

DEUTSCHES

HANDWERKSBLATT

HANDWERKSKAMMER
ZU LEIPZIG

№
11
25

Abschluss mit Bravour

Maler und Lackierer
Mario Franzisko Mario ist einer
von 258 Jungmeistern

BETRIEBSWERT
Vorbereitung auf Nachfolge-
und Verkaufsgespräche

ORIENTIERUNG
Einstieg über freiwilliges
Handwerksjahr

MEISTERBRIEF
HANDWERKSKAMMER ZU LEIPZIG



Mario Franzisko Mario

geboren am 20.08.1987
hat die Meisterprüfung bestanden und ist nach dem Gesetz
zur Ordnung des Handwerks (Handwerksordnung) vom 18.06.2004
Meister des Maler- u. Lackierhandwerks
zu führen, dieses Vorrecht selbstständig zu betreiben und Lehrlinge dazu auszubilden.

Umsatz Nr. 04.10.0229

M.F.
Leipziger Handwerkskammer



[Signature]
Leipziger Handwerkskammer



Der **Crafter** mit bis zu
18,4 m³ Laderaumvolumen
und Werkstattausbau.

Marco hat alle Latten am Zaun.
Und noch mehr im Laderaum.

Raum für unendliche Möglichkeiten.
Volkswagen Nutzfahrzeuge



Nutzfahrzeuge

»Lasst uns gemeinsam daran arbeiten,
dass das Handwerk den Platz bekommt,
den es verdient.«

MIT LEIDENSCHAFT

**Liebe Handwerkskolleginnen und -kollegen,
Liebe frisch gebackene Meisterinnen und Meister,**



Foto: © Anika Dollmeier, F. Sandrino, Dornhäuser

der Meistertitel ist nicht nur ein Stück Papier. Er ist ein Siegel. Ein Versprechen. Ein Zeichen dafür, dass jemand sein Handwerk nicht nur gelernt, sondern gemeistert hat. Ein Meister kann nicht nur selbstständig arbeiten, er kann andere anleiten, Wissen weitergeben, Verantwortung tragen. Mit eurem Meisterbrief habt ihr gezeigt: Ihr seid bereit, diese Verantwortung zu übernehmen. Dafür gebührt euch unser Respekt und unser Dank.

Gleichzeitig wollen wir nach vorn schauen: Welche Aufgaben liegen vor uns? Wir reden in Deutschland oft von Industrie, von Start-ups, von Digitalisierung. Alles wichtig. Aber: Was nützt die intelligenteste App, wenn das Dach undicht ist? Ohne Handwerk kein Fortschritt, ohne Handwerkerinnen und Handwerker kein Land, das funktioniert. Doch die Wahrnehmung der jungen Generation ist eine andere. Baustelle? Zu hart. Viele sehen nur Schmutz, Lärm, frühes Aufstehen. Dabei ist Handwerk so viel mehr. Es ist Kreativität, sichtbarer Erfolg am Ende des Tages, Selbstständigkeit und Stolz. Deshalb mein Appell an die Politik: Wir brauchen weniger Bürokratie, eine faire Sozial- und Rentenpolitik sowie eine Steuer- und Abgabenlast, die Unternehmertum nicht bremst, sondern fördert. Denn wenn wir mehr junge Menschen ins Handwerk bringen wollen, dann müssen wir hier ansetzen.

Liebe Meisterinnen und Meister, ihr macht mich optimistisch, dass das Handwerk auch in Zukunft nicht nur überlebt, sondern blüht, denn wir brauchen Menschen, die die Ärmel hochkrepeln, mit Leidenschaft arbeiten und sichtbar Spuren hinterlassen. Abschließend möchte ich im Namen aller Absolventen ein großes Danke aussprechen: an die Familienmitglieder und Freunde, die uns während der langen Zeit der Meisterschule unterstützt haben. Danken möchte ich auch allen Dozentinnen und Dozenten, die neben ihrem Beruf noch die Lehrtätigkeit an der Handwerkskammer übernehmen. Danke, dass Sie mit so viel Herzblut, unermüdlichem Einsatz, großem persönlichen Idealismus und Engagement unsere Meisterausbildung tragen. Noch einmal: Herzlichen Glückwunsch allen Meisterinnen und Meistern! Lasst uns gemeinsam daran arbeiten, dass das Handwerk den Platz bekommt, den es verdient – mitten in unserer Gesellschaft, mitten in unserer Zukunft.

ANNE KINDER

MEISTERIN DES INSTALLATEUR- UND HEIZUNGSBAUERHANDWERKS



KAMMERREPORT

- 6** Meisterbrief als Geburtstagsgeschenk
- 10** Nachfolger akquiriert
- 11** Neustart des sächsischen Reparaturbonus
- 12** Work-Life-Balance eher schwierig
- 14** Fachkräfteallianz Sachsen stellt sich neu auf



Foto: © Anika Dalmeyer & Santino Dornhäuser

S 6

258 Handwerkerinnen und Handwerker sowie ein Geburtstagskind feierten den erfolgreichen Abschluss ihrer Meisters Ausbildung.



Foto: © Robert Iwanetz

S 12

Bei der JESPO Jentzsch & Spott Bau GmbH ist Klaus-Dieter Jentzsch gerade dabei, die Geschäfte an die nächste Generation zu übergeben.



POLITIK

- 16** »Wenn es die Kammern nicht gäbe, müsste man sie erfinden«
- 18** EU-Kommission überarbeitet die Entwaldungsverordnung



BETRIEB

- 20** Was ist Ihr Betrieb wert?
- 24** Berufsorientierung: »Super zum Ausprobieren«
- 28** FOMO: Warum Emotionen beim Investieren gefährlich sind
- 30** Interview: »KI ist nur ein Hilfsmittel«
- 32** Kfz-Policen immer im Blick halten
- 34** Sonderthemen: Kia steigt bei Nfz ein
- 35** Maßgeschneidert ab Werk



TECHNIK & DIGITALES

- 36** Schlau geplant statt fleißig geschuftet
- 38** Google belohnt fachliche Expertise und nutzerorientiertes Design



GALERIE

- 42** Épernay feiert wieder einmal sein Fest des Lichtes
- 45** Aufruf zur Registrierung: Schornsteinfeger werben für Stammzellenspende



KAMMERREPORT

- 48** Die perfekte Wiener
- 50** German Craft Skills – Deutsche Meisterschaften im Handwerk
- 52** Beste Zukunftsaussichten
- 54** Vollversammlung: Neuwahlen 2026
- 56** Bildungsangebote
- 58** Impressum



Wenn ein Handwerksbetrieb den Besitzer wechselt, spielt der Unternehmenswert eine entscheidende Rolle. Handfeste Zahlen sind dann eine wichtige Verhandlungsgrundlage.

Foto: © iStock.com/Khanchit Khintraichai



Meisterbrief als Geburtstagsgeschenk

258 HANDWERKERINNEN UND HANDWERKER SOWIE EIN GEBURTSTAGSKIND
FEIERTEN DEN ERFOLGREICHEN ABSCHLUSS IHRER MEISTERAUSBILDUNG.



Die Sax'n eröffneten die Festveranstaltung.



Anja Koebel (r.) moderiert in bewährter Weise die Festveranstaltung.



Fotos: © Anika Dollmeier & Sordinio Domhauser



Mit dem besten Ergebnis aller Jungmeister schloss Otto Möbius aus Zerbst seine Meisterprüfung im Dachdeckerhandwerk ab.

Geburtstagskind des Tages: Fleischermeister Franz Leibhold aus Priestewitz.



Text: Anett Fritzsche_

Anfang Oktober feierten 258 Handwerkerinnen und Handwerker im Gewandhaus zu Leipzig den erfolgreichen Abschluss ihrer Meisterausbildung. Für einen von ihnen gab es gleich doppelten Anlass zur Freude: Er erhielt den Meisterbrief an seinem Geburtstag. Franz Leibhold, der an diesem Tag 24 Jahre alt wurde, hat sich selbst das schönste Geburtstagsgeschenk bereitet. Mit seinem Meisterbrief als Fleischermeister hat er beste Zukunftsaussichten. Er liegt als »Twentysomething« unter dem Altersdurchschnitt der diesjährigen Absolventen, die im Mittel 30,9 Jahre alt sind. Trotzdem wird er von Linus Steblein, der im Alter von 20 Jahren seinen Meisterabschluss im Bereich Karosserie- und Fahrzeugbau erlangt hat, unterboten. Ältester Meister ist in diesem Jahr der Kraftfahrzeugtechniker Gerrit Körner, der mit 50 noch einmal durchstartet. Die meisten Abschlüsse gibt es 2025 im Bereich Karosserie- und Fahrzeugbau. Weitere stark vertretene Gewerke waren 2025 Installateure und Heizungsbauer, Kraftfahrzeugtechniker sowie Maurer und Betonbauer. Otto Möbius, der seine Meisterprüfung als Dachdecker abgelegt hat, ist mit 89 von 100 zu erreichenden Punkten der Jahrgangsbeste.



