lieferung). Die Steuersätze können von Land zu Land variieren und sich je nach erbrachter Leistung unterscheiden.

Bei Warenlieferung an Privatpersonen gilt prinzipiell das Umsatzsteuerrecht des Landes, in dem die Beförderung der Ware beginnt. Aber: Überschreitet der Gesamtbetrag der jährlichen Lieferungen in das jeweilige Zielland eine bestimmte Schwelle (die Höhe der Lieferschwelle ist von Land zu Land unterschiedlich), muss sich der deutsche Lieferant zur Umsatzsteuer des Ziellandes registrieren lassen und diese auch berechnen. Achtung: Überschreitet der Gesamtbetrag der jährlichen Käufe durch den ausländischen Privatkunden eine bestimmte Erwerbsschwelle, so muss sich der Kunde im Heimatland zur Umsatzsteuer registrieren lassen. Der deutsche Lieferant stellt in diesem Fall keine Umsatzsteuer in Rechnung.

Bei grenzüberschreitenden Dienstleistungen kann der Handwerksunternehmer in einigen Bereichen die Steuerschuld umkehren, wenn er für gewerbliche Kunden arbeitet. Dann greift das sogenannte Reverse-Charge-Verfahren. Damit liegt die Steuerschuld nicht mehr beim Leistungserbringer, sondern beim -nehmer. Der Kunde bekommt also eine Netto-Rechnung mit dem Hinweis auf den Übergang der Steuerschuld nach dem Reverse-Charge-Verfahren. Die Ausnahme ist Luxemburg – dort muss immer die luxemburgische Umsatzsteuer berechnet werden, und es besteht eine steuerliche Registrierungspflicht. Arbeitet der Handwerker für Privatkunden, bleibt er steuerpflichtig. Er muss in diesem Fall aber den Steuersatz des Bestimmungslandes abführen. Dann muss er sich dort registrieren lassen und das Geld an das Finanzamt des jeweiligen Mitgliedstaates überweisen.

Zu erledigende Zollformalitäten gibt es innerhalb der europäischen Gemeinschaft nur in Ausnahmefällen. Beim Export von Waren in Drittländer gibt es aber Regeln zu beachten: Ab einem Warenwert von 1.000 Euro muss dem Spediteur eine Ausfuhrerklärung mitgegeben werden. Mit der Internet-Ausfuhr-Anmeldung (IAA-Plus) geht das mittlerweile online. Dort werden Dinge abgefragt wie Lieferort, See- oder Luftfracht, zuständige Zollstelle, Angaben über die Packstücke, Warenbezeichnung, Lieferbedingungen und Warentarifnummer. Die Erklärung ist mindestens 24 Stunden vor der Abholung der Ware abzugeben. Die Ausstellung eines Ursprungszeugnisses ist erforderlich, wenn der ausländische Kunde dies wünscht oder die Einfuhrbestimmungen des Landes es fordern. Beantragen kann man es bei Handwerks- und Handelskammern.



Ab einem Warenwert von 1.000 Euro muss dem Spediteur eine Ausfuhrerklärung mitgegeben werden.



Foto: © Dreherei Reusch GmbH & Co. KG

Die Brüder Markus und Bastian Reusch führen die Dreherei Reusch in Troisdorf bei Bonn in dritter Generation. Seit zwölf Jahren haben sie ein Qualitätsmanagement nach ISO 9001.

»Das hat die Abläufe deutlich verbessert«

EINE ZERTIFIZIERUNG IM HANDWERK STEIGERT QUALITÄT UND IMAGE. DOCH DER WEG ZUR NORM VERLANGT ENGAGEMENT UND AUSDAUER. DASS SICH DER EINSATZ LOHNT, ZEIGT DAS BEISPIEL DER DREHEREI REUSCH.

Text: Kirsten Freund...

Etwa 30.000 bis 40.000 Handwerksunternehmen in Deutschland sind zertifiziert. Die meisten davon haben ein Qualitätsmanagementsystem (QMS) nach ISO 9001 eingeführt. Andere für das Handwerk relevante Zertifizierungen gibt es im Bereich Umwelt (ISO 14001), Arbeitssicherheits- und Gesundheitsschutz (ISO 45001) oder Energie (ISO 50001). Auch Produkte können zertifiziert werden oder Personen – beispielsweise Kosmetiker und Schweißer. Aktuell wächst die Nachfrage nach Zertifizierungen im Umweltmanagement.

Langfristig will auch Markus Reusch, Geschäftsführer der Dreherei Reusch GmbH & Co. KG in Troisdorf bei Bonn, das Thema »Umweltzertifikat« angehen. »Noch fordert es kein Kunde, aber das wird wohl nicht mehr so lange dauern«, vermutet Reusch. Seit zwölf Jahren hat die Dreherei bereits ein Qualitätsmanagementsystem nach ISO 9001. »Meine Eltern haben das Projekt damals



Zu den 51 Mitgliedern von ZDH-ZERT e.V. zählen nahezu alle Handwerkskammern und verschiedene Bundesverbände des Handwerks.

angestoßen und ich habe es übernommen, als ich in die Geschäftsführung eingestiegen bin.« Markus Reusch führt den 1959 gegründeten Familienbetrieb heute in dritter Generation gemeinsam mit seinem Bruder Bastian, der für den technischen Part zuständig ist. Wie so oft im Handwerk wurde die QM-Zertifizierung irgendwann vom Hauptkunden aus der Industrie, einem Spezialbetrieb für Hochspannungsgeräte, angestoßen. Also hat die Dreherei ein QM-Handbuch geschrieben und alle Prozesse sorgfältig dokumentiert, um die Norm zu erfüllen. »Etwa anderthalb Jahre hat das Projekt gedauert«, erzählt Markus Reusch. Die Zertifizierung übernahm die ZDH-ZERT in Bonn.

Die Besonderheit von ZDH-ZERT ist die Nähe zum Handwerk. Die Zertifizierungsstelle wurde vor 30 Jahren vom Zentralverband des Deutschen Handwerks und weiteren Handwerksorganisationen als e. V. gegründet und agiert seit 2003 als GmbH. Zu den 51 Mitgliedern von



ZDH-ZERT e.V. zählen nahezu alle Handwerkskammern und verschiedene Bundesverbände des Handwerks. »Unser Motto lautet »Aus dem Handwerk – für das Handwerk«, erklärt Peter Löpp, Leiter der Zertifizierungsstelle. Daher werden neben den Standardzertifizierungen auch private Zertifizierungsprogramme für Kammern und Fachverbände angeboten. Realisiert wurden sie zum Beispiel für das Bestatterhandwerk (»Fachunternehmen für Bestattungsdienstleistungen nach DIN 15017«) oder für Schornsteinfeger (Gütesiegel »Fachbetrieb des Schornsteinfegerhandwerks«).

Wenn Handwerksunternehmen als Zulieferer für die Industrie arbeiten oder als Dienstleister tätig sind, wird die Zertifizierung entweder gesetzlich oder vom Kunden vorausgesetzt – oder beides. Lediglich etwa 15 Prozent der Unternehmen lassen sich laut einer Umfrage von ZDH-ZERT aus eigenem Interesse zertifizieren – für ihr Marketing, um interne Abläufe zu optimieren oder um die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter besser in die Prozesse einzubinden. »Im Handwerk gibt es noch viel Potenzial, wenn es um die Verbreitung und Akzeptanz von Zertifizierungen geht«, berichtet Löpp. »Betriebe, die eine Zertifizierung anstreben, kommen meist über die Handwerkskammern auf uns zu«, so der Diplom-Ingenieur.

Die Vorteile würden auf der Hand liegen: Laut einer Anwenderumfrage führt die ISO 9001 unter anderem zu effizienteren Abläufen im Unternehmen (insbesondere bei der Dokumentation von Informationen), einer besseren Einhaltung von Normen und Gesetzen, einer höheren Kundenbindung und einer gesteigerten Mitarbeiterzufriedenheit – ein wichtiger Aspekt für die Fachkräftebindung.

»Bei uns hat es die Abläufe deutlich verbessert«, erzählt Markus Reusch. »Wir haben seither zum Beispiel eine verschwindend geringe Quote an Ausschüssen und Reklamationen.« Die Zertifizierung helfe dem Unternehmen auch, sich breiter aufzustellen und neue Kunden zu gewinnen. Zudem gibt es seither Stellenprofile und strukturierte Einarbeitungspläne. »Jeder Mitarbeiter weiß dann sofort, was sein Aufgabenbereich ist und was von ihm erwartet wird.«

In Deutschland gibt es etwa 160 Zertifizierungsstellen, die ISO 9001 Zertifizierungen ausstellen, beispielsweise der TÜV oder die Dekra. Zugelassen werden sie von der deutschen Akkreditierungsstelle (DAkkS), der nationalen Akkreditierungsbehörde in Berlin.

Natürlich stecke auch viel Arbeit dahinter, auch um das System aktuell zu halten, sagt Markus Reusch. »Aber das ist dann auch der einzige Nachteil.« Große Unternehmen haben eigene Mitarbeiter dafür abgestellt, in der Dreherei mit 30 Beschäftigten kümmert sich der Geschäftsführer selbst um das Thema. Jährlich gibt es Überwachungsaudits und alle drei Jahre muss das Zertifikat im Rahmen einer Rezertifizierung erneuert werden. Hier schauen die Auditoren, ob das eingeführte System im Unternehmen gelebt wird und ob es gegebenenfalls Verbesserungsmöglichkeiten gibt. Die Vorbereitung auf das Audit variiert je nach Unternehmensgröße. »Ich brauche etwa zehn Arbeitstage dafür«, sagt Markus Reusch.

ZERTIFIZIERUNGSABLAUF

Die folgende Darstellung zeigt exemplarisch den Ablauf eines Zertifizierungsverfahrens am Beispiel der DIN EN ISO 9001.



Quelle: © ZDH-ZERT GmbH



Die Zentrale von ZDH-ZERT befindet sich in Bonn, daneben gibt es mehrere Geschäftsstellen. Seit dem 1. April 2025 führt Markus Jäger das Unternehmen. Er war zuvor sechs Jahre Hauptgeschäftsführer beim Bundesverband Metall in Essen.



Foto: © iStock.com/sesame

BETRIEBSPRÜFUNG

BEHÖRDE KONTROLLIERT ZEITERFASSUNG

Arbeitgeber sind bereits heute verpflichtet, ein System zur Zeiterfassung einzuführen. Wer dies missachtet, muss mit Auflagen und einer genauen Beobachtung durch die Arbeitsschutzbehörden rechnen, urteilte das Verwaltungsgericht Hamburg.

Trotz der Entscheidung des Bundesarbeitsgerichts (Az. 1 ABR 22/21), dass Arbeitgeber bereits heute verpflichtet sind, ein Zeiterfassungssystem einzuführen, warten viele Betriebe auf eine weitere gesetzliche Regelung – die es aber gar nicht braucht! Diese Praxis ist riskant: Die Aufsichtsbehörden kontrollieren zunehmend die Einhaltung der Zeiterfassung, zeigt ein aktuelles Urteil.

Der Fall: Nach einer anonymen Beschwerde stellte die Hamburger Aufsichtsbehörde bei einer Betriebsprüfung fest, dass rund ein Drittel der Beschäftigten keine Arbeitszeiten dokumentierte. Die Behörde erließ daraufhin Auflagen zur Zeiterfassung.

Das Urteil: Das Verwaltungsgericht (VG) Hamburg stellte klar: Bereits § 3 Abs. 2 Nr. 1 ArbSchG verpflichtet Arbeitgeber zur Einführung eines Zeiterfassungssystems. Diese Pflicht ergebe sich aus einer unionsrechtskonformen Auslegung der Norm – ohne dass es weiterer deutsche Gesetze bedürfe. Vor diesem Hintergrund seien die behördlichen Anordnungen rechtmäßig. Wer keine Arbeitszeit erfasse, handele pflichtwidrig und riskiere nach § 17 ArbZG behördliche Maßnahmen oder sogar Bußgelder nach § 22 ArbZG. Diese Pflicht gelte für sämtliche Beschäftigten, auch bei Vertrauensarbeitszeit. Eine vollständige Delegation auf die Arbeitnehmer sei nicht zulässig. Bei der Einführung des Arbeitszeitsystems habe das Unternehmen aber einen Gestaltungsspielraum. VG Hamburg, Urteil vom 21. August 2024, Az. 15 K 964/24. **AKI**

WIDERRUFSRECHT

HANDWERK UNTERSTÜTZT EU-REFORM

Das Widerrufsrecht hat schon so manchen Handwerker viel Geld gekostet. Die EU-Kommission plant eine Reform der Regelungen. Das Handwerk begrüßt die Pläne und macht konkrete Vorschläge dazu.

Das Widerrufsrecht für Verbraucher bei Verträgen, die außerhalb von Geschäftsräumen geschlossen wurden, hat schon einige Handwerker zur Verzweiflung getrieben: Denn wer die Kunden nicht oder falsch über das Widerrufsrecht belehrt, riskiert, leer auszugehen. Das DHB hat dazu in seiner letzten Ausgabe (7_8/25, S.22) über ein Urteil des LG Frankenthal berichtet: Ein Gartenbauer verlor nach einem telefonischen Auftrag einen großen Teil seines Werklohns, weil der Kunde den Vertrag wirksam widerrufen hatte. Auf EU-Ebene legt Art.14 der Verbraucherrechtsrichtlinie (VRR) dieses Recht fest. Das Handwerk und Juristen kritisieren diese Regelung schon lange.

Handwerk macht Vorschläge für neue EU-Regeln

Doch es gibt Hoffnung, dass diese Norm bald geändert wird: Die EU-Kommission erneuert ihre Verbraucheragenda und hat dazu eine öffentliche Befragung gestartet. Der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) hat hierzu Stellung bezogen und fordert: »Das europäische Verbraucherrecht muss sowohl für Betriebe als auch Verbraucherinnen und Verbraucher künftig insgesamt wesentlich kompakter, rechtssicherer, übersichtlicher, anwendungsfreundlicher und sachgerechter gestaltet werden.« Die aktuellen Regelungen der VRR seien für Handwerksbetriebe insgesamt zu unübersichtlich, komplex und unverständlich. Welche der Maßnahmen aus Sicht des ZDH nötig sind, um die VRR praxistauglicher zu gestalten, lesen Sie rechts im Infokasten.



MASSNAHMEN AUS SICHT DES HANDWERKS

Keine Verlängerung der Widerrufsfrist mehr!

Laut Art. 10 der Verbraucherrechtsrichtlinie (VRR) verlängert sich die Widerrufsfrist um zwölf Monate, wenn die Widerrufsbelehrung fehlt oder fehlerhaft ist. Dies sorgt bei Betrieben für große Unsicherheit. Es ist nicht nachvollziehbar, warum Firmen bestraft werden, wenn bei der Belehrung nur kleine formale Fehler passieren, die für den Verbraucher keine Nachteile haben.

- › Diese Regelung möchte das Handwerk komplett abschaffen.

