

DEUTSCHES

HANDWERKSBLATT

HANDWERKSKAMMER
RHEINHESSEN

№
10
25

Techniktag der Handwerkskammer

Frühzeitig Nachwuchs gewinnen



INTERVIEW
Zeichen für den
Mittelstand setzen

DATENANALYSE
Heute wissen,
was morgen läuft



100

Jahre in Deutschland



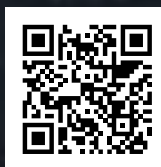
Jubiläumsangebot

0% Zinsen | 0€ Wartung | 4 Jahre Garantie*

Beispielfoto. Abgebildete Ausstattungsmerkmale sind nicht Angebotsbestandteil.

***0%-Zinsen:** Gewerbekundenangebot der Ford Bank GmbH, Henry-Ford-Straße 1, 50735 Köln, für ausgewählte Finanzierungsangebote und Nutzfahrzeuge. Gültig zu den Konditionen bei Vertragsabschluss. Weitere Infos bei teilnehmenden Ford Partnern. Berechnungsbeispiel: Ford E-Transit Courier, Kastenwagen Trend 100 kW (136 PS) Elektromotor 54 kWh, unverbindliche Aktionspreisempfehlung Ford-Werke GmbH € 33.044,52 zzgl. Überführungs- und Zulassungskosten, Finanzierungsprodukt Ford Zielraten-Finanzierung, Laufleistung p.a. 10.000 km, Laufzeit 48 Monate, Anzahlung € 5.276,02, Nettodarlehensbetrag € 27.768,50, effektiver Jahreszins 0,00%, Sollzinssatz p.a. (fest) 0,00%, Gesamtbetrag € 27.768,50, Restrate € 15.125,50, 47 monatliche Raten zu je € 269,-. Repräsentatives Beispiel gem. § 17 PAngV. Für Verbraucher besteht ein gesetzliches Widerrufsrecht gem. § 495 BGB.

Wartung & Garantie: Details entnehmen Sie bitte den jeweils gültigen Bedingungen. Angebot der Ford-Werke GmbH, Henry-Ford-Str. 1, 50735 Köln. Ford Flatrate+ ist nur kombinierbar mit einem Vertrag (Finanzierung oder Leasing) der Ford Bank GmbH für Gewerbekunden. Die Ford Flatrate+ ist für Gewerbe- und Flottenkunden nur erhältlich in Kombination mit Ford Pro™ Telematics Essentials.



Mehr Infos
auf ford.de



»Starke Persönlichkeiten im Handwerk verdienen, dass ihre Ideen, Leistungen und Beiträge im Mittelpunkt stehen – nicht ihr Geschlecht. Nur so entstehen echte Vorbilder, die inspirieren und motivieren«

STARKE PERSÖNLICHKEITEN

Liebe Handwerkskolleginnen und Handwerkskollegen,

Schreinerinnen, Elektronikerinnen und Anlagemechanikerinnen. Ist das für Sie normal? Leider gibt es in diesen Berufen immer noch zu wenige Frauen. Dennoch sollten sie doch zum Alltagsbild gehören, meine ich. Eine Kollegin hat mich neulich darauf aufmerksam gemacht, dass wir die Frauen im Handwerk dann aber auch genau so behandeln sollten wie ihre männlichen Kollegen. Auch in der Kommunikation. Die ständige Bezeichnung einzelner Handwerkerinnen als »Powerfrau« in den Medien sei da nicht gerade hilfreich. Um es besonders zu verdeutlichen hat die Kollegin mir auch gleich einen Text geschickt, in dem sie den Spieß mal umgedreht hat. Hier ein kleiner Ausschnitt:

»POWERMANN EROBERT DAS HANDWERK«

Der taffe Dachdeckermeister hat sich seinen Posten mit viel Charme und Courage erarbeitet. Dass er als Dachdecker hoch hinaus muss, macht ihm nichts aus. Mutig tritt er Tag für Tag seine Arbeit an. Täglich macht

er sich auf der Baustelle dreckig. Und das, obwohl er als Model gut verdienen könnte. Dennoch entschied er sich für den Beruf seiner Mutter ...

Der Bericht wirkt komisch, weil er vertraute Muster ins Gegenteil verkehrt. Und genau das verdeutlicht das Problem. Auch ich habe es jetzt gelernt: Frauen auf dem Bau sind keine Powerfrauen, sondern einfach nur Frauen auf dem Bau. Starke Persönlichkeiten im Handwerk verdienen, dass ihre Ideen, Leistungen und Beiträge im Mittelpunkt stehen – nicht ihr Geschlecht. Nur so entstehen echte Vorbilder, die inspirieren und motivieren.

Danke an die Kollegin für diesen wichtigen Hinweis!

IHRE ANJA OBERMANN

HAUPTGESCHÄFTSFÜHRERIN

HANDWERKSKAMMER RHEINHESSEN



KAMMERREPORT

- 6** Rheinhessenkonferenz
- 8** BerufsInfoMesse
- 10** Goldschmiedin in der Mainzer Innenstadt
- 12** 125 Jahre Maler- und Lackiererinnung Mainz-Bingen
- 14** Landesehrenpreis Genuss Handwerk

Foto: © Stefan Sammer



S
54

Potenzieller Nachwuchs im Handwerk bekommt Einblick in verschiedene Gewerke

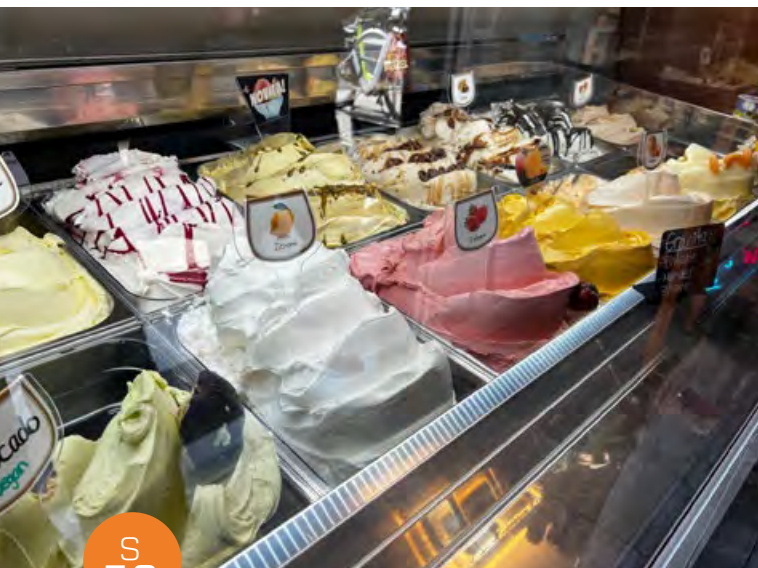


Foto: © Handwerkskammer Rheinhesen

S
52

Neue sizilianische Spezialität in Mainz-Bretzenheim



POLITIK

- 16** Wirtschaftsverbände fordern Wettbewerbsagenda für die EU



BETRIEB

- 18** Interview: Mehr um den Mittelstand kümmern!
- 20** Verpackung: Vorerst keine Abgabe für Weihnachtsstollen
- 22** EuroSkills: Starkes Ergebnis
- 26** Was bringt die degressive Abschreibung?
- 28** Bürokratielasten am Kippunkt - Kammern in der Sandwichposition
- 29** Kostenverschiebung: Schwarzarbeit oder legaler Steuertrick?
- 30** AGB: Effiziente Rechtssicherheit statt Copy-&-Paste
- 32** Adventsgewinnspiel

34 MSCI World vs. Weltportfolio:
Was wirklich global bedeutet

36 42. Internationales
Schornsteinfegertreffen



TECHNIK & DIGITALES

38 Datenanalyse: Heute schon
wissen, was morgen läuft

40 Zeit und Geld sparen mit den
richtigen Mobilfunktarifen



GALERIE

44 Mokume-Saar: Unikate für
die Ewigkeit



RHEINLAND-PFALZ

48 Auszeichnungen für Kunst-
handwerk und Personalpolitik

49 Kleine Bauvorlageberechtigung

50 Landesehrenpreis im
Genusshandwerk



KAMMERREPORT

52 Sizilianische Spezialität in
Mainzer Eiscafe

53 Zehn Jahre SHK-Lehrwerkstatt
in Worms

54 Techniktag im BBZ der HWK

56 Azubi-Star 2025

58 Impftermin

58 Impressum



In Berlin traf EU-Kommissionspräsidentin Ursula von der Leyen auf Vertreter der Spitzenverbände der deutschen Wirtschaft.

Foto: © ZDH/Agentur Bildschön/Berlin/Trenkel



Die Verantwortlichen der Rheinhessen-Konferenz.

Handwerk als Herzstück

RHEINHESSEN-KONFERENZ SETZT AUF »MITEINANDER«.



Fotos: © Handwerkskammer Rheinhessen

Links: Tim Gemünden bei seiner Präsentation
Rechts: Anja Obermann (Mitte) bei der Podiumsdiskussion

Text: *Christoph Visone*

Bei der Rheinhessen-Konferenz in Mainz zeigte sich einmal mehr, wie eng die regionale Identität mit dem Handwerk verbunden ist. Unter dem Leitmotiv »Miteinander« traten Vertreterinnen und Vertreter aus Wirtschaft, Kultur und Politik zusammen, um die Dachmarken-Strategie für Rheinhessen zu diskutieren. Besonders das Handwerk stand dabei im Mittelpunkt – mit starken Stimmen aus der Kammer, aus Betrieben und von Unternehmerpersönlichkeiten.

Hans-Jörg Friese, Präsident der Handwerkskammer Rheinhessen, brachte gleich zu Beginn die besondere Stärke der Region auf den Punkt: »Rheinhessen ist die Quadratur des Kreises. Auch wenn der Tisch mal eckig ist, ist er eigentlich rund und es passt immer jemand dazu. Jeder redet mit jedem.« Dieses Bild beschreibt treffend, wie das Handwerk in Rheinhessen wirkt – als verbindende Kraft, die Menschen, Branchen und Ideen zusammenführt.

Friese unterstrich zudem, wie eng die Kultur der Region mit den Gewerken verwoben ist. »Das Handwerk lebt von unserer Kultur. Auch von unserer Weinkultur. Wenn ein Weinlokal aufmacht, wird ein Elektriker gebraucht, ein SHKler und die Weinkönigin braucht einen Friseur.« Damit machte er deutlich: Handwerk sorgt nicht nur für Infrastruktur, sondern ist selbst Bestandteil der regionalen Erlebnis- und Genusswelt.

Wie dieser Geist in der Praxis aussieht, zeigten eindrucksvoll Cornelia Kirn und Peter Walz von der Metzgerei Walz in Mainz-Mombach. Sie präsentierten, wie traditionelles Handwerk mit innovativen Vertriebswegen kombiniert werden kann. Von regionaler Qualität bis hin zu modernen Marketingstrategien reichte der Bogen, mit dem sie das Metzgerhandwerk als zukunftsorientiert positionierten.

Ein zweiter Best-Practice-Beitrag kam von Tim Gemünden, Geschäftsführer des traditionsreichen Bauunternehmens Karl Gemünden in Ingelheim. In seinem Vortrag zu »Innovationen und Trends in der Baubranche« stellte er dar, wie Betriebe auch in einem herausfordernden Umfeld durch Digitalisierung, Nachhaltigkeit und neue Baukonzepte Perspektiven entwickeln können. Gerade im Bau, wo Fachkräftemangel und wirtschaftlicher Druck besonders spürbar sind, braucht es mutige Ideen, die über den Tag hinausweisen.

Den roten Faden der Konferenz knüpfte Anja Obermann, Hauptgeschäftsführerin der Handwerkskammer Rheinhessen. Sie machte klar: »Die DNA des Handwerks ist machen. Auch hier sehen wir, dass Handwerker andere Handwerker mitziehen und damit ist das

Motto ‚Miteinander‘ gegeben.« Der Netzwerkgedanke sei mehr als ein Schlagwort – er präge das Handwerk in allen Facetten.

Zum Abschluss formulierte Obermann einen Appell, der weit über den Konferenztag hinausreicht: »Mein Wunsch wäre, dass alle heute den Spirit mitnehmen und das Motto ‚Miteinander zu leben und nach außen tragen, um die Marke ‚Rheinhessen‘ mit Leben zu füllen.«

Die Rheinhessen-Konferenz machte deutlich: Handwerk ist nicht nur ein Wirtschaftsfaktor, sondern das Rückgrat der regionalen Identität. Ob Bau, Lebensmittelhandwerk oder Dienstleistungsgewerbe – überall sorgt es für Qualität, Stabilität und Innovation. Mit Persönlichkeiten wie Friese, Obermann, Kirn, Walz und Gemünden wurde sichtbar, wie stark das Handwerk in Rheinhessen verwurzelt ist – und wie entschlossen es zugleich nach vorne schaut.





Links: Die Verantwortlichen der BIM vor dem Stand der Handwerkskammer

Rechts: Dominik Ostendorf im Gespräch mit Marlon Zerbes

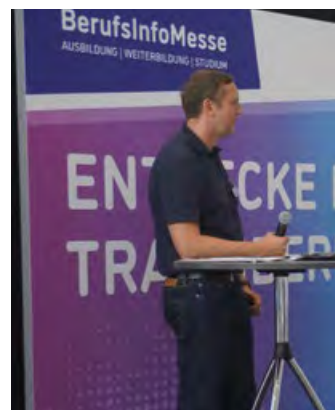


Foto: © Handwerkskammer Rheinhausen

BIM Rheinhausen 2025

HANDWERK ZUM ANFASSEN: AUF DER BIM MAINZ ZEIGTEN BETRIEBE, AUSZUBILDENDE UND MEISTER, WARUM AUSBILDUNG MEHR BEDEUTET ALS EIN JOB – NÄMLICH LEIDENSCHAFT, TEAMGEIST UND ZUKUNFTSPERSPEKTIVE.

Zwei Tage lang verwandelte sich die Mainzer Rheingoldhalle in ein lebendiges Forum für Berufsorientierung. Bei der BerufsInfoMesse (BIM) präsentierten rund 140 Aussteller ihre Ausbildungs- und Studienangebote. Schülerinnen und Schüler, Eltern und Lehrkräfte nutzten die Gelegenheit, sich über Chancen und Perspektiven zu informieren – praxisnah und direkt im Gespräch mit Betrieben. Besonders das Handwerk zeigte, wie vielfältig seine Ausbildungswege sind und wie wichtig der persönliche Kontakt bleibt, um junge Menschen für Berufe mit Zukunft zu begeistern.

Schon bei der offiziellen Eröffnung wurde die Richtung klar vorgegeben. HWK-Präsident Hans-Jörg Friese betonte:

»Wer heute durch die Messehallen geht, sollte die Gelegenheit nutzen, direkt in den Kontakt mit Betrieben zu treten. Ein Praktikum ist oft der erste Schritt – wir wissen aus unseren Statistiken, dass 90 Prozent der Ausbildungsverträge dadurch zustande kommen. Deshalb: Einfach ausprobieren, reinschnuppern, und die Vielfalt der Berufe entdecken. Wer merkt, dass er Freude an der praktischen Arbeit hat, findet im Handwerk seine Zukunft.«

Wie erfüllend eine Ausbildung im Handwerk sein kann, zeigte ein Gespräch auf der Bühne zwischen dem stellvertretenden Hauptgeschäftsführer Dominik Ostendorf und dem Auszubildenden im Bäckerhandwerk Marlon Zerbes, der derzeit seine Ausbildung zum Bäcker macht – nach vielen Jahren im Büro.

Ostendorf: »Was für einen Beruf haben Sie ursprünglich gelernt?«

Zerbes: »Ich habe zunächst eine Ausbildung zum Bürokaufmann gemacht und war über zehn Jahre in diesem Bereich tätig. Aber

glücklich war ich nie – irgendwann stellte sich die Frage: Will ich so weitermachen oder wage ich nochmal etwas Neues?«

Ostendorf: »Und warum wurde es ausgerechnet das Handwerk – und dann noch das Bäckerhandwerk?«

Zerbes: »Mich hat es schon lange gereizt, Lebensmittel herzustellen. Ich wollte etwas schaffen, das man in den Händen hält, das anderen Freude bereitet. Am Ende habe ich mich dafür entschieden, nicht das zu tun, was vielleicht finanziell am lukrativsten ist, sondern das, was mich erfüllt. Heute stehe ich morgens vor meinen Backwaren und weiß: Das habe ich selbst gemacht – das ist ein großartiges Gefühl.«

Besonders die Berufsschule sei ein entscheidender Faktor: praxisnah, verständlich, motivierend. »Es ist ein Unterschied, ob ich abstrakte Mathematik lerne oder Fachrechnen, um später Rezepte richtig zu berechnen. Das macht einen echten Unterschied in der Motivation«, erklärte Zerbes. Auf die Frage, was man für den Beruf mitbringen müsse, antwortete er: »Ein Gefühl für Zahlen, handwerkliches Geschick und ein Muskelgedächtnis, das sich im Laufe der Ausbildung entwickelt. Bestimmte Handgriffe müssen irgendwann automatisch sitzen – und natürlich braucht man die Motivation, den Weg durchzuhalten.«

Dass diese Begeisterung ansteckend sein kann, zeigten auch die Stände der Betriebe. Karim El Batanony, Zimmerermeister, sagte:

»Ich finde, es war eine sehr gelungene Veranstaltung. Gerade am Freitag kamen viele junge Menschen aus eigenem Interesse an den Stand – nicht, weil sie von den Eltern hingeschoben wurden. Das war schön zu sehen.«

Oben und unten: An den Ständen der Innungen und Firmen konnte man sich in den Gewerken ausprobieren.



Auch die Dachdecker nutzten die Messe, um Einblicke in ihren Alltag zu geben:

Anton Praetorius (17, Dachdecker-Azubi im 3. Lehrjahr): »Ich fand die Messe echt mega spannend – da waren nicht nur Schüler, sondern auch Eltern und Lehrer, total interessiert. Ich hab’ mit vielen gequatscht und gemerkt: unser Handwerk kommt wieder richtig gut an. Macht schon stolz, wenn du erzählen darfst, was du drauf hast.«

Jonas Dämgen (31, Geschäftsführer & Dachdeckermeister): »Dieses Jahr war ich mit zwei unserer Azubis auf der BIM – und ganz ehrlich: genau so soll’s sein. Du kannst unser Handwerk anfassen, erleben und merkst sofort, wie viel Herzblut drinsteckt. Die Messe war rappellvoll, das zeigt, wie wichtig das Thema Ausbildung ist. Und wenn du junge Menschen mit unserer Leidenschaft anstecken kannst – dann macht das Ganze doppelt Spaß.«

Rundgänge, Bühnenprogramme und persönliche Gespräche machten die BIM auch in diesem Jahr zu einem Schaufenster der beruflichen Vielfalt. Die Messe bot unzählige Gelegenheiten, ins Handwerk einzutauchen – und den eigenen Berufsweg greifbar zu machen.



Anzeige

Prävention:

Investition in die Zukunft, nicht Kostenstelle

Die Zahlen sind beunruhigend: Bei handwerklich tätigen Versicherten sind Krankschreibungen seit 2019 um fast 60 Prozent gestiegen. Muskel-Skeletterkrankungen nahmen um knapp 49 Prozent zu, psychische Erkrankungen sogar um 80 Prozent. Ausgerechnet in dieser Situation plant der Bund im Etat 2026 Kürzungen bei der Gesundheitsvorsorge.

„Diese Entwicklung zeigt, wie dringend wir mehr Prävention brauchen – nicht weniger“, betont Professor Dr. Jörg Loth, Chef der IKK Südwest. „Als regionale Innungskrankenkasse investieren wir bereits heute mehr als 8 Prozent unserer Leistungsausgaben in Prävention – doppelt so viel wie der GKV-Durchschnitt.“

Die IKK Südwest setzt mit Initiativen wie dem „Gesundheitspreis des rheinland-pfälzischen Handwerks“ wichtige Impulse für betriebliche Gesundheitsförderung. „Gerade im Handwerk mit seinen körperlichen Belastungen ist gezielte Prävention unverzichtbar“, erklärt Gerd Benz Müller, arbeitgeberseitiger Vorsitzender des Verwaltungsrates der IKK Südwest. „Wir stehen vor einer Kernfrage: Wie verteilen wir Ressourcen so, dass nicht nur Kosten gespart, sondern das Leben von Millionen Bürgerinnen und Bürgern gesünder wird?“

Die zunehmende Differenz zwischen Einnahmen und Ausgaben führt bereits zu rekordverdächtigen Zusatzbeiträgen. „Wer bei der Vorsorge spart und auf Reparaturmedizin setzt, belastet Versicherte in Zukunft noch stärker – gesundheitlich und finanziell“, warnt Loth. „Gesunde Lebenswelten sind keine Kostenstelle, sondern eine der wichtigsten Investitionen in ein zukunftsfähiges Gesundheitssystem.“

Benz Müller ergänzt: „Statt über Einschnitte zu debattieren, sollten wir in nachhaltige Präventionskonzepte investieren, die langfristig unser Gesundheitssystem entlasten.“

Die IKK Südwest bleibt ihrem Anspruch treu: Gesundheit fördern, bevor Krankheit entsteht. „Wer im Handwerk arbeitet, weiß: Vorbeugen ist besser als reparieren. Auf unsere Gesundheit trifft dies genauso zu“, so Loth abschließend.