DIE BESTEN DES MEISTERJAHRGANGS 2025

Elektrotechniker **Henning Fink** aus Weidenhain, Fleischerin **Anne Sell** aus Tantow, Friseurin **Annabella Kaiser** aus Leipzig, Installateur und Heizungsbauer **Jannik Chris Schmechel** aus Sondershausen, Karosserie- und Fahrzeugbauer **Tom Hauße** aus Mügeln, Kosmetikerin **Judith Binroth** aus Leipzig, Kraftfahrzeugtechniker **Philipp Fritzsche** aus Dommitzsch, Malerin und Lackiererin **Rebecca-Magdalena Berger** aus Leipzig, Maurer und Betonbauer **Philipp Gejerhos** aus Kaufbeuren, Metallbauer **Nico Wäldchen** aus Doberschütz, Schornsteinfeger **Andreas Hoffmann** aus Eckartsberga, Tischler **Marco Christian** Reber aus Leipzig, Wärme-, Kälte- und Schallschutzisolierer **Niklas von Tungeln** aus Bremen sowie Zimmerer **Henning Staps** aus Halle (Saale). Mit dem besten Ergebnis aller Jungmeister schloss **Otto Möbius** aus Zerbst seine Meisterprüfung im Dachdeckerhandwerk ab. Die Fortbildung zum Geprüften Betriebswirt nach der Handwerksordnung hat **Yvonne Hausotte** aus Leipzig mit den besten Ergebnissen abgeschlossen.



Von den 475 Meistern des Jahrgangs 2000 haben mehr als 180 ein Unternehmen im Kammerbezirk Leipzig gegründet.

Gemeinsam mit 1.200 Gästen feiern 258 Jungmeister und 97 Absolventen des Jahrgangs 2000 im Gewandhaus zu Leipzig.

Oben rechts: Anne Kinder, Meisterin des Installateur- und Heizungsbauerhandwerks, spricht die Dankesworte der Jungmeister.

Mitte rechts: Organist Denny Wilke spielt ein besonderes Orgelstück von Charles-Marie Widor.

Die Jungmeisterinnen und -meister feierten gemeinsam mit den »Silbermeistern«. Diese wurden für 25 Jahre aktive handwerkliche Berufstätigkeit geehrt. Im Jahr 2000 hatten 475 Jungmeister aus 17 verschiedenen Gewerken ihre Prüfung erfolgreich absolviert. Der damals mit 21 Jahren jüngste Meister im Karosserie- und Fahrzeugbauerhandwerk, Thomas Geistert, nahm seinen Silbernen Meisterbrief ebenfalls entgegen. Auch fünf »Betriebswirte im Handwerk« freuten sich über ihre bestandene Prüfung.



Fotos: © Anika Dollmeier, © Sandro Dornhauser

WAHRE FREUDE IST EINE ERNSTE SACHE

Ein Highlight im diesjährigen Programm war ein besonderes Orgelstück des Komponisten Charles-Marie Widor. Zum ersten Mal erklang dieses imposante Instrument im Rahmen einer Meisterfeier, gespielt von einem besonderen Musiker. Der Organist Denny Wilke studierte in der Meisterklasse des Leipziger Gewandhausorganisten Michael Schönheit in Nürnberg und legte 2006 sein Konzertexamen in der Solistenklasse von Ben van Oosten am Konservatorium Rotterdam ab.

Auch der Handwerkskammer-Präsident Matthias ForBbohm ließ es sich nicht nehmen, in seiner Ansprache einen Bezug zum Leitspruch des Gewandhaus-Orchesters herzustellen. Er steht über dem Spielerschrank der nach ihrem Erbauer benannten Schuke-Orgel: »Res severa verum gaudium« – Wahre Freude ist eine ernste Sache. Zum einen sei für die Jungmeisterinnen und Jungmeister nun die besondere Verantwortung eine »ernste Sache«. Sie sind Vorbilder, setzen Standards in ihrem Gewerk und verbinden bewährte Techniken mit neuen Technologien. Führe man all das aber mit Leidenschaft aus, sei die »ernste Sache« zum anderen gleichzeitig auch eine »wahre Freude«, so ForBbohms Wunsch an die nächste Generation im Handwerk.