Muster-Widerrufsbelehrung vereinfachen!

Zurzeit ist es sehr schwierig, die richtige Formulierung für die Widerrufsbelehrung zu finden, besonders bei Bauverträgen, weil diese oft Warenlieferung und Dienstleistung gleichzeitig sind. Das liegt daran, dass die Zuordnung zu einem Vertragstyp oft nicht klar und die Mustervorlage der VRR sehr kompliziert ist.

- › Vorbild für eine übersichtliche und leicht zu handhabende Muster-Widerrufsbelehrung könnte das

deutsche Recht sein: Die Mustervorlage in Anlage 10 zum Einführungsgesetz zum Bürgerlichen Gesetzbuch (EGBGB).

Die Regeln zu fest verbauten Materialien anpassen!

Es ist im Moment unklar, wie mit fest verbauten Materialien bei einem Widerruf von Verträgen über Handwerksleistungen an Gebäuden umgegangen werden soll.

- › Eine gerechte Lösung wäre, dass Auftraggeber Handwerkern immer den Wert der verbauten Materialien erstatten, wenn diese nicht zurückgegeben werden können.

Begriffe einheitlich nutzen!

Die VRR knüpft die Widerrufsregeln einerseits an den Vertragstyp und andererseits an den Leistungsgegenstand. Dadurch entsteht Rechtsunsicherheit.

- › Wenn man sich konsequent nur am Leistungsbegriff orientieren würde, könnten man viele Probleme für Handwerksbetriebe vermeiden. (Quelle: ZDH)

Ein Gartenbauer hatte gratis gearbeitet, weil der Kunde den Vertrag widerrufen hatte. Das Urteil des LG Frankenthal ist juristisch korrekt, die Grundlage aber kritikwürdig.

Neue deutsche Regeln geplant

Die Bundesregierung hat jetzt einen Gesetzentwurf vorgelegt, mit dem sie die Widerrufsvorschriften im deutschen Recht korrigieren und die EU-Richtlinie umsetzen will. »Die folgerichtigen und überfälligen redaktionellen Gesetzeskorrekturen der Regelungen zu den Rechtsfolgen eines Vertragswiderrufs sind zu begrüßen«, kommentiert der ZDH den Gesetzentwurf. »Konsequenterweise muss darüber hinaus auch der Ausschluss des Widerrufsrechts europarechtskonform ausgestaltet werden.«

Die Bundesregierung plant mit der Reform aber auch neue Informationspflichten für Unternehmer bei Verbraucherverträgen. Dazu gehört ein verpflichtender elektronischer Widerruf bei online geschlossenen Fernabsatzverträgen. Außerdem sollen Piktogramme über das Gewährleistungsrecht und Garantien für Waren informieren. Zusätzlich sollen Verbraucher künftig über den Reparatierbarkeitswert von Waren, den »Reparaturindex«, und über Ersatzteile und Reparaturanleitungen informiert werden. Diese neuen Informationspflichten bedeuten nach Ansicht des ZDH jedoch weiteren technischen und organisatorischen Aufwand für Handwerksunternehmen und bergen Konfliktpotenzial sowie Abmahnrisiken. AKI



Foto: © iStock.com/Robert Heberhant

DHB: Für die Jüngerer steht die Altersvorsorge nicht unbedingt im Vordergrund ...

Vatter: ... Ja, das stimmt. Wir erleben immer häufiger, dass Nachwuchskräfte, nicht zuletzt getriggert durch ihre Eltern oder durch Recherchen rund um die Bewerbung im Internet, die betriebliche Altersvorsorge und die betriebliche Krankenversicherung auf ihrer Checkliste stehen haben. Die Erkenntnis, dass die gesetzliche Rente allein nicht reichen wird, ist in der jungen Generation angekommen.

DHB: Wenn sich Betriebsinhaber zum ersten Mal mit der betrieblichen Altersvorsorge auseinandersetzen, dürfte sie die Komplexität mit den fünf Durchführungswegen abschrecken.

Vatter: Zugegeben, die betriebliche Altersvorsorge ist für Laien nicht einfach verständlich. Ja, es gibt die fünf Durchführungswege, aber man muss nicht alle fünf haben. Aber mit der Direktversicherung für die Mitarbeiter gibt es gerade für kleine und mittlere Betriebe einen einfachen Weg, wenn sie Papierkrieg und das Thema Haftung scheuen. Für uns als Lebensversicherer ist es eine der wichtigsten Aufgaben, hier Aufklärungs- und Beratungsarbeit zu leisten.

DHB: Was macht die Direktversicherung so attraktiv?

Vatter: Entscheidend ist, dass der Mitarbeiter die Möglichkeit hat, selbst mit einzuzahlen und dadurch Sozialversicherungsbeiträge sparen kann, wenn es über die Entgeltumwandlung läuft. Daher wird im Handwerk die Direktversicherung am häufigsten als Weg der Durchführung gewählt. Ferner ist dank der Digitalisierung die Direktversicherung ein bürokratiearmer und verständlicher Weg, der sich mit ein paar Mausklicks erledigen lässt.

DHB: Der Mitarbeiter ist damit abgesichert, wo bleibt da der Betriebsinhaber, der Chef selbst?

Vatter: Für den Soloselbstständigen und Chef kleinerer Betriebe ist ein Produkt ganz naheliegend, welches formal keine betriebliche Altersvorsorge ist: die sogenannte Basisrente. Da hat er die Chance, deutlich höhere Beiträge einzuzahlen, und sie ist flexibel anpassbar. Wenn es gut läuft, kann er Beiträge erhöhen, in schlechten Zeiten reduzieren – und sie bietet steuerliche Vorteile. Was die gesetzliche Rente für den Angestellten ist, ist die Basisrente für den Selbstständigen.



Lesen Sie das
komplette
Interview auf
handwerksblatt.de

DHB: Ab welcher Betriebsgröße wird die betriebliche Altersvorsorge interessant?

Vatter: Die betriebliche Altersvorsorge ist bei jeder Betriebsgröße interessant und relevant. Es ist die Frage, was will der Chef, was will der Mitarbeiter – und wir reden stets über individuelle Vereinbarungen. Mit zunehmender Betriebsgröße wandelt sich das, weil Unternehmen dann eine professionelle Personaladministration haben und es möglicherweise schon eine Historie gibt. Mitarbeiter bringen vielleicht schon eine Altersvorsorge mit oder es gibt bereits Modelle.

DHB: Ist der Durchführungsweg von der Rechtsform des Unternehmens abhängig?

Vatter: Ja, weil unterschiedliche Rechtsformen andere Durchführungswege ermöglichen. Bei einer GmbH oder bei Konzernen wird von Pensionszusagen oder Unterstützungskassen gesprochen. Das erfordert aber intensive Beratung, um bei steuerlichen oder sozialversicherungsrechtlichen Belangen alles richtig zu machen.

DHB: Mit welchen Argumenten lassen sich die Betriebsinhaber, aber auch die Teams überzeugen?

Vatter: Es ist menschlich, dass keiner auf Geld verzichten möchte für eine nicht vorhersagbare Zukunft. Entscheidend ist, was letztlich für jeden Beteiligten herauskommt. Eine Ersparnis bei Steuern und der Sozialversicherung ist das eine, wenn jeder in seiner Abrechnung nachvollziehen kann, was das auf lange Sicht bewirkt. Der andere Aspekt gerade in der Belegschaft ist das Wissen, dass mein Chef etwas Positives für mich macht, was kostengünstig ist, eine Ersparnis bewirkt und im Alter die volle Wirkung entfaltet. Dieser Mehrwert sorgt für eine engere Bindung und ist gerade in Zeiten des Fachkräftemangels ein ganz wichtiger Aspekt, um Mitarbeiter im Betrieb zu halten.

DHB: Wenn Mitarbeiter dennoch den Betrieb wechseln möchten, ist eine bestehende Altersvorsorge ein Hindernis?

Vatter: Es gibt gute Möglichkeiten, eine Direktversicherung von Arbeitgeber zu Arbeitgeber mitzunehmen. Ich weiß, dass diese Fluktuation gerne als Hindernis für das Einführen einer Lösung für die betriebliche Altersvorsorge im eigenen Betrieb angeführt wird, ich halte diese für ein ausgezeichnetes Angebot, um Fachkräfte für sich zu gewinnen und etwas, das sich positiv auf das Image des Betriebes auswirkt.

»RÜCKKEHR ZUR MEISTERPFLICHT IST EIN ERFOLG«



»Sie hilft, die Qualität zu sichern und fördert eine gute Ausbildung.«

Bundeswirtschaftsministerium

Die Wiedereinführung der Meisterpflicht in zwölf Handwerksberufen hat aus der Sicht der Politik ihr Ziel erreicht. Das zeigt ein Bericht, den das Bundeswirtschaftsministerium jetzt vorgelegt hat.

Im Jahr 2020 wurde für zwölf Handwerksberufe, die vorher zulassungsfrei waren, wieder die Meisterpflicht eingeführt. Dafür

wurden sie von der Anlage B1 der HwO wieder in die Anlage A aufgenommen. Außerdem wurden das Holz- und Bautenschutzgewerbe sowie das Bestattungsgewerbe aus der Anlage B2 in die Anlage B1 verschoben. Das Bundeswirtschaftsministerium hat in den letzten fünf Jahren eine Bewertung durchgeführt. Diese ergibt: Die Rückvermeisterung war erfolgreich, die Ziele der Reform wurden erreicht. Nach Ansicht der Bundesregierung gibt es bereits jetzt positive Entwicklungen, obwohl manche langfristigen Effekte – wie der Aufbau neuer Aus- und Weiterbildungsangebote – erst in Zukunft sichtbar würden. Das Fazit: Es gebe mehr Qualität, bessere Strukturen und mehr Anerkennung für diese Berufe. Die Meisterpflicht helfe, die Qualität zu sichern und fördere eine gute Ausbildung. Auch die betroffenen Gewerke bewerten die Rückkehr positiv. Sie empfinden sie als notwendig und gut, um Qualität und Sicherheit zu garantieren. Sie betonen aber auch, dass fünf Jahre ein kurzer Zeitraum sind, um langfristige Wirkungen gut beurteilen zu können.

STUDIE

KI HAT KEINE HÄNDE: HANDWERK IST ZUKUNFTSFEST



Eine aktuelle Studie zeigt, welche Jobs am meisten und am wenigsten durch KI gefährdet sind. Das Handwerk ist der Gewinner.

Künstliche Intelligenz (KI) ist aus der Berufswelt nicht mehr wegzudenken. Eine Studie von Microsoft zeigt nun erstmals konkret auf, welche Jobs am stärksten von dieser Entwicklung betroffen sind. Gute Nachrichten für das Handwerk: Berufe, die körperliche Präsenz und manuelle Fertigkeiten erfordern, kann KI nicht ersetzen. Baggerführer, Gleisbauer und Parkettschleifer haben einen KI-Anwendbarkeitswert von Null. Auch Maler, Stuckateure und Dachdecker bleiben weitgehend unberührt. Dabei bietet KI auch Schreibern, Elektrikern und SHK-Installateuren einen Nutzen, ohne sie zu ersetzen: Sie profitieren von digitalen Planungstools.



haben Banken Überweisungen in der Regel erst nach einem Werktag auf dem Zielkonto gutgeschrieben. Lag ein Wochenende dazwischen, konnte das mehr als 72 Stunden dauern. Bei einer Echtzeitüberweisung landet das Geld innerhalb von zehn Sekunden auf dem Konto des Empfängers – und zwar an jedem Tag, rund um die Uhr. Sowohl Sender als auch Empfänger erhalten sofort eine Mitteilung über den Eingang. Die Gebühren für Echtzeitüberweisungen dürfen nicht höher sein als für Standardüberweisungen. Viele Banken erheben keine Kosten, andere verlangen einen kleinen Betrag. Solche Überweisungen kann man dann online, am Terminal oder am Schalter aufgeben.

ECHTZEITÜBERWEISUNG

DAS GELD IST BALD SCHNELLER AUF DEM KONTO

Ab Oktober treten neue Regeln für Echtzeitzahlungen in Kraft. Außerdem müssen Banken bei allen Überweisungen Kontodaten und Empfängername abgleichen.

Ab dem 9. Oktober 2025 sind Banken in der EU verpflichtet, Echtzeitüberweisungen sowohl für Privats als auch für Geschäftskunden anzubieten. Das bringt mehr Flexibilität und schnelle Zahlungen. Bislang

Für Firmenkunden sind auch Sammelaufträge und minutengenaue Terminüberweisungen möglich. Die bisherige Höchstgrenze von 100.000 Euro pro Echtzeitüberweisung entfällt. Stattdessen kann man im Online-Banking ein eigenes Überweisungslimit festlegen. Neu ist auch, dass vor jeder Überweisung die Bank automatisch überprüfen muss, ob Kontonummer (IBAN) und Empfängername zusammenpassen. Wenn sie übereinstimmen, bekommt der Zahlende entweder keine Meldung oder einen positiven Hinweis. Bei abweichenden Angaben erhalten die Kunden eine Rückmeldung in Ampelfarben. Bei »Rot« weicht der Name von der IBAN ab. Wenn man trotzdem überweist, übernimmt die Bank keine Haftung.

Anzeige

2026

KÜNSTLERLSOZIALABGABE SINKT AUF 4,9 PROZENT

Wer regelmäßig Grafiker, Texter oder Fotografen beauftragt, muss dafür einen Beitrag in die Sozialversicherung abführen. Diese Künstlersozialabgabe lag zuletzt bei fünf Prozent und reduziert sich im Jahr 2026 auf 4,9 Prozent – und das trotz einer insgesamt schwachen Wirtschaftslage. Möglich sei das, weil sich die wirtschaftliche Situation in der Kunst- und Kulturbranche besser entwickelt habe, als noch im vergangenen Jahr prognostiziert wurde, sagt Bundesarbeitsministerin Bärbel Bas dazu. Die Künstlersozialversicherung wird zu 50 Prozent von den versicherten Kreativen selbst, zu 20 Prozent durch einen Bundeszuschuss und zu 30 Prozent durch die Künstlersozialabgabe der Verwerter finanziert. Sie deckt Renten-, Kranken- und Pflegeversicherung für selbstständige Kreative ab, vergleichbar mit der Sozialversicherung von Angestellten.

BARTHAU
ANHÄNGERBAU

Sie suchen ein zweites Standbein?

Wir vergeben: Werksvertretungen mit Gebietsschutz




Zurrsysteme alle 10cm rundum

- ✗ Zeigen Sie Farbe durch Farbbeschichtung
- ✗ Mehr Ladefläche
- ✗ patent. Zurrsystem



TOPZURR® 21

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

WIE ANALYSIERE ICH EINE AKTIE?