Professor Dr. Jörg Loth, Chef der IKK Südwest



Gerd Benz Müller, Vorsitzender des Verwaltungsrates der Arbeitgeberseite der IKK Südwest



Links: Ein Bild des Geschäfts von Außen
Rechts: Theresa Auel bei der Arbeit



Ein Blick in die Innenstadt

DIESMAL: EINE GOLDSCHMIEDEMEISTERIN IN MAINZ.

Text: *Christoph Visone*

Ein älterer Herr betritt den Laden. Unsicher in der Bewegung, aber mit einem festen Wunsch im Herzen: Er möchte seiner Partnerin ein Schmuckstück schenken – ein Herz soll es sein. »Nicht kitschig«, sagt er, »aber echt.« Die Goldschmiedemeisterin Theresa Auel hört zu, zeichnet, fragt nach. »Genau so!«, sagt er, als sie ihm ihren Entwurf zeigt. Am Ende verlässt er das Geschäft mit einem kleinen, fein gearbeiteten Herzanhänger – und einem Lächeln im Gesicht.

Solche Momente sind es, die das Handwerk der Mainzer Goldschmiedemeisterin ausmachen. Seit über 40 Jahren ist sie im Beruf, mit Passion und Präzision. Sie verarbeitet Erbstücke, fertigt neue Lieblingsstücke, verkauft ausgewählte Kollektionen kleiner Hersteller – und hört dabei vor allem genau hin. Jeder Stein, jeder Entwurf, jedes Schmuckstück ist persönlich. »Ich mache das alles gerne. Die Beratung, das Gestalten, das Verkaufen – aber natürlich nur mit Kaufabschluss«, sagt sie und lacht. »Sonst ist es wie ein Interview ohne Honorar – schön, aber am Ende fehlt was.«

DIE WERKSTATT IN DER SEITENSTRASSE

Ihr Laden liegt nicht auf der Hauptachse der Mainzer Innenstadt, sondern in einer kleinen Seitenstraße unweit des Malakoff-Parkhauses. Vor der Eröffnung hat sie Passanten gezählt: etwa 200 Menschen pro Stunde – genug für eine Werkstatt mit Anspruch, aber ohne Schaufenster-Stress. »Ich wollte ganz bewusst nicht mitten im Trubel sein. Da wird man gezwungen zu öffnen, wenn irgendwo ein Weinfest ist – aber die Leute kaufen da nichts. Die sind da zum Gucken, Trinken, Essen.«



Bilder aus dem Geschäft in der Innenstadt

Foto: © Auel, Handwerkskammer Rheinhesen

Sie kennt die Innenstadt. Früher hatte sie ein großes Geschäft in Alzey, mit mehreren Angestellten, 200 Quadratmetern Verkaufsfläche und langen Arbeitswochen. Heute macht sie alles alleine – aus Überzeugung. »Ich bin über 70. Ich will mir auch mal Urlaub gönnen. Aber das hier ist mein Leben. Andere haben ein Hobby, bei mir ist der Beruf mein Hobby.«

SCHMUCK ALS HALTUNG

Viele ihrer Kunden kommen aus der Umgebung Mainz – manche zufällig, andere gezielt. »Vor kurzem kam eine Amerikanerin aus dem Hyatt vorbei. Einfach so.« Viele bringen Ideen oder Geschichten mit. Die Goldschmiedin hört zu, fragt, skizziert. »Ich arbeite nicht mehr für jeden. Nur noch für meine Kunden. Wer bei mir kauft, dem helfe ich auch bei Reparaturen oder Umarbeitungen. Wer nur zum Kettchenflicken kommt, ohne je etwas gekauft zu haben – dafür fehlt mir die Zeit.«

Der Beruf sei anspruchsvoll geworden. Nicht nur wegen der Sicherheitsanforderungen – Spezialglas, einbruchssichere Türen – sondern auch wegen der gesellschaftlichen Entwicklung. »Ich habe früher 60 Stunden pro Woche gearbeitet. Heute reden alle von Work-Life-Balance. Auch mein Sohn. Der sagt: Vier-Tage-Woche wäre super. Ich sag: Dann haben die Läden aber zu, wenn alle frei haben.«

ALTSTADT MIT POTENZIAL UND PROBLEMEN

Die Lage in der Altstadt ist für sie ein Glücksfall – aber auch ein ständiger Kampf. Sie erzählt von einer einsturzgefährdeten Mauer neben ihrem Laden, für deren Sanierung sie acht Jahre lang kämpfen musste. Von Baustellen, die Geschäfte lahmlegen, von eingerüsteten Häusern, die Straßen veröden. »Die Stadt muss schneller handeln. Wenn Schandflecken bleiben, dann stirbt die Straße. Und mit ihr die Geschäfte.« Trotzdem liebt sie die Altstadt. Die Gassen, das Flair, das Persönliche. Und sie wünscht sich mehr Beachtung. »Was wir brauchen, ist Anerkennung fürs Handwerk. Dass es wieder als wertvoll gilt. Dass junge Menschen nicht nur

Büro und Laptop wollen, sondern merken: Ich kann mit meinen Händen etwas schaffen.«

FÜR DIE ZUKUNFT – UND GEGEN DAS VERGESSEN

Sie hat keinen Nachfolger für ihr Geschäft gefunden. Auch deshalb hat sie es damals in Alzey aufgegeben. »Es lief gut. Aber es war zu viel. Und keiner wollte übernehmen.« Sie erzählt von den vielen, die kamen, als sie schloss – und sagten: »Schade. Ich habe Ihr Schaufenster immer so gerne angeschaut.« Gekauft hatte kaum jemand. »Nur vom Gucken kann ich keine Miete zahlen.« Für die Zukunft der Innenstadt hofft sie auf ein Umdenken. Weg vom Online-Kauf, hin zum Erleben, Anprobieren, Beraten. »Wer nie im Laden war, weiß nicht, wie sich ein Ring anfühlt. Und Trauringe, die online konfiguriert wurden, passen selten.«

Was bleibt, ist ihre Liebe zum Beruf. Zu den kleinen Gesten, den großen Geschichten, der Begegnung mit Menschen. Und vielleicht ja auch das Herz eines älteren Herren, das irgendwo an einer Halskette liegt – getragen, geliebt, handgemacht.

Anzeige

Neuheiten in Sozialversicherung und Lohnsteuer

IKK Südwest lädt zum Seminar Sozialversicherung 2025/2026



Zudem werden ausgewählte Themen aus den Bereichen „Lohnsteuer“ und „Arbeit/Soziales“ präsentiert.

Termine in Mainz

Wann: Dienstag, 2. Dezember 2025

Erstes Seminar: 10.00 – ca. 12.00 Uhr

Zweites Seminar: 14.00 – ca. 16.00 Uhr

Wo: IKK Südwest Hauptverwaltung,

Isaac-Fulda-Allee 7, 55124 Mainz

Termine als Live-Stream

Alle, die nicht die Möglichkeit haben, an den genannten Terminen teilzunehmen, können sich für einen der beiden Live-Streams registrieren, diese finden am **11. Dezember 2025** zu unterschiedlichen Uhrzeiten – 10.00 Uhr und 14.00 Uhr – statt. Auch im Live-Stream wird es Informationen zum neuen „Qualitätssiegel Wohlfühlkultur“ für Unternehmen geben.

Die Seminarinhalte werden im Anschluss als Web-Magazin digital mit allen Teilnehmenden geteilt.



Detaillierte Informationen und die Anmeldung finden Sie unter: www.ikk-seminare.de oder einfach scannen:

Das Sozialversicherungsrecht in Deutschland ändert sich stetig – entsprechend wichtig ist es für Handwerksbetriebe immer auf dem aktuellen Stand zu sein. Deshalb bietet die IKK Südwest auch dieses Jahr die **kostenfreien IKK Südwest Seminare Sozialversicherung zum Jahreswechsel** an, um Unternehmer, Personaler und Steuerberater über wichtige Änderungen zu informieren. Außerdem erhalten alle Teilnehmenden exklusive Einblicke rund um das neue „Qualitätssiegel Wohl-

fühlkultur“ im Bereich der betrieblichen Gesundheitsförderung. In Mainz finden Anfang Dezember zwei Termine statt, zusätzlich werden noch zwei Live-Streams angeboten. Folgende Fachthemen sind u. a. geplant:

Sozialversicherung

- Mindestlohn
- Pflegeunterstützungs- und -entlastungsgesetz (PUEG)
- Elektronischer Datenaustausch



Links: Ein Gruppenbild aus den 1910er Jahren
Rechts: Ein Gruppenbild aus den 1940er Jahren

125 Jahre Maler- und Lackiererinnung Mainz-Bingen

TRADITION TRIFFT ZUKUNFT: EIN STARKES HANDWERK, EINE LEBENDIGE GEMEINSCHAFT UND EIN KLARER BLICK NACH VORN.

Text: *Christoph Visone*

Seit 125 Jahren steht die Maler- und Lackiererinnung Mainz-Bingen für handwerkliche Qualität, Verantwortung und Zusammenhalt. Was 1900 in einer Zeit des Aufbruchs begann, ist heute ein stabiler Pfeiler der regionalen Handwerkslandschaft – und aktueller denn je.

Gegründet in der Gründerzeit, war das Ziel der damaligen Handwerksmeister klar: Organisation, bessere Ausbildung, gemeinsames Auftreten. Die Innung wurde zum Sprachrohr für ein starkes Gewerk – und ist es bis heute geblieben. In einer Zeit, in der sich Technik, Märkte und Anforderungen rasant ändern, ist die Innung eine feste Größe für Betriebe, Auszubildende und die Öffentlichkeit.

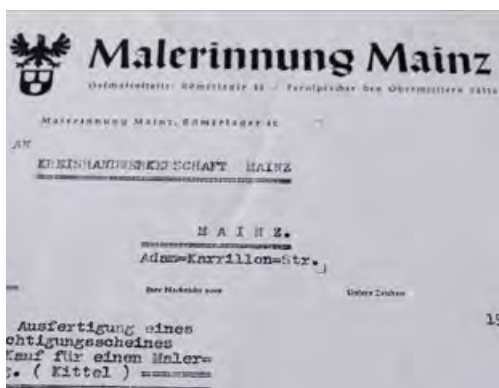
Ihr Profil ist breit gefächert: Sie organisiert Gesellenprüfungen, unterstützt die Ausbildung, begleitet junge Fachkräfte mit Projekten wie »Schlaumaler – Die Praxis« und bringt mit Erfahrung und Fachverstand die Interessen des Handwerks in politische Gremien ein. Der aktuelle Obermeister Florian Weimer führt diese Aufgaben mit einem engagierten Vorstandsteam weiter – in engem Schulterschluss mit dem Landesinnungsverband.

Die Mitgliedsbetriebe sind so vielfältig wie das Handwerk selbst. Traditionsunternehmen gehören ebenso dazu wie junge Betriebe mit frischen Ideen. Viele arbeiten in dritter, vierter oder sogar fünfter Generation – alle mit demselben Anspruch: Qualität, Verlässlichkeit und Kundennähe.

Die Innung lebt aber nicht nur vom Handwerk, sondern auch von Gemeinschaft. Freisprechungsfeiern, Netzwerktreffen und Innungsausflüge schaffen Verbindung – weit über das Tagesgeschäft hinaus. Auch gesellschaftliches Engagement gehört dazu: Ob Verschönerung von sozialen Einrichtungen oder Nachwuchswerbung – die Innung packt an.

Dass das Jubiläum im Rahmen des Landesverbandstags gefeiert wird, ist ein starkes Signal: für die Kraft der Gemeinschaft, für das Vertrauen in bewährte Strukturen und für eine Zukunft, die gemeinsam gestaltet wird.

125 Jahre Innung – das heißt nicht nur Rückblick, sondern vor allem: Weitermachen. Mit Leidenschaft, mit neuen Ideen und mit dem klaren Ziel, das Handwerk fit für kommende Generationen zu halten.



Links: Ein Schreiben an die Kreishandwerkerschaft in den 1940er Jahren

Mitte: Gesellenbrief aus dem Jahre 1926

Rechts: Die Mappe – Die Fachzeitschrift für Maler im Jahre 1889



Fotos: © Innung



**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.





Alle Gewinner des Landesehrenpreis im Genusshandwerk.

Handwerk und Genuss

ACHT RHEINHESISCHE BETRIEBE MIT LANDESEHRENPREIS AUSGEZEICHNET.

Text: *Christoph Visone*

Beim diesjährigen Landesehrenpreis im Genusshandwerk wurden gleich acht Betriebe aus Rheinhessen geehrt. Die Auszeichnung würdigt handwerkliche Lebensmittelproduktion, die auf regionale Zutaten, faire Löhne und traditionelle Verfahren setzt.

Unter den Preisträgern sind die Landmetzgerei Dobroschke (Bingen-Dromersheim), die Metzgerei Peter Walz (Mainz-Mombach), die Bäckerei-Konditorei Scheubeck (Worms), die Bäckerei-Konditorei Siener (Bodenheim), Ninas Pralinenmanufaktur (Schwabenheim) sowie das Alzeyer Kaffeehaus. Ergänzt wird die Liste durch das Rheinhessen-Bräu (Mainz-Ebersheim) und die Mainzer N'Eis GmbH & Co. KG.

»Unsere Genusshandwerksbetriebe sind nicht nur Produzenten hochwertiger Lebensmittel, sondern auch ein Stück Kulturgut und wichtige Arbeitgeber in der

Region«, betonte HWK-Hauptgeschäftsführerin Anja Obermann bei der Preisverleihung.

Insgesamt erhielten 47 Betriebe aus ganz Rheinland-Pfalz die Auszeichnung, die neben einer Urkunde auch ein Türschild umfasst und ein Jahr lang als Qualitätssiegel genutzt werden darf.



Fotos: © Alexander Sall

JETZT GEWINNEN!

Gewinnen Sie jetzt einen von drei Adventskalendern
– in Kooperation mit **Conrad Electronic**

Wer zusätzlich unseren Newsletter abonniert, erhält ein **Extra-Los**
und erhöht damit seine Gewinnchancen.



- 39-teiliges Werkzeugset
- Praktisches Etui zur Aufbewahrung



JETZT TEILNEHMEN

Teilnahme bis 31.10.2025 möglich. Teilnahmebedingungen unter www.handwerksblatt.de/gewinnspiel.
Ab 18 Jahren. Rechtsweg ausgeschlossen.



Wirtschaftsverbände fordern Wettbewerbsagenda für die EU

IN BERLIN TRAF EU-KOMMISSIONSPRÄSIDENTIN URSULA VON DER LEYEN AUF VERTRETER DER SPITZENVERBÄNDE DER DEUTSCHEN WIRTSCHAFT. DIE VERBÄNDE FORDERN VERBESSERTE RAHMENBEDINGUNGEN FÜR DIE BETRIEBE, DAMIT DIE WIRTSCHAFT ZU ALTER STÄRKE ZURÜCKFINDET.

Text: *Lars Otten*

Wir alle wissen, warum wir hier sind: Weil der Kampf um Europas Wettbewerbsfähigkeit entscheidend ist. Entscheidend für unsere Betriebe, unsere Arbeitsplätze und unseren Wohlstand.« Damit eröffnete die Präsidentin der Europäischen Kommission, Ursula von der Leyen, das Treffen mit den Spitzenverbänden der deutschen Wirtschaft im Haus des Handwerks in Berlin. Frieden und Freiheit seien nur zu schützen, wenn die Wirtschaft an Stärke gewinnt. »Das ist der klare Auftrag, und er duldet keinen Aufschub mehr. Denn auch die Welt um uns herum wartet nicht«, sagte von der Leyen.

Ursula von der Leyen (M.) beim Spitzengespräch in Berlin mit Peter Adrian, Präsident der Deutschen Industrie- und Handelskammer (I.), Jörg Dittrich, Präsident des Zentralverbands des Deutschen Handwerks (Z. v. I.), Peter Leibinger, Präsident des Bundesverbandes der Deutschen Industrie (Z. v. I.), und Rainer Dulger, Präsident der Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände (r.)

Im Mittelpunkt der Arbeit der Kommission stehe die europäische Wettbewerbsfähigkeit. »Die Herausforderungen sind gewaltig und die Zeit ist knapp.« Einiges sei bereits auf den Weg gebracht worden, darunter die Binnenmarktstrategie und ein neuer Wettbewerbsfonds. In ihrer weiteren Rede ging von der Leyen auf fünf Themenbereiche ein: Bürokratieabbau, bezahlbare Energie, Binnenmarkt, Handel und die Entlastung des Mittelstands. Ihr sei bewusst, dass die Bürokratiebelastung vielen Mittelständlern und Handwerksbetrieben viel Zeit, Geld und auch Nerven koste.

BÜROKRATIEABBAU SOLL BETRIEBE ENTLASTEN

»Wir müssen eine breite Schneise durch den Dschungel schlagen. Wir durchforsten deshalb gemeinsam mit den Verbänden und Unternehmen der verschiedenen Sektoren die europäische Gesetzgebung, um dann auch zu sehen, was hindert euch auf dem Weg zu diesem Ziel, was bremst euch aus, was macht euch das Leben schwer. Das versuchen wir loszuwerden.« Sechs Omnibuspakete mit Vereinfachungen warteten auf die Zustimmung des EU-Parlaments und der Mitgliedstaaten. Der Erfüllungsaufwand der Betriebe sinke damit um acht Milliarden Euro im Jahr. Weitere Pakete sollen kommen. Kommen soll auch ein Wettbewerbs- und ein KMU-Check für eine bessere Rechtsetzung.

Bezahlbare Energie sei elementar für die Wettbewerbsfähigkeit. Der Grund für die hohen Kosten sei Europas Abhängigkeit von importierter Energie. Ein Schlüssel sei, die Produktion von Energie in Europa zu erhöhen. Hier gebe es Fortschritte, 72 Prozent des erzeugten Stroms in der EU stammten aus »low-carbon Energie«, das zahle sich aus. Aber wichtig sei auch der Ausbau der europäischen Netzinfrastruktur. »Denn je flexibler Energie innerhalb Europas fließen kann, desto günstiger wird sie«, so von der Leyen. Es sollen mehr Mittel in den Ausbau fließen, gleichzeitig sollen Genehmigungsverfahren schneller funktionieren.



BARRIEREN AUF DEM BINNENMARKT ABBAUEN

Auf dem Binnenmarkt gebe es immer noch Barrieren, die die Wirtschaft behindern. »Diese Hindernisse bauen wir jetzt systematisch ab«, versprach die Kommissionspräsidentin. Vieles müsse vereinfacht und vereinheitlicht werden – »nicht irgendwann, sondern jetzt«. Dazu gehörten die Arbeitnehmerentsendung, die Kennzeichnungspflicht von Produkten oder die Anerkennung von Berufsabschlüssen. Die Mitgliedstaaten ermahnte sie, auf europäische Gesetze nicht »obendrauf den eigenen nationalen Goldrahmen« zu setzen. Das schaffe nur neue Barrieren.

Von der Leyen betonte, dass offene Märkte entscheidend seien. »Und die geopolitischen Spannungen sind Gift. Wir erleben Ausfuhrkontrollen in China, die ganze Produktionslinien bei uns in Bedrängnis bringen. Drohende Handelskriege schaffen Unsicherheit.« Zölle halte sie für falsch, auch die Zölle, die die USA erheben. »Für uns entscheidend ist, dass unsere Unternehmen weiter Marktzugang haben. Aber wir sollten auch bedenken, dass 80 Prozent unseres Handels mit Ländern außerhalb der USA stattfindet. Und deshalb spannen wir unser großes Netz an Handelspartnerschaften in der Welt noch weiter.«

VERBÄNDE FORDERN WETTBEWERBSAGENDA

Ein Schwerpunkt der Arbeit der Kommission liege auch auf der Wettbewerbsfähigkeit kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU) in Europa. Die europäische Rechtsetzung soll wie auch die Binnenmarktstrategie in Zukunft die Interessen der KMU stärker berücksichtigen. Von der Leyen: »Ein Beispiel: Ein kleineres Unternehmen muss expandieren können, ohne gleich die vollen Pflichten der Großen zu haben. Deshalb führen wir die neue Kategorie der »Small Mid-Caps« ein. Mit unseren Paketen zur Vereinfachung wollen wir den Verwaltungsaufwand für alle Unternehmen um mindestens 25 Prozent senken. Für KMU um 35 Prozent.«

Die Wettbewerbsfähigkeit vieler Standorte in der Europäischen Union sei wegen der von der Kommissionspräsidentin geschilderten Probleme gefährdet. Ein wirtschaftlich geschwächtes Europa kann seine Interessen und Werte weniger gut durchsetzen. Die Wiedergewinnung wirtschaftlicher Stärke muss daher oberste Priorität europäischer Politik sein. Das fordern die Spitzenverbände der deutschen Wirtschaft, darunter der Zentralverband des Deutschen Handwerks. Sie erwarten eine »entschlossene Wettbewerbsagenda« zur Verbesserung der Standortbedingungen im Binnenmarkt, Deutschland spiele dabei eine wichtige Rolle. Ein starkes Europa brauche einen starken Standort Deutschland.