MIT DEM SILBERNEN MEISTERBRIEF WURDEN GEEHRT

Dachdecker

René Honnen, Liebschützberg

Damen- und Herrenschneider

Jan Suchy, Leipzig

Elektroinstallateur

Uwe Doberschütz, Leipzig

Torsten Illing, Leipzig

Elektrotechniker

Michael Bauer, Borsdorf

Henry Becker, Leipzig

Thomas Behrendt, Leipzig

Frank Eitzen, Delitzsch

Denis Frank, Zwenkau

Michael Haladuda, Leipzig

André Hensel, Authausen

Jens Krüger, Leipzig

Sven-Olaf Lindacher, Neukieritzsch

Hans-Jürgen Naumann, Eilenburg

Mario Scheffler, Eilenburg

Flachglasschleifer

Andreas Fellmann, Leipzig

Fleischer

Lars Bachmann, Dommitzsch

Elke Herrmann, Taura

Fliesen-, Platten- und Mosaikleger

Uwe Dorn, Delitzsch

Henry Otto, Colditz

Friseure

Silke Bierbaum, Leipzig

Maja Bresicke, Deuben

Diana Diebitz, Leipzig

Diana Frenzel, Schildau

Diana Friedrich, Leipzig

Jana Herrmann, Elsnig

Peggy Hoffmann, Leipzig

Silke Horn, Grimma

Daniela Kanitz, Leipzig

Rocco Kirmße, Leipzig

Anke Klammt, Oschatz

Bärbel Kowalski, Machern

Mandy Lange-Thieme, Naunhof

Annekathrin Reiche, Grimma

Janet Richter, Leipzig

Cornelia Schmidt, Markranstädt

Rebekka Schötz, Leipzig

Mandy Schwarz, Eilenburg

Ivonne Steffan, Leipzig

Andrea Voigt, Trebsen

Ann Völker, Leipzig

Ivonne Wilsdorf, Leipzig

Doreen Zimmermann-Siebert, Groitzsch

Glaser

Andreas Michael, Borsdorf

Informationstechniker

Mike Trybusch, Doberschütz

Installateure und Heizungsbauer

Uwe Ackermann, Leipzig

Gerson Bollmann, Bad Dübén

Stephan Eckner, Regis-Breitingen

Roberto Förster, Pegau

Axel Groth, Eilenburg

Manuela Hauke-Oltrogge, Mügeln

Steffen Ihme, Löbnitz

Daniel Kahlert, Leipzig

Karsten Kleeberg, Krostitz

Andreas Körner, Dommitzsch

André Lukaschewsky, Leipzig

Jochen Meinhold, Gerichshain

Ralf Ritter, Neukieritzsch

Peter Schlichter, Grimma

Kälteanlagenbauer

Ralf Bartzsch, Dresden

Karosserie- und Fahrzeugbauer

Jens Zänker, Doberschütz

Klempner

Hagen Lausch, Elsnig

René Machwitz, Trebsen

Konditoren

Ines Fischer, Taucha

Kraftfahrzeugtechniker

Sven Söhnel, Albrechtshain

René Stoppe, Mügeln

André Wappler, Belgern

Maler und Lackierer

Ronny Frömberg, Leipzig

Sandra Haselbach, Krostitz

Alexander Herold, Leipzig

Michael Hübner, Leipzig

Stefan Kufahl, Eilenburg

Susann Luebeck-Busch, Parthenstein

Maurer und Betonbauer

Jens Bürger, Leipzig

Rocco Kleeberg, Taucha

Jens Kühle, Leipzig

Simon Schumann, Delitzsch

Metallbauer

Uwe Metzner, Wiedemar

Rahmenglaser

Tillmann Bock, Leipzig

Rollladen- und Jalousiebauer

Angelika Mozdzyński, Markkleeberg

Schlosser

Peter Werner, Leipzig

Schornsteinfeger

André Stephan, Mühlau

Schriftsetzer

Martin Dober, Mügeln

Steinmetze und Steinbildhauer

Lars Rohrwacher, Leipzig

Tischler

Thomas Hempel, Authausen

Uwe Pantzer, Großpösna

Dirk Schumann, Cavertitz

Matthias Traichel, Dommitzsch

Uwe Weihmann, Borsdorf

Vulkaniseure und Reifenmechaniker

Kai-Uwe Sperling, Leipzig

Wärme-, Kälte- und Schallschutzisolierer

Jens Bak, Dahlen

Zahntechniker

Andreas Burger, Leipzig

Antje Unger, Markkleeberg

Tobias Zenker, Schkeuditz

Zentralheizungs- und Lüftungsbauer

Jürgen Fräntzel, Schkeuditz

Zimmerer

Jens Luebeck, Parthenstein

Mehr Bilder und Videos
der Festveranstaltung gibt es auf



Nachfolger akquiriert

BETRIEBSBESUCH: DIE LEINEMANN GMBH EMPFING KAMMERPRÄSIDENT MATTHIAS FORSSBOHM UND LEIPZIGS OBERBÜRGERMEISTER BURKHARD JUNG.



Text: Anett Fritzsche

Seit 1996 bringt die Leinemann GmbH Wärme ins Haus und ist ein wichtiger Player für die Wärmewende. Gründer Hans-Peter Leinemann führt den Betrieb noch mit 82 Jahren. Stolz blickt er auf 16 ausgebildete Anlagenmechaniker im Sanitär-, Heizungs- und Klimahandwerk sowie vier aktuelle Auszubildende. Anfang September hat er den Präsidenten der Handwerkskammer zu Leipzig, Matthias Forßbohm, und den Oberbürgermeister der Stadt Leipzig, Burkhard Jung, in seinem Betrieb empfangen. In den Gesprächen ging es um die Unternehmensgeschichte, aktuelle Herausforderungen und die für 2026 geplante Übergabe des Betriebs.

30 JAHRE HANDWERKSQUALITÄT

Nach seinem Studium an der Technischen Universität Dresden und der Zeit als wissenschaftlicher Mitarbeiter an der Hochschule für Technik, Wirtschaft und Kultur Leipzig (HTWK) waren das Gründungs- und die darauffolgenden Jahre für Hans-Peter Leinemann eine harte Zeit. »Ich habe 15 Jahre keinen Urlaub gemacht«, berichtet er der Runde. Er und seine Mitarbeiter mussten, wie viele andere Handwerksbetriebe, oft auf Montage, um an Kunden und lukrative Aufträge zu kommen. »Heute dagegen fällt uns die Arbeit förmlich ins Haus«, so Leinemann weiter. Er hat sich in über 30 Jahren einen Namen in Leipzig gemacht und ist insbesondere mit der Wartung von Anlagen in Kirchvereinen, öffentlichen Einrichtungen, Unternehmen, aber auch Privatkunden gut ausgelastet. Dazu kommen Neukunden, die vor allem viel Beratung benötigen, wenn es um eine sinnvolle Anlage geht oder auch Bestandskunden, die auf ökologische Heizarten umrüsten wollen.

Foto: © Anett Fritzsche

DER FORMALISMUS IST DER TOD DER WIRTSCHAFT

Insbesondere zum Heizungsgesetz der vergangenen Bundesregierung und zum Thema Bürokratie benannte Hans-Peter Leinemann einige Herausforderungen für sein Unternehmen. »Die Kunden sind verunsichert, für welche Technik sie sich entscheiden sollen. Da ist einfach viel falsch gelaufen in der Kommunikation, und wir baden das mit einem erhöhten Beratungsbedarf aus«, kritisiert er. Auch heute noch werde für Wärmepumpen die Förderquote von 70 Prozent kommuniziert. Richtig sei aber, dass eine Deckelung des maximal förderfähigen Betrages bei 30.000 Euro festgesetzt ist. Davon kann die Förderquote maximal 70 Prozent betragen.

Auch die Angebote und Abrechnungen mit öffentlichen Einrichtungen seien eine bürokratische Belastung für kleine Unternehmen. Er müsse teilweise dreifache Ausfertigungen in Papier und trotzdem noch digital einreichen und dann noch in Formaten, die das Handwerk oft nicht hat. »Dieser Formalismus macht uns kaputt«, so Leinemann.

NACHFOLGE SCHON LANGFRISTIG EINGELEITET

Ab 2026 macht nun auch Leinemann einen konsequenten Schnitt und Daniel Börner übernimmt das Handwerksunternehmen. Seit 2022 ist er bereits technischer Leiter im Betrieb und aktuell Prokurist. Börner kennt das Bauhandwerk von der Pike auf. Er erhielt im Montagewerk Leipzig seine berufliche Ausbildung zum Anlagenmechaniker, machte dort seinen Industriemeister und hat weiterhin für die Übernahme alle aktuell erforderlichen fachtechnischen Befähigungen in diesem Jahr erworben.

»Für mich war vor allem der betriebswirtschaftliche Teil noch einmal eine gute Vorbereitung auf das, was in den nächsten Jahren auf mich zukommt«, schmunzelt er.



Foto: © Arethfrutze

NEUSTART: SÄCHSISCHER REPARATURBONUS

Der Haushalts- und Finanzausschuss des Sächsischen Landtages hat die Mittel zur Fortführung der Förderrichtlinie Reparaturbonus freigegeben. Damit stehen insgesamt Mittel in Höhe von gut vier Millionen Euro aus dem Klimafonds Sachsen für die Umsetzung des Reparaturbonus bereit. Mit der Förderung erhalten Bürgerinnen und Bürger einen Zuschuss zur Reparatur ihrer defekten Elektro- oder Elektronikgeräte. Ziel ist es, Abfälle und Ressourcenverbrauch zu verringern, indem die Lebensdauer von Geräten verlängert wird, damit diese nicht zu Elektroschrott werden. Förderfähig sind weiterhin bis zu zwei Reparaturen pro Antragsteller und Kalenderjahr bei zugelassenen Unternehmen. Gefördert werden 50 Prozent der Reparaturkosten, maximal jedoch 200 Euro pro Reparatur. Der Mindestrechnungsbetrag wird von 75 auf 115 Euro angehoben, um die Wirtschaftlichkeit des Fördervollzugs zu verbessern. Anerkannt werden Reparaturen ab dem 2. Oktober 2025. Die Antragstellung ist seit 10. November bei der Sächsischen Aufbaubank (SAB) möglich.

sab.sachsen.de/reparaturbonus



Foto: © stock.adobe.com - guraXXX

WOHNEIGENTUMSFÖRDERUNG FÜR FAMILIEN

Das sächsische Kabinett hat die Neufassung der Förderrichtlinie zur Schaffung von selbstgenutztem Wohneigentum für Familien (FRL Familienwohnen) beschlossen. Seit Mitte Oktober können Familien wieder staatliche Darlehen bei der Sächsischen Aufbaubank (SAB) beantragen. Die sächsische Wohneigentumsförderung unterstützt Familien mit zinsgünstigen, langfristigen Darlehen dabei, selbstgenutztes Wohneigentum zu schaffen oder zu erwerben. Die überarbeitete FRL Familienwohnen bringt mehrere Verbesserungen: Erstmals können auch Familien, die Teil eines gemeinschaftlichen Bau- und Wohnprojektes werden, von der Förderung profitieren. Kinder werden auch nach Darlehensbewilligung berücksichtigt – zum Beispiel, wenn ein Kind nach dem Einzug geboren wird. Wächst die Familie, sinkt der Darlehenszins. Die bisherigen Wohnflächengrenzen entfallen. Maßgeblich sind nur noch die Gesamtkosten des Vorhabens. Auch bei der Eigenkapitalanforderung und der Darlehenshöhe hat das Kabinett nachgebessert. Weitere Details und Anträge sind bei der SAB zu finden.

sab.sachsen.de/familienwohnen

Zwischen zwei Baustellenbesuchen noch schnell in die Kalkulation hineinschauen und nebenbei den nächsten Tag für die verschiedenen Teams koordinieren – so sieht der Alltag aus für Melanie und Steven Jentzsch. Was als Einstieg in das Familienunternehmen vor fünf Jahren begann, wurde für die beiden Bauingenieure schnell ein Crashkurs in Unternehmensführung – mit allem, was dazugehört: lange Tage, schwierige Entscheidungen und eine steile Lernkurve. »Unsere Aufgaben sind extrem vielfältig, und man musste erst nach und nach in den Job hineinwachsen«, erzählt Melanie Jentzsch. Sie ist die Tochter von Firmengründer Klaus-Dieter Jentzsch. Steven Jentzsch, der die Geschäftsführung komplettiert, ist der Mann ihrer Schwester.