»Nicht alle Branchen reagieren gleich auf wirtschaftliche Entwicklungen.«

Wer in Aktien investieren will, fragt sich früher oder später, wie man gute von schlechten unterscheidet. Der Kauf einer Aktie bedeutet, Anteile an einem Unternehmen zu erwerben – deshalb sollte der Fokus darauf liegen, das Geschäftsmodell zu verstehen und zu bewerten. Gleichzeitig ist es wichtig, die Rahmenbedingungen zu kennen, unter denen das Unternehmen wirtschaftet. Bevor man in eine einzelne Aktie investiert, lohnt es sich, die gesamtwirtschaftliche Lage einzuordnen, sich mit Branchen vertraut zu machen und erst dann gezielt einzelne Unternehmen zu analysieren.

Ein guter Einstiegspunkt ist der Blick auf die wirtschaftliche Gesamtsituation. Dabei geht es darum, ob die Wirtschaft gerade wächst oder sich abschwächt, ob Inflation oder Zinssätze steigen, wie sich die Rohstoffpreise entwickeln und ob politische Unsicherheiten oder globale Ereignisse die Märkte beeinflussen. Diese Faktoren betreffen zwar nicht jedes Unternehmen gleichermaßen, doch sie geben wichtige Hinweise darauf, welche Bereiche der Wirtschaft eher Rücken- oder Gegenwind erhalten.

Im nächsten Schritt lohnt sich der Blick auf die jeweilige Branche. Denn nicht alle reagieren gleich auf wirtschaftliche Entwicklungen: Einige sind stark konjunkturabhängig und florieren in Boomphasen, leiden aber in Abschwüngen. Andere gelten als stabil, da ihre Produkte oder Dienstleistungen auch in Krisenzeiten gefragt sind. Es zahlt sich aus zu verstehen, wie eine Branche funktioniert, wer die wichtigsten Wettbewerber sind und ob

strukturelle Veränderungen oder Trends eine Rolle spielen. Technologische Entwicklungen wie künstliche Intelligenz, erneuerbare Energien oder Automatisierung eröffnen neue Chancen – und bringen neue Herausforderungen. Wer die Dynamik einer Branche kennt, kann besser beurteilen, welches Unternehmen darin besonders gut positioniert ist.

Das Geschäftsmodell durchdringen

Erst wenn man ein gutes Verständnis für die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und die Branche entwickelt hat, ist es sinnvoll, sich ein konkretes Unternehmen genauer anzuschauen. Zunächst gilt es, das Geschäftsmodell zu durchdringen: Wie

verdient das Unternehmen Geld? Welche Produkte oder Dienstleistungen bietet es an? Wo liegt sein Wettbewerbsvorteil? Anschließend sollte geprüft werden, wie solide das Unternehmen wirtschaftlich dasteht – ob es stabil wächst, regelmäßig Gewinne erzielt und wie sich diese über die Zeit entwickeln. Auch die finanzielle Stabilität ist entscheidend: Gibt es ausreichend Eigenkapital? Wird genug Cashflow generiert, um Zinsen zu zahlen und Schulden zu tilgen? Wie verlässlich sind etwaige Dividendenzahlungen? Ein Vergleich mit anderen Unternehmen derselben Branche hilft, diese Kennzahlen besser einzuordnen und die Unternehmensqualität fundiert zu bewerten. Neben den Zahlen spielen auch weiche Faktoren eine Rolle: Wie erfahren ist das Management? Gibt es eine klare Strategie? Und wie hoch ist die Innovationskraft? Viele dieser Informationen finden sich im Geschäftsbericht – aber auch in fundierten Analysen von Fachleuten oder in gängigen Wirtschaftsmedien.

Langfristig zählt breite Streuung

Wer diesen Weg gegangen ist – von der wirtschaftlichen Großwetterlage bis zum konkreten Unternehmen – hat eine solide Basis für fundierte Entscheidungen. So spannend Unternehmensanalysen auch sind, eines bleibt entscheidend: Beim langfristigen Investieren zählt vor allem breite Streuung. Wer sein Vermögen nicht vom Erfolg einzelner Aktien abhängig machen will, fährt mit ETFs oft besser. Sie bündeln viele Werte in einem breit gestreuten Korb – Schwankungen einzelner Titel fallen kaum ins Gewicht. Gerade für die Altersvorsorge ist ein ETF-Sparplan meist der einfachste und zugleich wirksamste Weg, um langfristig Vermögen aufzubauen – ganz ohne den Aufwand einzelner Aktienanalysen.

pensionflow.de

Andreas Franke (l.) und Jörg Hülsbusch sind beide über 55 Jahre alt. Von der Mitgliedschaft in der Händverksgruppen versprechen sie sich eine langfristige Perspektive für ihre Firma und ihre Mitarbeiter.

Foto: © Roland Bergmann Fotografie



Bislang gehörten fünf Handwerksbetriebe aus Bayern (Hans Übelacker), Baden-Württemberg (Beck, Baur sowie Ritter & Frank) und Niedersachsen (Hinze) der Händverksgruppen an: »Mit Hülsbusch sind wir nun auch in Nordrhein-Westfalen vertreten«, sagt Øyvind Emblem, CEO der aus Norwegen stammenden Unternehmensgruppe, in einer Pressemitteilung.

Hülsbusch schließt sich der Händverksgruppen an

Hülsbusch bringe jahrzehntelange Erfahrung mit, überzeuge durch hervorragendes fachliches Know-how und biete ein breites Leistungsspektrum – von klassischen Maler- und Tapezierarbeiten über Fußbodenverlegung bis zu Betonsanierung und Fassadengestaltung. Für Øyvind Emblem passt es damit »hervorragend in unsere Gruppe«. HG ist seit dem Jahr 2023 auf dem deutschen Markt präsent und setzt dort nach eigenen Angaben bereits über 15 Millionen Euro um.

LANGFRISTIGE PERSPEKTIVE

»Wir sind beide über 55 Jahre alt und haben nach einer langfristigen Perspektive für unsere Mitarbeitenden gesucht«, begründet Andreas Franke, einer der beiden Geschäftsführer der Malerbetriebe Hülsbusch GmbH & Co. KG, den Beitritt zur HG. Damit sei diese Perspektive gesichert – »das Unternehmen entwickelt sich stabil weiter, und die Arbeitsplätze bleiben erhalten«.

Ein entscheidender Faktor war für ihn und seinen Kompagnon Jörg Hülsbusch, dass das

DIE HÄNDVERKSGRUPPEN KANN EIN NEUES MITGLIED BEGRÜSSEN: DIE MALERBETRIEBE HÜLSBUSCH AUS MÜNSTER SIND PARTNER DER INTERNATIONAL TÄTIGEN GRUPPE AUS SKANDINAVIEN.

operative Geschäft weitergeführt werden kann wie gewohnt. Beide legen viel Wert darauf, dass HG auf partnerschaftliche Zusammenarbeit und Selbstbestimmung setzt. »Unser Unternehmen hat eine lange Geschichte und konnte sich in der Region zur starken Marke entwickeln. Wir wollten sicherstellen, dass die Identität erhalten bleibt«, betont Geschäftsführer Jörg Hülsbusch.

Bereits in der Vergangenheit sei Hülsbusch stark in regionalen Netzwerken aktiv gewesen. Als Teil von Händverksgruppen ergeben sich für den westfälischen Handwerksbetrieb nun zusätzliche Möglichkeiten – etwa bei der gemeinsamen Teilnahme an Ausschreibungen, bei Personalengpässen oder in Vertriebspartnerschaften für größere oder überregionale Projekte.

handverksgruppen.com/de

HÄNDVERKSGRUPPEN

Mehr über den Markteintritt der Händverksgruppen in Deutschland und deren Geschäftsmodell erfahren Sie im Online-Artikel »Charmante Offerte aus Skandinavien« auf handwerksblatt.de.



Investment in E-Flotte lohnt

AN E-AUTOS FÜHRT KEIN WEG VORBEI. DER INVESTITIONSBOOSTER ERLAUBT ES BETRIEBEN NUN, STROMER SCHON IM JAHR DER ANSCHAFFUNG ZU 75 PROZENT ABZUSCHREIBEN.

Text: Stefan Bühren

Nein, die neue Regierung macht doch schon etwas an den Rahmenbedingungen für die Betriebe. Diese helfen zudem, in den Umbau der Fahrzeugflotte auf Stromer zu investieren. Das gilt für die Installation einer Ladeinfrastruktur in den Betrieb als auch die Fahrzeuge selbst und geht über die Abschreibung. Üblicherweise können Betriebsinhaber ihre Investitionen mit dem Gewinn verrechnen. Das Neue im Investitionsbooster: Ausrüstungsinvestitionen können im Anschaffungsjahr um 30 Prozent, E-Fahrzeuge sogar um 75 Prozent abgeschrieben werden.

Für Unternehmen ist es ein Rechenexempel, ob sie die berühmte AfA, die Absetzung für Abnutzung, linear oder degressiv nutzen. Linear heißt, dass sie über den Abschreibungszeitraum jedes Jahr die gleiche Summe von den Anschaffungskosten mit dem Gewinn verrechnen, bei degressiver AfA können sie in den ersten Jahren eine hohe Summe ansetzen, die dann entsprechend sinkt. Anders gesagt: Die Zeitdauer der steuerlichen Abschreibung ändert sich nicht, wohl aber die Höhe der Summe, die sie geltend machen können.

Der Investitionsbooster gibt Unternehmen die Möglichkeit, sämtliche Investitionen, die sie vom 1. Juli 2025 bis 1. Dezember 2027 tätigen, schon im ersten Jahr mit bis zu 30 Prozent degressiv abzuschreiben. Auch in den beiden Folgejahren sollen sie vom dann verbleibenden Restwert jeweils 30 Prozent abschreiben können (siehe Kasten). Das hilft Unternehmen, besser ihre Liquidität abzusichern.

75 PROZENT SOFORT ABSCHREIBEN

Der Investitionsbooster soll vor allem helfen, Betriebe schneller zum Umstieg auf die Elektromobilität zu

bewegen. Deshalb können Unternehmen ebenfalls ab sofort gleich 75 Prozent des Anschaffungspreises für ein E-Auto degressiv steuerlich abschreiben. Diese Regelung gilt für alle neu angeschafften E-Fahrzeuge bis zum 1. Januar 2028. Will der Betrieb zudem einen Stromer als Dienstfahrzeug für Mitarbeiter anschaffen, hat der Booster die steuerliche Förderung von 70.000 auf jetzt 100.000 Euro angehoben. Dienstwagenfahrer müssen dann den geldwerten Vorteil mit 0,25 Prozent des Listenpreises monatlich versteuern (plus 0,03 Prozent je Entfernungskilometer zwischen Haus und Arbeit pauschal oder Einzelfahrtversteuerung).

ANGEBOT VORHANDEN

Einen Mangel an potenziellen Fahrzeugen gibt es nicht – im Gegenteil. Längst gibt es sowohl bei den leichten Nutzfahrzeugen als auch den klassischen Pkw Fahrzeugen in jeder Klasse und, mit Blick auf betriebliche Anwendungen, für jeden Einsatzzweck. Meist bieten die Fahrzeughersteller sogar selbst Auf- und Umbauten im großen Stil an. Spezialausrüstungen setzen die Marken mit zertifizierten Umbauern um; die Modelle kommen zum Teil als Ein- oder Zweirechnungsfahrzeug und stehen den Verbrennern in nichts mehr nach.

Jüngster Einsteiger in den Markt mit elektrischen Nutzfahrzeugen ist Kia, die schon mal vor 30 Jahren in Deutschland mit einem Transporter unterwegs waren und jetzt ihre PBV-Reihe nach und nach an den Start bringen. PBV steht für Platform Beyond Vehicle, den Start macht der PB5 Cargo, der bereits ab netto 32.932,77 Euro zu haben ist. Der Van bietet eine Reichweite von bis zu 416 Kilometern und 5,1 Kubikmeter Ladefläche.

Auch Renault steht mit gleich drei neuen Versionen auf einer neuen Plattform speziell für Stromer in den Startlöchern. Neben der Neuauflage des Trafic kommen mit Estafette und Goelette zwei weitere Baureihen im nächsten Jahr auf den Markt.



Der Investitionsbooster soll vor allem helfen, Betriebe schneller zum Umstieg auf die Elektromobilität zu bewegen.



DEGRESSIVE ABSCHREIBUNG

Die degressive Abschreibung richtet sich nach dem Restwert und der Restnutzungsdauer des Wirtschaftsguts, während sie bei der linearen Abschreibung über die Nutzungsdauer gleichbleibt. Sie lohnt sich dann, wenn der Gewinn in den ersten Jahren der Nutzung des neuen

Guts stark gemindert und in kürzerer Zeit stille Reserven gebildet werden sollen. Fällt der Satz der degressiven Abschreibung unter dem der linearen Abschreibung, sollte das Unternehmen zur linearen Abschreibung umschwenken. Für den Wechsel gibt es sogar eine Formel: Nut-

zungsdauer+1-(100/degressiver Anfangssatz) ergibt das Jahr. Ein Beispiel für ein Wirtschaftsgut, was mit 25 Prozent im ersten Jahr degressiv bei einer Laufzeit von fünf Jahren abgeschrieben wird: $5+1-(100/25) = 2$; also sollte der Wechsel bereits im zweiten Jahr erfolgen.

Text: Dr.-Ing. Martina Schneller

Kal bietet Struktur durch Muster. Denn Aufträge, Umsätze und andere vorhandene Daten können analysiert werden. Dabei erkennt Kal automatisch Muster, bildet entweder sogenannte Cluster (Gruppen mit ähnlichen Merkmalen) oder erstellt Segmente (Gruppen aus bekannten Merkmalen wie etwa Kundensegmente nach Zufriedenheit oder Reklamationsverhalten). Kal unterstützt Sie bei der Auswahl von Materialien oder Lieferanten, indem Erfahrungswerte aus abgeschlossenen Aufträgen passend geclustert und übersichtlich zusammengefasst werden, so dass diese als Entscheidungsgrundlage genutzt werden können.

Auch wenn etwas aus dem Rahmen fällt, Kal erkennt Abweichungen zuverlässig. Bei der Verarbeitung von Bildmaterial erkennt Kal automatisch Schäden, Abnutzungen oder sogar sicherheitsrelevante Mängel. Ein Projekt verschlingt mehr Material als üblich oder ein Teammitglied benötigt für eine einfache Reparatur ungewöhnlich viele Stunden? Kal bemerkt solche Ausreißer, und zwar nicht um zu tadeln – sondern um auf mögliche Fehlerquellen hinzuweisen. Vielleicht ist etwas falsch gebucht worden oder es besteht ein Schulungsbedarf, vielleicht liegt aber auch ein Diebstahl vor oder eine unklare Definition der Leistung. Kal meldet nicht nur: »Hier stimmt etwas nicht« – sondern zeigt auf, was im Vergleich auffällig ist.