WIRTSCHAFT FORDERT TATEN

Umgekehrt könne die deutsche Wirtschaft nur in einem als Ganzem starken Europa wieder erblühen. »Die EU-Institutionen müssen endlich wirtschaftskonform und pragmatisch handeln. Sie müssen ihren Ankündigungen zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit Europas endlich Taten folgen lassen. Der Wettbewerb wartet nicht auf uns.« Die Verbände fordern auch die deutsche Bundesregierung auf, diesen Kurs zu unterstützen. Sie greifen die Themenauswahl von der Leyens auf und formulieren konkrete Forderungen für jeden Bereich.

Mehr zum Thema
lesen Sie auf
handwerksblatt.de

Das Handwerk zeigte sich bislang enttäuscht von der Regierung. Wir haben beim Präsidenten des Zentralverbands des Deutschen Handwerks, Jörg Dittrich, nachgefragt, wie die Bilanz ausfällt – und was er von der Regierung erwartet.

DHB: Bundeskanzler Merz hat gesagt, dass es mit ihm keine Steuererhöhungen gäbe, Vizekanzler Klingbeil hält gegen. Klingt das nach verlässlichen Rahmenbedingungen?

Jörg Dittrich: Über Steuererhöhungen zu diskutieren und wieder einmal zuerst die Einnahmenseite in den Blick zu nehmen, das sollte in einem Land, in dem die Steuerlast ohnehin schon sehr hoch ist, nicht die erste Frage sein. Die sollte vielmehr lauten: Was wollen und was können wir uns noch leisten? Man sieht den schleichenden Wohlstandsverlust auch an den Diskussionen über die Situation der ungesicherten Finanzierung unserer Sozialsysteme. Wir werden nicht fit im Wettbewerb, wenn wir vor allem den kleinen und mittleren Handwerksbetrieben noch mehr abverlangen, obwohl sie schon jetzt im internationalen Vergleich mit am höchsten belastet sind.

DHB: Das System muss sich also ändern?

Dittrich: Neu ist der Gedanke nicht. Schauen Sie sich nur mal an, was die Erhebung mancher Steuern kostet. In einigen Fällen sind die Verwaltungskosten fast so hoch wie die eigentlichen Einnahmen. Der Steuerrechtler Paul Kirchhof hat zum Beispiel vorgeschlagen, die Gewerbesteuer abzuschaffen und sie stattdessen in die Einkommensteuer zu integrieren, die dann von den Kommunen verwaltet würde. Das war ein Vorschlag, wie man das Steuersystem effizienter gestalten könnte, ohne immer gleich über Steuererhöhungen nachzudenken.

DHB: Das gilt auch für das Sozialsystem.

Dittrich: Natürlich, auch da muss man für mehr Effizienz sorgen. Aber bleiben wir noch mal bei den Steuereinnahmen.

DHB: ... bei denen durch mehr Effizienz in der Steuerprüfung deutlich mehr zu holen wäre, wenn die Schätzungen in Sachen Steuerhinterziehung stimmen. Dagegen sind Einsparungen etwa beim Bürgergeld nur Peanuts.

Dittrich: Handwerkskammern haben als Körperschaften des öffentlichen Rechts, die in der Selbstverwaltung auch staatliche Aufgaben übernehmen, nicht zu bewerten, ob etwa das Bürgergeld zu hoch oder zu niedrig ist. Unsere Aufgabe als Interessenvertretung des Handwerks ist es jedoch, beim Bundeshaushalt darauf zu achten, dass die Mittelverwendung von Steuern und Abgaben im Sinne der Betriebe und Beschäftigten angemessen ist. Wenn beispielsweise die Ausgaben in bestimmten Bereichen aus dem Ruder laufen, fehlt es am Ende an anderen Stellen für notwendige Investitionen, egal ob in der Verteidigung oder der Infrastruktur. Außerdem muss immer klar sein, dass es keine Wahlmöglichkeit zwischen Bürgergeld und regulärer Arbeit gibt.

DHB: Und bei der beruflichen Bildung.

Dittrich: Die steht für das Handwerk an erster Stelle. Denn weltweit ist sie ein echtes Alleinstellungsmerkmal Deutschlands. Aus der dualen Ausbildung schöpfen wir das Reservoir an Fachkräften für das Handwerk, für die Industrie und vieles mehr, sie gehört zu den Säulen unserer wirtschaftlichen Stärke. Und da ist es dann schon ein Trauerspiel, mit ansehen zu müssen, wie wenig staatlicherseits in diesen Bereich investiert wird, und das, obwohl die berufliche Bildung in der Bundeszuständigkeit liegt. Wir diskutieren hier gerade einmal über wenige Millionen Euro, die in unsere 570 Bildungszentren und die ÜLU, die überbetriebliche Lehrlingsunterweisung, zusätzlich fließen sollen. Dabei profitiert die gesamte Gesellschaft später von diesen Fachkräften. Gleichzeitig wird die akademische Bildung in deutlich größerer Höhe bedacht.

DHB: Das Gefühl, dass gerade die Unterstützung im leistungsstarken Mittelstand ausbleibt, macht sich breit.

Dittrich: Das muss man leider so feststellen. Förderungen des Mittelstandes, vor allem der beruflichen Bildung, reichen nicht. Noch schlimmer: Auch in der mittelfristigen

Mehr um den
Mittelstand



Finanzplanung sind keine spürbaren Erhöhungen für Investitionen in Bildungsstätten vorgesehen. Und genau das ist das eigentliche Problem. Zur selben Zeit steigen die Belastungen für mittelständische Betriebe immer weiter, sei es durch Sozialabgaben, Lohn- und Energiekosten, aber auch weiter durch Bürokratie. Gleichzeitig werden private Start-ups mit Förderzuschüssen als Anschubfinanzierung in deutlich größerer Höhe bedacht, ohne dass davon die Breite der Unternehmen oder Betriebe profitiert.

DHB: Hat die Politik das erkannt? Es steht auch noch die Gleichwertigkeit der beruflichen mit der akademischen Bildung aus – trotz Bekenntnissen von allen Seiten!

Dittrich: Ja, die Bekenntnisse gibt es von allen Seiten. Ich denke, die Bedeutung der beruflichen Bildung ist in der Politik inzwischen angekommen. Und ich sehe auch, dass wir auf einem guten Weg sind, allerdings noch weit entfernt von dem, was hier an Unterstützung notwendig wäre. Es ist meines Erachtens nach eine Schlüsselfrage, das Image der beruflichen Bildung weiter zu heben, auch und gerade in Zeiten der KI.

DHB: Bei einer Gleichwertigkeit fürchten viele gerade aus dem Arbeitgeberlager, dass sie ihren Mitarbeitenden mehr bezahlen müssten.

Dittrich: Es geht hier vorrangig um die Gleichwertigkeit im gesetzlich-rechtlichen und im staatlichen Sinne. In Sachen Löhne gibt es die Sozialpartnerschaft mit Tarifautonomie. Erste Gespräche zur gesetzlichen Verankerung der Gleichwertigkeit beider Bildungswege laufen bereits. Jetzt geht es darum, einen Gesetzesentwurf zu erarbeiten und alles auf den Weg zu bringen.

DHB: Wie sind Sie denn generell zufrieden mit der bisherigen Regierungsarbeit?

Dittrich: Die Erwartungen ganz vieler im Handwerk sind schon enttäuscht. Der sogenannte Investitionsbooster ist sicher richtig und pragmatisch, aber er hilft vor allem denen, die jetzt Kapital und Geld für Investitionen haben. Wer gerade erst gründet, kann mit der Sonderabschreibung allein nichts anfangen, es braucht eine echte strukturelle Steuerreform. Und das Argument, dass das Handwerk indirekt profitiert, wenn andere investieren, mag theoretisch richtig und nachvollziehbar sein, aber bislang kann ich das noch nicht erkennen. Ein Beispiel für das schwindende Vertrauen in die neue Regierung und den wachsenden Frust bei vielen Betrieben ist die Stromsteuer: Erst eine Stromsteuersenkung für ALLE zu versprechen, diese im Koalitionsvertrag, im Koalitionsausschuss, im Sofortprogramm festzuschreiben, um dann festzustellen, dass die Mittel dafür fehlen: Das zerstört Vertrauen in die Verlässlichkeit von politischen Zusagen. Deswegen bleibt die Forderung auf dem Tisch, dies im parlamentarischen Verfahren noch zu korrigieren. Zumal es auch der Bürokratievermeidung dienen würde.

DHB: Was bleibt, ist ein Flickenteppich.

Dittrich: Oh ja. Fleischereien mit Produktion profitieren davon, aber nicht ihre Verkaufsfilialen. Das muss dann entsprechend bürokratisch voneinander abgegrenzt werden, und für die Senkung müssen entsprechende Formulare ausgefüllt werden. Und was ist eigentlich mit den nicht berücksichtigten energieintensiven Textilreinigungen? Die Ungerechtigkeiten ließen sich fortsetzen. Wenn die Stromsteuersenkung für alle gälte, bräuhete man keine Formulare und keine Kontrollen.

DHB: Fehlt es der Politik an Mittelstandsansätzen?

Dittrich: Ich habe Verständnis dafür, dass sich der Bundeskanzler zunächst auf außenpolitische Themen konzentriert hat. Aber wir brauchen in der Regierung mehr, die sich um Mittelstandsthemen kümmern. Ich nenne nur zwei Beispiele: Mit dem Sonntagsbackverbot sind Bäcker schlechter gestellt als jede Tankstelle. Oder die Boppflicht, deren Abschaffung übrigens explizit im Koalitionsvertrag steht, ließe sich schnell aussetzen. Beides wären einfache und schnell umsetzbare Maßnahmen, die ein Zeichen wären und zeigen würden, dass man den Mittelstand ernst nimmt.



Lesen Sie das komplette Interview auf handwerksblatt.de.

kümmern!

VERPACKUNG

VORERST KEINE ABGABE
FÜR WEIHNACHTSSTOLLEN

Foto: © 123RF.com/Anna Paszgrunkowa

Das Bundesumweltministerium setzt die Umsetzung der vom Bundesumweltamt beschlossenen Abgabepflicht für in Folie verpackte Christstollen vorerst aus.

Das Bundesumweltministerium hat angekündigt, dass die vom Bäckerhandwerk scharf kritisierte Abgabe auf in Folie verpackte Christstollen vorerst nicht erhoben werden soll. Das meldet das Sächsische Wirtschaftsministerium. Das Umweltbundesamt hatte zuvor entschieden, dass Stollen bis zu 750 Gramm in Folienverpackungen künftig unter das Einwegkunststofffondsgesetz fallen sollen. Damit wäre für die Verpackung eine Gebühr fällig und zudem wären damit zusätzliche Meldepflichten verbunden.

Bis zur Klärung von eingelegten Widersprüchen will das Umweltministerium keine Abgabenbescheide gegen die Widerspruchsführer verschicken beziehungsweise die Abgabepflicht nicht vollziehen. Eingesetzt dafür hat sich Sachsens Wirtschaftsminister Dirk Panter (SPD) bei einem Gespräch mit Bundesumweltminister Carsten Schneider (SPD). Panter begrüßt den Aufschub: »Wir wollen unsere Umwelt schützen, aber mit Regelungen, die realistisch und praktisch umsetzbar sind. Die Folie um einen traditionellen 750-Gramm-Christstollen als abgabepflichtig entsprechend den Regelungen über Einwegkunststoffprodukte einzustufen, belastet ein herausragendes Handwerk.«

Einen 750-Gramm-Stollen wie ein To-go-Produkt einzustufen, sei absurd. Panter weiter: »Die Bäckerinnen und Bäcker in unserem Land leisten Hervorragendes für Handwerk, Tradition und regionale Wertschöpfung. Sie jetzt mit neuen, praxisfernen Belastungen zu konfrontieren, wäre schlicht falsch. Dass es nun eine sorgfältige Prüfung gibt und keine vorschnellen Abgabenbescheide erlassen werden, ist ein richtiger und vernünftiger Schritt.« Das Umweltbundesamt will die Begründungen der eingelegten Widersprüche intensiv prüfen und dazu auch den Vergleich mit Regelungen in anderen EU-Mitgliedstaaten einbeziehen. *lo*

BAUSEKTOR

KFW-55-FÖRDERUNG LÄUFT
WIEDER AN

Die Bundesregierung sieht im Etat für das Bauministerium Mittel für die befristete Förderung des Wohnungsbaus im KfW-Standard Effizienzhaus 55 in diesem Jahr vor. Gefördert werden dabei bereits genehmigte Wohnungsbauprojekte. Wegen des Förderstopps im Jahr 2022 konnten viele bereits geplante Wohnungen nicht gebaut werden. Der Zentralverband Sanitär Heizung Klima (ZVSHK) begrüßt die Maßnahme. »Nach Berechnungen der Immobilienwirtschaft könnten dadurch bis zu 51.000 Wohnungen entstehen, die bislang an den Finanzierungsbedingungen gescheitert sind. Gleichwohl bleibt die Wirkung überschaubar. 150 Millionen Euro sind angesichts der Dimension der Baukrise ein Tropfen auf den heißen Stein«, sagt Daniel Föst, Hauptgeschäftsführer des ZVSHK. Das Problem sei nicht allein die Bauförderung, sondern auch strukturelle Probleme.

handwerksblatt.de

ENTWALDUNG

VERORDNUNG SOLL WIEDER
VERSCHOBEN WERDEN

Nachdem der Anwendungsstart der Entwaldungsverordnung bereits Ende 2024 um ein Jahr verschoben worden war, schlägt die EU-Kommission nun einen erneuten Aufschub um ein Jahr vor. Die Verordnung sollte für große Unternehmen am 30. Dezember dieses Jahres in Kraft treten und für kleine Betriebe am 30. Juni 2026. Ziel der Verordnung ist es, sicherzustellen, dass inner- und außereuropäisch relevante Erzeugnisse, die Rohstoffe wie Holz, Kakao, Rind, Kaffee und Soja enthalten, nicht zur Entwaldung beitragen. Das Gesetz verlangt dafür eine lückenlose Berichterstattung. Die erneute Fristverlängerung sei ein »absolut notwendiger Schritt«, sagt Holger Schwannecke. Der Generalsekretär des Zentralverbands des Deutschen Handwerks fordert jetzt eine Überarbeitung der Verordnung, um sie praxistauglich zu machen.

handwerksblatt.de

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.





Foto: © WorldSkills Germany / Frank Kippar

Das Team von WorldSkills Germany hat bei den EuroSkills 2025 ordentlich abgeräumt. Es holte 15 Medaillen und sechs Exzellenzauszeichnungen.



Bei der WM der Bäcker in Brasilien belegte Niklas Ring den fünften Platz. Bei den EuroSkills konnte er sich um einen Rang verbessern. Dank seiner tollen Leistung holte er eine Exzellenzmedaille. Zum Sprung aufs Podium fehlten dem jungen Rheinland-Pfälzer nur vier Punkte.



Foto: © WorldSkills Germany / Martin Fischerwerth

Der Brandenburger Florian Quade hat bei den EuroSkills 2025 die Silbermedaille gewonnen. »Es war ein unbeschreiblich gutes Gefühl, als mein Name aufgerufen wurde«, erinnert sich der 22-jährige Maurer an die Siegerehrung in Herning.

MEDAILLENSPIEGEL



Position	Land	Punkte	Gold	Silber	Bronze	Exzellenz
1	Frankreich	63	7	5	5	10
2	Deutschland	56	7	6	2	6
3	Österreich	52	5	3	3	17
4	Dänemark	48	1	6	6	14
5	Schweiz	39	6	3	2	2
6	Ungarn	37	4	2	5	5
7	Schweden	28	2	3	2	7
8	Belgien	21	0	3	2	8
9	Niederlande	19	2	0	2	9
10	Finnland	16	1	1	1	7

Quelle: EuroSkills 2025; Wertung: Gold = 4 Punkte; Silber = 3 Punkte; Bronze = 2 Punkte; Exzellenzmedaille = 1 Punkt

Grafik: © Statista.com / Retana Mustajala

Starkes Ergebnis

DAS TEAM VON WORLDSKILLS GERMANY IST MIT 15 MEDAILLEN UND SECHS EXZELLENZAUSZEICHNUNGEN VON DEN EUROSKILLS ZURÜCKGEKEHRT. IM MEDAILLENSPIEGEL BELEGTE MAN DAMIT DEN ZWEITEN PLATZ.

Text: *Bernd Lorenz*

Bei den EuroSkills 2025 in Herning (Dänemark) hat die deutsche Nationalmannschaft der Berufe sieben Goldmedaillen, sechs Silbermedaillen und zwei Bronzemedaillen gewonnen. Außerdem holten sich sechs Teilnehmerinnen und Teilnehmer des Teams WorldSkills Germany eine Exzellenzauszeichnung für überdurchschnittlich gute Leistungen. Mit Blick auf diese Ausbeute spricht WorldSkills Germany von »herausragenden Ergebnissen«, die »ein eindrucksvolles Zeichen für die Stärke der beruflichen Bildung ›Made in Germany‹ seien«. An der Europameisterschaft nahmen 32 Spitzenfachkräfte in 28 Disziplinen für die Deutsche Berufe-Nationalmannschaft teil. Insgesamt traten rund 600 junge Fachkräfte aus 32 Ländern in 38 verschiedenen Berufen gegeneinander an.

DIE SIEGER VON HERNING

Den obersten Platz auf dem Siebertreppchen ergatterten das Mechatroniker-Duo Timo Dietrich und Kimi Wöbner, Stuckateur Franz Georg Lehnert, Möbelschreiner Moritz Wagner, Bauschreiner Lutz König, Zimmerer Linus Großhardt, Konditorin Olivia Hänsig sowie Gesundheits- und Sozialbetreuerin Anna Telle.

Den zweiten Platz bei den EuroSkills 2025 belegten CNC-Fräserin Carina Bühler, Web Developer Lukas Hertkorn, Maurer Florian Quade, Malerin Anna Hüllner, Kfz-Mechatroniker Johannes Renner und das IT Network Systems Administrator-Team Lucas Rother und Johanna Lexau.



600 junge Fachkräfte aus 32 Ländern in 38 Berufen traten gegeneinander an.



Knapper Ausgang im Skill »Heavy Vehicle Technology«: Gold und Bronze trennten nur vier Punkte. 720 Zähler reichten für Land- und Baumaschinenmechaniker Philipp Allkämper aus Rheinland-Pfalz zum dritten Platz.

Die Bronzemedaille sicherten sich Andreas Mandl und Fabian Obermeier im Skill Robot Systems Integration sowie Land- und Baumaschinenmechaniker Philipp Allkämper, dem am Ende ein Punkt zur Silber- beziehungsweise vier Punkte zur Goldmedaille fehlten, sowie Muhammed Ali Lamain und Louis Ritschel, die als Team am Präsentationswettbewerb der Beton- und Stahlbetonbauer teilnahmen, deren Medaille aber nicht in die offizielle Wertung einging.

Eine Exzellenzauszeichnung ging an Fliesenleger Luis Brauner, SHK-Anlagenmechaniker Klaus Vetter, Vincent Hesse (Skill Industrial Control), Bäcker Niklas Ring, der nur knapp an Bronze scheiterte, Software Applications Developer Simon Brebeck und Bodenleger Jan Dirkschnieder.

HERAUSRAGENDES HANDWERK

In 17 handwerklichen Wettbewerbsdisziplinen konnten zehn Medaillen errungen werden: fünfmal Gold, dreimal Silber und zweimal Bronze. Darüber hinaus haben junge Fachkräfte aus dem Handwerk noch vier Exzellenzmedaillen für herausragende Leistungen eingeheimst.

Dass die Wirtschaftsmacht von nebenan damit maßgeblich zum Medaillenregen beigetragen hat, macht Jörg Dittrich besonders stolz. »Mit ihrem Können, ihrer Disziplin und ihrem unermüdlichen Engagement haben diese jungen Fachkräfte eindrucksvoll gezeigt, was möglich ist, wenn Talent, eine exzellente duale Ausbildung, Einsatzbereitschaft und Leidenschaft aufeinandertreffen«, lobte der Präsident des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH) die herausragende Leistung des deutschen Teams.

Sie seien nicht nur Medaillengewinnerinnen und -gewinner, sondern Vorbilder für eine ganze Generation und zugleich starke Botschafter eines modernen, zukunftsgerichteten und leistungsfähigen Handwerks. »Ihr Erfolg ist eine Inspiration für junge Menschen in ganz Deutschland, sich für eine Karriere im Handwerk zu entscheiden.« Dieses Ergebnis sei ein starkes Signal für die hohe Qualität und Wettbewerbsfähigkeit der beruflichen Bildung, für die Exzellenz der Ausbildungsbetriebe und für die Zukunftskraft des Handwerks in Deutschland.

»HANDWERKLICHE SPITZENLEISTUNG«

Bundesbildungsministerin Karin Prien war ebenfalls vor Ort. Für sie zeigen die EuroSkills, wie vielfältig und stark die berufliche Bildung in Europa ist. »In Dänemark bewies das deutsche Team eindrucksvoll, was handwerkliche Spitzenleistung bedeutet.«

Hubert Romer (Offizieller Delegierter von WorldSkills Germany) und Dr. Hendrik Voß (Technischer Delegier-

ter für die EuroSkills) sind stolz auf die beeindruckenden Leistungen ihres Teams. »Unsere Spitzenfachkräfte zeigen, welches Potenzial in der beruflichen Bildung steckt – und sie tragen dazu bei, ihr Image nachhaltig aufzuwerten«, sind sie überzeugt. Dies sei »eine hervorragende Basis für die EuroSkills 2027 in Düsseldorf«.