Aktuell sanieren sie einige Mehrfamilienhäuser in Leipzig. »Gute Aufträge aktuell im Bau an Land zu ziehen, ist aber schwierig«, sagt Klaus-Dieter Jentzsch.

STELLEN KÖNNEN NICHT NACHBESETZT WERDEN

Überall fehle es an öffentlichen Mitteln für Projekte. Wo sich früher fünf bis sechs regionale Firmen auf eine Ausschreibung beworben hätten, sind es laut Jentzsch nun teilweise 25 aus ganz Deutschland. Dazu käme, dass es gerade im ländlichen Raum schwierig sei, gute Mitarbeiter zu gewinnen. »Viele unserer Alteingesessenen stehen kurz vor der Rente oder sind schon gegangen, und wir schaffen es aktuell nicht, die Stellen nachzubeseetzen«, sagt Melanie Jentzsch. Auch bei der eigenen Ausbildung ist die Situation kritisch.

Work-Life-Balance eher schwierig

FIRMENÜBERGABE: BEI DER JESPO JENTZSCH & SPOTT BAU GMBH AUS DOBERSCHÜTZ IST GRÜNDER KLAUS-DIETER JENTZSCH GERADE DABEI, DIE GESCHÄFTE AN DIE NÄCHSTE GENERATION ZU ÜBERGEBEN.

INNENRÄUME AUF DEM RB LEIPZIG-CAMPUS VERPUTZT

Die JESPO Jentzsch & Spott Bau GmbH geht mittlerweile ins 28. Betriebsjahr. Gegründet kurz vor der Geburt von Melanie von ihrem Vater und seinem mittlerweile verstorbenen Partner Dieter Spott im Doberschützer Ortsteil Battaune, der zwischen Eilenburg und Torgau liegt. Erledigt werden praktisch alle Hochbau-Aufgaben: vom schlüsselfertigen Bau über Sanierungen bis hin zu Putz-, Dämm- und Trockenbauarbeiten. Zu Hochzeiten waren teilweise 40 Mitarbeiter beschäftigt und große Projekte verwirklicht. Das Unternehmen verputzte beispielsweise 16.000 Quadratmeter Innenräume auf dem RB Leipzig-Trainingscampus. »Heute arbeiten wir zu 90 Prozent nur noch für öffentliche Auftraggeber in der Region zwischen Leipzig, Delitzsch, Wittenberg, Bitterfeld, Wurzen, Eilenburg und Torgau«, sagt Gründer Klaus-Dieter Jentzsch. Einige Jahre bauten sie fast nur Feuerwehren, später Schulen und Kindertagesstätten.

Von 15 Azubis, die eine Lehre zum Maurer oder Trockenbauer bei ihnen begannen, schafften nur zwei erfolgreich die Gesellenprüfung abzulegen. »Es ist sehr frustrierend, wie viel Energie man in die Azubis steckt und teilweise einfach keine Motivation da ist«, sagt die 29-jährige Geschäftsführerin. Seit Jahren beteiligen sie sich an Ausbildungstagen an den umliegenden Schulen, doch kaum jemand könne sich eine Karriere in der Baubranche vorstellen. »Das liegt in unserem Fall natürlich auch an der ländlichen Lage und den Entfernungen zu den verschiedenen Berufsschulen, was alles sehr kompliziert macht.«

ANDERES LEBEN FÜR DIE TOCHTER GEPLANT

Für sie selbst war hingegen immer klar, dass sie einmal in das Familienunternehmen einsteigen will. »Ich bin auf unseren Baustellen groß geworden.« Nachdem sie ihr Studium beendet hatte, stieg sie 2021 zusammen mit ihrem Schwager Steven Jentzsch in die Planungs-

»Natürlich bin ich sehr stolz, dass die Unternehmensgeschichte weitergeschrieben wird.«

Klaus-Dieter Jentzsch



ebene der Firma ein. Ein Plan, dem ihr Vater anfangs zwiegespalten entgegenstand.

»Natürlich bin ich sehr stolz, dass die Unternehmensgeschichte weitergeschrieben wird«, sagt Klaus-Dieter Jentsch. »Aber ich weiß nur zu gut, was es bedeutet, Geschäftsführer von einem Handwerksunternehmen zu sein. Ich wollte für meine Tochter nicht unbedingt ein Leben, wo man manchmal um 4 Uhr nachts nochmal aufsteht, um die Zahlen durchzugehen, oder Schreiben an säumige Kunden verfassen muss«, so der 57-Jährige ehrlich. Er selbst habe die Interessen der Firma öfter als ihm lieb war vor seine eigene Familie stellen müssen. »Eine ausgeglichene Work-Life-Balance ist in einem Betrieb von unserer Größe schwierig.«

Aktuell zählt die Firma – nach einigen Verkleinerungen – noch 20 Mitarbeiter. Vier verschiedene Teams aus Maurern und Trockenbauern sind auf den Baustellen unterwegs, dazu kümmern sich vier Personen am Firmenstandort in Battaune um die Planung, Absprachen, Kalkulation und Materialbeschaffung. »Ich bleibe aber nur noch so lange dabei, bis die beiden sich bereit fühlen, die Verantwortung allein zu schultern«, sagt Klaus-Dieter Jentsch. Zum Glück habe man frühzeitig mit der Übergabe begonnen, deshalb habe man jetzt keinen Zeitdruck. Aktuell wird er aber definitiv noch gebraucht. Denn Tochter Melanie hat erst vor wenigen Wochen ihr erstes Kind bekommen. Es ist die nächste Generation, die auf den Baustellen der JESPO Jentsch & Spott Bau GmbH aufwachsen wird.

»Unsere Aufgaben sind extrem vielfältig, und man musste erst nach und nach in den Job hineinwachsen.«

Melanie Jentsch

Text/Foto: © Robert Iwanetz



NETZWERK

FACHKRÄFTEALLIANZ SACHSEN STELLT SICH NEU AUF



Foto: © lewchaman - stock.adobe.com

Die Fachkräfteallianz Sachsen wird künftig durch ein breiter aufgestelltes Netzwerk sächsischer Partner unterstützt. Die Mitglieder kamen im September zur Neukonstituierung in Dresden zusammen. Die Schirmherrschaft liegt bei Wirtschafts- und Arbeitsminister Dirk Panter. Künftig wird das beschließende Gremium der Fachkräfteallianz aus einer kleineren Runde von Mitgliedern der Staatsministerien, kommunaler Vertreter, Kammern, Verbände, Gewerkschaften und der Liga der freien Wohlfahrtspflege bestehen. Ergänzt wird es durch ein breites Fachkräfte-Netzwerk, in dem wichtige sächsische Partner ihre Expertise in Arbeits- und Projektgruppen einbringen können.