Neben Abweichungen analysiert Kal auch Zusammenhänge zwischen den unterschiedlichen Merkmalen. So



Kal zeigt auf, was im Vergleich auffällig ist.

lässt sich nachvollziehen, wie Wetterverhältnisse mit Bauverzögerungen oder Änderungen in der Qualität zusammenhängen. Oder ob lange Wartezeiten sich negativ auf die Bewertungen der Kundschaft auswirken. Aus Feedbacks können häufige Kritikpunkte identifiziert werden, um gezielt nachzusteuern und vielleicht die Vertragskonditionen anzupassen oder Planungsprozesse zu optimieren oder Ihre Kommunikation zu verbessern.

ANALYSE VON ZUSAMMENHÄNGEN

Und Kal geht noch einen Schritt weiter. Kal analysiert nicht nur Korrelationen, sondern erkennt die Zusammenhänge zwischen Ursache und Wirkung. Wenn zum Beispiel regelmäßig die Maschine nach einer bestimmten Laufzeit ausfällt, kann Kal vorhersagen, wann Wartungen sinnvoll sind. Die Instandhaltung wird dadurch planbar, bevor größere Schäden auftreten. Auch bei der Auswahl von Produkten zeigt Kal, welche in der Vergangenheit zu besserer Qualität oder niedrigeren Kosten geführt haben. Ihre Entscheidungen basieren auf belastbaren Fakten aus Ihrem Hause.

Sie kennen das Prinzip vom Online-Handel: »Kunden, die X gekauft haben, interessierten sich auch für Y«. Dahinter liegt eine Assoziationsanalyse – also eine Analyse, die Muster und Beziehungen in großen Datenmengen erkennt. Daraus kann Kal wiederkehrende Kombinationen darstellen und Assoziationsregeln aufstellen. Diese helfen Ihnen, Zusatzverkäufe gezielt anzubieten, saisonale Kampagnen zu planen oder der Entwicklung von neuen Geschäftsideen.

Wie Kal aus Erfahrung echtes Wissen macht

DATEN AUSWERTEN, MUSTER ERKENNEN, ABWEICHUNGEN FINDEN, RAT FÜR ENTSCHEIDUNGEN LIEFERN: IN EPISODE ACHT DER KI-SERIE SCHAUEN WIR UNS DIE KOMPETENZ UNSERER ASSISTENZ KAI IN DER DATENANALYSE AN.



Foto: © erstellt vom Mittelstand-Digital Zentrum Handwerk mit DALU-E3

ZUSAMMENFASSUNG

Eine Assistenz namens Kal:

- gibt Struktur durch Muster mit Hilfe der Segmentierung und dem Clustering,
- erkennt, wenn etwas aus dem Rahmen fällt – also Anomalien und Ausreißer,
- sieht Zusammenhänge, die nicht auf der Hand liegen, mittels Korrelationsanalyse,
- versteht Zusammenhänge aus Ursache und Wirkung,
- erkennt Muster und Beziehungen in großen Datenmengen durch die Assoziationsanalyse.

Kal nutzt dazu alle Informationen, die ohnehin im Betrieb vorhanden sind – in Aufträgen, Projektberichten, Lieferscheinen, Kundenbewertungen etc. Sie werden von Kal in strukturierte Erkenntnisse umgewandelt. Das alles geschieht im Hintergrund. Kal liefert Ihnen die Ergebnisse und die dazugehörigen Fakten, mit denen Sie weiterarbeiten können. Kal macht aus Erfahrung echtes Wissen. So werden aus Vermutungen gute Empfehlungen.

Eines gibt es noch zu beachten: So wie Sie Ihre Firmeninterna nicht mit jedem teilen und Mitarbeitende Erklärungen zur Vertraulichkeit unterschreiben, genau so muss Kal auch arbeiten: als interne Assistenz in einem geschlossenen Bereich. Und denken Sie beim Einsatz von KI immer daran: KI ist nur ein Algorithmus und hat keine Intelligenz. Das heißt, KI macht Fehler.

Seien Sie gespannt auf die nächste Ausgabe, in der Sie Kal mit den Kompetenzen im Bereich der Prognosen kennenlernen werden. Und wenn es Ihnen bis dahin zu lange dauert, dann melden Sie sich einfach bei uns – dem Mittelstand-Digital Zentrum Handwerk.



Und denken Sie beim Einsatz von KI immer daran: KI ist nur ein Algorithmus und hat keine Intelligenz. Das heißt, KI macht Fehler.

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



Daten schützen: Mehr Sicherheit mit Passwort-Managern

HANDWERK 4.0: STARKE PASSWÖRTER SIND DER BESTE SCHUTZ FÜR ONLINE-ZUGÄNGE UND BETRIEBSDATEN IM INTERNET. PASSWORT-MANAGER SCHAFFEN SCHNELL ORDNUNG UND SICHERHEIT.

Text: *Thomas Busch*

9 4 Prozent aller Passwörter sind unsicher, weil sie mehrfach verwendet werden oder einfach zu erraten sind. Dies ist das Ergebnis einer aktuellen Studie von Cybernews: Dabei wurden über einen Zeitraum von einem Jahr über 19 Milliarden Passwörter aus Datenlecks untersucht, die ab April 2024 aufgetreten sind. Zu den beliebtesten Passwörtern gehören demnach »1234«, »Password« und »admin«. So haben Hacker leichtes Spiel.

Auch in Handwerksbetrieben kommen täglich zahlreiche Online-Dienste zum Einsatz, die eine sichere Authentifizierung erfordern. Dazu zählen neben E-Mail-Konten auch Online-Banking, Bestellplattformen, Social-Media-Kanäle, Cloud-Dienste, Softwarelösungen und smarte Gebäudetechnik. Die Vielzahl der Zugangsdaten stellt oft eine organisatorische und sicherheitstechnische Herausforderung dar. Deshalb werden Passwörter in einigen Betrieben mehrfach verwendet oder auf Zetteln notiert, was das Risiko von Datenmiss-



Zu den beliebtesten Passwörtern gehören »1234«, »Password« und »admin«.

brauch erhöht. Auch die Weitergabe von Zugangsdaten an Mitarbeiter erfolgt manchmal unstrukturiert und ohne Kontrolle. Die Risiken: Ein kompromittiertes Konto kann dann nicht nur den Betriebsablauf stören, sondern auch finanzielle Schäden verursachen oder das Vertrauen von Kunden beeinträchtigen.

WAS MACHT PASSWÖRTER SICHER?

Sichere Passwörter sind deshalb unverzichtbar – und nur perfekt, wenn sie aus mindestens zwölf Zeichen, einer Kombination von Groß- und Kleinbuchstaben, Zahlen und Sonderzeichen bestehen sowie persönliche Informationen vermeiden. Doch selbst bei optimaler Passwortgestaltung bleibt immer noch die größte Schwachstelle: der Mensch. Denn niemand kann sich Dutzende komplexer Passwörter merken, ohne Kompromisse bei der Sicherheit einzugehen.

Genau hier setzen Passwort-Manager an. Sie speichern alle Zugangsdaten verschlüsselt in einer digitalen Tre-



sor-App und geben diese bei Bedarf automatisch in die entsprechenden Log-in-Felder ein. Die Passwörter werden dabei nicht nur sicher verwaltet, sondern auch nach aktuellen Sicherheitsstandards generiert. Die Anmeldung erfolgt meist über ein Master-Passwort oder biometrische Verfahren, wie Fingerabdruck oder Gesichtserkennung. Ein großer Vorteil: Die Passwort-Manager synchronisieren sich verschlüsselt über mehrere Geräte hinweg, so dass Passwörter auf Smartphones, Tablets und PCs jederzeit verfügbar sind – auch unterwegs. Für Handwerksbetriebe mit mehreren Mitarbeitern bieten Passwort-Manager auch Funktionen zur Teamverwaltung. So können Zugangsdaten gezielt freigegeben oder entzogen werden, ohne dass das eigentliche Passwort sichtbar ist. Auf diese Weise lassen sich Rollen und Verantwortlichkeiten klar definieren und sensible Informationen besser schützen.

WICHTIG: DAS MASTER-PASSWORT

Ein Nachteil von Passwort-Managern: Wer das eigene Master-Passwort vergisst, kommt an seine Passwortsammlung unter Umständen nicht mehr heran. Denn die meisten Anbieter setzen auf das sogenannte Zero-Knowledge-Prinzip, bei dem selbst der Dienstleister keinen Zugriff auf die Daten hat. Für solche Fälle bieten einige Passwort-Manager allerdings die Möglichkeit, eine Wiederherstellungsdatei auf dem PC zu speichern oder Notfall-Codes zu erstellen. Wer das Master-Passwort auf einem Gerät mit Fingerabdruck oder Gesichtserkennung gesichert hat, kann auch auf diesem Weg oft noch auf den Passwort-Tresor zugreifen.

KOSTEN UND KRITERIEN

Die Abo-Gebühren für Passwort-Manager variieren je nach Funktionsumfang und Nutzerzahl. Für Einzelanwender gibt es Gratis-Lösungen, während professionelle Teamversionen meist wenige Euro pro Nutzer und Monat kosten. Zu den wichtigsten Auswahlkriterien zählen neben der Qualität des Supports auch die Nutzerfreundlichkeit sowie die Möglichkeit zur Integration in bestehende Systeme. Bei der Auswahl eines Passwort-Managers sollten Betriebe außerdem auf Datenschutzkonformität (DSGVO) und regelmäßige Sicherheitsupdates achten. Damit Cyber-Angriffe auf Passwort-Manager erfolglos bleiben, ist eine Zwei-Faktor-Autorisierung wichtig.

Fazit: Passwort-Manager reduzieren das Risiko von Datenverlust und erleichtern die Verwaltung aller Passwörter im Unternehmen. In Zeiten zunehmender Cyberbedrohungen und wachsender digitaler Anforderungen ist eine professionelle Passwortverwaltung ein wichtiger Baustein für die digitale Sicherheit des eigenen Betriebs.



Achten Sie bei der Auswahl eines Passwort-Managers auf Datenschutzkonformität (DSGVO) und regelmäßige Sicherheitsupdates.

CHECKLISTE

SICHERE PASSWÖRTER

Länge

Ein sicheres Passwort besteht aus mindestens zwölf bis 16 Zeichen und einer Kombination von Groß- und Kleinbuchstaben, Zahlen und Sonderzeichen.

Schwachstellen

Unsicher sind Passwörter mit Namen, Geburtstagen, leicht zu erratenden Wörtern oder Zahlenfolgen. Eine Verbindung zum Betrieb oder zu Personen sollte nicht erkennbar sein.

Passphrasen

Eine alternative Methode sind Passphrasen aus einem Satz, deren Wörter keinen offensichtlichen Zusammenhang haben (zum Beispiel »Die5RotenSockenFallenIn1GrünenTopf&Kosten7Euro!«) oder die Nutzung der Anfangsbuchstaben (»D5RSf1GT&k7E!«)

Einzigartigkeit

Jeder Account sollte ein individuelles Passwort haben. Mehrfach verwendete Passwörter stellen ein Risiko dar, da im Falle eines Datenlecks mehrere Konten gefährdet sind.

Geheimhaltung

Passwörter sollten nie offen aufbewahrt, auf Zetteln oder in Notizbüchern notiert werden.

Zwei-Faktor-Authentifizierung

Wenn möglich, sollte die Zwei-Faktor-Authentifizierung aktiviert werden. So bleibt ein Konto sicher, selbst wenn das Passwort geknackt wird.

Wechsel

Ein regelmäßiger Austausch von Passwörtern erhöht die Datensicherheit. Passwort-Manager erledigen dies oft automatisch durch eine »Passwort-Rotation«.

Schulungen

Mitarbeiter sollten in den Regeln zur Erstellung und Verwaltung sicherer Passwörter unterwiesen werden.

AUSGEWÄHLTE PASSWORT-MANAGER

SOFTWARE	1PASSWORD	PASSWORT-MANAGER	SECURESAFE	KEEPER	LASTPASS	PASSWORTVERWALTUNG
Anbieter	1Password	Bitwarden	DSwiss AG	Keeper Security	LastPass	Dashlane
Besonderheiten	Rollenbasierte Tresorfreigaben und Berechtigungen, anpassbare Richtlinien, Zero-Knowledge-Architektur	Unbegrenzte Geräteanzahl und Passwörter, Administrator-Konsole mit Unternehmensrichtlinien, Zero-Knowledge-Architektur	Versionen für kleine Teams und größere Unternehmen, Zero-Knowledge-Architektur, Datenspeicherung in der Schweiz	Skalierbar, frei konfigurierbare Rollen, DSGVO-konform, Zero-Knowledge-Architektur, 24x7-Support	Administrator-Konsole zur Verwaltung von Benutzern und Sicherheit, Zero-Knowledge-Verschlüsselung	Unbegrenzte Anzahl der Geräte, Administrator-Konsole und anpassbare Richtlinien, Zero-Knowledge-Architektur
Betriebssysteme	Windows, Mac, Linux, Android, iOS, Apple Watch, Browser	Windows, Mac, Linux, Android, iOS, Browser	Windows, Mac, Android, iOS, Browser	Windows, Mac, Linux, Android, iOS, Browser	Windows, Mac, Linux, Android, iOS, Browser	Windows, Mac, Android, iOS, Browser
Preis	Business-Versionen: ab 16,95 € pro Monat (zehn Nutzer)	Free-Version: kostenlos. Teams-Versionen ab 4 € pro Nutzer/Monat	ab 9 € pro Monat (fünf Nutzer)	ab 2 € pro Nutzer/Monat	Free-Version: kostenlos. Teams-Versionen: ab 4,42 € pro Nutzer/Monat	ab 8 € pro Nutzer/Monat
Internet	1password.com	bitwarden.com	securesafe.com	keepersecurity.com	lastpass.com	dashlane.com

Tabelle: Stand 14. August 2025. Alle Angaben ohne Gewähr

DER OPTIMALE PASSWORT-MANAGER

1. Bedarfsanalyse

- Erfassung aller digitalen Zugänge (zum Beispiel Software, E-Mail-Konten, Cloud-Speicher, IoT-Geräte, Shopping, Banking)
- Erfassung von Nutzerkonten und Rollenverteilungen im Betrieb
- Prüfung von Sicherheitsrichtlinien und gesetzlichen Vorgaben (zum Beispiel DSGVO, IT-Grundschutz)

2. Kernfunktionen

- Lassen sich stark verschlüsselte Passwörter automatisch generieren (min. zwölf Zeichen, Sonderzeichen)?
- Gibt es eine übersichtliche Struktur mit Ordnern oder Team-Safes?
- Erfolgt eine Synchronisation über PCs, mobile Geräte und Browser-Erweiterungen?
- Gibt es einen Offline-Modus und Notfallzugriff ohne Internetverbindung?

3. Sicherheitsstandards

- Gibt es eine Ende-zu-Ende-Verschlüsselung (AES-256 oder höher)?
- Gilt das »Zero-Knowledge-Prinzip« (Anbieter kennt keine Master-Passwörter)?
- Ist die Software DSGVO-konform?
- Gibt es eine Zwei-Faktor-Authentifizierung?