NATIONENWERTUNG

Im Medaillenspiegel kam Deutschland auf den zweiten Platz. Erster wurde Frankreich. Den dritten Platz sicherte sich das Team aus Österreich. Im Vergleich zu den EuroSkills 2023 in Danzig (Polen) konnte sich das deutsche Team verbessern. Vor zwei Jahren bedeuteten vier Gold-, neun Silber- und eine Bronzemedaille sowie acht Exzellenzmedaillen den vierten Platz in der Nationenwertung. [euroskills2025.com](https://www.euroskills2025.com)

»Ihr Erfolg ist eine Inspiration für junge Menschen in ganz Deutschland, sich für eine Karriere im Handwerk zu entscheiden.«

Jörg Dittrich, Präsident des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH)



Foto: ©Marie Wisny

SO GEHT ES WEITER

Deutschland und Luxemburg werden die Gastgeber der EuroSkills 2027 sein, die vom 23. bis 25. September 2027 in Düsseldorf stattfinden. Das nächste internationale Großevent sind die WorldSkills 2026, zu denen sich die besten jungen Fachkräfte aus der ganzen Welt vom 22. bis 27. September 2026 in Shanghai (China) treffen.

[worldskills2026.com](https://www.worldskills2026.com)

Foto: © WorldSkills Germany/Christian Grabe



Die deutschen Bodenleger haben sich auf exakt dieselbe Punktzahl eingeschossen! Genau wie seine Vorgängerinnen Regina Fraunhofer und Lisa Tiepelmann sammelte Jan Dirkschnieder 700 Zähler. Damit belegte der junge Mann aus NRW den vierten Platz und nahm eine Exzellenzmedaille aus Dänemark mit.

Foto: © WorldSkills Germany/Frank Engner



Zuletzt gewannen die deutschen Kälte- und Klimatechniker Bronze und Silber bei den EuroSkills. An diese Erfolge konnte André Pauly leider nicht anknüpfen. Der junge Mann aus NRW wurde Achter in Herning.



Foto: © WorldSkills Germany/Martin Kleinwerth

»Klar, mein großes Ziel war es, hier in Herning den Titel zu holen. Auch wenn es nicht gereicht hat: Ich bin stolz auf meine Leistung«, bilanzierte Fliesenleger Luis Brauner, der bei den EuroSkills Fünfter wurde. Zwei Punkte mehr und es wäre noch Silber geworden. So verabschiedete sich der Nordrhein-Westfale mit einer Exzellenzmedaille aus Dänemark.

Text: Jörg Wiebking

Mit dem »Investitionssofortprogramm für Wirtschaftswachstum«, dem sogenannten Investitionsbooster, hat der Gesetzgeber im Juli die Abschreibungsmöglichkeiten für Unternehmen deutlich verbessert. Handwerksbetriebe können Investitionen in das Anlagevermögen degressiv mit bis zu 30 Prozent der Investitionssumme pro Jahr abschreiben. Das gilt für alle beweglichen Wirtschaftsgüter: für Maschinen, Anlagen, Werkzeuge, Fahrzeuge sowie Betriebs- und Geschäftsausstattung. Ausgenommen sind Elektrofahrzeuge: Für sie gibt es einen degressiven Abschreibungssatz von 75 Prozent. Die degressive Abschreibung für Abnutzung (AfA) ist für alle Investitionen zwischen dem 1. Juli 2025 und dem 31. Dezember 2027 zulässig. Eine lineare Abschreibung ist auch weiterhin möglich. Unternehmen entscheiden selbst, ob für sie die lineare oder die degressive AfA sinnvoller ist.



UNTERSCHIED ZUR LINEAREN ABSCHREIBUNG

Die Höhe der Abschreibungsbeträge hängt von der Nutzungsdauer des Investitionsguts ab. Die normale Nutzungsdauer richtet sich nach der AfA-Tabelle des Bundesfinanzministeriums. Sie gilt gleichermaßen für die lineare wie auch für die degressive Abschreibung.

Bei der linearen Abschreibung werden die Netto-Anschaffungskosten gleichmäßig auf die Nutzungsdauer verteilt. Man schreibt jedes Jahr denselben Betrag ab.

Bei der degressiven Abschreibung wird der abzuschreibende Betrag von Jahr zu Jahr kleiner. Am Anfang kann man von den Anschaffungskosten den dreifachen Wert der linearen AfA abschreiben, maximal jedoch 30 Prozent. In den Folgejahren ergibt sich der Abschreibungsbetrag aus dem jeweiligen Restbuchwert des Vorjahres. Die Folge: Anfangs fallen die Abschreibungen deutlich höher aus als bei der linearen AfA. In den Folgejahren sinken sie immer weiter.

Das Sinken der degressiven Abschreibungswerte ist jedoch kein Problem: Paragraph 7 Absatz 3 des Einkommensteuergesetzes erlaubt einen einmaligen Wechsel von der degressiven zur linearen Abschreibung. Den Wechsel nimmt man idealerweise in dem Jahr vor, in dem die lineare Abschreibung auf den Restwert mindestens genauso hoch ist wie bei der degressiven Methode. Danach schreibt man den verbleibenden Buchwert linear über die verbleibenden Nutzungsjahre ab.

Was bringt die

Wichtig: Berechnet wird die Abschreibung auf die Netto-Anschaffungskosten. Die Umsatzsteuer kann direkt bei der Anschaffung als Vorsteuer geltend gemacht werden. Nur von der Umsatzsteuer befreite Kleinunternehmer schreiben die Brutto-Anschaffungskosten inklusive Umsatzsteuer ab.

VORTEILE DER DEGRESSIVEN ABSCHREIBUNG

Die Berechnung der linearen Abschreibung ist zwar einfacher, doch die degressive Methode bietet Vorteile: Die höheren Abschreibungen in den ersten Jahren verringern den zu versteuernden Gewinn stärker als die lineare AfA. Mit dem späteren Wechsel zur linearen Abschreibung nutzen Unternehmen dann ab diesem Zeitpunkt wieder deren Vorteile.

Ein Beispiel macht den Unterschied deutlich: Der Handwerksbetrieb schafft im Januar 2026 eine neue Maschine an, mit einer neunjährigen Nutzungsdauer gemäß AfA-Tabelle. Die Maschine kostet 150.000 Euro netto.

FALL 1 MIT LINEARER ABSCHREIBUNG

Aus der Nutzungsdauer ergibt sich der jährliche Abschreibungssatz:



Die normale Nutzungsdauer richtet sich nach der AfA-Tabelle des Bundesfinanzministeriums. Sie gilt gleichermaßen für die lineare wie auch für die degressive Abschreibung.



WICHTIG ZUR BERECHNUNG

Abschreibungen werden monatsgenau berechnet. In dem Beispiel wurde zur Vereinfachung mit einer Investition im Januar 2026 gerechnet, also mit vollen zwölf Monaten im Anschaffungsjahr und einer Nutzungsdauer bis Dezember 2034. Investiert man jedoch zum Beispiel im Oktober 2025, dann kann man in dem Jahr nur drei Zwölftel des jährlichen Abschreibungsbetrags ansetzen, die übrigen neun Zwölftel würden sich in das Jahr 2026 verschieben. Da diese Regel für beide AfA-Methoden gilt, ändert das nichts am Ergebnis.

Abschreibungssatz = $1/\text{Nutzungsdauer}$. In diesem Beispiel: $1/9 = 11,11$ Prozent.

Aus dem Abschreibungssatz folgt der jährliche Abschreibungsbetrag: 11,11 Prozent von 150.000 Euro = 16.666,67 Euro. Diesen Betrag kann der Betrieb jedes Jahr von 2026 bis 2034 abschreiben.

FALL 2 MIT DEGRESSIVER ABSCHREIBUNG

Der degressive Abschreibungssatz beträgt das Dreifache des linearen Satzes, maximal jedoch 30 Prozent.

In dem Beispiel beträgt der dreifache lineare AfA-Satz 33,33 Prozent ($= 3 \times 11,11$ Prozent). Das liegt über dem Höchstwert von 30 Prozent, daher ist der Abschreibungssatz auf 30 Prozent begrenzt.

Im ersten Jahr schreibt das Unternehmen 30 Prozent von 150.000 Euro Anschaffungskosten ab, also 45.000 Euro. Im zweiten Jahr sind es 31.500 Euro ($= 30$ Prozent von 105.000 Euro Restbuchwert). Im dritten Jahr sinkt die Abschreibung auf 22.050 Euro (30 Prozent von 73.500 Euro Restbuchwert).

Im Jahr 2031 liegt der Restbuchwert bei 17.647 Euro. Blieben Sie im Jahr 2032 bei der degressiven Methode, könnten Sie noch 5.249 Euro abschreiben. Daher ist ein Wechsel zur linearen Methode sinnvoll: Sie schreiben den Restbuchwert in den letzten drei Jahren gleichmäßig mit jeweils 5.882 Euro ab.

VERGLEICH

Das Beispiel macht den Vorteil der degressiven Methode deutlich. Linear würden Sie in den ersten drei Jahren 50.000 Euro abschreiben. Degressiv ist es fast das Doppelte: 98.550 Euro.

degressive Abschreibung?

SEIT JULI 2025 KÖNNEN HANDWERKSBETRIEBE INVESTITIONEN
DEGRESSIV ABSCHREIBEN. WAS BEDEUTET DAS, WELCHE
VORTEILE BRINGT ES – UND WIE FUNKTIONIERT ES?

Anzeige

TRIFF UNS AUF



4. - 7. NOVEMBER 2025
MESSE DÜSSELDORF
HALLE 15 / 15E65



Folge uns
auf LinkedIn



»Wir haben den Kippunkt erreicht.« So erklärte Prof. Dr. Winfried Kluth die Auswirkungen von Bürokratielasten auf dem diesjährigen Kammerrechtstag in der Handwerkskammer Münster. Dorthin hatte das Institut für Kammerrecht (IFK) aus Halle an der Saale eingeladen, dessen Vorsitzender Kluth ist. Mit zehn weiteren Experten und Teilnehmern aus ganz Deutschland wurden aktuelle Herausforderungen und Grundsatzfragen für die Arbeit von Wirtschafts- und Berufskammern erörtert.

Bürokratie sei für viele Unternehmen längst zur existenziellen Belastung geworden – mit Folgen wie sinkenden Investitionen, Resignation und Betriebsschließungen, weiß Kluth, der die von ihm verfasste Studie »Bürokratiefilter für den Gesetzgeber« der Stiftung Familienunternehmen vorstellte. Statt Entlastung erlebten die Betriebe in der Praxis das Gegenteil: »Ein Gesetz fällt weg, drei neue kommen hinzu«, so Kluth. Bereits 1914 sei Bürokratieabbau Thema gewesen. Max Weber habe Bürokratie als »Machtmittel ersten Ranges« bezeichnet. Heute sei die Regelungsdichte so groß wie nie. Besonders kleine und mittlere Unternehmen spürten die Auswirkungen – ihnen bleibe weniger Personal für die eigentliche Produktion.

Ein wesentlicher Treiber sei die Verwaltungspraxis. Aus Angst vor Fehlern würden Spielräume nicht genutzt.

»Bürokratie ist immer auch ein Ausdruck von Misstrauen«, so Kluth. Häufig seien Behörden darauf bedacht, sich abzusichern, was die Belastungen zusätzlich verschärfe. Kluth nahm bei der Untersuchung, wo und wann Bürokratie entstehe, auch Kammern nicht aus. Er ermunterte zur Nutzung von Spielräumen und zur Reflexion: Wann ist die Verwaltung strenger als das Gesetz?

Um gegenzusteuern, forderte Kluth einen grundlegenden Wandel im Gesetzgebungsprozess. Ministerien müssten Kapazitäten schaffen, um Stellungnahmen von Verbänden einzuholen. Gesetzesvorhaben sollten regelmäßig durch Praxischecks geprüft werden, die von einem Netzwerk von Unternehmen begleitet würden. Der Nationale Normenkontrollrat könne diese Rolle nicht übernehmen; stattdessen brauche es qualifiziertes Personal in den Ressorts. Bürokratieabbau sei »Chefsache«. Zudem sollten Experimentierklauseln gesetzlich verankert werden, um neue Regelungen vor ihrer Verbindlichkeit zu testen.

»Zeit für Qualität« bei Gesetzen und Verträgen

Darüber hinaus sei ein Mentalitätswandel erforderlich. Bürokratieabbau müsse als positive Kraft verstanden werden, die Ressourcen für Innovation und Transformation freisetzt. »Zeit für Qualität« sei entscheidend – nicht nur bei Gesetzen, sondern auch bei Koalitionsverträgen. Wenn diese in kurzer Zeit mit wenig Sachverstand zu detaillierten Arbeitsprogrammen verdichtet würden, entstünden langfristig schädliche Regelungen.

Prof. Dr. Dr. h.c. mult. Rolf Stober aus Münster ordnete die Kammern in eine »Sandwichposition« zwischen Gesetzgeber, Aufsicht, Rechtsprechung und Mitgliedern ein. Gerade diese Rolle mache sie unverzichtbar für das Funktionieren des Systems. Der Berliner Politikwissenschaftler Dr. Holger Kolb beleuchtete die Rolle der Kammern bei der Fachkräfteeinwanderung. Sie seien zentrale Partner bei der Gleichwertigkeitsfeststellung ausländischer Berufsabschlüsse und könnten Behörden künftig auch bei der Bewertung von Berufserfahrung unterstützen. Cem Sentürk vom Zentrum für Türkeistudien und Integrationsforschung (Essen) stellte eine Studie zur stärkeren Beteiligung von Migrantinnen und Migranten in Kammergremien vor. Beispielsweise seien 2018 bereits 39 Prozent der Unternehmensgründungen in NRW von ausländischen Staatsbürgern initiiert worden – ein Potenzial, das stärker in die Selbstverwaltung eingebunden werden solle. Dass die Mitwirkung im Ehrenamt auch mit Pflichten verbunden sei, betonte Dr. Patrick Kosney vom Ludwig-Fröhler-Institut (München) bei der Präsentation seiner Promotion zum Rechtsrahmen des Ehrenamtes in Kammern. *Vera von Dietlein*

BÜROKRATIELASTEN AM KIPPPUNKT

KAMMERN IN DER SANDWICHPOSITION



Als Gastgeber in Münster begrüßten Hauptgeschäftsführer Thomas Banasiewicz (HWK, l.) und Präsident Volker Kaiser (Steuerberaterkammer Westfalen-Lippe, 2. v. r.) den IFK-Vorsitzenden Prof. Dr. Winfried Kluth (r.) und den Wirtschaftsrechtswissenschaftler Prof. Dr. Dr. h.c. mult. Rolf Stober (2. v. l.).

Foto: HWK/Münster

BAUVERTRAG

KOSTENVERSCHIEBUNG: SCHWARZARBEIT ODER LEGALER STEUERTRICK?



Foto: © iStock.com/sigrist

Die Baufirma klagte den Werklohn ein – mit Erfolg.

Ein Bauherr war erfinderisch bei seiner Steuertaktik: In zwei gleichzeitig abgeschlossenen Bauverträgen ging es um einen Pool für sein Privathaus und um eine gewerbliche Lagerhalle. Er wollte Steuern sparen, indem er die privaten Kosten gewerblich abrechnete.

Der Fall: Ein Bauherr hatte zwei Aufträge zu vergeben: eine gewerblich genutzte Lagerhalle und ein privat genutztes Schwimmbecken. Die Baufirma legte zunächst für beide Projekte einzelne Angebote vor: für den Pool rund 126.000 Euro, für die Lagerhalle rund 490.000 Euro. Die Vertragspartner sprachen sich später darüber ab, dass sie den Preis für den Pool um rund 50.000 Euro senken und dafür den Preis für die Lagerhalle um exakt diesen Betrag erhöhen. Die Kosten der Lagerhalle wollte der Bauherr steuerlich als Herstellungskosten geltend machen, so Umsatzsteuer sparen und eine höhere Absetzung für Abnutzung (AfA) beanspruchen.

Nachdem die Baufirma ihre Schlussrechnung für die Lagerhalle gestellt hatte, kam es zum Streit. Der Bauherr weigerte sich unter anderem, den künstlich erhöhten Preis zu zahlen. Die Baufirma zog daraufhin

vor Gericht und klagte auf Zahlung des ausstehenden Werklohns von rund 229.000 Euro. Der Bauherr wies dies zurück mit der Begründung, die Bauverträge seien nach § 134 BGB in Verbindung mit § 1 Abs. 2 Nr. 2 SchwarzArbG nichtig, da sie der gezielten Steuerverkürzung dienten. Das Landgericht Ellwangen hatte beide Bauverträge für nichtig erklärt und die Klage auf Werklohnzahlung abgewiesen.

Das Urteil: Das Oberlandesgericht (OLG) Stuttgart hob das Urteil des Landgerichts auf. Es entschied, dass die Verträge wirksam sind. Es liege keine Schwarzarbeit im Sinne des § 1 Abs. 2 Nr. 2 SchwarzArbG vor – auch wenn der Preis zwischen den Bauverträgen steuerlich motiviert »verschoben« wurde. Das OLG stellte klar, dass man unterscheiden müsse zwischen einer illegalen Schwarzarbeitsabrede und einer mög-

licherweise unzulässigen steuerlichen Gestaltung. Das Schwarzarbeitsbekämpfungsgesetz zielt auf Fälle, in denen Leistungen erbracht werden, ohne dass darüber eine Rechnung gestellt wird, um Steuern und Sozialabgaben komplett zu hinterziehen. Ein typisches Beispiel: Ein Handwerker sagt: »Mit Rechnung kostet es 500 Euro, ohne Rechnung nur 300 Euro in bar.« Wenn der Kunde darauf eingeht, ist der gesamte Vertrag nichtig.

Dem Finanzamt nichts verheimlicht

Hier sei die Situation aber anders, betonte das OLG: Es wurde nichts verheimlicht. Auch wenn das Ziel der Vertragsgestaltung ein Steuervorteil gewesen sei, wurde hier keine Steuerhinterziehung nach § 370 AO begangen, da keine falschen Angaben gegenüber dem Finanzamt gemacht wurden. Die Baufirma hatte über alle Leistungen Rechnungen mit ausgewiesenen Preisen gestellt.

Das Problem war, wie die Kosten auf die beiden Projekte verteilt wurden. Das OLG betonte, eine unangemessene Gestaltung im Sinne des § 42 Abs. 2 Abgabenordnung (AO) – wie diese künstliche Aufteilung von Kosten – sei steuerlich korrigierbar, aber nicht automatisch zivilrechtlich nichtig. Für eine Nichtigkeit nach § 134 BGB müsste die Gestaltung gezielt dazu dienen, Steuerpflichten bewusst zu umgehen. Das sei hier aber nicht der Fall.

Da die Verträge wirksam sind, kann die Baufirma ihren Werklohn einfordern. Das Landgericht, an das der Fall zurückverwiesen wurde, muss nun ausrechnen, wie hoch dieser Anspruch konkret ist.

Fazit: Zivilrechtlich bleiben solche Vereinbarungen wirksam, solange kein klarer Gesetzesverstoß vorliegt. Die Preisgestaltung wird aber steuerlich korrigiert über § 42 AO (OLG Stuttgart, Urteil vom 30. April 2025, Az. 3 U 110/24). **AKI**

Effiziente Rechtssicherheit statt Copy-&-Paste

MIT KLUG GESTALTETEN AGB SCHAFFEN SIE KLARE SPIELREGELN UND REDUZIEREN STREIT- SOWIE PROZESSRISIKEN.



Text: Prof. Dr. Christoph Ph. Schließmann

Im Arbeitsalltag eines Handwerksbetriebs stellen Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) oder standardisierte Hauptverträge eine wichtige Basis dar, um Leistungen rechtssicher zu vereinbaren. Doch wer AGB einfach aus dem Internet kopiert, riskiert unwirksame Klauseln – und damit unangenehme Haftungslücken. Dieser Fachbeitrag begleitet Sie in einem praxisorientierten Coaching durch den gesamten AGB-Prozess: von der Entscheidung »AGB oder individueller Vertrag?« bis zur regelmäßigen Überprüfung und Aktualisierung.

AGB VERSUS INDIVIDUALISIRTER VERTRAG

AGB sind dann sinnvoll, wenn sich Ihre Aufträge in wiederkehrenden Abläufen ähneln. Statt für jeden Auftrag neu zu verhandeln, legen Sie einmalige Standards fest und sparen so Zeit und Verhandlungskosten. Bei komplexen Großprojekten mit einzigartigen Anforderungen hingegen empfiehlt sich ein individuell ausgehandelter Hauptvertrag, der alle Besonderheiten abbildet. Ein Blick in Ihre Auftragsdaten klärt: Überschreiten ähnliche Leistungsmerkmale 20 bis 30 Prozent, lohnt sich die AGB-Entwicklung nachhaltig.



Kostenfreie Vorlagen im Internet sind oft veraltet oder zu allgemein.