Die Fachkräfteallianz Sachsen arbeitet seit vielen Jahren erfolgreich als Bündnis von Wirtschafts- und Sozialpartnern sowie Politik und Verwaltung. Sie hat maßgeblich an der Fachkräftestrategie Sachsen 2030 mitgewirkt und zahlreiche Maßnahmen begleitet. Nun hat die Bevölkerungsentwicklung den Handlungsdruck nochmals verschärft: Laut der 8. Regionalisierten Bevölkerungsvorausberechnung des Statistischen Landesamtes sinkt die Zahl der Menschen im Erwerbsalter in den kommenden zehn Jahren im Durchschnitt um 15.000 pro Jahr (mittlere Variante).

heimat-fuer-fachkraefte.de

UMFRAGE

ZUFRIEDENHEIT MIT DEN FINANZÄMTERN

Im Oktober startete mit der Frage »Zufrieden? www.ihr-finanzamt-fragt-nach.de« eine länderübergreifende Online-Befragung zur Zufriedenheit der Bürgerinnen und Bürger sowie der Angehörigen der steuerberatenden Berufe mit ihrem Finanzamt. An der Befragung nehmen 15 Bundesländer – mit Ausnahme von Hessen – teil. Über einen Zeitraum von zwölf Monaten können anonym Themen wie Abgabe und Bearbeitungsdauer, Erreichbarkeit von Ansprechpartnern oder Verhalten und Kompetenz der Finanzbeamten bewertet und Verbesserungsbedarf mitgeteilt werden. Die Bewertung ist noch bis September 2026 online möglich.

ihr-finanzamt-fragt-nach.de

ARBEITSSCHUTZ

EXOSKELETTE IM ARBEITSALLTAG TESTEN

Die Berufsgenossenschaft der Bauwirtschaft hat auf eine neue Möglichkeit zum Arbeitsschutz hingewiesen: Baubetriebe können ab sofort Exoskelette über einen Zeitraum von zwei Wochen im Arbeitsalltag auf ihre Praxistauglichkeit testen. Die Kosten für die Einweisung in die Handhabung können mit bis zu 50 Prozent – maximal 1.500 Euro – gefördert werden. Exoskelette können Belastungsspitzen stark beanspruchter Körperregionen reduzieren und dadurch muskuläre Ermüdung verzögern. Sie bieten vor allem Unterstützung bei ergonomisch ungünstigen Körperhaltungen, wie zum Beispiel Überkopfarbeit (Arme), starker Vorbeugung (Rücken), Heben, Halten, Senken und Umsetzen von Lasten mit stark vorgebeugtem Oberkörper (Rücken). Antragstellung, Details und Checklisten online.

hgbau.de



Foto: © Gonderheff - stock.adobe.com

JETZT GEWINNEN!

Abonnieren Sie unseren Newsletter und sichern Sie sich die Chance auf einen von drei Ryobi Akku-Schlagbohrschraubern!



RYOBI

- 105 Nm Drehmoment + Schlagbohrfunktion
- 2 Gänge + 24 Drehmomentstufen
- 13-mm-Schnellspannbohrfutter + LED-Licht



JETZT ANMELDEN

Anmeldung bis 30.11.2025 möglich. Teilnahmebedingungen unter www.handwerksblatt.de/gewinnspiel. Ab 18 Jahren. Rechtsweg ausgeschlossen.

Interview: Vera von Dietlein

DHB: Das Jahr 2025 markiert das 125. Jubiläum der Selbstverwaltung im Handwerk. Welche Bedeutung hat es für die Institutionen des Handwerks und besonders für die Kammern?

Stober: Das Handwerk lebt mit einer reichen Tradition, die es zu bewahren und auszugestalten gilt. Man denke nur an die erfolgreiche Rückvermeisterung im Jahre 2021, die mit dem Schutz des handwerklichen Kulturgutes begründet wurde. Das Handwerk unterscheidet sich erheblich von anderen Gewerben, weil es zwischen Industrie und Dienstleistung angesiedelt ist und seine Kraft aus einer gewaltigen Kreativität bezieht. Warum habe ich mich bei den Handwerkskammern immer wohlgefühlt? Das Handwerk ist offen, Meister und Gesellen wirken einvernehmlich zusammen, und die Atmosphäre ist bei diesem sozialen Marktwirtschaftsmodell anders als bei anderen organisierten Berufen.

DHB: Wenn Sie auf die vergangenen 20 Jahre zurückblicken: Wie hat sich das Kammersystem aus Ihrer Sicht entwickelt?

Stober: Das Kammersystem hat sich positiv entwickelt. Ich bin immer erstaunt, wie sehr es dem Handwerk im Unterschied zu anderen Gesamtinteressenvertretungen gelingt, seine sorgfältig vorgetragenen Positionen geräuschlos in die Politik zu transportieren und in Gesetze zu gießen. Insofern sind die Handwerksorganisationen vorbildhaft auch bei der Etablierung zukunftsfähiger Berufsbilder, wie die Novelle der Handwerksordnung zeigt. Vor diesem Hintergrund bin ich überzeugt, dass die Handwerkskammern Transformationen besser und schneller bewältigen als andere Berufsfelder.

DHB: Sie haben einmal gesagt: »Wenn es die Kammern nicht gäbe, müsste man sie erfinden.« – Gilt diese Aussage auch heute noch unverändert?

Stober: Diese Aussage gilt heute unverändert, vor allem wenn man in das Ausland schaut. Dort wird das Handwerk nicht so sehr geschätzt wie bei uns. Ich erinnere nur an die großartigen Leistungen des Handwerks im Bereich der beruflichen Aus- und Fortbildung. Deshalb verwundert es nicht, dass die duale Berufsbildung ein Exportschlager ist.

DHB: Sie betonen oft die Rolle der Kammern als Mittler zwischen Staat und Wirtschaft. Welche aktuellen Herausforderungen sehen Sie in dieser Vermittlerfunktion?

Stober: Die von mir geprägte Formulierung der Mittlerrolle hat erfreulicherweise Eingang in die höchst-

»Wenn es die Ka
müsste man sie

VOR 125 JAHREN ENTSTAND DIE S
HAT SICH INTENSIV MIT DEM KAM
AKTUELLE HERAUSFORDERUNGEN

richterliche Rechtsprechung gefunden. Diese zentrale Funktion muss im Interesse einer umfassenden Gesamtinteressenvertretung des Handwerks auf allen politischen Ebenen gestärkt werden. Insbesondere geht es darum, dass das Handwerk noch mehr Einfluss auf die EU-Gesetzgebung gewinnt, um zahlreiche bürokratische Hürden für Handwerksbetriebe zu beseitigen und zu verringern.

DHB: Die Pflichtmitgliedschaft ist ein zentrales Element der Kammerstruktur. Welche Argumente halten Sie heute für die wichtigsten, um sie weiterhin zu rechtfertigen?

Stober: Die Pflichtmitgliedschaft darf nicht isoliert betrachtet werden. Sie ist im Zusammenhang mit dem Gesamtkonzept der Verfassungsordnung zu sehen. Pflichtmitgliedschaft gibt es nicht nur bei den Kammern, sondern auch für die Bürger der EU, der



Kammern nicht gäbe, erfinden«

SELBSTVERWALTUNG IM HANDWERK. PROF. DR. DR. ROLF STOBER
KAMMERSYSTEM AUSEINANDERGESETZT. ER BLICKT ZURÜCK, ORDNET
SICH EIN UND WAGT EINEN BLICK IN DIE ZUKUNFT.

DHB: Viele Betriebe fragen: »Was bringt mir die Kammer?« – Wie würden Sie einem jungen Handwerksmeister die Vorteile erklären?

Stober: Ich würde jungen Handwerksmeisterinnen und Handwerksmeistern empfehlen, einmal bei der Kammer vorbeizuschauen und sich über die Vielfalt der Beratungs-, Förderungs-, Fortbildungs-, Krisenvermeidungs- und Streitbeilegungsangebote zu informieren und persönlichen oder digitalen Kontakt mit einzelnen Abteilungen aufzunehmen. Dann werden Start-ups sehr schnell merken, wie wichtig und sinnvoll die Unterstützung der Kammern für die tägliche Arbeit ist.

DHB: Welche Risiken sehen Sie, wenn die Selbstverwaltung der Wirtschaft geschwächt oder gar abgeschafft würde?

Stober: Kammern sind zwar nicht verfassungsrechtlich garantiert und werden auch auf der EU-Ebene nur vage angesprochen. Sie haben sich aber in der Vergangenheit bewährt und sind ein Zukunftsmodell. Deshalb werden den Kammern immer mehr Aufgaben zur Erledigung übertragen, die den Staat entlasten und den Betrieben vor Ort nutzen. Kammern sind deshalb heute systemrelevant. Ihre Schwächung oder Abschaffung würde vor allem dazu führen, dass die Fachexpertise des handwerklichen Ehrenamtes verloren ginge. Das würde eine zusätzliche staatliche Bürokratisierung und mehr Kosten verursachen.

DHB: Was bedeutet für Sie eine »zukunftsfähige Kammer« – und welche Kernaufgaben müssen dabei im Vordergrund stehen?