4. Nutzerfreundlichkeit

- Gibt es Browser-Plugins zum Ausfüllen von Log-in-Formularen?
- Gibt es mobile Apps für iOS und Android mit Fingerabdruck-/Face-ID-Unterstützung?
- Gibt es eine API-Schnittstelle zur Integration in ERP- oder vorhandene Systeme?

5. Administration

- Gibt es ein Dashboard für die Benutzerverwaltung und Rechtevergabe?

- Gibt es eine Protokollierung und Audit-Logs von Zugriffs-/Freigabevorgängen?
- Sind Passwort-Health-Checks und Schwachstellenberichte verfügbar?
- Gibt es eine automatische Passwort-Rotation?

6. Notfallmanagement

- Lässt sich ein Notfall-Kit einrichten (zum Beispiel Wiederherstellungsdatei/-schlüssel)?
- Erfolgen regelmäßige Backups und dokumentierte Wiederherstellungsprozesse?

7. Zukunftsfähigkeit

- Ist die Software skalierbar für wachsende Mitarbeiterzahlen und neue Standorte?
- Gibt es einen zuverlässigen Support?

**JETZT
KOSTENLOS**
lesen in unserer
DIGITHEK:
digithek.de/artifex



ARTIFEX –
Das Magazin für Handwerks-
Genießer und Entdecker



Tauchen Sie ein in mitreißende Reportagen zu Freizeit, Reisen, Genuss und vielen weiteren Themen, die die Zeit verschönern.



14.000 Bilder



für den Power- People-Kalender

IM JULI UND AUGUST FANDEN DIE 14 SHOOTINGS MIT DEN KANDIDATINNEN UND KANDIDATEN FÜR MISS & MISTER HANDWERK 2026 AN GANZ UNTERSCHIEDLICHEN LOCATIONS STATT. WIEDER MIT DABEI: FOTOGRAFIN SABRINA WACKER.

Text: Wolfgang Weitzdörfer...

Sie sind ein wesentlicher Teil im Wettbewerb um die Titel Miss und Mister Handwerk – die Shootings für den neuen PowerPeople-Kalender. Zum dritten Mal ist Fotografin Sabrina Wacker aus Erkrath dafür verantwortlich, die Kandidatinnen und Kandidaten für den 2026er-Kalender authentisch in ihrem jeweiligen Gewerk in Szene zu setzen. »Ich bin super dankbar, wieder mit im Team zu sein. Es ist ein bisschen wie bei der Sendung mit der Maus für mich – ich lerne bei jedem Shooting dazu und die Gewerke kennen«, sagt sie lachend. Dabei ist es für sie natürlich immer auch eine Herausforderung, für die passende Kulisse zu sorgen. »Manchmal ergibt es sich quasi von alleine, etwa bei Zimmerin

Dorit Schmitz auf der Baustelle oder beim Herrenmaßschneider. Da waren wir in einem Atelier – und das ist schon Kulisse genug«, sagt Sabrina Wacker. Andere Gewerke sind in dieser Hinsicht nicht ganz so attraktiv. Für die Fotografin aber kein Problem, schließlich gehört auch Improvisation zum Handwerk, sagt sie lachend.

Etwa bei Sebastian Richter. Der 40-Jährige hat einen langen Anfahrtsweg in die Verlagsanstalt Handwerk in Düsseldorf hinter sich – er kommt aus Strausberg bei Berlin. »Ich bin Gebäudereinigermeister und schon am Vortag angekommen. Uns sieht man eher selten, wir werden meist dann aktiv, wenn es schon dunkel ist und



- 1 Malerin und Lackiererin Lara zeigt vor der Kamera ihr Können.
- 2 Fiat Professional stellt für die Fototour passende Autos zur Verfügung. Der Scudo war das perfekte, schattige Pausenplätzchen für Karosseriebauer Andrei.
- 3 Schornsteinfegerin Evelyne hat dem Team in luftiger Höhe Glück gebracht.
- 4 Beim Fotoshooting bringt Gebäudereiniger Sebastian die Böden mit den verschiedenen Pads zum Glänzen.

die meisten anderen Leute Feierabend haben. Deswegen habe ich mich entschlossen, bei dem Wettbewerb mitzumachen«, sagt er. Ganz freiwillig ist es aber dann doch nicht zur Bewerbung gekommen, wie er schmunzelnd zugibt. »Die Handwerksjunioren in Frankfurt/Oder haben mich gedrängt, mich zu bewerben. Thomas Borgmann-Hartmann, der schon erwähnte Herrenmaßschneider, sei dafür verantwortlich. »Er hat zu mir gesagt: Wenn ich altes Pferd mitmachen kann, dann kannst du das auch«, erzählt Sebastian Richter lachend.

DAS HANDWERK GLÄNZT

Immer mit Kameras und Handys für das Behind-the-Scenes-Material dabei ist das Shooting-Team: Rebekka Meyer, Projektleiterin der Dachmarke PowerPeople, und Maren Niggemann, Projektleiterin Handwerks Miss & Mister. Sie sind gerade im Konferenzraum hoch oben im Gebäude der Verlagsanstalt. Obwohl die Klimaanlage läuft, ist es schon ziemlich warm dort. Zeit für ein wenig Löschpapier. Damit tupft Sabrina Wacker die Stirn und die Nase von Sebastian Richter ab. Schließlich soll nur das Gewerk der Kandidaten glänzen, nicht aber das Gesicht. »Ich bin schon ein bisschen aufgeregt, fotografiert zu werden ist an sich nicht so mein Ding«, sagt Sebastian Richter. Dann aber geht er voll in seinem Gewerk auf, er hat Maschinen zum Teppichreinigen mitgebracht – und in einer anderen Einstellung werden vom Balkon aus die Fenster von Verlagsanstalt-Geschäftsführer Dr. Rüdiger Gottschalk gereinigt.

Sabrina Wacker gibt dabei immer Anweisungen, kniet sich auf den Boden, um besondere Perspektiven zu fotografieren und überwin-

det in diesem Jahr besonders oft ihre Höhenangst. Denn es ging hoch hinaus, nicht nur bei Schornsteinfegerin Evelyne Pfundstein und Dachdecker Christian Vogel, auch bei Stuckateur Maximilian Buerger ging es auf ein Gerüst. Am Ende werden es pro Shooting rund 1.000 Bilder sein, insgesamt also etwa 14.000 Stück. »Natürlich ist da auch viel Ausschuss dabei, gerade bei den Bewegungen der Kandidatinnen und Kandidaten sind viele Bilder unscharf«, sagt sie. Oder es staubt an der falschen Stelle, Holzsplitter fliegen durchs Bild oder der Gesichtsausdruck passt nicht. Am Ende sind jeweils zehn Bilder übrig, die dann im Kalender landen. Ehe das aber der Fall ist, gibt es für das PowerPeople-Team noch viel an Auswahlarbeit zu tun. »Wir sind wieder sehr dankbar, dass wir in so vielen unterschiedlichen Locations fotografieren dürfen«, sagt Maren Niggemann. 14 Shootings hat es gegeben, zwölf Kandidatinnen und Kandidaten landen im Kalender – über die Auswahl entscheidet die Jury aus Vertreterinnen und Vertretern des Handwerks und der Sponsoren.

Szenenwechsel – und Gewerkwechsel. Das zweite Shooting dieses warmen Juli-Tages findet in Bergisch Gladbach statt, am Haus von Kandidatin Lara Kaufmann. Die 26-jährige Malerin und Lackiererin, die gerade die Meisterschule besucht, findet die Message von Miss & Mister Handwerk »richtig cool«, wie sie sagt. »Es liegt mir sehr am Herzen zu zeigen, dass auch Frauen im Handwerk alles geben«. Immer wieder seien die Menschen »überrascht«, sie als Frau im Handwerk zu erleben. »Diese ganzen Klischees und negativen Berichte halten sich nach wie vor – dagegen will ich etwas tun«, sagt sie.

Für das Shooting hat sie das eigene Wohnhaus ausgewählt, da dort gerade die Fassade renoviert wird. »Das Gesims wird lackiert, ich kann die Fenster abkleben – und im inneren Bereich ist etwas zu vergolden. Ich denke, da sind einige Motive mit dabei«, sagt die 26-Jährige lachend. Sie freut sich schon auf das Shooting und erklärt: »Ich habe mit meinem Bruder am Abend davor noch Kinderfotos für unsere Eltern nachgestellt, das war fast ein Aufwärmtraining für heute.«

DANKESCHÖN!

An die Sponsoren: Signal Iduna, IKK classic, Fiat, Elten, Bierbaum-Proenen

An die Locations:

Bäckerei Hinkel, Düsseldorf – Konditorin Anne Blatter-Meridin | Sandra Gronemeier Couture, Düsseldorf – Maßschneider Thomas Borgmann-Hartmann | Bestattungen Dischleid, Düsseldorf – Bestatterin Emily Maichle | Thedens GmbH, Düsseldorf – Karosseriebauer Andrei-Cristian Török | Bildungszentrum Hanseemann, Handwerkskammer Dortmund – Gerüstbauer Hannes Graf von Brühl | Bauverein Geismühle, Krefeld – Müllerin Thea Scholz | BZB Bildungszentrum des Baugewerbes, Krefeld und Düsseldorf – Fliesenleger Danilo Kneiss und Tischlerin Anabel Fuchs

GENUSS UND GESUNDHEIT

NICHT ABWARTEN,
TEE TRINKEN!

Tschá, O-tscha oder Tee. Neben Wasser ist Tee weltweit das meistgetrunkene Getränk. Bekannt als genussvoller Gesundheitsbegleiter wird Tee in vielen Ländern zelebriert. In Deutschland gibt der Kaffeegenuss noch den Ton an. Dabei könnte das Wissen um das Multitalent Tee zu mehr Genuss und Gesundheit führen.

Peach on the rocks, Kuschelzeit, Milky Oloong. Wer den Laden von Abu Pahlevan betritt, sieht sich erst einmal von Teedosen in Rot, Grün oder Silber umgeben. Alle tragen auf den glänzend schimmernden Behältern einen Namen. Die Teesorten kommen aus China, Indien, Sri Lanka und Japan. Es klingt gleich nach dem Duft der großen weiten Welt. Ordentlich in Regalen geordnet, fügen große, kleine oder bunte Teekannen die zwei kleinen Räume in Düsseldorf zu einem stimmigen Gesamtbild zusammen. In einer Nebenstraße hat der im Iran geborene Tee-Experte hier eine kleine Oase für genussvolle Momente geschaffen.

Nach Deutschland kam Abu Pahlevan um hier Medizin zu studieren. Nach dem bestandenen Physikum merkte er, dass seine Auffassung von gesund sein und gesund bleiben nicht mit den Inhalten des Studiums zusammenpassten. Er beschließt, mit einem Feinkostladen für Essig, Öle, Gewürze und Tees den Menschen gute und gesunde Produkte anzubieten. Nach sehr kurzer Zeit änderte sich das Sortiment. Seit fast 27 Jahren sind es nun die Teesorten und seine Philosophie: »Ich möchte gerne den Menschen sagen, wie und welchen Tee sie in ihren Alltag integrieren können.«

Schon vor rund 5.000 Jahren entdeckte einer Legende zufolge Kaiser Shen Nung im Jahr 2737 v. Chr. die Wirkung des gesundheitsfördernden Aufgusses eher zufällig. Aus Gesundheitsgründen ließ er das Wasser abkochen. Als einige der Teeblätter in das heiße Wasser fielen, probierte er das verfärbte Wasser und war begeistert von der erfrischenden und belebenden Wirkung. Zunächst wurde Tee in der Medizin eingesetzt, bevor die Pflanze ihren Triumphzug über Indien und Japan nach Europa antrat.

Einschätzung von Koffein

Von dieser und anderen Legenden erzählt Abu Pahlevan gerne seinen Kunden mit seiner ruhigen, freundlichen Stimme. Er nimmt sich Zeit, erklärt und stellt vor allem Menschen bei ihrer Suche nach einem durchdacht gewählten Teegenuss ein Konzept zusammen. Dafür hat er eigens Aufkleber entwickelt wie auch eine Skala, die anzeigt, wie viel Koffein in ei-

nem Tee vorhanden ist. Damit können die Teegenießer bestimmen, welchen Tee sie besser morgens, mittags oder abends trinken. Aus gutem Grund.

Vereinfacht ausgedrückt, entfaltet sich das im grünen und jungen schwarzen Tee enthaltene Koffein langsam im Körper, im Gegenteil zum Koffein des Kaffees, das zu kurz anhaltenden Koffeinschüben (Peaks) führt und so den Körper eher belastet. Ein gut gewählter grüner Tee bereitet dem Körper einen langandauernden und kraftvollen Zustand. Der Düsseldorfer Teefachmann empfiehlt deshalb, die persönliche Koffeindosis durch Ausprobieren herauszufinden. Die aufeinander abgestimmte Dosis sorgt für einen »wachen und starken Tag«, soll aber gleichzeitig einen tiefen und festen Schlaf nicht verhindern.

Beste Blätter, voller Geschmack

Und noch einen Punkt findet der Teeliebhaber wichtig: Sprich nicht von Tee, wenn Du grünen, weißen oder Oolong-Tee möchtest. »Bei Butter oder Milch sagen wir auch nicht, ich geh jetzt Molkereiprodukte kaufen.« In anderen Ländern haben die Menschen bereits verstanden, den schwarzen oder grünen Tee von Kräuter- und Früchtetees zu unterscheiden. Das Wort Tee ist daher nur der Überbegriff.

Alle Teesorten stammen von der Teepflanze »Camellia sinensis«. Aus ihren Blättern werden die Teesorten wie weißer, grüner oder schwarzer Tee gewonnen. Hierbei spielt die Fermentierung eine wichtige Rolle. Bei grünem Tee werden die Blätter kurz erhitzt, um die Fermentierung zu stoppen und das Grün der Blätter zu erhalten. Bei den schwarzen Sorten fermentieren die Blätter, bis sie schwarz und schon fast matschig sind. Und ein weiterer Aspekt ist wichtig.

Die Teepflanze schläft im Winter und sammelt so ihre Nährstoffe. Mit dem Beginn des Frühjahrs sprießen die ersten Blätter. Diese Ernte, als »First Flush« bekannt, beinhaltet die meisten Inhaltsstoffe. Solche Sorten sind wertvoller. Ihr Geschmack ist frisch und leicht. Gepflückt wird aber über neun Monate lang. Je länger gepflückt wird, desto mehr verliert die Pflanze an Kraft. Die Blätter, die noch im Herbst geerntet werden, eignen sich daher eher als ein anständiges Massenkonsumgut.