A-B-C-CHECK NACH § 305 II BGB

Damit Ihre AGB wirksam werden, sind drei Schlüsselemente notwendig:

- **Hinweis:** Weisen Sie B2B-Kunden im Angebot deutlich auf Ihre AGB hin (»Es gelten unsere AGB in der Fassung vom ...«). Bei Verbrauchern müssen Sie zusätzlich auf das gesetzliche Widerrufsrecht hinweisen.
- **Zugänglichkeit:** Übermitteln Sie die AGB in lesbarer Form – idealerweise als PDF mit eindeutigen Dateinamen oder als ausgedrucktes Dokument beim persönlichen Termin. Verbraucher benötigen zudem eine gedruckte Fassung.
- **Zustimmung:** Holen Sie die ausdrückliche Annahme durch Unterschrift oder elektronische Checkbox ein. Fehlt eines dieser Elemente, sind Ihre Bedingungen unwirksam und es gelten ausschließlich die gesetzlichen Regelungen.

DIE MINENFELDER DER §§ 305–309 BGB

Bei der Klauselgestaltung lauern zahlreiche Fallstricke: überraschende Klauseln (etwa versteckte Verjährungskürzungen), pauschale Benachteiligungen (§ 307 BGB) oder absolut unzulässige Bestimmungen (§ 309 BGB), wie Haftungsausschlüsse für Personenschäden. Ach-

ten Sie darauf, dass Klauseln zur Haftungsbegrenzung ausgewogen formuliert sind, zum Beispiel: »Die Haftung für einfache Fahrlässigkeit ist auf vorhersehbare Schäden begrenzt und auf maximal zehn Prozent der Auftragssumme (höchstens 20.000 Euro).«

GEFAHREN DES DIY-ANSATZES

Kostenfreie Vorlagen im Internet sind oft veraltet oder zu allgemein. Fehlende individuelle Anpassungen können zu teuren Haftungslücken führen, während unwirksame Klauseln das gesamte AGB-Konstrukt zum Einsturz bringen. Ein professionelles juristisches Lektorat schützt langfristig vor Risiken und minimiert Nachbesserungsaufwand.

B2B UND B2C

Handwerksbetriebe agieren häufig sowohl im Geschäftskunden- als auch im Privatkundengeschäft. Trennen Sie klar zwischen B2B- und B2C-Bedingungen oder verwenden Sie separate Dokumente. Unternehmer unterliegen weniger strengen Verbraucherschutzvorschriften, dürfen aber beispielsweise Gerichtsstand und Schiedsverfahren frei wählen. Privatkunden genießen erweiterte Informations- und Widerrufsrechte sowie zahlreiche Verbote unzulässiger Klauseln.

INTERNATIONALES GESCHÄFT ABSICHERN

Bei grenzüberschreitenden Leistungen spielen drei Säulen eine Rolle: die Rechtswahl (für B2B grundsätzlich frei, für B2C durch Verbraucherschutzvorschriften eingeschränkt), die umsatzsteuerliche Behandlung (Reverse-Charge für B2B, OSS-Verfahren für digitale B2C-Leistungen) und die korrekte Vertragsklassifikation (Werkvertrag versus Werklieferungsvertrag). Klare Definitionen schon im Vertragsdokument verhindern spätere Streitigkeiten über Gewährleistungsfristen oder Steuerpflichten.

CHANCEN UND RISIKEN

Schiedsverfahren bieten schnelle, vertrauliche Streitbeilegung und die Wahl fachkundiger Schiedsrichter. Nachteilig sind das fehlende Berufungsrecht und oft höhere Verfahrenskosten. Eine bewährte Formulierung lautet: »Alle Streitigkeiten werden endgültig nach den Schiedsgerichtsregeln der Deutschen Institution für Schiedsgerichtsbarkeit (DIS) in Berlin entschieden; es gilt deutsches Recht unter Ausschluss des UN-Kaufrechts (CISG).«

PRAXISITIPP

Setzen Sie ein festes Update-Intervall (halbjährlich oder jährlich) und dokumentieren Sie jede Änderung

mit Datum, Versionsnummer und Kurzbeschreibung. Nach der Überarbeitung empfiehlt sich ein Testlauf im realen Angebot, gefolgt von Mitarbeiter- und Kundenfeedback sowie einer gezielten Schulung Ihres Teams. Regelmäßiges Monitoring der Vertragsabläufe hilft, Schwachstellen frühzeitig zu erkennen und die AGB fortlaufend zu optimieren.

Mit diesem Beitrag erhalten Sie ein praxisnahes Coaching, das Sie sicher durch den AGB-Dschungel führt und Ihr Handwerk rechtlich auf ein solides Fundament stellt. Eine längere und detailliertere Version des Artikels lesen Sie auf handwerksblatt.de

Der Autor ist Fachanwalt für int. Wirtschaftsrecht (Bar Approved Specialist Lawyer in Int. Business Law) und Fachanwalt für Arbeitsrecht.

Anzeige

A+4 INTERNATIONALE
FACHMESSE UND KONGRESS
FÜR SICHERE UND
GESUNDE ARBEIT

Persönlicher Schutz

Die Nr. 1 für PSA.

4. – 7. Nov. 2025
Düsseldorf, Germany
AplusA.de/PSA
Der Mensch zählt.

Alle Informationen hier: 

TM
Messe
Düsseldorf

ADVENTSGEWINNSPIEL

VON TÜRCHEN ZU TÜRCHEN

24-mal Türchen, und am Ende ist ein Werkzeugset samt robustem Etui komplett – das bietet der Adventskalender des Werkzeugspezialisten Toolcraft. 39 Teile umfasst das schicke Set, darunter eine Zange, Bohrer, viele Bits und Steckschlüsseleinsätze sowie als Highlight ein Akku-Schraubendreher. Ein Flaschenöffner sowie ein Maßband machen das Werkzeugset zum Allrounder für den Alltag bei kleinen Reparaturen oder handwerklichen Einsätzen. Man kann ihn sich selbst oder anderen schenken, der Kalender kostet 35,99 Euro zuzüglich Versand und ist bestellbar bei conrad.de. Mit etwas Glück gibt es den Kalender auch kostenlos: In Kooperation mit Conrad Electronic verlosen wir drei dieser Werkzeugset-Adventskalender.

conrad.de



MEHRWERTSTEUERSENKUNG

ERFOLG DER LOBBYARBEIT

Ab Januar sollen Gastronomen, Berufspendler und das Ehrenamt steuerlich entlastet werden. Die Bundesregierung hat die Umsatzsteuersenkung auf Speisen in der Gastronomie auf den Weg gebracht. Der Mehrwertsteuersatz für Speisen (nicht für Getränke) soll von 19 auf sieben Prozent sinken – wie es bereits zu Corona von Mitte 2020 bis Ende 2022 der Fall war. Dieses Mal aber dauerhaft.

Nicht nur Restaurants und Hotels würden von der Steuerentlastung profitieren, sondern auch Bäcker, Konditoren und Fleischer mit angeschlossenen Imbiss oder Cafés. Ob die Betriebe die Entlastung an ihre Kunden weitergeben, steht ihnen frei. Im Gesetzentwurf heißt es: »Sowohl die Weitergabe der Steuersenkung an Verbraucherinnen und Verbraucher als auch zusätzliche Investitionen sind möglich. Die Entscheidungen sind abhängig von Marktbedingungen und obliegen den betroffenen Unternehmen.« Das Bäckerhandwerk wertet die Steuersenkung auch als Erfolg seiner Lobbyarbeit. Bereits im Herbst 2023 hatte der Verband eine Kampagne zur Senkung der Mehrwertsteuer gestartet. **KF**

VERDACHTSMELDUNG

STEUERHINTERZIEHUNG

Haben Bürger einen berechtigten Verdacht auf Steuerhinterziehung oder andere Steuerstraftaten, dann können sie das dem Finanzamt anonym melden. Und sie können sich sicher sein, dass ihre Identität nicht preisgegeben wird. Das hat der Bundesfinanzhof entschieden: Das Finanzamt muss Inhalte anonymer Anzeigen grundsätzlich nicht offenlegen. Im konkreten Fall gab es einen Hinweis zu einem Gastronomen, weshalb das Finanzamt eine Kassen-Nachschau durchführte. Bei dem Unternehmer konnte aber kein steuerstrafrechtliches Fehlverhalten festgestellt werden. Dieser verlangte daraufhin Akteneinsicht, um Rückschlüsse auf den Anzeigersteller ziehen zu können. Das Finanzamt lehnte das ab. Der BFH sagt: »Das Geheimhaltungsinteresse des Anzeigerstatters und der Finanzbehörde ist in dem Fall höher zu gewichten als das Offenbarungsinteresse des von der Anzeige Betroffenen.« **KF**

BUCHHALTUNG

ES GIBT NEUE VORSCHRIFTEN

In der Buchhaltung spielen die GoBD eine wichtige Rolle. Hier ist geregelt, wie steuerrechtlich relevante Belege und Unterlagen in Unternehmen erfasst, bearbeitet und archiviert werden müssen. Das Bundesfinanzministerium hat die Verwaltungsanweisung zu den GoBD gerade zum wiederholten Mal angepasst. Hintergrund ist die verpflichtende elektronische Rechnung zwischen inländischen Unternehmen. Es geht daher insbesondere um die Aufbewahrung von E-Rechnungen. Die neuen Regelungen gelten seit Mitte Juli.

Wichtige Änderungen:

PDF-Kopien entfallen: Unternehmen, die ein Fakturierungsprogramm einsetzen, müssen Ausgangsrechnungen nicht zusätzlich als PDF-Dokument speichern. »Es genügt, wenn das System auf Anforderung jederzeit ein inhaltlich identisches Mehrstück der Rechnung erzeugen kann«, erklärt Steuerberater Dirk Eichler von der Kanzlei Ecovis in Zittau.

Aufbewahrung von elektronischen Rechnungen: Bei elektronischen Rechnungen reicht es aus, den strukturierten Datenteil aufzubewahren, wenn die Anforderungen der GoBD erfüllt sind. Die strukturierten Daten müssen vollständig vorliegen und dürfen nicht durch eine Umwandlung verloren gehen. »Den menschenlesbaren Teil einer hybriden Rechnung, etwa das PDF einer ZUGFeRD-Rechnung, müssen Unternehmen nur dann archivieren, wenn er zusätzliche steuerlich relevante Informationen wie Buchungsvermerke enthält«, so Steuerexperte Eichler.

Elektronische Aufbewahrung von Unterlagen: Handels- und Geschäftsbriefe sowie Buchungsbelege müssen Unternehmen immer im empfangenen Format sichern. Eine Umwandlung in ein anderes Format ist zwar möglich, dann muss das Originaldokument aber ebenfalls erhalten bleiben. *KF*

SEPA-ÜBERWEISUNG

EMPFÄNGERANGABEN ÜBERPRÜFEN



Foto: © iStock.com/www.lamaster

Seit Anfang Oktober gilt eine wichtige Neuerung bei SEPA-Überweisungen: Banken müssen jetzt prüfen, ob der Name des Zahlungsempfängers mit der zugehörigen IBAN übereinstimmt, bevor eine Überweisung freigegeben wird.

Das neue »Verification of Payee«-Verfahren (VoP) ist in der EU verpflichtend, um die Sicherheit im Zah-

lungsverkehr zu erhöhen. Nur wenn Name und IBAN zusammenpassen, können Zahlungen reibungslos und pünktlich ausgeführt werden. Rechnungsstellung und Stammdatenpflege werden also noch wichtiger. Bei einer leichten Abweichung, etwa einem Tippfehler, geht die Überweisung wahrscheinlich noch durch. Banken sprechen von einem Close-Match (leichte Abweichung) oder einem No-Match (starke Abweichung). Für Handwerker kann es sich anbieten, ihre Kunden darüber zu informieren, dass sie immer exakt den Namen als Zahlungsempfänger angeben, der für das Unternehmen – den Kontoinhaber – bei der Bank hinterlegt ist. Umgekehrt müssen sie selbst bei Überweisungen an Geschäftspartner oder das Finanzamt auf den exakten Empfängeramen achten. *KF*

Anzeige



Sie suchen ein zweites Standbein?

Wir vergeben: Werksvertretungen mit Gebietsschutz



TOPZURR® 21



TOPZURR® 21

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

TOPZURR®

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



MSCI WORLD VS. WELTPORTFOLIO WAS WIRKLICH GLOBAL BEDEUTET

Ein global diversifiziertes ETF-Portfolio in Verbindung mit einem monatlichen Sparplan zählt zu den wirksamsten Strategien für langfristigen Vermögensaufbau und Altersvorsorge. In den vergangenen 30 Jahren hat der Aktienmarkt historisch durchschnittlich rund sieben Prozent Rendite pro Jahr erzielt. Bei langfristiger Anlage beschleunigt der Zinseszineffekt das Kapitalwachstum, da Erträge kontinuierlich wieder angelegt werden. Um die Wahrscheinlichkeit von Verlusten möglichst gering zu halten, sind vor allem zwei Punkte entscheidend: Eine breite Streuung über verschiedene Regionen mindert das Risiko, von der Entwicklung einzelner Märkte oder Unternehmen abhängig zu sein. Ebenso wichtig ist ein langer Atem – denn mit jedem zusätzlichen Jahr steigt die Chance, dass gute Börsenphasen die schwächeren überwiegen und Verluste über die Zeit ausgeglichen werden. Doch bleibt die Frage: Wie baut man ein globales ETF-Weltportfolio auf – und warum der MSCI World nicht hält, was sein Name verspricht.


Bei einem Weltportfolio geht es im Kern darum, in viele Unternehmen weltweit zu investieren – breit gestreut über alle Regionen, um Risiken zu senken und zugleich von den Chancen globaler Märkte zu profitieren. Viele Anleger setzen dafür im ETF-Sparplan auf den MSCI World, weil der Name suggeriert, er bilde die gesamte Weltwirtschaft ab. Tatsächlich enthält er jedoch nur Unternehmen aus 23 Industrieländern wie den USA, Japan, Kanada und europäischen Staaten; Schwellenländer wie China, Indien oder Brasilien bleiben außen vor. Rund 70 Prozent des Index entfallen auf US-Unternehmen, bedingt durch die Gewichtung nach Marktkapitalisierung und die Dominanz großer US-

Konzerne. Der MSCI World ist zwar bequem und unkompliziert, aber weniger global, als sein Name vermuten lässt – mit zwei zentralen Nachteilen: geringere Diversifikation und damit höheres Klumpenrisiko durch die starke USA-Lastigkeit sowie potenziell verpasste Wachstumschancen, da Schwellenländer oft dynamischer wachsen als Industrienationen.

USA, Europa, Asien und Schwellenländer

Doch wie baut man nun ein Weltportfolio, wenn der MSCI World allein nicht ausreicht? Oft empfiehlt sich eine Kombination aus drei bis fünf ETFs, die zusammen alle wichtigen Regionen abdecken – etwa USA, Europa, Asien und Schwellenländer. So erhält man ein Portfolio, das sowohl entwickelte Märkte als auch aufstrebende Volkswirtschaften umfasst und damit tatsächlich global aufgestellt ist. Diese Variante ist zudem häufig günstiger als ein einzelner MSCI-World-ETF, da einige regionale ETFs besonders niedrige Gebühren haben. Nachteil: höherer Verwaltungsaufwand. Da sich die Märkte unterschiedlich entwickeln, verschiebt sich mit der Zeit die ursprüngliche Gewichtung. Deshalb sollte man das Portfolio etwa einmal jährlich rebalancieren, um das gewünschte Risikoprofil wiederherzustellen. Unterm Strich bietet ein zusammengestelltes Weltportfolio aus wenigen ETFs oft die beste Balance zwischen globaler Diversifikation, Kosteneffizienz und Renditepotenzial.

Pensionflow macht Altersvorsorge einfach: Du investierst in eine von drei renditestarken Strategien auf Basis eines weltweit diversifizierten ETF-Portfolios inklusive automatischem jährlichem Rebalancing.
pensionflow.de

 In den vergangenen 30 Jahren hat der Aktienmarkt historisch durchschnittlich rund sieben Prozent Rendite pro Jahr erzielt.



SIGNAL IDUNA 
füreinander da

Ich will kein 08/15, sondern **100 % Top-Leistung.**

Mit mehr Leistungen für Selbstständige da: unsere PKV mit günstigem Einstiegstarif und vielfältigen Wahlmöglichkeiten. Jetzt mehr über unsere private Krankenversicherung erfahren.



1

- 1 | Schornsteinfegerkinder – auch an dieses unrühmliche Kapitel aus den Anfangszeiten des Handwerks wird erinnert.
- 2 | Mit 550 Schornsteinfegerinnen und Schornsteinfegern stellt die deutsche Zunft die größte Delegation.
- 3 | Meister Marko Dorndorf (3.v.l.) aus Eschenburg mit seiner Truppe aus dem Lahn-Dill-Kreis – sie sammelte auch für die Glückstour.
- 4 | Manuela Sekinger zeigt stolz – nicht nur in Santa Maria Maggiore gibt es ein Schornsteinfegermuseum.
- 5 | Farbenspektakel – auch deswegen kommen die Gäste. Denn Schornsteinfeger können nicht nur Schwarz.
- 6 | Mit großem Hallo empfingen zahlreiche Kollegen Mice Woelk (Bildmitte) und seine sieben Kollegen, die auf historischen Mopeds aus Neuruppin angereist waren.

5



Foto: © Mirko Schwanitz / hmk-ff.de, Jure Stolzmann, Maurizio Resana

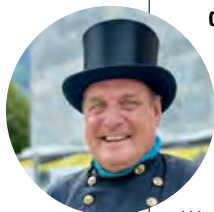
6



42. INTERNATIONALES SCHORNSTEFEGERTREFFEN

»ES IST WIE EINE DROGE. ES MACHT SÜCHTIG!«

Über 1000 Schornstefeger fluteten am ersten Septemberwochenende wieder das pittoreske norditalienische Örtchen Santa Maria Maggiore. Diesmal dabei: Glücksbringer aus mehr als 20 Ländern.



Die größte Delegation stellte die deutsche Zunft mit gut 550 Teilnehmern. Am weitesten gereist waren Berufskollegen aus den USA. »Für mich ist das hier meine zweite große Familie«, sagt Mice Woelk. Der Schornstefeger aus Neuruppin ist das 30. Mal hier und sammelte mit Kollegen auf einer »Sonderglückstour« nach Santa Maria Maggiore 32.000 Euro für schwerkranke Kinder.

EINZIGES WELTTREFFEN EINES HANDWERKS

»Die Faszination dieses Treffens, das, was uns immer wieder hertreibt, lässt sich für Außenseiter schwer beschreiben«, meint Marko Dorndorf, Schornstefegermeister im Lahn-Dill-Kreis. »Es ist wie eine Droge. Es macht süchtig«, lacht er. »Unser Ort ist gern Gastgeber«, sagt Bürgermeister Claudio Cottini.



»Gleichzeitig ist das Treffen ein enormer Wirtschaftsfaktor. Alle Hotels, Pensionen und Ferienwohnungen, auch in der näheren Umgebung, sind ausgebucht.«

Hinzu kommt: Die Parade der Glücksbringer aus aller Welt zieht inzwischen mehr als 30.000 Gäste an. »Und alle, die kommen, lassen pro Tag im Durchschnitt 100 Euro in unserem 1.300-Seele-Ort.« Anita Hofer, Vize-Präsidentin des italienischen Schornstefeger-Verbandes ist verantwortlich dafür, dass aus dem ersten kleinen nationalen Schornstefegertreffen im Jahr 1982 das wurde, was es heute ist. »Das einzige Welttreffen eines Handwerks, einer Berufszunft«, konstatiert die inzwischen 75-Jährige sichtlich bewegt und stolz. *Mirko Schwanitz*



1.300 EINWOHNER, 1.300 SCHORNSTEFEGER, 30.000 GÄSTE

Alberto Morosin findet die schiere Größe des Treffens erstaunlich. Schließlich sei der italienische Verband ja gar nicht groß. Er selbst ist der einzige selbstständige Schornstefeger in der Region. »In Italien ist das kein Ausbildungsberuf. Ich habe den Beruf in der Schweiz erlernt. Heute sichert mir diese Ausbildung in meiner Heimat das ganze Jahr über Aufträge.« Alberto wird in diesem Jahr nicht beim Treffen dabei sein können. »Ein echter Verlust«, findet er. Warum? »Weil ich viele Freunde und Kollegen in diesem Jahr nicht sehen werde.«



Die ganze Reportage und eine Bildergalerie finden Sie hier:





KI ist nur ein Algorithmus und hat keine Intelligenz. Das heißt, KI macht Fehler.

sind: Zeitreihenprognose, abhängigkeitsbasierte Prognose und klassifikationsbasierte Prognose.