Stober: Zukunftsfähigkeit bedeutet, dass sich die Selbstverwaltung neuen Aufgaben mutig stellen und die Handwerksbetriebe dabei unterstützen muss, neue Herausforderungen zu meistern. Dazu bedarf es einer großen Portion an Kreativität, die aber ohnehin ein klassisches Merkmal meisterlicher Beherrschung von traditioneller und moderner Technik ist. Ich mache mir überhaupt keine Sorgen, dass das Handwerk bei guter Zusammenarbeit zwischen Haupt- und Ehrenamt, Meistern, Gesellen und Auszubildenden neue Aufgaben mit Bravour bewerkstelligen wird.



Lesen Sie
das komplette
Interview auf
handwerksblatt.de.



Prof. Dr. Dr. Rolf Stober

Bundesrepublik und der Kommunen. Ohne Pflichtmitgliedschaft mit entsprechenden Belastungen der Bürger und Unternehmen würden staatliche Organisationen und Selbstverwaltungskörperschaften nicht funktionieren. Wie hat sich ein Kammermitglied gegenüber mir einmal geäußert: »Die Kammer sorgt dafür, dass alles läuft.« Die Pflichtmitgliedschaft kann damit gerechtfertigt werden, dass es zum Ausgleich die Option einer demokratischen Mitwirkung durch Wahlen sowie aktive Mitgestaltung in Vollversammlungen, Ausschüssen und bei Prüfungen gibt. Die Kammern verfügen über zahlreiche, im Laufe der Zeit gewachsene, Alleinstellungsmerkmale in Gestalt von Kompetenzen, die eine unternehmens- und ortsnahe Erledigung garantieren. Insofern mäßigt die Selbstverwaltung Staatsgewalt und verringert den Abstand zwischen Normgeber und Normadressat.



EU-KOMMISSION ÜBERARBEITET DIE ENTWALDUNGSVERORDNUNG

angesichts der massiven administrativen Belastungen von kleinen und mittleren Handwerksbetrieben durch das EU-Gesetz der einzig richtige Weg gewesen.«

Eine vollständige Aussetzung der Anwendung um zwei Jahre und die Öffnung für grundlegende Korrekturen hätten hier Abhilfe schaffen können. Dass die Kommission mit ihrem Vorschlag »wesentliche Forderungen aus dem Handwerk« ignoriere, sei eine Enttäuschung. Daran änderten auch die geplanten Erleichterungen für Kleinst- und Kleinunternehmen wenig.

»Sie verhindern nicht, dass Sorgfaltspflichten und Haftungsrisiken entlang der Wertschöpfungskette auf Handwerksbetriebe abgewälzt werden, selbst wenn diese formal von der Verordnung ausgenommen sind. In der betrieblichen Realität greifen diese Ausnahmen schlicht nicht.« Schwannecke rechnet angesichts der knappen Zeit bis zum Geltungsstart nicht mehr mit einer seriösen Nachverhandlung über die Inhalte der Verordnung.

Auch der Zentralverband Deutsches Baugewerbe (ZDB) hält die von der Kommission vorgelegten Änderungen für nicht zielführend. »Statt echter Entlastung für kleine und mittlere Unternehmen liefert Brüssel lediglich kosmetische Korrekturen«, erklärt ZDB-Hauptgeschäftsführer Felix Pakleppa. Auch das Baugewerbe hält ein Stop-the-Clock-Verfahren für den einzig gangbaren Weg.

Akzeptanz und Umsetzbarkeit gefährdet

»Eine zweijährige Aussetzung der Verordnung und die Öffnung für grundlegende Nachbesserungen hätten Zeit für eine praxistaugliche Umsetzung geschaffen. Die EU-Kommission hat diese Chance vertan – und bleibt damit weit hinter den berechtigten Erwartungen von Wirtschaft und Baugewerbe zurück«, so Pakleppa.

Auch er sieht die Gefahr, dass Verantwortung und Haftung auf Baubetriebe der nachgelagerten Wertschöpfungskette trotz der formalen Ausnahme von den Pflichten abgewälzt werden könnten. »Das Ziel, die weltweiten Wälder zu schützen, ist richtig und wichtig, doch die Verordnung in ihrer jetzigen Form gefährdet Akzeptanz und Umsetzbarkeit gleichermaßen«, betont Pakleppa.

Nachdem der Anwendungsstart für die Verordnung über entwaldungsfreie Lieferketten Ende 2024 um ein Jahr verschoben worden war, hat die Europäische Kommission jetzt Änderungen vorgeschlagen, damit sie reibungslos umgesetzt werden kann. Dazu gehört ein weiterer Aufschub um sechs Monate.

Für große und mittlere Unternehmen soll die Verordnung zwar zum 30. Dezember dieses Jahres in Kraft treten. Die Kommission will ihnen aber eine Übergangsfrist von sechs Monaten einräumen, um die Vorschriften schrittweise einzuführen. Ab dem 30. Dezember 2026 müssen Kleinst- und Kleinbetriebe die EU-Entwaldungsverordnung anwenden.

Zentrale Probleme nicht gelöst

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 entlang der Wertschöpfungskette. Diese Berichtspflichten will die Kommission besonders für Kleinstunternehmen vereinfachen.



Ab dem 30. Dezember 2026 müssen Kleinst- und Kleinbetriebe die EU-Entwaldungsverordnung anwenden.

Der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) hatte immer wieder Erleichterungen für seine Mitgliedsbetriebe angemahnt. Auch mit den nun vorgesehenen Verbesserungen seien die zentralen Probleme nicht gelöst, sagt Holger Schwannecke. Die Änderungen blieben weit hinter dem zurück, was notwendig ist, so der ZDH-Generalsekretär.

Forderungen aus dem Handwerk ignoriert

Auch der jetzt vorgegebene Zeitplan sei von kleinen Betrieben kaum umsetzbar. Dazu würden die Vorgaben weiterhin für sie eine erhebliche Belastung bedeuten. Schwannecke: »Ein Stop-the-Clock-Verfahren wäre

IHRE NEUEN GESCHÄFTSMODELLE

OPEL WARTUNGPRO: PLANBAR. ZUVERLÄSSIG. KALKULIERBAR

WARTUNG
PRO

AB 19,95€ / MONAT*



COMBO



VIVARO



MOVANO

VIVARO
AB **269€** / MONAT¹

Ohne Sonderzahlung

Gewerbekunden-Angebot exkl. MwSt.



O P E L

0 € Leasingsonderzahlung, Leasingrate 269€/Monat, Laufzeit 48 Monate, Laufleistung 10.000 km/Jahr.

¹ Unverbindliches Kilometerleasing-Beispiel der Leasys S.p.A. Zweigstelle Deutschland, Friedrich-Lutzmann-Ring 1, 65428 Rüsselsheim am Main, zzgl. gesetzl. MwSt., Überführungs- und Zulassungskosten für den Vivaro Kastenwagen Standard 1.5 BlueHDi 120 Stop&Start. Mtl. Leasingrate inkl. Opel WartungPro (19,95€ mtl.): 288,95€/Monat (mtl. Leasingrate ohne Opel WartungPro: 269€). Gültig bis 31.12.2025. Der Abschluss dieses Pakets ist jedoch keine Voraussetzung für das Zustandekommen eines Leasingvertrags.

* Opel Wartung Pro beinhaltet Leistungen über den Service-Baustein "Wartung und Verschleiß" der Leasys S.p.A. Zweigstelle Deutschland, gemäß dessen Bedingungen. Das Angebot setzt den Abschluss eines Leasingvertrags mit Leasys für ein nicht zugelassenes Opel-Neufahrzeug voraus (ausgenommen: Opel Rocks). Gültig bei teilnehmenden Opel-Händlern für Vertragsabschlüsse bis zum 31.12.2025.

Alle Preise zzgl. der gesetzl. MwSt. Nicht kombinierbar mit anderen Aktionen, Sonderkonditionen oder Rahmenabkommen. Beispielfotos der Baureihen. Ausstattungsmerkmale nicht Bestandteil des Angebots.

LEASYS

Was ist Ihr Betrieb wert?

DER WERT EINES HANDWERKSBETRIEBS SPIELT BEI VIELEN ANLÄSSEN EINE ENTSCHEIDENDE ROLLE. DIE BETRIEBSBEWERTUNG DER HANDWERKSKAMMER Hilft: OBJEKTIV, GRÜNDLICH UND KOSTENLOS.