»Ich weiß nicht, welche Götter diese Pflanzen den Menschen geschenkt haben. Kaum eine andere Pflanze kann so sehr den Menschen was geben wie die Teepflanze«, meint Abu Pahlevan, und sagt zum Abschluss dem Deutschen Handwerksblatt: »Ich muss nur an die Teepflanze denken, dann habe ich eine Dauer-Gänsehaut.« **KLE**



Foto: © iStock.com/irpique/esprit

»Sprich nicht von Tee, wenn Du grünen, weißen oder Oolong-Tee möchtest. Bei Butter oder Milch sagen wir auch nicht, ich geh jetzt Molkereiprodukte kaufen.«

Abu Pahlevan, Teeexperte



Fotos: © DHB

GRÜN, SCHWARZ ODER WEISS

Tee aus Teeblättern ist grüner, schwarzer oder weißer Tee, wie auch Oolong und Pu-Erh. Diese Sorten enthalten Koffein in unterschiedlichen Stärken. Kräutertees werden aus Blättern, Blüten oder Wurzeln hergestellt. Sie enthalten zumeist kein Koffein. Mehr über die Teesorten und ihre Zubereitung auf der Website.

tee-pahlevan.de
teeverband.de

ONLINE-NEWS

POLITIK

HANDWERK BEGRÜSST BESCHLOSSENE VERGABERECHTSREFORM



ZDH und ZDB loben das vom Kabinett beschlossene Vergabebeschleunigungsgesetz als klugen Kompromiss, der allen einen fairen Zugang zu öffentlichen Bauaufträgen ermöglicht.



Foto: © alphaprint/123RF.com

POLITIK

DAS HANDWERK IST GEGEN STEUERERHÖHUNGEN



Angesichts drohender Finanzierungslücken bringt der Finanzminister Steuererhöhungen ins Gespräch. Das Handwerk fordert stattdessen Reformen, um die Finanzen zu konsolidieren.



Foto: © Dmitry Kulagew/123RF.com

POLITIK

MALER- UND LACKIERERHANDWERK KRITISIERT REFERENTENENTWURF



Deutschland muss die EU-Asbestrichtlinie in nationales Recht umsetzen. Das Arbeitsministerium hat deswegen jetzt Änderungen der Gefahrstoffverordnung vorgeschlagen.



Foto: © erpewer/123RF.com

BETRIEB

STUDIE: HANDWERK ZAHLT SICH AUS!



Eine neue Studie zeigt: Wer ins Handwerk geht, verdient schon in der Ausbildung gut – und hat später beste Chancen auf ein attraktives Einkommen.



Foto: © auremar/123RF.com

BETRIEB

KONFLIKTE UNTER KOLLEGEN: DER CHEF MUSS SEINE LEUTE SCHÜTZEN



Die Belegschaft fordert, dass ein Kollege entlassen wird. Der Arbeitgeber muss sich dann schützend vor den Betroffenen stellen, urteilte das Landesarbeitsgericht Niedersachsen.



Foto: © Alek Versenich/123RF.com

BETRIEB

WIE KÖNNEN RENTNER WEITERARBEITEN?



Wer keine jungen Leute findet, kann seine bewährten Mitarbeiter länger beschäftigen, sofern diese es wollen. Lesen Sie hier, was das Arbeitsrecht dazu sagt.



Foto: © Steven Cukrew/123RF.com

PANORAMA

LEA-MITTELSTANDSPREIS WÜRDIGT ENGAGEMENT DER BARBER ANGELS



Der Gründer der Barber Angels, Claus Niedermaier, hat den Lea-Mittelstandspreis 2025 erhalten. Ehrenamtlich engagierte Friseure schneiden bedürftigen Menschen kostenlos die Haare.



Foto: © Uta Rönisch / Camerafabrik der Clubsee Rosenburg-St. Ulrich u. A.

PANORAMA

BAUWERBE UND YOUTUBE-STARS WOLLEN NACHWUCHS FÖRDERN



Der ZDB und The Real Life Guys schließen eine strategische Partnerschaft, um Fachkräfte zu fördern und jungen Menschen Perspektiven im Bauhandwerk aufzuzeigen.



Foto: The Real Life Guys

NEUE AUSGABE:
digithek.de/
gruendernavi



Praktische Tipps,
Checklisten und Fallbeispiele

JETZT DURCHSTARTEN IN DIE SELBSTSTÄNDIGKEIT

GründerNavi

Das Magazin für junge Betriebe im Handwerk

Nr. 19 2023/2024



Erfolgreiche Gründung mit eigenem Handwerksbetrieb

Christian Kaldewey aus Mönchensepe gehörte zu den ersten Fördernehmern des NRW-Mikrodarlehens. Der geleitete Heizungsbauer gründete im Jahr 2009 ein Unternehmen zur Ortung und Reparatur von Leck- und Leitungsschäden.

Wie das Gründungsteam für die Kaldewey-Leitungsbau-Consulting-Kolonne in seinen ersten fünf Jahren aufzubauen, sind die wichtigsten Aufgaben und die wichtigsten Schritte, um später mit der Rückzahlung des Darlehens zu beginnen. In der folgenden Ausgabe wird erörtert, wie der Autor seine Arbeit konkretisiert und auf dem Rückzahlungsprozess vorbereitet hat.

Sorgfältige Gründungsplanung

Das erste Unternehmensdokument, das Sie planen, sollte sich Christian Kaldewey an die STARTUP-FYFF-NRW oder den Bundesverband Handwerk in Bonn, "das was auch die Basis auf die neue Unternehmensform, so Kaldewey, der in dem Gründungsprozess täglich einen Fingerzeig hat. "Es sagt mir, dass er nicht nur mein Konzept prüft, sondern mich auch über die rechtlichen Aspekte, die ich beachten muss. Der Förderberater hat bei der Erstellung des Unternehmensplans behilflich und unterstützt in dem Antrag an die NBSW, die Gründung des NBSW-Mikrodarlehens.

Vorbereitung auf den Rückzahlungsbeginn

Das gesamte Bewilligungsverfahren ist wie ein Handbuch gewesen, erklärt sich Kaldewey. Bereits kurz nach der Antragstellung hat er einen Plan erstellt, um die ersten 12 Monate zu überbrücken. "Ich habe mir schon früh überlegt, wie ich meine Arbeit strukturieren und in meinem Büro die ersten Schritte einrichten möchte. Ich habe mir auch überlegt, wie ich meine Arbeit strukturieren und in meinem Büro die ersten Schritte einrichten möchte. Ich habe mir auch überlegt, wie ich meine Arbeit strukturieren und in meinem Büro die ersten Schritte einrichten möchte."

CHECKLISTE So klappt es mit der Gründung

- Die Bewilligung: Schließen Sie Ihren Businessplan ab und erhalten Sie ihn für die Gründungsberatung. In Anlehnung an das Geschäftsplan-Konzept der Ortung und Reparatur von Leck- und Leitungsschäden kann die Finanzierung für Ihre Selbstständigkeit.
- Die Finanzierung: Suchen Sie eine Finanzierung für Ihren Businessplan. Sie sollten über Ihre eigenen Finanzen und über die Finanzierungsmöglichkeiten im Handwerk nachdenken.
- Die Beratung: Ein guter Ansprechpartner ist die STARTUP-FYFF-NRW in Bonn. Dort können Sie mit erfahrenen Experten und anderen Gründern sprechen.
- Die Unternehmensplanung: Ein Plan für die Gründung ist die Grundlage für die Finanzierung. Sie sollten über Ihre eigenen Finanzen und über die Finanzierungsmöglichkeiten im Handwerk nachdenken.
- Die Finanzierung: Suchen Sie eine Finanzierung für Ihren Businessplan. Sie sollten über Ihre eigenen Finanzen und über die Finanzierungsmöglichkeiten im Handwerk nachdenken.



IN KÜRZE

- Seit 2009 nehmen die STARTUP-FYFF-NRW und die NBSW-Mikrodarlehens an.
- Mehr als 1000 Gründungspläne wurden mit dem Darlehen bereits in den ersten 12 Monaten.
- 60.000 Euro betrug der Höchstbetrag beim NBSW-Mikrodarlehen.
- 22.500 Euro erhielt eine Gründungsbewilligung aus dem NBSW-Mikrodarlehen in Anlehnung.



Digitalisierung: Chancen nutzen, Zukunft sichern

BENJAMIN HILMER, BERATER FÜR INNOVATION UND TECHNOLOGIE BEI DER HANDWERKSKAMMER DER PFALZ, ERKLÄRT IM INTERVIEW, WIE DIE KAMMERN DABEI HELFEN, NEUE TECHNOLOGIEN UND KÜNSTLICHE INTELLIGENZ PRAXISNAH UND GEWINNBRINGEND EINZUSETZEN.

Das Interview führte: **Kirsten Freund**

Lohnt sich eine KI-Assistenz für meinen Betrieb, wie kann ich meine IT vor Cyber-Angriffen schützen, wofür eignen sich Drohnen und wie funktionieren Exoskelette? Fragen und Ideen zu neuen Technologien und zum Einsatz Künstlicher Intelligenz (KI) werden im Handwerk immer mehr. Doch im Tagesgeschäft bleibt oft wenig Zeit, sich damit zu befassen. Die Handwerkskammern bieten den Betrieben eine kostenfreie und praxisnahe Hilfe an. Rund 130 Beraterinnen und Berater für Innovation und Technologie, BIT/ DigiBIT, sind bundesweit bei den 53 Handwerkskammern – vereinzelt auch an Kreishandwerkerschaften oder Verbänden – beschäftigt. Wir haben mit Benjamin Hilmer, Wirtschaftsingenieur (M. Eng) und Berater für Innovation und Technologie bei der Handwerkskammer der Pfalz über das Angebot gesprochen.

DHB: Herr Hilmer, was macht ein Berater für Innovation und Technologie?

Benjamin Hilmer: Unser Ziel ist es, die Wettbewerbsfähigkeit der Handwerksbetriebe zu steigern. Wir beraten auch telefonisch, aber idealerweise direkt vor Ort im Betrieb. Denn vor Ort sieht man oft Dinge, die einem vorher nicht aufgefallen wären – zum Beispiel, dass das Passwort des WLAN-Routers im Kundenbereich sichtbar ist. Die Themen sind sehr vielfältig. Das geht von einer individuellen Beratung zu Datenschutz und IT-Sicherheit, über das digitale Aufmaß bis hin zur Unterstützung beim Wissenstransfer, also wenn ein Handwerksunternehmen mit einer Hochschule zusammenarbeiten möchte. Wir bieten Seminare an und informieren bei Veranstaltungen. Wir Berater selbst besuchen regelmäßig Messen und Fortbildungen, um selbst immer auf dem neuesten Stand zu sein. Auch ein überregionaler Austausch zwischen BITs und DIGI-BITs findet kontinuierlich statt.

DHB: Wie stehen denn die Betriebe zum Einsatz von KI-Tools?

Hilmer: Handwerker müssen im Gegensatz zu anderen Branchen keine Angst haben, dass KI ihnen die Arbeit wegnimmt. Der Einsatz von KI im Betrieb bietet die Möglichkeit, zeitintensive und monotone Abläufe zu automatisieren, so dass sich der Betrieb auf seine Kernkompetenzen konzentrieren kann. Ich sehe darin beispielsweise eine Unterstützung für die Büroorganisation, den Kundenkontakt oder die Angebotserstellung. Manche Betriebe fangen gerade bei null an, andere sind schon sehr weit, nutzen Chatbots in der Kundenberatung oder KI in der Projektplanung. Wir beraten zum Beispiel zu KI-Telefonassistenten – das kommt gut an. Bei der Auswahl der Lösungen muss man die Kosten und den Nutzen abwägen. Nicht jeder Zwei-Mann-Betrieb braucht einen KI-Anrufbeantworter. Trotzdem sollten auch die Kleinstbetriebe das Thema Künstliche Intelligenz nicht verschlafen. Schon niedrigschwellige Lösungen können den Betrieb weiterbringen, beispielsweise automatische Terminerinnerung oder KI-gestützte Texterstellung für Rechnungen.

DHB: Cybersicherheit wird im Handwerk oft unterschätzt, wie können Sie da unterstützen?

Hilmer: Jeder fünfte Handwerksbetrieb war bereits Opfer einer Cyberattacke; das Risiko eines Angriffs wird oft unterschätzt. Mögliche Folgen eines Angriffs sind unter anderem der Stillstand des Betriebs, Erpressung von Lösegeld und Veröffentlichung von Kundendaten, was übrigens zudem noch rechtliche Konsequenzen hat. Wir bieten Schulungen der Inhaber und Mitarbeiter zum Thema IT-Awareness an, um das Bewusstsein für IT-Sicherheitsrisiken im Büro und auf der Baustelle zu stärken. Da geht es um Virenschutz, um Phishing und überklebte QR-Codes auf Parkautomaten (»Quishing«), Backup-Lösungen und Cloud-Systeme. Eine einstündige Schulung, beispielsweise als Tagesordnungspunkt in einer Betriebsversammlung, kann schon dauerhafte Früchte tragen.

DHB: Für Investitionen in Maschinen oder Büroausstattung gibt es seit Juli bessere Abschreibungsmöglichkeiten. Wird auch die Digitalisierung im Handwerk gefördert?

Hilmer: Die Förderlandschaft in Deutschland ist oft sehr unübersichtlich und im stetigen Wandel, die Betriebe tun sich (zu Recht) schwer, den Überblick zu behalten. Wir kriegen heute noch Anfragen zur Digitalisierungsförderung »DigiBoost«, obwohl



Foto: ©HWK der Pfalz

»Betriebe, die digital gut aufgestellt sind, haben bessere Chancen auf dem Arbeitsmarkt.«

Benjamin Hilmer, Berater für Innovation und Technologie (BIT) bei der Handwerkskammer der Pfalz

diese schon seit über drei Jahren ausgelaufen ist. Hier unterstützen wir und weisen auf aktuell bestehende – und zur geplanten Investition passende – Fördermöglichkeiten hin. Landesweite Zuschussprogramme für die Digitalisierung gibt es aktuell in Rheinland-Pfalz, zumindest für die im Handwerk übliche Investitionssummen über ein paar Tausend Euro für eine neue Software, einen 3D-Drucker oder eine Drohne, nicht. Aber es gibt zum Beispiel über die ISB die Förderung eines Innovationsassistenten und Innovationsgutscheine für Forschung und Entwicklung. Wir weisen innovative Betriebe immer auch auf Wettbewerbe wie den Innovationspreis Rheinland-Pfalz hin. In diesem Jahr hat Dachdeckermeister Ronny Stein aus dem Kammerbezirk Koblenz in der Kategorie Handwerk den Preis für seine Transport- und Sicherungsboxen gewonnen. Solche Preise helfen den Betrieben dabei, an Sichtbarkeit zu gewinnen.

DHB: Was reizt Sie an der Stelle des Beraters für Innovation und Technologie?