WENN DIE ZEIT IHRE BESTE INFORMATIONSQUELLE IST

Bei der Zeitreihenprognose analysiert Kal historische Daten, die über einen bestimmten Zeitraum gesammelt wurden. Ziel ist es, Muster wie Trends, Saisonalitäten oder Zyklen zu erkennen und daraus zukünftige Entwicklungen abzuleiten. Eine Zeitreihe ist eine chronologische Folge von Messwerten – zum Beispiel monatlicher Umsatz, Temperaturdaten, Verkaufszahlen, Maschinenlaufzeiten oder Energieverbrauch. Neben dem wesentlichen Vorteil – der Verbesserung der Entscheidungsgrundlage – werden die Entscheidungen transparent. Zeitreihenprognosen sind oft der erste Schritt zu intelligenten Systemen, z. B. automatische Bestellungen oder dynamische Preisgestaltung. Insgesamt bieten zeitreihenbasierte Prognosen eine datenbasierte Entscheidungsgrundlage und sind ein wichtiger Baustein auf dem Weg zur Digitalisierung und Automatisierung.

WENN VIELE FAKTOREN ZUSAMMENSPIELEN

Manche Dinge sind nicht nur eine Frage der Zeit. Oft hängt eine Entwicklung nicht nur von einem einzelnen Faktor ab. Vielleicht fragen Sie sich: Wie beeinflusst das Wetter die Nachfrage nach bestimmten Dienstleistungen? Oder wie wirkt sich ein neuer Preis oder eine Werbekampagne auf Ihre Auftragseingänge aus? Kal kann solche Zusammenhänge analysieren und berücksichtigt dabei verschiedenste Einflussgrößen – sowohl aus Ihren internen Daten als auch aus externen Quellen wie Wetterdaten, regionalen Trends oder Marktbewegungen. Angenommen, Sie sind im Bereich Sonnenschutz tätig. Sie bieten Markisen, Jalousien und Außenrollläden an. Sie wissen aus Erfahrung, dass warme Temperaturen den Verkauf ankurbeln – aber wie stark und wann genau? Eine abhängigkeitsbasierte Prognose würde nicht nur die Verkaufszahlen der letzten Jahre betrachten, sondern auch:

- den Strompreis,
- die Wetterprognosen,
- die wirtschaftliche Lage im Land,
- die Verfügbarkeit von Förderprogrammen, und bereits vorhandene Solaranlagen einbeziehen.

Bei dieser Art der Prognose geht es also darum, Zusammenhänge zwischen verschiedenen Faktoren zu berücksichtigen, um zukünftige Entwicklungen zu erkennen. Daraus ergibt sich eine präzise Prognose: Zum Beispiel, dass an warmen, sonnigen Frühlingstagen

DATENANALYSE

Heute schon wissen, was morgen läuft

OFT MÜSSEN HANDWERKER SCHNELL ETWAS ENTSCHEIDEN. MANCHE VERLASSEN SICH DABEI AUF IHR BAUCHGEFÜHL. DIE DIGITALE ASSISTENZ KAI SETZT AUF HANDFESTE DATEN.

Text: *Dr.-Ing. Martina Schneller*

Das Bauchgefühl ist eine intuitive, nicht-rationale Einschätzung, die bei Prognosen eine Rolle spielen kann – vor allem, wenn schnelle Entscheidungen gefragt sind. Doch was wäre, wenn Sie Ihre Entscheidungen nicht nur auf Erfahrung stützen müssten, sondern die unbewussten Muster aufgezeigt bekommen und sich somit auf handfeste Daten stützen könnten? Hier kommt Kal ins Spiel. Kal analysiert Daten, erkennt Muster und hilft, bessere Entscheidungen zu treffen. Klingt kompliziert? Ist es nicht. Denn Kal arbeitet im Hintergrund und liefert verständliche, direkt umsetzbare Ergebnisse.

Kal nutzt verschiedene Methoden, um Prognosen zu erstellen – je nachdem, welche Daten vorliegen und welches Ziel verfolgt wird. Die drei wichtigsten Ansätze



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

mit mehr als 20 Grad und guten Wetterprognosen für den Sommer die Nachfrage um 35 Prozent ansteigt. Sie können dann gezielt Werbung schalten, Lagerbestände aufstocken und Ihre Montagekapazitäten darauf vorbereiten.

ENTSCHEIDUNGEN IM JA/NEIN-STIL

Nicht jede Frage im Alltag dreht sich um Zahlen. Manchmal geht es um einfache Entscheidungen: Kommt ein Kunde wieder? Wird ein Auftrag storniert? Ist ein Gerät bald defekt oder nicht? Kal kann solche Fragen mit Hilfe von klassifikationsbasierten Prognosen beantworten. Kal hilft Ihnen dabei, solche Ja-Nein-Entscheidungen anhand von Mustern zu treffen, die aus Ihren bisherigen Daten gelernt wurden. Kal erkennt wiederkehrende Verhaltensweisen und kann daraus ableiten, wie sich eine bestimmte Kundschaft, ein Auftrag oder Zustand wahrscheinlich entwickeln wird. Es wird also nicht ein Zahlenwert vorhergesagt, sondern eine Kategorie oder Entscheidung – also eine Klassifikation. Diese kann binär sein, wie »Ja« oder »Nein«. Aber auch mehrere Klassen umfassen, wie »niedrige«, »mittlere« oder »hohe« Wahrscheinlichkeit. Denken Sie an Ihre Flotte von Baumaschinen, deren Zustand Sie regelmäßig überprüfen. Kai analysiert die Sensordaten – etwa Temperaturen, Vibrationen oder Laufzeiten – und erkennt frühzeitig Anzeichen für Verschleiß oder mögliche Ausfälle. So können Sie Instandhaltungsmaßnahmen frühzeitig einleiten, bevor ein ernsthafter Schaden entsteht.

Damit Kal gute Prognosen liefern kann, braucht Kal Daten. Das können einfache Excel-Tabellen sein, Sensordaten von Maschinen oder Verkaufszahlen aus dem Kassensystem. Je mehr und je besser die Daten, desto genauer die Vorhersagen. Aber keine Sorge: Kal kommt auch mit kleinen Datenmengen zurecht und lernt mit der Zeit dazu. Bitte 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 Kompetenzen im Bereich der Optimierung kennenlernen. Und wenn es Ihnen bis dahin zu lange dauert, dann melden Sie sich einfach bei uns – dem Mittelstand-Digital Zentrum Handwerk.

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



Foto: © iStock.com/BestFotoBest

Zeit und Geld sparen mit den richtigen Mobilfunktarifen

HANDWERK 4.0: SINKENDE PREISE FÜR MOBILFUNKTARIFE, VERBESSERUNG DER INKLUSIVLEISTUNGEN UND NEUE FLEXIBLE FREIHEITEN DURCH «UNLIMITED ON DEMAND»-TARIFE. WORAUF SOLLTEN BETRIEBE BEIM VERTRAGSABSCHLUSS ACHTEN?

Text: *Thomas Busch*

Der Mobilfunkmarkt in Deutschland befindet sich in einer Phase des Umbruchs: Noch vor wenigen Jahren mussten Betriebe für Business-Verträge mit hohem Datenvolumen Premium-Preise zahlen. Heute sind umfangreiche Leistungspakete fast überall Standard – auch bei günstigen Anbietern. Inzwischen dürfen sogar Mobilfunk-Discounter die 5G-Netze nutzen, was die Netzbetreiber preislich unter Druck setzt.

MEHR PRODUKTIVITÄT MIT 5G

Beim Abschluss eines neuen Tarifs sollten Handwerksbetriebe deshalb darauf achten, dass ein Zugang zum 5G-Netz enthalten ist. Denn wer auf Baustellen arbeitet oder unterwegs auf Daten angewiesen ist, profitiert so vor allem in städtischen Gebieten von einer höheren Geschwindigkeit und Stabilität. Baupläne, Fotos oder Videos lassen sich so ohne Verzögerung teilen, Cloud-Services ohne Wartezeiten nutzen.

Zum Standard bei den meisten Tarifen gehören mittlerweile auch Telefonie- und SMS-Flatrates in alle deutschen Netze. Nur bei der Datenübertragung gibt es noch Unterschiede. Einige Anbieter begrenzen die Downloadraten auf 50 Mbit/s, bei anderen sind 500 Mbit/s möglich. Ob man die höchste Geschwindigkeit benötigt, hängt vom eigenen Nutzungsverhalten ab: Wer viele und große Dateien überträgt, spart Zeit. Wer nur Mails schreibt, Messenger nutzt und Informationen im Internet recherchiert, wird hingegen keinen Vorteil spüren. Außerdem sollten Betriebe beachten, dass viele Tarife mit »bis zu«-Angaben werben, die in der Praxis nur selten erreicht werden. Entscheidend ist deshalb, ob die Geschwindigkeit unter realen Bedingungen – etwa auf Baustellen oder in Fahrzeugen – ausreicht, um Videotelefonie und Cloud-Services zu nutzen.

UNLIMITED: FREIHEIT OHNE GRENZEN?

Unbegrenzte Tarife wirken vor allem für Betriebe mit hohem Datenbedarf wie die ideale Lösung: Videotelefonie und Datenübertragung sind ohne Sorgen nutzbar.



Zum Standard bei den meisten Tarifen gehören mittlerweile auch Telefonie- und SMS-Flatrates in alle deutschen Netze.

Allerdings liegen diese Tarife preislich meist über klassischen Volumenmodellen. Manche Betriebe zahlen so für Leistungen, die sie gar nicht ausschöpfen – denn oft würde ein günstiger Volumentarif völlig ausreichen. Der Grundbedarf pro Mitarbeiter liegt, abhängig von Gewerk und Arbeitsweise, im Durchschnitt bei fünf bis 15 GB monatlich. Kommen Apps für die Baustelle, Cloud-Speicher und Videoanrufe hinzu, ist ein Tarif mit 20 bis 40 GB pro Monat meist eine solide Basis. Um ganz sicherzugehen, sollten Betriebe die monatlich übertragenen Daten eine Zeitlang protokollieren, um beim nächsten Tarifwechsel einen optimalen Vertrag zu finden.

UNLIMITED-TARIFE »ON DEMAND«

Eine interessante Alternative stellen die neuen »Unlimited Business on Demand«-Tarife dar, wie sie 1&1 oder O2 anbieten. Dabei wird zunächst ein festes Datenvolumen bereitgestellt, das bei Bedarf kostenfrei und beliebig oft um ein oder 2 GB erhöht werden kann. Für Betriebe, die nur in bestimmten Projektphasen hohe Datenmengen benötigen, ist dies eine flexible Lösung mit Kostensicherheit. Allerdings ist die Aktivierung zusätzlicher Volumenpakete per App oder SMS umständlich – zum Beispiel, wenn das Limit auf dem Weg zum Kunden erreicht wird, während das Navigationsgerät auf Daten angewiesen ist. Mitarbeiter mit dauerhaft hohem Datenverbrauch fahren deshalb mit klassischen Unlimited-Tarifen besser und sicherer.

Auch die Kündigungsfrist kann eine wichtige Rolle spielen: Langfristige Verträge sind günstiger, bieten aber keine Flexibilität. Monatlich kündbare Verträge ermöglichen hingegen eine schnelle Reaktion auf Preisänderungen am Markt. Ein weiteres wichtiges Kriterium für Betriebe in ländlichen Gebieten ist die Netzabdeckung, während Betriebe mit grenznahen Einsätzen und internationalen Projekten einen Tarif mit flexiblen Roaming-Optionen wählen sollten. Wichtige Mehrwerte bieten auch spezielle Sicherheits- und Serviceleistungen, wie Austauschprogramme bei Defekten, Sammelrechnungen oder spezielle Business-Hotlines.

Handwerksbetriebe, die ältere Verträge nutzen, sollten die neu verfügbaren Tarife aufmerksam prüfen. Denn in vielen Fällen lassen sich durch einen Wechsel nicht nur Kosten sparen, sondern auch die digitale Leistungsfähigkeit steigern: Schnellere Netze, größere Datenpakete und zusätzliche Business-Funktionen sind heute zu deutlich attraktiveren Bedingungen verfügbar. Wer rechtzeitig handelt, verschafft dem eigenen Betrieb so nicht nur finanzielle Vorteile, sondern auch eine produktivere und zukunftssichere Arbeitsbasis.



Langfristige Verträge sind günstiger, bieten aber keine Flexibilität.

CHECKLISTE

DER OPTIMALE MOBILFUNKTARIF

1. Welche Mitarbeiter benötigen nur Telefonie, wer braucht flexibles, wer ständig viel Datenvolumen?
2. Wie viele SIM-Karten werden insgesamt benötigt? Mit welchen Inklusiv-Leistungen?
3. Wie gut ist die Netzabdeckung am Firmensitz, auf Baustellen und in ländlichen Gebieten? Steht 5G zur Verfügung?
4. Gibt es offizielle Netztests oder Abde1.
5. Werden Mengenrabatte beim Abschluss mehrerer Verträge angeboten?
6. Ist Flexibilität bei Preisänderungen am Markt wichtig und sind somit monatlich kündbare Tarife gewünscht?
7. Reicht das Datenvolumen für Baustellendokumentation, Cloud-Zugriff und Messenger-Dienste (Richtwert: zirka 5 bis 40 GB pro Mitarbeiter, je nach Gewerk und Arbeitsweise)?
8. Werden Multi-SIMs oder eSIMs für Tablets und andere Zweitgeräte angeboten?
9. Gibt es einen schnellen Austauschservice für defekte Geräte?
10. Werden Sicherheitslösungen wie Mobile Device Management (MDM), Virenschutz oder verschlüsselte Kommunikation bereitgestellt?
11. Bestehen Testmöglichkeiten, z. B. über Test-SIMs? Gibt es ein 30-tägiges Rückgaberecht?
12. Welche Mehrwerte bieten die Business-Tarife des Anbieters?
13. Welche EU-Roaming-Regelungen und internationalen Optionen gelten für grenznahe oder internationale Einsätze?
14. Gibt es eine Business-Hotline? Wie zuverlässig und schnell reagiert der Support im Falle von Ausfällen und Problemen?

AUSGEWÄHLTE BUSINESS-VERTRAGSTARIFE

Tarif	O2 Business Unlimited Smart	Business Mobil M	Telekom Allnet Flat 40
Anbieter	Telefónica	Telekom Deutschland	Freenet
Netz	Telefónica (O2)	Telekom	Telekom
inkl. Flatrates*	Telefonie & SMS	Telefonie & SMS	Telefonie & SMS
Inklusiv-Datenvolumen pro Monat	unbegrenzt	50 GB	40 GB
Maximale Datengeschwindigkeit	Download: 100 Mbit/s, Upload: 40 Mbit/s	Download: 300 Mbit/s, Upload: 50 Mbit/s	Download: 50 Mbit/s, Upload: 10 Mbit/s
Besonderheiten	inkl. 5G und 2 Multi-SIMs. EU-Roaming: max. 77 GB/Monat	inkl. 5G und eine Multi-SIM	inkl. 5G
Einmalige Gebühren (netto)	keine	25,17 €	19,99 €
Monatliche Gebühren (netto)	40,00 €	34,00 €, ab dem 25. Monat 41,56 €	19,99 € ab dem 25. Monat 39,99 €
Internet	o2business.de	telekom.de	freenet-mobilfunk.de

Tarif	Unlimited Business on demand	O2 Mobile Pro Unlimited on Demand	Smart Business Digital
Anbieter	1&1	Telefónica	Vodafone
Netz	1&1 und Vodafone	Telefónica (O2)	Vodafone
inkl. Flatrates*	Telefonie & SMS	Telefonie & SMS	Telefonie & SMS
Inklusiv-Datenvolumen pro Monat	30 GB, unbegrenzt je ein GB nachbuchbar	10 GB täglich, unbegrenzt je 2 GB nachbuchbar	10 GB
Maximale Datengeschwindigkeit	Download: 300 Mbit/s, Upload: 50 Mbit/s	Download: 300 Mbit/s, Upload: 50 Mbit/s	Download: 500 Mbit/s, Upload: 100 Mbit/s
Besonderheiten	inkl. 5G, zweite kostenlose Rufnummer als eSIM	inkl. 5G, kostenlose Festnetz- nummer. EU-Roaming: max. 64,7 GB/Monat	inkl. 5G
Einmalige Gebühren (netto)	39,90 €	39,99 €	keine
Monatliche Gebühren (netto)	16,90 €	29,99 €	17,00 €
Internet	1und1.de	o2online.de	vodafone.de

* in deutsche Fest-/Mobilfunknetze. Ausgenommen sind i. d. R. Service-/Sonderrufnummern, Mehrwertdienste, Anrufumleitungen sowie Rückrufe aus der Mailbox.
Tabelle: Stand 17. September 2025. Alle Angaben ohne Gewähr.

DER KALENDER FÜRS HANDWERK



NUR
9,80 €*
HIER BESTELLEN:
VH-BUCHSHOP.DE



KALENDER
JETZT HIER BESTELLEN

*Ab fünf Exemplaren 9,30 €, ab 25 Exemplaren 8,80 €, ab 50 Exemplaren 8,30 € – zzgl. Versandkosten

Mokume-Saar: Unikate für die Ewigkeit

IN DER SAARLÄNDISCHEN GOLDSCHMIEDE ECKARDT ARBEITEN MARKUS ECKARDT UND SYBILLE GLEIM-ECKARDT GEMEINSAM MIT TOCHTER SOPHIE ECKARDT-LISCHER HAND IN HAND.

Text: Verena S. Ulbrich

Ganz aufgeregt wedelt Welpo Nugget mit dem Schwanz. Frauchen Sophie Eckardt-Lischer steht mit einem freudigen Lächeln in der Tür und lädt zum Eintreten in die Werkstatt ein, wo auch der ältere der beiden Vierbeiner – Aurum – zum Vorschein kommt und neugierig den Kopf hebt. Sophie Eckardt-Lischer arbeitet als Goldschmiedin im Familienbetrieb in Ens Dorf, der Goldschmiede Eckardt – Mokume-Saar.

Den Betrieb gründete ihr Vater Markus Eckardt gemeinsam mit ihrer Mutter Sybille Gleim-Eckardt im Jahr 1991. Ende der 90er Jahre entdeckte der Goldschmied durch seine Qualifikation als staatlich Geprüfter Restaurator im Gold- und Silberschmiedehandwerk die japanische Schmiedekunst Mokume Gane für sich und spezialisierte seinen Betrieb darauf. Heute blickt die Familie auf viele Jahre voller Freude und Erfolge, aber auch Herausforderungen zurück.

Zu Besuch in der Goldschmiede Eckardt – Mokume-Saar: Handgraveurin Sybille Gleim-Eckardt mit dem Schmiede-Duo Markus Eckardt und Sophie Eckardt-Lischer (v. l. n. r.)

FAMILIENBETRIEB MIT HERZ UND PLAN

Dass das Handwerk bei den Eckardts zu (mehr als) hundert Prozent gelebt wird, stellt man im Gespräch mit der herzlichen Familie auf Anhieb fest. Sybille Gleim-Eckardt entschied sich aus freier Begeisterung für die Arbeit mit den Händen. »Ich habe mich schon immer gerne handwerklich betätigt«, erklärt sie, »so war ich ursprünglich an einer Ausbildung zur Goldschmiedin interessiert.« Letztlich fand sie ihren Platz im Graveurhandwerk. Im Familienbetrieb übernimmt sie dementsprechend alle anfallenden und ausschließlich handgemachte Gravuren. Darüber hinaus ist die Handgraveurin das bindende Glied, das alles zusammenhält – von der Organisation bis hin zur Kundenkommunikation.

»Ein Mann ist nur so gut wie die Frau, die im Hintergrund die Strippen zieht«, stellt Tochter Sophie mit einem scherzhaften Blick auf ihren Vater lachend fest. Dieser schmunzelt und erläutert seinen Werdegang: »Ich wollte eigentlich Modellbauer werden, habe dann aber auf Empfehlung in einer Goldschmiede zur Probe gearbeitet. Mit 14 Jahren habe ich schließlich die Ausbildung begonnen.« Ganz reibungslos verlief die Lehre nicht, doch Markus Eckardt zog durch – mit Erfolg. Seine Frau lernte er im Anschluss in der Goldschmiedeschule in Hanau kennen. In der Werkstatt ist der Handwerksmeister derjenige, der die Trauringe, Schmuckstücke und immer wieder neue Ideen schmiedet – seien es neue Legierungen, Muster oder Farben.



Lesen Sie den vollständigen Beitrag auf handwerksblatt.de/mokume-saar



Sophie Eckardt-Lischer schloss ihre Ausbildung zur Goldschmiedin, nachdem sie vorher bereits andere berufliche Zweige ausgetestet hatte, im Jahr 2016 als Landesbeste ab. »Es gibt Dinge, die sollen sein, und es gibt Dinge, die sollen nicht sein – und ich finde es gut, dass es so gekommen ist«, sagt sie über ihre – goldrichtige – Entscheidung, im Familienbetrieb einzusteigen. Zum einen unterstützt sie dort ihren Vater beim Schmieden der Schmuckstücke, zum anderen betreut sie die Kundinnen und Kunden in der individuellen Beratung. Daneben ist die 34-Jährige als Kleinunternehmerin tätig: Unter dem Label »Poppys Juweels« bietet sie einzigartige Stücke in Handarbeit an.

Handwerkskunst vom Allerfeinsten: Jeder Mokume Gane-Trauring ist ein Unikat.