Text: Jörg Wiebking

Betriebsnachfolge, Scheidung, Erbschaft oder der Einstieg eines Teilhabers: Wenn ein Handwerksbetrieb den Besitzer wechselt, spielt der Unternehmenswert eine entscheidende Rolle. Handfeste Zahlen sind dann eine wichtige Verhandlungsgrundlage.

Hilfe bieten bei dieser Aufgabe die Betriebsberater der Handwerkskammern, so wie Alexander Arnold von der Handwerkskammer Potsdam. Nach seiner Erfahrung ist das Bedürfnis nach einer neutralen, zum Handwerk passenden Bewertung groß. »Wir brauchen Bewertungsmethoden, die nicht auf Großunternehmen zugeschnitten sind«, sagt der Betriebsberater.

Deswegen nutzen die Kammern für die Unternehmensbewertung eine von der Arbeitsgemeinschaft Wertermittlung im Handwerk (AWH) entwickelte Methode, das sogenannte AWH-Verfahren. Es bilde die Realität kleiner, inhabergeführter Betriebe ab. »Ein Handwerksbetrieb ist selten standardisiert. Er hängt stark vom Inhaber, vom Standort und von seiner regionalen Marktposition ab«, sagt Arnold. Der AWH-Standard berücksichtige diese Besonderheiten. Das Verfahren habe sich in der Praxis bewährt und werde zunehmend von den Finanzämtern anerkannt.

WIE UNTERSCHIEDET SICH AWH VON BANKEN UND STEUERBERATERN?

Unternehmensbewertungen erstellen auch Steuerberater und Banken. Hierbei werden oft unterschiedliche Bewertungsansätze verwendet, weiß Arnold:

- Steuerberater greifen meist auf Multiplikatoren zurück: Ein bereinigter Jahresgewinn wird mit einem festen Faktor multipliziert. »Das ist einfach, aber selten handwerksgerecht«, sagt der Betriebsbera-

ter. Der AWH-Standard gehe tiefer. Er beziehe betriebliche Risiken und Zukunftsaussichten kleiner Unternehmen ein.

- Banken würden Unternehmen weniger nach den Zukunftsaussichten bewerten, sondern vor allem aus der Risiko- und Sicherheitsperspektive: Wie schätzen sie die Branche ein? Was könnten sie auch noch in einer deutlich schlechteren wirtschaftlichen Lage verwerten? Das gelte insbesondere für den Beleihungswert von Immobilien. Entsprechend niedriger falle das Ergebnis aus.

Betriebsberater der Kammern haben dagegen einen anderen Auftrag: »Wir bewerten in erster Linie weder für die Bank noch für das Finanzamt, sondern für den Unternehmer«, betont der Betriebsberater. »Das Ergebnis stellt eine sachgerechte Grundlage für zukünftige Nachfolge- oder Verkaufsgespräche dar.«

WIE ERMITTELT DIE KAMMER DEN UNTERNEHMENSWERT?

Das AWH-Verfahren basiert auf dem Ertragswertprinzip: Der Betrieb ist so viel wert, wie er künftig voraussichtlich erwirtschaften kann. Dazu gehen die Betriebsberater in drei Schritten vor:

Schritt 1 – die Gewinnprognose: Aus der Gewinn- und Verlustrechnung (GuV) der letzten Jahre ermitteln sie ein zu erwartendes durchschnittliches Betriebsergebnis in der Zukunft. Davon ziehen sie kalkulatorische Kosten wie Unternehmerlohn, kalkulatorische Zinsen, Mieten und Abschreibungen ab. Das Ergebnis ist der künftig erzielbare betriebswirtschaftliche Gewinn. Allerdings kann sich gerade bei Einzelunternehmen ein nominell »guter Gewinn« nach diesen Korrekturen deutlich verringern, so Arnold.



Foto: © iStock.com/Klaarchit, Shutterstock/Alai

Schritt 2 – der Kapitalisierungszinssatz: Doch die Gewinnprognose erfasst nicht alle Risikofaktoren eines Unternehmens. Zu den typischen Risiken kleiner Handwerksbetriebe zählt der Betriebsberater vor allem die Abhängigkeit vom Inhaber: »Wenn Auftragsakquise und Kundenbeziehungen vom Inhaber abhängen, wird ein Nachfolger den Betrieb nicht reibungslos übernehmen können, das wirkt sich durchaus auf den Gewinn aus«, sagt der Betriebsberater. Das müsse durch einen Risikozuschlag in die Bewertung einfließen. Das gilt auch für andere Risiken wie etwa die Abhängigkeit von wenigen Großkunden, der Zustand und die Modernität der Betriebsausstattung sowie Branchen- und Standortperspektiven. All diese Risiken fließen bei der Bewertung in den Kapitalisierungszinssatz ein. Große



Der Betrieb ist so viel wert, wie er künftig voraussichtlich erwirtschaften kann.

Abhängigkeiten oder Schwächen erhöhen den Zinssatz und drücken damit den Ertragswert.

Schritt 3 – der Ertragswert: Jetzt kann der Betriebsberater den Unternehmenswert berechnen, den sogenannten Ertragswert: $\text{Ertragswert} = \text{prognostizierter Gewinn} / \text{Kapitalisierungszinssatz} \times 100$.

Wie das praktisch aussieht, erläutert Arnold an einem stark vereinfachten Rechenbeispiel:

- Gewinnprognose: Ein Betrieb erzielt in den vergangenen Jahren durchschnittlich 150.000 Euro Gewinn. Nach Abzug eines fiktiven Unternehmerlohns, je nach Gewerk, von 70.000 Euro bleiben 80.000 Euro bereinigter Ertrag.



FAMILIE UND FREUNDE ERWARTEN PREISNACHLÄSSE

Über den Kaufpreis bei der Unternehmensnachfolge entscheiden nicht nur Ertragswert, Nachfrage und Verhandlungsgeschick. Auch persönliche Beziehungen zwischen Inhaber und Nachfolger beeinflussen die Zahlungsbereitschaft von Nachfolgern. Das zeigt eine aktuelle Studie des Ludwig-Fröhler-Instituts für Handwerkswissenschaften. Das Ergebnis:

- Die Zahlungsbereitschaft der eigenen Kinder liegt durchschnittlich um 22 Prozent unter der eines externen Käufers. Ähnlich sieht es bei engen Freunden aus: Sie würden 19 Prozent weniger zahlen als ein Externer.
- Wer den Betrieb an Mitarbeiter oder Exmitarbeiter verkauft, kann hingegen mit einem besseren Ergebnis rechnen: Ein Übernehmer, der bereits in dem Unternehmen gearbeitet hat, zahlt im Durchschnitt neun Prozent mehr als ein externer Käufer. Dieser Effekt verstärkt sich der Studie zufolge, wenn sich der Käufer stark mit dem Betrieb identifiziert. Hingegen spielt die Dauer der Betriebszugehörigkeit keine Rolle.

Für die Studie haben die Wissenschaftler mehr als 400 Handwerker kurz vor ihrem Meisterabschluss befragt. Die Teilnehmer erhielten dafür alle wichtigen Informationen über ein Beispielunternehmen, einschließlich einer Betriebsbewertung der Handwerkskammer. Dann sollten sie sich in realitätsnahen Szenarien in die Perspektive von Käufern versetzen und angeben, wie viel sie für den Betrieb zahlen würden.

Quelle: Degmayr, Mike: Der Einfluss von Beziehungsdynamiken auf die Zahlungsbereitschaft in nachfolgebedingten Firmenverkäufen, München, 2025.

- Kapitalisierungszinssatz: Oft führen die genannten Risiken im Handwerk zu einem Kapitalisierungszinssatz zwischen zehn und 25 Prozent. Im Beispiel geht der Betriebsberater von 20 Prozent aus.
- Ertragswert: Daraus ergibt sich ein Ertragswert von 400.000 Euro (= 80.000 Euro/20*100).

Arnold warnt jedoch davor, solche Beispiele als verbindliche Berechnungsgrundlage zu sehen. »Das ist eine Näherung. Die wirkliche Berechnung erfolgt immer unter Berücksichtigung aller Faktoren des Betriebes.«

WIE WERDEN IMMOBILIEN BEWERTET?