Hilmer: Zuvor war ich Prozessingenieur in der Industrie, wollte dann aber etwas Sinnvolleres und Abwechslungsreicheres machen – Handwerksbetrieben direkt helfen, statt Produktionszahlen für Aktionäre zu optimieren. Die Dankbarkeit der Inhaberinnen und Inhaber zeigt mir, dass ich hier richtig bin. Durch das breite Themenfeld der Beratung wird es nie langweilig. Ich berate zu Technologien, die mich selbst faszinieren, beispielsweise 3D-Druck und Drohne, und gebe mein Wissen an die Betriebe weiter. Auch der Austausch mit den Handwerkerinnen und Handwerkern, ob in der Einzelberatung oder im Rahmen von Veranstaltungen, sowie der damit verbundene Einblick in die verschiedenen Gewerke, ist sehr spannend. Der Aufbau eines Wissensnetzwerkes zu externen Partnern wie Hochschulen und Innovationsclustern rundet die Stelle ab und ermöglicht den Zugriff auf wertvolle Wissensressourcen.

DHB: Warum ist es so wichtig, dass das Handwerk die Chancen der Digitalisierung nutzt und neue Techniken einsetzt?

Hilmer: Wir müssen im Handwerk zeigen, dass wir beim digitalen Wandel dabei sind. Betriebe, die digital gut aufgestellt sind, die zum Beispiel Drohnen, AR und VR, Exoskelette oder KI nutzen, sind deutlich wettbewerbsfähiger und haben somit bessere Chancen auf dem Arbeitsmarkt und beim Anwerben von Fachkräften und jungen Talenten. Und wir BIT helfen dabei, das umzusetzen.

DIGITAL UND UNBÜROKRATISCH

DROHNENFLÜGE: ONLINE-ANTRAG MÖGLICH



Foto: ZDFH

Unternehmen und Bürger, die Drohnen nutzen, müssen für die Drohnenflüge einen Antrag stellen. In Rheinland-Pfalz ist das ab sofort online möglich.

In Rheinland-Pfalz können Drohnenflüge neuerdings online beantragt werden. Das

heißt, Bürger und Unternehmen können Betriebsgenehmigungen oder Ausnahmen von geografischen Verbotszonen für ihre UAS (unbemannte Luftfahrzeugsysteme) beim Landesbetrieb Mobilität (LBM) digital beantragen. Auch Änderungen bestehender Genehmigungen oder Anerkennungen können online eingereicht werden.

Die Nutzung erfolgt über das BundID-Konto. Eine Authentifizierung ist etwa per Elster-Zertifikat oder AusweisApp möglich. In einem nächsten Schritt will das Land den Online-Dienst weiter ausbauen – unter anderem mit elektronischem Bescheidversand und Online-Zahlungsfunktion.

»Gerade für Unternehmen, die Drohnen gewerblich einsetzen – zum Beispiel in der Landwirtschaft, in der Vermessung oder bei Inspektionen – ist eine schnelle und unbürokratische Lösung entscheidend. Wir schaffen hier digitale Prozesse, die Zeit sparen, Sicherheit geben und Innovation fördern«, erklärte Wirtschafts- und Verkehrsministerin Daniela Schmitt.

lbm.rlp.de/themen/luftverkehr

#ALLESWASDIEBAUWIRTSCHAFT

BAUWIRTSCHAFT STARTET IMAGEKAMPAGNE



Foto: Bauwirtschaft Rheinland-Pfalz e.V.

Mit einer groß angelegten Imagekampagne macht die Bauwirtschaft Rheinland-Pfalz ab sofort auf ihre Bedeutung für Gesellschaft und Zukunft aufmerksam. Unter dem Motto #AllesWasDieBauwirtschaft rückt die Branche ihre Leistungen und ihre Menschen in den Mittelpunkt – und betont bewusst das »wir«. Die Kampagne ist auf Plakatflächen, Bussen und in den sozialen Medien präsent. Ziel ist es, das Image der Bauwirtschaft zu stärken, Nachwuchs und Fachkräfte zu gewinnen und den Wert der Branche für das Ge-

meinwohl sichtbar zu machen. »Der Bau wird gebraucht und ist bereit, die aktuellen Herausforderungen anzunehmen«, betont Thomas Weiler, Hauptgeschäftsführer des Verbands. »Mit der fachübergreifenden Imagekampagne wollen wir in der breiten Öffentlichkeit ein Bewusstsein dafür schaffen, was die einzelnen Betriebe und ihre Teams tatsächlich leisten. Wir wollen nach innen wie nach außen Nähe schaffen, Vertrauen aufbauen und die Attraktivität unserer Jobangebote für potenzielle Fach- und Führungskräfte herausstellen.«



ZDH-UMFRAGE ZU ZAHLUNGSWEISEN

Seit drei Jahren sind Unternehmen in Belgien gesetzlich dazu verpflichtet, mindestens eine digitale Zahlungsweise als Alternative zum Bargeld anzubieten. Auch in Deutschland wird eine Pflicht zur Akzeptanz digitaler Zahlungen diskutiert. Ein entsprechender Passus dazu steht im Koalitionsvertrag von Union und SPD. Zudem hat die Europäische Kommission 2023 die Schaffung eines digitalen Euros vorgeschlagen. Der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) benötigt für die Interessenvertretung auf nationaler und europäischer Ebene Informationen zu Zahlungssystem im Handwerk. Die Umfrage richtet sich an die besonders betroffenen Gewerke von A wie Augenoptiker bis Z wie Zweiradmechaniker. Es gibt unter anderem Fragen zu den angebotenen Bezahlmethoden und zur Bargeldbeschaffung. Die Umfrage läuft bis 19. September 2025. zdh-umfragen.de/zahlungssysteme

GESUCHT

NEUE PARTNER FÜR DIE FAMILIENKARTE

Die digitale Familienkarte Rheinland-Pfalz ist ein Angebot des Familienministeriums. Sie richtet sich an alle Familien mit mindestens einem Kind unter 18 Jahren und ist für die Familien kostenlos. Rund 20.000 Familien sind nach Angaben des Ministeriums registriert. Aktuell sucht das Ministerium nach neuen Partnern. Auch Handwerksbetriebe können sich beteiligen, indem sie zum Beispiel für Familien Rabatte auf einzelne Produkte (etwa ein »Familienbrot«) oder vergünstigte Dienstleistungen (ein Familien-Fotoshooting, eine Sehanalyse oder einen Kinderhaarschnitt) anbieten. Möglich sind auch Führungen oder Workshops in der Backstube oder Werkstatt und andere familienfreundliche Events. Über die Website und eine App werden die Unterstützungsleistungen, Freizeitangebote und Vorteile für die Familien gebündelt.

familienkarte.rlp.de

22 JAHRE JUNG, MEISTER UND WM-TEILNEHMER



Mit gerade mal 22 Jahren ist Niklas Ring (r.) aus Kaifenheim nicht nur bereits Bäckermeister geworden – jetzt hat er auch erfolgreich Deutschland bei der Weltmeisterschaft der Bäckerjugend im brasilianischen São Paulo vertreten. Gemeinsam mit seinem Teamkollegen Janus Ripken (l.) aus Hamburg erkämpfte er sich dort einen beachtlichen fünften Platz. Der Wettbewerb des Internationalen Bäcker- und Konditoren-Verbands (UIBC) forderte den Teilnehmern alles ab: Sechs Stunden hatten die Teams Zeit, um ihr Können in der Herstellung von Backwaren wie klassischem Roggen-Mischbrot, Croissants und kreativen Plunderteilchen unter Beweis zu stellen. Trotz einer Schnittverletzung, die sich Ring während des Wettkampfs an der Wade zuzog, gelang es dem deutschen Team, alle Aufgaben rechtzeitig und mit hoher Qualität zu absolvieren. Intensiv vorbereitet hatte er sich ein halbes Jahr lang und immer am Wochenende an der Akademie des Zentralverbands des Deutschen Bäckerhandwerks. Schon lange vor der Weltmeisterschaft hatte Ring mit exzellenten Leistungen auf sich aufmerksam gemacht: Er überzeugte bei der Gesellenprüfung, die er Anfang 2024 mit »sehr gut« abschloss. Bei der Deutschen Meisterschaft im Handwerk (German Craft Skills) kämpfte sich der Bäcker Geselle nach seinem Sieg auf Kammer- und Landesebene dann bundesweit bis auf den zweiten Platz vor. Seit Kurzem hat er den Meistertitel in der Tasche. Nach dem Erlebnis in Brasilien erklärte er: »Wir haben einen starken fünften Platz erreicht. Und auch wenn es nicht fürs Treppchen gereicht hat, sind wir zufrieden mit unserer Leistung.« Bei der Handwerkskammer (HwK) Koblenz ist man stolz auf die Leistung: »Niklas Ring ist ein herausragendes Beispiel für die Leistungsfähigkeit unseres Handwerkernachwuchses. Sein Weg vom sehr guten Gesellen über den Meistertitel bis hin zur Weltmeisterschaft zeigt, was im Handwerk möglich ist. Wir wünschen viel Erfolg für die Europameisterschaft in Dänemark«, so HwK-Hauptgeschäftsführer Ralf Hellrich. *Dagmar Schweickert*



Wie es bei den EuroSkills - der Europameisterschaft der Berufe - in Dänemark für die deutschen Teilnehmer gelaufen ist, erfahren Sie bei handwerksblatt.de

Was die Bundesregierung für das rheinhessische Handwerk verspricht

ZWEI RHEINHESISCHE BUNDESTAGSABGEORDNETE IM GESPRÄCH ÜBER
FACHKRÄFTESICHERUNG, INVESTITIONEN UND PERSPEKTIVEN
FÜR DAS HANDWERK IN DER REGION.

Fotos: © Tobias Koch, Daniel Baldy



Daniel Baldy (SPD) und Jan Metzler (CDU) (v.l.)

Text: *Christoph Visone*

Bau, Metall, Elektro oder Lebensmittel – die rund 8.000 Handwerksbetriebe in der Region sind wirtschaftliches Rückgrat und gesellschaftlicher Kitt zugleich. Kein Wunder also, dass das Handwerk bei den wirtschaftspolitischen Plänen der neuen Bundesregierung eine zentrale Rolle spielt. Zwei rheinhessische Bundestagsabgeordnete – Daniel Baldy (SPD) und Jan Metzler (CDU) – äußern sich dazu, was die Koalition bisher umgesetzt hat und welche Maßnahmen speziell dem Handwerk in Rheinhessen zugutekommen sollen.

WACHSTUM STATT STILLSTAND: INVESTITIONEN FÜR MITTELSTAND UND HANDWERK

»Unser Ziel ist es, das Wirtschaftswachstum wieder über die Ein-Prozent-Marke zu bringen«, sagt Daniel Baldy. Der neue Deutschlandfonds soll über 100 Milliarden Euro für Zukunftsinvestitionen bereitstellen – gezielt für kleine und mittlere Unternehmen. Dazu

gehören laut Baldy auch viele Handwerksbetriebe in Rheinhessen, die trotz Fachkräftemangel und hoher Energiekosten ausbilden, investieren und regional verankert sind.

Auch Jan Metzler verweist auf konkrete Maßnahmen: »Die Unternehmenssteuern wurden gesenkt, die Gas-speicherumlage abgeschafft und die Netzentgelte reduziert – das entlastet Handwerksbetriebe direkt.« Hinzu komme die dauerhafte Erhöhung der Pendlerpauschale, die besonders für Beschäftigte in ländlichen Regionen wie Rheinhessen spürbare Vorteile bringe.

FACHKRÄFTE, AUSBILDUNG, NACHFOLGE – HANDWERK STÄRKEN VOR ORT

Ein besonderer Fokus liegt bei beiden Politikern auf der Fachkräftesicherung. »Das Handwerk bildet die Fachkräfte von morgen aus – und das wollen wir gezielt unterstützen«, so Daniel Baldy. Konkret bedeute das Investitionen in die Modernisierung der überbetrieblichen Bildungszentren (ÜBS), die auch in Rheinhessen eine wichtige Rolle spielen. »Wir wollen neue Aus-

bildungsformen attraktiver machen und gleichzeitig Betriebsnachfolgen vereinfachen – durch schlankere Förderprogramme und gezielte Beratungsangebote vor Ort«, erklärt er.

Auch Metzler betont: »Wir denken nicht nur an die Großindustrie, sondern auch an das Rückgrat unserer mittelständisch geprägten Wirtschaft.« Als Beispiele nennt er die flexiblere Arbeitszeitregelung, die gerade kleineren Handwerksbetrieben Planungssicherheit gibt, und die Ausweitung der Forschungszulage. Letztere könne insbesondere innovativen Handwerksunternehmen in der Region helfen – etwa bei der Entwicklung energieeffizienter Gebäudetechnik oder digitaler Fertigungsmethoden.

REGIONALE BESONDERHEITEN IM BLICK BEHALTEN

Beide Abgeordnete verweisen darauf, dass bundesweite Maßnahmen auch regional wirksam werden müssen. »Entscheidend ist für mich, dass unsere Maßnahmen auch in Rheinhessen spürbar sind – in den Betrieben, in den Bildungszentren, bei der Nachwuchsförderung«, so Daniel Baldy.

Metzler ergänzt: »Mit dem Bau-Turbo vereinfachen wir Planungs- und Genehmigungsverfahren – das ist ein direkter Gewinn für das Bau- und Ausbauhandwerk in unserer Region.« Außerdem nennt er die Wiedereinführung der Agrardieselrückvergütung, von der auch viele kleinere Landwirtschaftsbetriebe profitieren, die eng mit dem handwerklichen Dienstleistungssektor vernetzt sind – etwa mit Schlossereien, Landmaschinenmechanikern oder Energieberatern.

TROTZ STOLPERSTART: KOALITION WILL LIEFERN

Auf die Frage nach Startschwierigkeiten antworten beide mit ehrlicher Einschätzung. »Natürlich war das Ergebnis des ersten Wahlgangs für den Kanzler ein Dämpfer«, sagt Daniel Baldy. Dennoch betont er: »Die Koalition steht, der Koalitionsvertrag ist ausgehandelt – jetzt geht es darum, schnell zu handeln und Vertrauen zurückzugewinnen.«

Jan Metzler spricht von »symbolischen Dämpfern«, verweist aber auch auf den erfolgreichen Start: »Alles, was wir uns bis zur Sommerpause vorgenommen hatten – vom Rentenpaket über Steuermaßnahmen bis hin zu Investitionsentscheidungen – ist durch das Parlament gegangen. Das zeigt: Wir setzen um. Auch unter Druck.«

WAS WIRD ANDERS ALS BEI DER AMPEL?

Bei der Bewertung der Vorgängerregierung unterscheiden sich die Töne. Daniel Baldy bleibt zurückhaltend: »Es sind andere Partner, eine neue Konstellation. Entscheidend ist, dass wir pragmatisch und effizient handeln – besonders mit Blick auf das Handwerk vor Ort.«

Metzler formuliert es schärfer: »Die Ampel hat oft drei Meinungen gleichzeitig vertreten. Wir setzen Prioritäten – und liefern.« Als Beispiel nennt er die Aktivrente, die Rentnern ab 2026 bis zu 2.000 Euro steuerfreies Hinzuverdienen ermöglicht – auch ein Signal an ältere Fachkräfte, im Betrieb zu bleiben. Die dauerhafte Mehrwertsteuersenkung auf Speisen in der Gastronomie sei ebenfalls ein konkreter Schritt für Planungssicherheit – etwa für Bäcker und Metzger mit Cafébetrieb in Rheinhessen.