Fotos: © Verena S. Ubrich/DHB



FLEISS UND EINSATZ ZAHLEN SICH AUS

Im Laufe der Jahre stellten unter anderem die steigenden Preise der Feinmetalle den Betrieb vor Herausforderungen – welche von der Familie aber stets bewältigt werden konnten. »Wir sind nur so weit gekommen, weil wir immer auf dem Teppich geblieben sind. Unser Firmenauto war 20 Jahre lang ein Ford Transit, etwas Größeres haben wir uns nie geleistet. Stattdessen habe ich immer in Werkzeug investiert – sei es fürs Gold- und Silberschmiedehandwerk oder für alle anderen Bereiche, die wir abdecken«, so Eckardt.

Ein weiterer Schlüssel zum Erfolg: lebenslanges Lernen. »Ich habe mich 30 Jahre lang weitergebildet und mache das auch weiterhin. Es gibt in Europa wohl keinen Kurs, den ich nicht besucht habe«, erzählt der Handwerksmeister. Sogar zwei Patente erhielt er mit seiner Arbeit. Und der Fleiß zahlt sich aus: Über die Jahre hinweg gewann der Goldschmied bedeutende Preise für sich, angefangen beim Bundespreis des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie für »hervorragende innovatorische Leistungen für das Handwerk« im Jahr 2009 bis hin zum German Design Award 2016.

Nach dem Kennenlernen mit den Eckardts ist eines jedenfalls sicher: In dem Familienbetrieb stehen das glückliche Miteinander sowie die Kunst des Handwerks an erster Stelle. Klar, dass dann auch die beiden Familienhunde mit ihren Namen Bezug darauf nehmen.

mokume-saar.de
poppysjuweels.de



Perfekt gefertigt, gesägt und geschliffen: Sophie Eckardt-Lischer schafft einzigartige Mokume Gane-Kreationen.

KUNST IM FERNSEHEN

Im Juni 2025 war die Goldschmiedin Eckardt in einer Folge des SWR-Formats »Handwerkskunst« zu sehen: »Wie man Mokume Gane-Trauringe schmiedet«. Das Video dazu ist in unserem Online-Beitrag abrufbar.

MOKUME GANE

Die japanische Schmiedetechnik Mokume Gane – auf Deutsch bedeutet das soviel wie »holzgemasertes Metall« – gibt es seit etwa 300 Jahren und beinhaltet das Zusammenschweißen dünner Bunt- und Edelmetallbleche. Die dadurch entstehenden Schichtmetall-Blöcke sind die Grundlage, um einzigartige Schmuckstücke zu fertigen.



ONLINE-NEWS

POLITIK

ENERGIEWENDE: ZVEH BEFÜRCHTET VERZÖGERUNG



Der ZVEH kritisiert die Pläne der Bundesregierung zur Energiewende. Sie rechne die Aufgabe kleiner als die Vorgängerregierung. Das senke das Tempo der Energiewende.



Foto: © zghw/123RF.com

POLITIK

»DEUTSCHLAND BRAUCHT REFORMEN UND ZUKUNFTSINVESTITIONEN«



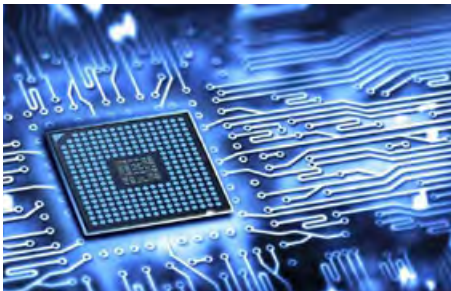
Der vom Bundestag verabschiedete Haushalt für 2025 setze richtige Impulse. Dennoch wachse der Reformdruck, so Handwerkspräsident Jörg Dittrich.



Foto: © ZDU/Hermin Scharicht

POLITIK

FAIRER DATENZUGANG: KEINE VERBESSERUNG DURCH DEN DATA ACT?



Die EU-Kommission hat Leitlinien zum Data Act veröffentlicht. Das Kraftfahrzeuggewerbe befürchtet, dass sich dadurch für die Betriebe nur wenig verbessert.



Foto: © cebrat/123RF.com

BETRIEB

WARUM DIE BAUBRANCHE BIM-SOFTWARE VERNACHLÄSSIGT



Das Bauhandwerk lässt die Vorteile von BIM-Software liegen, sagt der Digitalverband Bitkom. Zum Beispiel eine höhere Effizienz, Kostenersparnisse und Fehlervermeidung.



Foto: © maxaxator/123RF.com

BETRIEB

KI-ASSISTENTEN IM KUNDENSERVICE: WAS SAGEN DIE VERBRAUCHER?



Online-Terminabsprachen, Chatbots oder KI-Assistenten am Telefon. Viele lokale Betriebe fragen sich, was die Kunden davon halten. Antworten gibt jetzt eine Studie.



Foto: © marchmeina/123RF.com

BETRIEB

FRISURENTRENDS FÜR HERBST/WINTER: KLARE LINIEN, AUFREGENDE TEXTUREN



Sinnlich und elegant mit Micro-Bob oder Curtain Bangs: Das Friseurhandwerk präsentiert die Looks für Herbst und Winter 25/26. Im Mittelpunkt steht die Powerfarbe Rot.



Foto: © ZV Friseurhandwerk

PANORAMA

MAGISCHES HANDWERK: NEUES HÖRBUCH FÜR KINDER



Das Fantasy-Kinderbuch »Mina und die magische Stadt« erzählt die abenteuerliche Reise eines Mädchens in die Welt des Handwerks. Es erschien auch ein Hörbuch dazu.



Foto: © Wunderhaus Verlag GmbH

PANORAMA

AUSSTELLUNG: KÜRBISSYMPHONIE IM EGAPARK ERFURT



Im Egapark Erfurt dreht sich alles rund um den Kürbis. Unter dem Motto »Kürbissymphonie – Von Klassik bis Pop« präsentiert die Ausstellung elf aus Kürbissen bestehende Figuren.



Foto: © egapark Erfurt

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!**



STAATSPREIS

HERAUSRAGENDES KUNSTHANDWERK



»Der Staatspreis Kunsthandwerk macht sichtbar, was für einen wichtigen Beitrag das Handwerk auch im Bereich der künstlerischen Leistung erbringen kann«, sagte die Ministerin im Foyer der Handwerkskammer Rheinhessen in Mainz. »Es sind Gewerke mit Tradition, die modern interpretiert und umgesetzt werden.«

Die Arbeitsgemeinschaft der Handwerkskammern Rheinland-Pfalz vergab zwei weitere Preise: Der Preis des Handwerks ging an Tischler Franz Leonhard Sommer von der bereits vielfach ausgezeichneten Tischlerei Sommer aus Breitscheid. Mit dem Förderpreis des Handwerks wurde Tischler Jannis Keller aus Mainz geehrt. Diese Auszeichnungen sind mit 5.000 Euro beziehungsweise 1.000 Euro dotiert. Der Staatspreis des Kunsthandwerks, der Preis des Handwerks und der Förderpreis werden alle drei Jahre vergeben. Die nächste Auszeichnung ist 2028, dann zum 23. Mal seit 1970.

Um sich Fotos von der Preisverleihung anzuschauen, können Sie diesen QR-Code scannen:



Wirtschaftsministerin Daniela Schmitt hat den Staatspreis Kunsthandwerk 2025 verliehen. Der Preis geht an Fotograf Frank Kunert aus Boppard, Goldschmiedin Helena Renner aus Idar-Oberstein und Keramiker Martin Schlotz aus Laudert. Sie erhalten jeweils 5.000 Euro.

PERSONALPOLITIK MIT WERTSCHÄTZUNG



Mit einer kreativen, zukunftsweisenden und wertschätzenden Personalpolitik sichern sie ihre Fachkräfte und gewinnen Nachwuchs: Acht Unternehmen aus Rheinland-Pfalz wurden im Rahmen des Mittelstandstags in der Mewa Arena Mainz mit dem Preis »Attraktiver Arbeitgeber« ausgezeichnet. Davon vier Familienunternehmen aus dem Handwerk: Die Glas Zitto GmbH (Koblenz/Neuwied), das SHK-Unternehmen Kalbfuß GmbH (Bad Dürkheim), das Bauunternehmen Palka-Bau GmbH (Stadecken-Elsheim) und der Maler und Trockenbauer Waldorf GmbH (Hillesheim).

»Die Unternehmen setzen Maßstäbe für eine zukunftsorientierte und mitarbeiterfreundliche Unternehmenskultur«, sagte Wirtschaftsministerin Daniela Schmitt.

»Mit Wertschätzung, Innovationsgeist und strategischem Handeln.« Sandra Baumbach, Vorstandsmitglied der Landesförderbank ISB, betonte, dass Unternehmen, die ihre Mitarbeitenden wertschätzen und eine entsprechende Personalpolitik verfolgen auch Vertrauen und Stabilität in Zeiten des Wandels schaffen.

Den Mittelstandstag Rheinland-Pfalz gibt es seit 1986. Die Veranstaltung hat sich zu einem der größten Netzwerktreffen für die rheinland-pfälzische Wirtschaft entwickelt. Hier können Unternehmer, Wirtschaftsförderer, Politiker und Experten Kontakte knüpfen und sich austauschen. Der Preis »Attraktiver Arbeitgeber Rheinland-Pfalz« wurde zum ersten Mal im Rahmen des Mittelstandstags verliehen.

Kleine Bauvorlageberechtigung, große Wirkung

DAS BAUHANDWERK ERHÄLT MIT DER GESETZESÄNDERUNG NEUE MÖGLICHKEITEN.
EIN LEHRGANG – WIE ER ERSTMALS BEI DER HWK KOBLENZ GESTARTET IST – IST
VORAUSSETZUNG FÜR DIE ANWENDUNG.

Text: Jörg Diester...

Kleine Bauvorlageberechtigung« mit großer Wirkung – so umschreibt das rheinland-pfälzische Handwerk die Möglichkeit für Meister der Gewerke Zimmerer sowie Maurer- und Betonbauer in Rheinland-Pfalz, bei klar umrissenen Vorhaben künftig eigenverantwortlich Bauanträge einreichen zu können. Grundlage ist die zum 4. Januar 2025 angepasste Landesbauordnung Rheinland-Pfalz. Maßgeblich ist dabei Paragraph 64 mit den eingefügten Regelungen zur eingeschränkten Bauvorlageberechtigung. Ziel der Neuerung sind schnellere Verfahren, die Stärkung bauhandwerklicher Kompetenzen und eine höhere regionale Wertschöpfung. »Dem Handwerk ermöglicht das zusätzliche Gestaltungsspielräume, insgesamt wird das Angebot für Bauinteressierte breiter aufgestellt und bietet somit klare Vorteile für Kunden und Handwerker«, fasst Ralf Hellrich als Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer (HwK) Koblenz die Neuerung zusammen. Die Koblenzer Kammer hat nun den ersten Lehrgang im Land gestartet, in dem sich die allerersten rheinland-pfälzischen Handwerksmeister das nötige Rüstzeug aneignen, um entsprechende Anträge stellen zu dürfen.

FÜR MAURER, ZIMMERER UND BETONBAUER

Die Kleine Bauvorlageberechtigung erweitert den Kreis der bauvorlageberechtigten Personen über Architekten sowie in Listen eingetragene Ingenieure hinaus. Für definierte »kleine« Bauvorhaben – etwa Wohngebäude der Gebäudeklassen 1 und 2 mit bis zu zwei Wohnungen und insgesamt bis 100 Quadratmeter Grundfläche, Um- und Anbauten, sowie bestimmte kleinere gewerbliche, land- und forstwirtschaftliche Gebäude – können qualifizierte Handwerksmeister die Bauvorlagen künftig selbst erstellen und einreichen. Die große Bauvorlageberechtigung, insbesondere für größere Gebäude, höhere Gebäudeklassen oder Sonderbauten, bleibt davon unberührt.

Voraussetzung für die Eintragung ist die Meisterqualifikation im Zimmererhandwerk oder im Maurer- und Betonbauerhandwerk, die Eintragung in die Handwerksrolle (auch als Betriebsleiter), mindestens zwei Jahre Berufserfahrung als Meister sowie der Nachweis eines von der Architektenkammer Rheinland-Pfalz oder der Ingenieurkammer Rheinland-Pfalz anerkannten Lehrgangs mit mindestens 80 Unterrichtsstunden, der die Inhalte der Bauplanung ergänzend zur Meisterausbildung abdeckt. Die Eintragung erfolgt in die von der Ingenieurkammer Rheinland-Pfalz geführte Liste der eingeschränkt Bauvorlageberechtigten. Erforderlich sind insbesondere Qualifikationsnachweise und eine Berufshaftpflichtversicherung. Antragsunterlagen und Formblätter stellt die Ingenieurkammer Rheinland-Pfalz online bereit.

! Nähere Informationen zur Qualifizierung und zu passenden Lehrgängen erhalten Sie bei Ihrer Handwerkskammer.



Für die betroffenen Gewerke und ihre Kunden bietet die Kleine Bauvorlageberechtigung klare Vorteile.



Landesehrenpreis für Genusshandwerk



BARTH GMBH

MIT BIO BROT AUF RICHTIGEM WEG

»Genusshandwerk mit Verantwortung gegenüber unsern Mitarbeitern, der Region und der Umwelt sind unser Bestreben«, sagt Johannes Barth von der Vollkornbäckerei Barth GmbH aus Niederfell (auf dem Foto mit Ministerin Schmitt (l.), Ehefrau Elisabeth Barth und dem Hauptgeschäftsführer der HwK Koblenz Ralf Hellrich (r.)). »Der Landesehrenpreis ist für uns ein Baustein, der uns bestätigt, mit unseren Bio Broten und -Brötchen auf dem richtigen Weg zu sein.«

47 BÄCKER, FLEISCHER, KONDITOREN, SPEISEEISHERSTELLER UND BRAUER HABEN DEN LANDESEHRENPREIS FÜR AUSSERGEWÖHNLICHE QUALITÄT, FAIRE LÖHNE UND REGIONALE ZUTATEN ERHALTEN.

Auf dem Herbstmarkt in Landau hat Wirtschaftsministerin Daniela Schmitt den Landesehrenpreis im Genusshandwerk verliehen: 47 Bäcker, Fleischer, Konditoren, Speiseeishersteller und Brauer dürfen jetzt ein Jahr lang unter anderem mit einem Türschild, auf ihrer Website und auf Social Media mit der Auszeichnung werben. Alle ausgezeichneten Betriebe bieten nicht nur außergewöhnliche Qualität, sie arbeiten mit regionalen Zutaten, traditionellen Herstellungsmethoden und zahlen faire Löhne.

»HANDWERK IST SINNSTIFTEND«

Den Preis gibt es seit drei Jahren. Viele Preisträger wurden jedes Jahr ausgezeichnet, einige sind aber auch ganz neu dabei. Besonders stark vertreten sind in diesem Jahr die Bäcker mit 18 Preisträgern und die Fleischer mit 15 Preisträgern. Außerdem wurden sieben Konditoren, fünf Speiseeishersteller und zwei Brauer geehrt. »Wir wollen mit dem Landesehrenpreis im Genusshandwerk besondere, herausragende Genusshandwer-

kerinnen und Genusshandwerker würdigen, ihre Leistung ins Schaufenster stellen und natürlich auch erreichen, dass sie und ihre tolle Arbeit in der Öffentlichkeit mehr wahrgenommen werden«, sagte Wirtschaftsministerin Schmitt.

Das Besondere in diesem Jahr war, dass erstmals alle Bewerber ausgezeichnet wurden. Die Ministerin betonte in ihrer Rede auch die Gleichwertigkeit von beruflicher Bildung und Studium. »Karriere machen geht im Handwerk heute mitunter leichter als mit einem Studium. Wer besonders gut in seinem Fach ist, ist gefragt, kann Meister oder Meisterin werden und einen eigenen Betrieb gründen. Noch dazu ist das Genusshandwerk sinnstiftend.«

Tina Bessei und Sandra Bessei, Geschäftsführerinnen der Metzgerei Bessei in der Pfalz haben den Preis bereits zum dritten Mal erhalten und ermuntern alle Betriebe aus den Lebensmittelhandwerken, sich zu bewerben: »Man wird großartig dafür belohnt.«

NINAS PRALINENMANUFAKTUR

»MIT DEN HÄNDEN ETWAS ERSCHAFFEN«



Fotos: © MMWUW / Alexander Spill

Nina Klos ist Bäckerin und Konditorenmeisterin. Nach 20 Jahren Berufserfahrung in Bäckereien, Konditoreien und Cafés erfüllte sie sich mit der Eröffnung von Nina's Pralinen-

manufaktur in Schwabenheim an der Selz einen Traum. Zum dritten Mal wurde sie nun schon mit dem Landesehrenpreis im Genusshandwerk ausgezeichnet. »Ich finde in der heutigen Zeit sollte und muss das Handwerk mehr an Wertschätzung erfahren. Mit den Händen etwas erschaffen, ist so erfüllend, da man Ergebnisse direkt sieht und anderen damit Freude bereiten kann«, sagt Nina Klos (auf dem Foto mit Ministerin Daniela Schmitt (l.) und dem Präsidenten der HWK Rheinhessen Hans-Jörg Friese). Mit dem Preis würden kleine Betriebe sichtbar gemacht, »die alle Auflagen wie die Großen Betriebe zu erfüllen haben«.

BÄCKEREI WILDBADMÜHLE

TRADITION UND INNOVATION VERBINDEN

Auch die Bäckerei Wildbadmühle aus Wittlich wurde bereits zum dritten Mal ausgezeichnet. »Wir nehmen am Landesehrenpreis teil, weil er handwerkliche Produkte, regionale Zutaten und gelebte Qualität sichtbar macht – genau dafür stehen wir als Bäckerei Wildbadmühle jeden Tag«, sagt Holger Linden, der das moderne und gleichzeitig traditionsreiche Unternehmen mit seinem Bruder Sascha Linden – beide sind Bäckermeister – leitet. »Die Auszeichnung bedeutet unserem Team enorm viel und motiviert uns weiter Tradition, Innovation und Handwerk zu verbinden. Es



gratulierten Ministerin Daniela Schmitt und Betriebsberater Dario Galuppo (r.) von der HWK Trier.

METZGEREI BESSEI

»DER LANDESEHRENPREIS BEDEUTET UNS SEHR VIEL«



»Es ist wunderbar und sehr wichtig das Handwerksberufe durch solch einen tollen Wettbewerb motiviert werden nicht aufzugeben und am Ball zu bleiben mit neuen Ideen und der Weiterentwicklung«, sagen Tina Bessei und Sandra Bessei, Geschäftsführerinnen der gleichnamigen Metzgerei in Rockenhausen (auf dem Bild mit Ministerin Schmitt (r.) und dem Präsidenten der HWK der Pfalz Dirk Fischer). »Durch die Werbung solch einen Preis erhalten zu haben, begeistern wir unsere Kundschaft sehr und machen ihr bewusst, dass wir sehr bemüht sind, die Region unterstützen und unser Handwerk ernst nehmen und es mit großer Freude betreiben.« Der Landesehrenpreis bedeute ihnen sehr viel, sagen die Unternehmerinnen. »Weil wir einfach Kriterien erfüllen müssen um diesen Preis zu erhalten. Dies wiederum erfüllt uns mit einem unbeschreiblichen Stolz, dass sich die ganze Mühe, viele Arbeit und Fleiß lohnen die man täglich in den Betrieb investiert. Es steckt eine große Wertschätzung dahinter.«



Preisträger 2025

HANDWERKSKAMMER DER PFALZ

Bäcker: Bäckerei & Konditorei Felix Schäfer, Bäckerei Klaus Liebenstein GmbH, Bäckerei Konditorei Raab, Bäckerei Wolfgang Schmidt, De` Bäcker Becker, Landbäckerei Dusch GmbH, Theo Theurer GmbH

Fleischer: Metzgerei Tina und Sandra Bessei GbR, Schroer und Sohn GmbH

HANDWERKSKAMMER RHEINHESSEN

Bäcker: Bäckerei-Konditorei Scheubeck
Konditoren: Alzeiger Kaffeehaus, Bäckerei-Konditorei Siener, Nina's Pralinenmanufaktur

Fleischer: Landmetzgerei Dobroschke, Metzgerei Peter Walz

Brauer: Rheinhessen-Brau GbR

Speiseeishersteller: N`Eis GmbH & Co. KG

HANDWERKSKAMMER KOBLENZ

Bäcker: Achim Lohner GmbH & Co. KG, Bäckerei Gassen, Bäckerei Karl Andrae Inh. Ralf Andrae, Bäckerei PreiBing GmbH, Backhaus Hehl GmbH, Brot- und Feinbäckerei Erbach, Vollkornbäckerei Barth GmbH

Konditoren: Bäckerei, Konditorei und Café Vol-

ker Schragen, Cafe Wonsyld GmbH, Konditorei Cafe Baumann GmbH

Speiseeishersteller: Geimer's Finest Eiscreme & More, Westwood Ice Cream

Fleischer: EG-Schlachthof Herbert Bayer KG und Bayer Fleischwaren GmbH, Fleischerfachgeschäft/Partyservice Groß, Hüschs Landkost GmbH - Westerwald Metzgerei

HANDWERKSKAMMER TRIER

Bäcker: Bäckerei Backstuf Süss, Bäckerei Mertes, Bäckerei Wildbadmühle GmbH & Co. KG
Konditoren: Kleine Genussmomente Raab KG

Fleischer: Artemis GmbH & Co. KG, Fleischerei Illigen, Fleischerei Werner Schmitt GmbH, Landfleischerei Schmitz GbR, Landmetzgerei Dieter & Wolfgang Schares GbR, Lebenshilfe-Werke Trier GmbH, Metzgerei & Imbiss Bösen, Inh. Georg Bösen e.K., Metzgerei Kneppel OHG
Brauer: Hesers Naturtrüb Christian und Bettina Hesel GbR

Speiseeishersteller: Christi's Eis & Kaffee GmbH, Glace-Manufaktur GM GmbH

Granita erfrischt Rheinhesen

SIZILIANISCHE HANDWERKSKUNST IN MAINZ-BRETZENHEIM.