HANDWERK BLEIBT SCHLÜSSELFaktor – JETZT ZÄHLT DIE UMSETZUNG

Die Aussagen beider Abgeordneter zeigen: Das Handwerk spielt eine zentrale Rolle in den wirtschaftspolitischen Planungen der neuen Bundesregierung – besonders in einer Region wie Rheinhessen, die stark vom Mittelstand geprägt ist. Ausbildungsförderung, Bürokratieabbau, steuerliche Entlastungen und Innovationsanreize – all das sind Bausteine, die in den kommenden Monaten konkret werden müssen. Entscheidend bleibt, ob und wie schnell diese Maßnahmen im Alltag der Betriebe spürbar werden. Denn das Handwerk wartet nicht – es packt an.

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

Deutsche Meisterschaft im Handwerk

GERMAN CRAFT SKILLS: EINE BÜHNE FÜR EXZELLENZ.



Fotos: © ZDH



Berliner Congress Center statt. 2024 wurde der Wettbewerb bereits zum 73. Mal abgehalten.

SPRUNGBRETT ZU EUROPA- UND WELTWETTBEWERBEN

Viele der Preisträgerinnen und Preisträger werden für die Teilnahme an der Europameisterschaft – EuroSkills und der Weltmeisterschaft – WorldSkills nominiert. So erhalten sie die Chance, ihre Fähigkeiten auch auf internationalem Parkett unter Beweis zu stellen.

FÖRDERUNG UND KARRIERECHANCEN FÜR NACHWUCHSTALENTE

Erfolgreiche DMH-Teilnahmen eröffnen vielversprechende Karriereewege: Viele Bundessiegerinnen und Bundessieger setzen ihre berufliche Entwicklung mit einem Meisterabschluss im Handwerk fort und werden teilweise mit Stipendien der Stiftung Begabtenförderung berufliche Bildung unterstützt.

Jährlich bis Dezember entfaltet sich im deutschen Handwerk ein außergewöhnliches Ereignis: die Deutsche Meisterschaft im Handwerk – German Craft Skills (DMH), unter der Schirmherrschaft des Bundespräsidenten und gefördert vom Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz. Mit über 3.000 talentierten Absolventinnen und Absolventen aus mehr als 130 Gewerken zählt die DMH zu Europas größten Berufswettbewerben.

VOM INNUNGSWETTBEWERB BIS ZUM BUNDESSIEG: EIN VIERSTUFIGES FORMAT

Der Wettbewerb verläuft über vier aufeinander aufbauende Ebenen: Innung, Handwerkskammer, Landes- und schließlich Bundesebene, auf der die Bundessiegerinnen und Bundessieger gekürt werden. Bewertet wird anhand handwerklicher Arbeitsproben, der erneuten Bewertung von Prüfungsarbeiten oder durch Noten.

EIN SICHTBARES ZEICHEN FÜR HANDWERKLICHE EXZELLENZ

Die DMH macht Exzellenz und Könnerschaft im Handwerk sichtbar – durch junge Menschen, die mit Leidenschaft ihr Können auf höchstem Niveau präsentieren. Ihre Leistungen zeigen, wie modern, innovativ und digital das Handwerk heute ist – und sie setzen wichtige Impulse für die Nachwuchsgewinnung.

KRÖNENDER ABSCHLUSS: EHRUNG DER BUNDESSIEGERINNEN UND BUNDESSIEGER

Der Höhepunkt des Wettbewerbs ist die feierliche Siegerehrung – bis zu 130 junge Talente werden üblicherweise in Berlin ausgezeichnet. Die Abschlussveranstaltung findet regelmäßig im bcc

STRATEGISCHE ZIELE

Die DMH verfolgt mehrere zentrale Ziele

- Förderung begabter Auszubildender in ihrer beruflichen Entwicklung
- Sichtbarmachung der beruflichen Exzellenz und Vorteile der betrieblichen Ausbildung im Handwerk
- Stärkung der Attraktivität beruflicher Ausbildung
- Sensibilisierung der Öffentlichkeit für die Bedeutung handwerklicher Ausbildungsleistungen
- Verdeutlichung des Engagements des Handwerks in der Nachwuchsgewinnung

GESCHÄFTSEMPFEHLUNGEN



Bürgschaften – Sicherheit und Liquidität
Wir sind Ihr kompetenter Ansprechpartner





Generalvertretung
Natascha Mohm

Die Erfolgsrechner

Wir übernehmen deine Buchführung, die Lohn- und Gehaltsabrechnung, sorgen für eine gesetzeskonforme digitale Belegarchivierung uvm. Es werden nur Tätigkeiten gem. § 6 Nr. 3 und 4 StbG angeboten. Besuche unsere Website www.erfolgsrechner.de und kontaktiere uns.
Die Erfolgsrechner – Tel: 01556-857 52 88

Fenster-Beschlag-Reparatur

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

www.handwerksblatt.de

VERKÄUFE

REGALE

neu & gebraucht

Palettenregale
Fachbodenregale
Kragarmregale

WWW.LUCHT-REGALE.DE
Telefon 02237 9290-0
E-Mail info@lucht-regale.de

KAUFGESUCHE

Wir suchen ständig gebrauchte Holzbearbeitungsmaschinen



Maschinenhandel & Service GmbH

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

Tel. 0 63 72/5 09 00-24
Fax 0 63 72/5 09 00-25
service@msh-homburg.de
www.msh-homburg.de

Kaufe Ihre GMBH

Seit 25 Jahren Erfahrung
Info: 0151- 46 46 46 99
Baron von Stengel
Mail: dieter.von.stengel@me.com

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

GESCHÄFTSVERKÄUFE

Fachbetrieb für Rollladen-Sonnenschutz-Bauelemente
im südlichen Ruhrgebiet aus Altersgründen zu verkaufen / zu verpachten
Einarbeitung ist möglich
Tel.: 0163-736 04 51

HALLEN + GERÜSTBAU

TEPE SYSTEMHALLEN

Satteldachhalle Typ SD 15,04 (Breite: 15,04m, Länge: 21,00m)

- Traufe 4,00m, Firsthöhe 6,60m
- inkl. Schiebetor 3,90m x 4,20m
- inkl. prüffähiger Baustatik
- mit Trapezblech, Farbe: AluZink
- feuerverzinkte Fachwerkkonstruktion



3D-Ansicht

Aktionspreis
€ 39.900,-
ab Werk Buldern, exkl. MwSt.



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

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

www.finsterwalder.eu



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

Tel. 01805 / 266824
Fax 01805 / 266826



ANDRE-MICHEL+CO.
STAHLBAU GMBH

Andre-Michels.de

Stahlhallenbau - seit 1984

02651-96200 Fax-43370

AUS- UND WEITERBILDUNG

Sachverständiger

Ausbildungs-Lehrgänge für die Bereiche
Bau-KFZ-EDV-
Bewertungs-Sachverständiger
Sachverständiger für Haustechnik
Bundesweite Schulungen / *Verbandsprüfung*
modal Sachverständigen Ausbildungszentrum
Tel. 0 21 53/4 09 84-0 · Fax 0 21 53/4 09 84-9
www.modal.de

Nächste Ausgabe 10/25:

Erscheinungsdatum 17. 10.
Anzeigenschluss 01. 10.

Einfach, schnell und direkt ein Marktplatz-Inserat sichern!

Anzeigen rund um die Uhr aufgeben

www.handwerksblatt.de/marktplatz

Oder direkt bei Annette Lehmann:

Telefon 0211/39098-75

Telefax 0211-390 98-59

lehmann@verlagsanstalt-handwerk.de

⇒ DEUTSCHES HANDWERKSBLATT



SDH[®]
GmbH

GÜNSTIGE FIRMENWAGEN FÜRS HANDWERK

Sie als Handwerksbetrieb erhalten über die SDH - Servicegesellschaft Deutsches Handwerk attraktive Kfz-Nachlässe beim Erwerb Ihres neuen Firmenwagens im Autohaus vor Ort. Bei einem von 25 Autopartnern finden Sie sicher das passende Fahrzeug für Ihren Fuhrpark. Jetzt kostenfrei SDH-Mitglied werden.

www.sdh.de



Meisterhafte Höhenarbeit an historischen Bauwerken

OB MAINZER DOM, KURFÜRSTLICHES SCHLOSS ODER KIRCHEN – BEI BAUARBEITEN SIND GERÜSTBAUER GEFRAGT.



Vorarbeiter Guido Raab von Hecht Gerüstbau zeigt, dass das Gerüst hängt und nicht verschraubt ist.



Fotos: © Anne-Kathrin Buntler und Hecht Gerüstbau

Text: *Christoph Visone*...

Wer in Mainz nach oben blickt, entdeckt sie fast überall: kunstvoll aufgebaute Gerüste, die sich wie maßgeschneiderte Hüllen um Türme, Fassaden und Dächer legen. Ob am imposanten Mainzer Dom, am kurfürstlichen Schloss, an der Christuskirche oder der Ruine der St. Christoph Kirche – hinter diesen Konstruktionen steckt Präzisionsarbeit, die weit über das übliche Gerüststellen hinausgeht.

Gerüste an historischen Bauwerken sind eine besondere Herausforderung: keine Bohrlöcher in jahrhundertealten Fassaden, komplizierte Geometrien und individu-

elle Lösungen, die vor Ort entwickelt werden müssen. So liegt das Gerüst am Dom beispielsweise ringförmig auf dem Turm auf – ohne eine einzige Befestigung an der Fassade. Planung, Statik und praktische Umsetzung greifen dabei ineinander: Oft muss die ursprüngliche Statik angepasst werden, weil sich die Realität am Bau nicht an den theoretischen Plan hält. Erfahrung ist hier das wichtigste Werkzeug.

DAS HANDWERK DAHINTER

Gerüstbau zählt zu den körperlich anspruchsvollsten Berufen im Handwerk. Bis zu sieben Tonnen Material bewegen die Monteure täglich – bei Sonne, Schnee und bis zu 35 Grad Hitze. Dabei hat jedes Bauteil oft mehrere Stationen: vom Fahrzeug ans Gebäude, hinauf in die Höhe und später wieder zurück. Neben körperli-

cher Ausdauer sind räumliches Vorstellungsvermögen, Schwindelfreiheit und eine hohe Konzentration unverzichtbar. Arbeiten in großer Höhe, oft bei wechselnden Witterungsbedingungen, erfordern ein ausgeprägtes Sicherheitsbewusstsein.

Gerüste für Standardbauten wie Mehrfamilienhäuser lassen sich am Computer vorplanen. Bei historischen Gebäuden dagegen ist Improvisation gefragt. Hier zeigt sich die wahre Handwerkskunst: Maßarbeit in luftiger Höhe, angepasst an Bauwerke, die sich nicht in Normtabellen pressen lassen.

DIE FIRMA HECHT – 100 JAHRE GERÜSTBAU IN MAINZ

Die Mainzer Firma Hecht gilt als größter Gerüstbauer der Stadt und feiert im kommenden Jahr ihr 100-jähriges Bestehen. Mit 30 Monteuren und fünf Büroangestellten ist das Unternehmen im Gerüstbau ungewöhnlich groß aufgestellt. Der Schwerpunkt liegt auf Projekten in Mainz, doch für besondere Bauwerke wird auch schon mal eine längere Anfahrt in Kauf genommen – etwa für den zweijährigen Einsatz an einer Kirche in Oberwesel.

Als Mainzer Betrieb ist es für das Team umso mehr eine Ehre, das Wahrzeichen der Stadt, den Mainzer Dom, einrüsten zu dürfen. In einem Bereich, in dem nicht viele Betriebe die nötige Qualifikation und Erfahrung mitbringen, hat sich Hecht einen Namen gemacht: für passgenaue, sichere und technisch ausgefeilte Gerüstlösungen, die historische Bausubstanz schützen und gleichzeitig Handwerkern den Zugang zu ihrer Arbeit ermöglichen.



Foto: © Anne-Kathrin Brunner

Oben: Guido Raab zeigt HWK-Mitarbeiterin Anne-Kathrin Brunner das Gerüst am Dom

Rechts: Ein Blick auf den Dom mit Gerüst

Unten: Das Gerüst der Firma Hecht am Kurfürstlichen Schloss zu Mainz



HANDWERKSKAMMER VERLEIHT GOLDENE MEISTERBRIEFE

Am Mittwoch, den 1. Oktober 2025, findet im Haus des Handwerks in Mainz die Überreichung der goldenen Meisterbriefe statt. Die Urkunde erhalten alle Handwerksmeisterinnen und -meister, die vor 50 Jahren die Meisterprüfung in Mainz abgelegt oder ihren Beruf selbstständig ausgeübt haben bzw. überwiegend als Mitarbeiterin oder Mitarbeiter im Handwerk beschäftigt waren.

Der Goldene Meisterbrief kann auch nachträglich an Personen verliehen werden, die vor 1975 die Meisterprüfung bestanden haben und die sonstigen Voraussetzungen erfüllen.

Anträge auf Verleihung dieser Urkunde können mit entsprechendem Nachweis an die Handwerkskammer Rheinhessen, Fach-

bereich Prüfungswesen, Dagobertstraße 2, 55116 Mainz gerichtet werden (Tel. 06131/9992-0, pruefungswesen@hwk.de). Antragsberechtigt sind alle Personen, die von einem solchen Jubiläum Kenntnis haben.



Fotos: © Martina Schäfer



DEUTSCHES HANDWERKS BLATT

IMPRESSUM

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

MAGAZINAUSGABE 09/25 vom 12. September 2025
für die Handwerkskammern Aachen, Cottbus, Düsseldorf, Dortmund, Frankfurt (Oder) – Region Ostbrandenburg, Koblenz, zu Köln, zu Leipzig, Münster, Ostmecklenburg-Vorpommern, Ostwestfalen-Lippe zu Bielefeld, der Pfalz, Potsdam, Rheinhessen, des Saarlandes, Südwestfalen und Trier

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

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

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

Chefredaktion:
Stefan Buhren (v.i.S.d.P.)
Chef vom Dienst: Lars Otten
Redaktion: Kirsten Freund,
Anne Kieserling, Bernd Lorenz,
Robert Lüdenbach, Jürgen Ulbrich, Verena Ulbrich
Grafik: Bärbel Bereth, Marvin Lorenz,
Albert Mantel, Letizia Margherita
Redaktionsassistentin: Gisela Käunicke
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):
347.873 Exemplare
(Verlagsstatistik, September 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.

suu:m BAUSTELLE im Fokus



In unserer
DIGITHEK
KOSTENLOS:
digithek.de/
baustelle

Herangezoomt für präzise
Einblicke und Expertenwissen!

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





RÜCKENWIND FÜR SELBST- STÄNDIGE



Mit unserem Business-Kredit

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

targobank.de/geschaeftskunden

TARGO  **BANK**
GESCHÄFTSKUNDEN