Text: Christoph Visone

Wer das Eiscafé von Maria Aiello und Samuele Parisi in Mainz betritt, spürt sofort: Hier geht es nicht um Massenware, sondern um Leidenschaft für echtes Handwerk. Das sizilianische Paar hat es sich zur Aufgabe gemacht, traditionelle Rezepte aus ihrer Heimat nach Rheinhessen zu bringen – sorgfältig, authentisch und immer in Handarbeit gefertigt.

Nach ihrem viel beachteten Einstieg mit dem Eis im Brioche, einer Köstlichkeit, die man hierzulande bisher kaum kennt, gehen die beiden nun den nächsten Schritt: Sie haben die sizilianische Granita ins Sortiment aufgenommen.

GRANITA – EIN STÜCK SIZILIEN

Granita ist auf Sizilien weit mehr als nur ein Sommerdessert. Seit Jahrhunderten wird sie dort aus einfachen, aber ehrlichen Zutaten hergestellt: Wasser, Zucker und das volle Aroma frischer Früchte oder Nüsse. Entscheidend ist die Technik: Die Masse wird während des Gefrierens immer wieder aufgelockert, bis die charakteristische, körnige Struktur entsteht – erfrischend, leicht und intensiv im Geschmack. Genau dieser Prozess, der Geduld und Sorgfalt verlangt, wird in Bretzenheim nun wieder lebendig. Aiello und Parisi stellen ihre Granita komplett selbst her. Zitronen, Orangen, Pistazien oder Mandeln werden direkt aus Italien bezogen, wann immer möglich sogar aus Sizilien selbst. In der eigenen Werkstatt entstehen daraus kleine Chargen, frisch zubereitet, ohne Abkürzungen oder industrielle Zusätze.

HANDWERK, DAS MAN SCHMECKT

Was einfach klingt, ist in Wirklichkeit filigrane Handwerksarbeit: Das Verhältnis von Zucker zu Wasser muss

genau stimmen, die Temperatur sorgfältig kontrolliert, die Masse regelmäßig aufgelockert werden. Nur so entsteht die Balance zwischen Körnigkeit und Cremigkeit, die die Granita von einem gewöhnlichen Sorbet unterscheidet.

»Wir wollten etwas nach Rheinhessen bringen, das es hier so noch nicht gibt – und das uns selbst mit unserer Heimat verbindet«, erklärt Aiello »Für uns ist Granita ein Stück Sizilien, das wir unseren Gästen mitgeben können.«

KULINARISCHE RARITÄT IN RHEINHESSEN

Damit ist die Granita bereits das zweite Produkt im Sortiment des Cafés, das in Rheinhessen noch eine Seltenheit darstellt. Nach dem Eis im Brioche setzen die Beiden erneut ein Ausrufezeichen – und beweisen, dass Handwerk auch in der Gastronomie für Innovation steht.

Ob klassisch mit Zitrone, kräftig mit Espresso oder nussig mit Pistazie: Die Granita bringt eine neue Geschmackswelt in die Region und zeigt, dass Genuss und Handwerk untrennbar zusammengehören.



Die Eismacher Maria Aiello und Samuele Parisi genießen gemeinsam ihre Granita.

Zehn Jahre Lehrwerkstatt in Worms

SOMMERFEST UND JUBILÄUM DER SHK-INNUNG WORMS
– EIN MEILENSTEIN FÜR DAS HANDWERK.



rechts: Ein Blick auf das Sommerfest
links v.l.n.r.: Kai Bartmann, Kai Sakuda, Hans-Jörg Friese, Landrat Heiko Sippel, Ralf Schambach, Anja Obermann, Benno Biganski (Obermeister der Innung), Katharina Hilger (GF Fachverband SHK Rheinland-Rheinessen), Andreas Ruppert, Oliver Saling (Landesinnungsmeister Fachverband SHK Rheinland-Rheinessen), Dominik Ostendorf, Jörg Wagner

Die Innung für Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik (SHK) Worms hat ihr diesjähriges Sommerfest mit einem besonderen Jubiläum verbunden: Vor zehn Jahren wurde an der Karl-Hofmann-Schule die Lehrwerkstatt eröffnet, die seitdem zu einer festen Größe in der Aus- und Weiterbildung im regionalen SHK-Handwerk geworden ist.

Innungsobermeister Benno Biganski konnte zahlreiche Gäste aus Handwerk, Politik und Wirtschaft begrüßen. Unter ihnen waren Bundestagsabgeordneter Jan Metzler, Landrat Heiko Sippel, Fachverbands-Geschäftsführerin Katharina Hilger sowie Landesinnungsmeister Oliver Saling. Die Handwerkskammer Rheinessen war ebenfalls stark vertreten – mit Hauptgeschäftsführerin Anja Obermann, Präsident Hans-Jörg Friese und Vize-Geschäftsführer Dominik Ostendorf. Auch viele Partnerbetriebe aus Handel und Industrie nahmen teil.

In seiner Ansprache blickte Biganski auf die Entwicklung der Lehrwerkstatt zurück: »Sie hat sich in den vergangenen zehn Jahren zu einem wichtigen Meilenstein der Nachwuchsförderung entwickelt – sowohl in der Prüfungsvorbereitung als auch in der Weiterbildung. Ohne das Engagement des Ehrenamtes wäre dieser Erfolg nicht möglich gewesen.«

Ein Schwerpunkt des Festes lag auf der Würdigung dieses Ehrenamts. Mitglieder des Prüfungsausschusses und des Vorstands erhielten Dank und Präsente für ihren Einsatz. Anerkennung gab es ebenso für die Mitarbeiterinnen der Geschäftsstelle, Katrin Fröhlich und Sabine Dawidowsky, sowie für Geschäftsführer Dirk Egner. Landrat Heiko Sippel unterstrich die Bedeutung des ehrenamtlichen Engagements und überreichte als Zeichen der Unterstützung einen symbolischen Scheck des Landkreises.

Zum Höhepunkt wurde Obermeister Benno Biganski selbst ausgezeichnet: für sein herausragendes Engagement im Ehrenamt. Bei sommerlicher Atmosphäre nutzten die Gäste das Fest zudem für regen Austausch und Netzwerken. Gefeierte wurde bis in die Abendstunden – ein gelungener Beleg dafür, wie stark das Handwerk in Worms und der Region verwurzelt ist.

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

Handwerkskammer stärkt Retter-Nachwuchs

TECHNIK-WORKSHOPS MIT JUGENDFEUERWEHREN, THW UND DLRG – RUNDGANG MIT MINISTERIN DANIELA SCHMITT.



Die Handwerkskammer Rheinhessen hat gemeinsam mit Jugendfeuerwehren, dem THW Mainz-Bingen und der DLRG ein neues Workshop-Projekt gestartet. Rund 100 Jugendliche im Alter zwischen 12 und 18 Jahren schnupperten im Berufsbildungszentrum in Mainz-Hechtsheim in verschiedene Handwerksberufe hinein.

In praxisnahen Technik-Workshops erprobten sie Grundlagen der Elektrotechnik, den sicheren Umgang mit Hochvoltfahrzeugen, bauten Trinkwassererwärmer oder setzten Mauern mithilfe eines Nivelliergeräts. Ziel ist es, den Retter-Nachwuchs nicht nur fachlich zu stärken, sondern auch für Ausbildungsmöglichkeiten im Handwerk zu begeistern. »Mit unseren Technik-Workshops verbinden wir Qualifizierung mit Berufsorientierung und zeigen jungen Menschen, wie vielfältig das Handwerk ist«, betonte HWK-Hauptgeschäftsführerin Anja Obermann.

Unterstützt wird das Projekt vom Wirtschaftsministerium Rheinland-Pfalz. Zum Auftakt machte sich auch Wirtschaftsministerin Daniela Schmitt im Rahmen eines Rundgangs ein Bild von den Aktivitäten.

Beim Technik-Workshop bekamen die Jugendlichen Einblicke in die Gewerke des Handwerks.

Fotos: © Stefan Simmer

GESCHÄFTSEMPFEHLUNGEN

Fenster-Beschlag-Reparatur
Versehe gebrochene Eckmullenkungen
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

VERKÄUFE

REGALE
neu & gebraucht
Palettenregale
Fachbodenregale
Kragarmregale
WWW.LUCHT-REGALE.DE
Telefon 02237 9290-0
E-Mail info@lucht-regale.de

Treppenstufen-Becker
Besuchen Sie uns auf unserer Homepage.
Dort finden Sie unsere **Preisliste**.
Telefon 0 48 58 / 188 89 00
www.treppenstufen-becker.de

Zu verkaufen: Schreinereimaschinen
Gebrauchte Kölle Kombi Dichte Formatkreissäge,
Schwenspindelrührfräse, Massivholz
Deckleisten Spanplatten, **3,5t Kasten-LKW**
Tel: 0170 903 55 65 oder
Helmutverhufen7@gmail.com

**Auflösung einer
Keramikwerkstatt**
in Dülmen, Inventar und
Keramikprodukte,
Inventarliste anfordern
info@dek-design.de

VERMIETUNG/VERPACHTUNG

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

www.handwerksblatt.de

KAUFGESUCHE

**Wir suchen ständig gebrauchte
Holzbearbeitungsmaschinen**

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

GESCHÄFTSVERKÄUFE

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

Komplett eingerichteter Malerbetrieb
im nördlichen Ruhrgebiet steht aus gesundheit-
lichen Gründen zum sofortigen Verkauf.
Der Betrieb besteht seit 25 Jahren, ist schuldenfrei.
Keine Kredite oder anderweitigen Verpflichtungen.
Umsatzzahlen bei ernsthaftem Interesse! Mehrere
Firmenfahrzeuge weder finanziert noch geleast.
Alles Betriebsesigentum!
Telefon: 0171 2605721

VERSCHIEDENES

SAFAN VS 255-4 Bj.1979
Zu dieser Tafelschere werden
dringend **SCHALTPLÄNE GESUCHT**.
Wer kann mir bitte helfen?
E-Mail: gerhard.buchert@harxheim.de
Tel. 06138 - 6974

HALLEN + GERÜSTBAU

TEPE SYSTEMHALLEN

Pultdachhalle Typ PD3 (Breite: 20,00m, Tiefe: 8,00m + 2,00m Überstand)

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

Aktionspreis
€ 21.800,-
ab Werk Büdern, exkl. MwSt.

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

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

CONTAINER
Alle Typen und Größen
neu und gebraucht
Seecontainer, Lagercontainer,
Bürocontainer, Kühlcontainer
Tel. 01805 / 266824
Fax 01805 / 266826
FINSTERWALDER
container

Stahlhallenbau - seit 1984
ANDRE-MICHEL + CO.
STAHLBAU GMBH
Andre-Michels.de
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

vh-buchshop.de

Nächste Ausgabe 11/25:
Erscheinungsdatum 14. 11.
Anzeigenschluss 29. 10.

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

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

**ZOLLSTOCK
HELD**

Logo senden »
gratis Entwurf
erhalten:

www.zollstockheld.de

Nur bis 31.11.2025 »
Code „ZSH5“ einlösen und
15% Druckrabatt sichern!

SDH®
GmbH
SERVICEGESELLSCHAFT
DEUTSCHES HANDWERK

**GÜNSTIGE
FIRMENWAGEN
FÜRS
HANDWERK**

www.sdh.de

Azubi-Star 2025: Junge, rheinhessische Talente im Rampenlicht

ZWEITPLATZIERTE VALENTINA ENDERS ÜBERZEUGT MIT LEIDENSCHAFT FÜR HANDWERK UND SOCIAL MEDIA.



Links: Die Zweitplatzierte Valentina Enders, Anlagenmechanikerin im Familienbetrieb mit ihren Eltern

Rechts: Gut besuchte Veranstaltung in den Räumen der IHK

MIT WERKZEUG UND SMARTPHONE ERFOLGREICH

Enders hat ihre Leidenschaft für das Handwerk mit einem Gespür für moderne Kommunikation verbunden. Neben ihrer Ausbildung im Bereich Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik modernisierte sie das Marketing ihres Betriebs und baute einen professionellen Social-Media-Auftritt auf. Damit erreichte sie nicht nur junge Kundschaft, sondern setzte auch ein starkes Signal für die Attraktivität des Handwerks.

»Valentina Enders zeigt, wie sich klassisches Handwerk und digitale Medien sinnvoll verbinden lassen«, lobte die Jury. Ihr Engagement sei ein Paradebeispiel dafür, wie Auszubildende heute den Betrieb aktiv mitgestalten können.

VIelfalt IM FINALE

Der Wettbewerb machte einmal mehr deutlich, wie breit das Spektrum handwerklicher und ausbildungsnaher Berufe ist. Unter den acht Finalisten fanden sich neben Metall-, Bau- und SHK-Berufen auch Kreativ- und Medienberufe.

Strahlende Gesichter und großer Applaus bei der Preisverleihung zum Azubi-Star 2025: Zum 20. Mal wurden in Mainz die besten Auszubildenden aus Rheinhessen ausgezeichnet. Acht Finalistinnen und Finalisten hatten es ins Finale geschafft – am Ende setzte sich Marlon Schmitt (Industriemechaniker) durch und wurde zum Azubi-Star 2025 gekürt. Den zweiten Platz belegte Valentina Enders, Auszubildende zur Anlagenmechanikerin SHK.

Links: Zur Auflockerung zwischendurch gab es Improtheater vom Muck Theater aus Mainz

Rechts: Auch große Freude bei den Plätzen 6, 7 und 8.



Besonders hervorgehoben wurde die Teilnahme von Mohammad Hasan Khan, der eine Ausbildung zum Fliesenleger absolviert. Trotz sprachlicher Hürden überzeugt er mit großem Einsatzwillen – und steht sogar in der deutschen Cricket-Nationalmannschaft.

Ebenfalls im Finale: Josy-Sabina Hochwart, angehende Fahrzeuglackiererin, die mit ihren Ideen für Arbeitsabläufe im Betrieb überzeugt und sich ehrenamtlich engagiert.

Jona KnöB, Tischlerauszubildender, brachte zusätzliche Fachkurse und Auslandserfahrung in den Wettbewerb ein und beeindruckte mit seinem Interesse an IT-gestützten Arbeitsprozessen.

SIGNAL FÜR DIE AUSBILDUNG

Mit dem Wettbewerb, getragen von der Initiative Ausbildung bringt's, der IHK Rheinessen, der Handwerkskammer Rheinessen und der Allgemeinen Zeitung, soll die Bedeutung der dualen Ausbildung sichtbar gemacht werden. »Die Finalisten stehen stellvertretend für viele engagierte Auszubildende in der Region«, hieß es von den Veranstaltern.

Dass die Veranstaltung bereits zum 20. Mal stattfand, unterstreicht die Strahlkraft des Azubi-Stars. Auch 2025 war das Finale ein Schaufenster für junge Talente, die mit Leidenschaft, Kreativität und Durchhaltevermögen das Handwerk und die regionale Wirtschaft bereichern.



Die Plätze 4 und 5. Die Urkunde von Jona KnöB nahm sein Vater entgegen, da er zum Zeitpunkt der Verleihung ein vierwöchiges Praktikum in Schottland absolvierte.

Fotos: © Stefan Sämmer

TERMINE



Was: KLIMAAANLAGEN-HYGIENE IN
KRAFTFAHRZEUGEN

Wann: Am 29. November

Wo: BBZ I, Mainz-Hechtsheim



Was: GEPRÜFTE/R BETRIEBS
WIRT/IN (HWO) - TEILZEIT

Wann: Ab Frühjahr 2026

Wo: BBZ I, Mainz-Hechtsheim



Was: MEISTERVORBEREITUNG -
TISCHLER TEIL I UND II

Wann: Ab 8. April 2026

Wo: BBZ I, Mainz-Hechtsheim



Was: MEISTERVORBEREITUNG
- FLIESEN-, PLATTEN- UND
MOSAIKLEGER TEIL I UND II

Wann: Ab 20. April 2026


Wo: BBZ III, Mainz-Hechtsheim

6.11.2025: IMPFAKTION DER HANDWERKSKAMMER RHEINHESSEN

Impfen vor Beginn des Arbeitstages:

- Gripeschutzimpfung
- COVID 19-Impfung
- Gripeschutz- und COVID 19-Impfung

Wir als Handwerkskammer Rheinhessen möchten unsere Mitgliedsbetriebe auch in diesen Zeiten nicht alleine lassen und sie adäquat unterstützen. Aus diesem Grund bieten wir unseren Mitgliedsbetrieben und ihren Beschäftigten zu arbeitnehmerfreundlichen Zeiten eine Grippe- und/ oder Coronaschutz-Impfung in unseren Räumen an.

 **Alle Infos gibt es auf:**
hwk.de/aktion-grippeimpfung/
oder über den QR-Code



DEUTSCHES HAND WERKS BLATT

IMPRESSUM

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

MAGAZINAUSGABE 10/25 vom 17. Oktober 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
Redaktionsassistent: 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.

NEUE AUSGABE:
digithek.de/
gruendernavi



Praktische Tipps,
Checklisten und Fallbeispiele

JETZT DURCHSTARTEN IN DIE SELBSTSTÄNDIGKEIT

GründerNavi

Das Magazin für junge Betriebe im Handwerk

nr. 10 2023/2024



Grafik: istock.com/ElisabethArt

Christian Kaldewey aus Mönchengladbach gehörte zu den ersten Fördernehmern des NRW-Mikroerlebens. Der gelernte Heizungsbauer gründete im Jahr 2009 ein Unternehmen zur Ortung und Reparatur von Leck- und Leitungschäden.

Für die Gründung seiner Firma „Kaldewey Leckortung“ hat Christian Kaldewey in seinen ehemaligen Beruf im Bauhandwerk viele Lehrgänge besucht und im Anschluss noch ein kaufmännische Ausbildung absolviert. Denn seine Kenntnisse über die Bauhandwerk waren es, die ihn zu dem Berufswahlentscheidungsprozess führten.

Sorgfältige Gründungsplanung

Die erste Unternehmensplanung war für Kaldewey an das STARTER-FINTEP NRW für Kleinunternehmen auf Auftrag gegeben. „Hier war es noch der Berater, der in dem Gründungsprozess gleich als Förderer kam. Er sagte mir, dass es nicht nur meine Energieplanung ist, sondern auch die Finanzierung des Unternehmens. Ich habe mich für die Gründung entschieden, weil ich das Handwerk als meine Leidenschaft sehe.“

Vorbereitung auf den Betriebsbeginn

Die gesamte Gründungsplanung ist eine entscheidende Phase, die nicht nur die finanzielle, sondern auch die rechtliche Vorbereitung des Unternehmens umfasst. Kaldewey hat sich für die Gründung entschieden, weil er das Handwerk als seine Leidenschaft sieht. Er hat sich für die Gründung entschieden, weil er das Handwerk als seine Leidenschaft sieht. Er hat sich für die Gründung entschieden, weil er das Handwerk als seine Leidenschaft sieht.

CHECKLISTE So klappt es mit der Gründung

- Die Gründungsplanung ist ein zentraler Bestandteil der Unternehmensgründung. Sie umfasst die Erstellung eines Businessplans, die Klärung der rechtlichen Rahmenbedingungen und die Sicherstellung der finanziellen Mittel.
- Die Finanzierung ist ein weiterer wichtiger Aspekt. Es gibt verschiedene Möglichkeiten, das Unternehmen zu finanzieren, wie zum Beispiel durch Bankkredite, Investoren oder durch den Verkauf von Aktien.
- Die rechtliche Vorbereitung ist ebenfalls ein wichtiger Schritt. Es ist wichtig, die rechtlichen Rahmenbedingungen des Unternehmens zu klären und die notwendigen Genehmigungen zu beantragen.
- Die Marketingstrategie ist ein weiterer wichtiger Aspekt. Es ist wichtig, die Zielgruppe des Unternehmens zu identifizieren und geeignete Marketingmaßnahmen zu ergreifen.

Erfolgreiche Gründung mit eigenem Handwerksbetrieb

FAKT

Start: Als Anfang 2009 wurde Christian Kaldewey als Fördernehmer des NRW-Mikroerlebens ausgewählt.

Mittel: Eine Förderung über 100.000 Euro ermöglichte die Gründung des Unternehmens.

Leistung: Die Kaldewey Leckortung ist heute ein erfolgreiches Unternehmen mit über 100 Mitarbeitern.

Wachstum: Die Kaldewey Leckortung hat sich in den letzten Jahren stark ausgedehnt und ist heute ein führender Anbieter im Bereich der Leckortung.



RÜCKENWIND FÜR SELBST- STÄNDIGE



Mit unserem Business-Kredit

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

TARGO  **BANK**
GESCHÄFTSKUNDEN

targobank.de/geschaeftskunden