Auch Betriebsimmobilien können den Wert eines Handwerksbetriebs erheblich beeinflussen. Das gelte vor allem in gefragten Lagen. Zum Beispiel spiele im Berliner Umland der Immobilienwert oft eine größere Rolle als der Ertrag, berichtet der Betriebsberater. In die Bewertungen fließen deshalb betriebliche Immobilien gesondert ein.

Bei der Handwerkskammer Potsdam übernimmt das ein geprüfter Sachverständiger für Immobilienbewertung. Allerdings verfügen nicht alle Kammern über diese Expertise. Dann sei ein externer Gutachter oder der örtliche Gutachterausschuss gefragt. Geht es um steuerliche Fragen bei Erbschaften oder Schenkungen, verlangen Finanzämter Arnold zufolge Gutachten von öffentlich bestellten und zertifizierten Sachverständigen.



Online-Berechnungen könnten Betriebsinhaber in falscher Sicherheit wiegen.



Harald Schjia

SUBSTANZWERT: DER MINDESTWERT

Und wo bleibt bei der Berechnung die Unternehmenssubstanz, also Maschinen, Anlagen und Fahrzeuge? Die spielt nur dann eine Rolle, wenn ein Handwerksbetrieb nach Abzug des Unternehmerlohns oder Geschäftsführergehalts keinen Gewinn erzielt. Folglich lässt sich auch kein Ertragswert berechnen. In solchen Fällen ermittelt die Kammer den Substanzwert: Der Betrieb wird dann nach dem Wert seines Anlagevermögens bewertet.

Laut Arnold betrifft das nicht wenige Betriebe: »Insbesondere viele Klein- und Kleinstbetriebe haben keinen positiven Ertragswert«, sagt er. Gründe können wirtschaftliche Schwankungen, eine altersbedingte Rückführung des Geschäftsbetriebes oder außergewöhnliche Ereignisse wie die Corona-Jahre sein. In diesen Fällen werde zunächst der Substanzwert ermittelt. Gibt es zusätzlich eine Immobilie, fließt auch deren Wert ein. »So kommen wir am Ende zu einem realistischen Gesamtwert, selbst wenn ein Betrieb keinen Gewinn ausweist«, so der Betriebsberater.

ERFORDERLICHE UNTERLAGEN

Bevor die Handwerkskammer mit der Bewertung beginnt, müssen Betriebsinhaber liefern:

- die Jahresabschlüsse der letzten drei Geschäftsjahre,
- einen aktuellen Anlagespiegel,
- Angaben zu betrieblichen Immobilien
- sowie einen Fragebogen zum Betrieb.

DIE EIGENE UNTERNEHMERPOSITION VERBESSERN

Und was können Handwerksunternehmer tun, um ihre Position zu verbessern? Der Berater nennt vier Hebel, die in kleinen und mittleren Handwerksbetrieben am meisten bewirken:

- 1. Ertrag erhöhen:** »Umsatz steigern, Kosten senken«, empfiehlt Schjia. Typische Baustellen sind nach seiner Erfahrung: Einkauf verbessern, Kalkulation schärfen, Nachkalkulation etablieren, Auslastung und Produktivität heben. Wer die Privatentnahmen im Blick behält und Darlehen planvoll reduziert, stärkt Ergebnis und Liquidität – beides wirkt direkt auf den Wert ein. Zu den unnötigen und gewinnschmälernden Kosten zählen vor allem buchhalterisch begründete Verträge mit Familienangehörigen ohne echte Gegenleistung und deren privat genutzte Firmenwagen.
- 2. Abhängigkeiten abbauen:** Wer Kundenumsätze breit streut, Lieferanternalternativen aufbaut und das Geschäft vom Inhaber entkoppelt, verbessert den Wert. Eine tragfähige zweite Füh-

rungeebene wirkt wertsteigernd, sagt Schjia. So kann der Nachfolger den Betrieb stabil übernehmen – ohne Wissensbruch.

- 3. Personalstruktur managen:** Hohe Fluktuation oder eine überalterte Belegschaft sind Risikofaktoren. Altersstruktur, Qualifikationen und Verantwortlichkeiten sollten zukunftsfest sein.
- 4. Digitalisierung und Nachhaltigkeit berücksichtigen:** Der Stand der Digitalisierung und gelebte Nachhaltigkeit spielen ebenfalls eine wichtige Rolle und werden auch von finanzierenden Banken abgefragt. Investitionen in Digitalisierung und Nachhaltigkeitsmaßnahmen verbessern den Unternehmenswert.

Am wichtigsten sei für Betriebsinhaber daher, frühzeitig in die Nachfolgeplanung zu starten. »Wer sich zu viel Zeit lässt, verliert jeden Gestaltungsspielraum, um Kostenstrukturen, Kundenmix oder Organisation zu verbessern«, sagt Schjia. »Dann bleiben Unternehmenswert und Kaufpreis hinter den Erwartungen zurück.«

Dieser Fragebogen decke auch qualitative Aspekte ab, berichtet Arnold. Dazu zählen unter anderem die Mitarbeiter- und die Kundenstruktur, aber auch Fragen zu den Aufgaben des Inhabers und zum Wettbewerb. Ergänzend machen sich die Betriebsberater selbst ein Bild vom Betrieb, um die Risikofaktoren einzuschätzen.

DER RICHTIGE ZEITPUNKT FÜR DIE BEWERTUNG

Eine Unternehmensbewertung sei immer eine Momentaufnahme, betont Arnold. Je früher sie erstellt wird und je mehr Zeit bis zum Verkauf oder zur Übergabe vergeht, desto geringer sei ihre dann noch verbleibende Aussagekraft, so der Betriebsberater. Dennoch: Wer eine Nachfolge plant, sollte frühzeitig einsteigen. »Die Bewertung steht meist am Ende eines längeren Prozesses«, erklärt der Betriebsberater. »Bis dahin müssen alle Unterlagen vorliegen, und viele Kammern haben einen längeren zeitlichen Vorlauf für die Bewertung.«

Arnold empfiehlt, etwa fünf Jahre vor der geplanten Übergabe mit der Nachfolgeplanung zu beginnen, die Bewertung aber erst in der Schlussphase anzugehen. »Wichtig ist, dass sie auf aktuellen Zahlen basiert«, sagt er. Ein frühzeitiger Einstieg in die Nachfolgeplanung biete zudem einen weiteren Vorteil: Er verschaffe ausreichend Zeit für strategische Entscheidungen. Der Betriebsberater nennt zwei Beispiele:

- Wer verkaufen will, hat vielleicht Interesse an hohen Erträgen in den letzten Jahren für einen hohen Unternehmenswert. In diesem Fall könnte es sich lohnen, noch einmal zu investieren und bei der Akquise oder in einem neuen Geschäftsfeld Gas zu geben.
- Wer den Betrieb hingegen an die eigenen Kinder übergibt, denkt vielleicht auch an deren steuerliche Belastung durch einen hohen Unternehmenswert. Wenn gleichzeitig gute Chancen für eine Geschäftsausweitung bestehen, könnte es sinnvoll sein, die Nachfolge vorzuziehen, so dass der Nachfolger investieren und diese Chancen nutzen kann.

»Das sind legitime Überlegungen«, sagt Arnold, »aber man sollte sie nicht auf den letzten Drücker anstellen.«

WAS TAUGEN INTERNET-BEWERTUNGEN?

Eine umfassende Betriebsbewertung kostet Zeit. Wer es eilig hat, findet im Internet scheinbar schnelle Alternativen: jede Menge Online-Rechner, die ein Ergebnis in wenigen Minuten versprechen. Doch wie verlässlich sind solche Tools? »Meines Erachtens taugen die Ergebnisse nichts«, warnt Unternehmensberater Harald Schyja aus Velbert. »Die Ergebnisse sind oft irreführend, wenn man nicht genau weiß, welche Daten gefragt sind und diese unkontrolliert eingibt«, sagt Schyja, der auch Mitglied

in der Fachgruppe Unternehmensnachfolge im Verband der KMU-Berater ist. Die Gefahr: Online-Berechnungen könnten Betriebsinhaber in falscher Sicherheit wiegen. Umso größer sei dann später die Enttäuschung nach einer detaillierten Bewertung.

Wer eine solide Bewertung benötigt, komme um eine individuelle Bewertung mittels eines anerkannten, standardisierten Ertragswertverfahrens nicht herum. Das seien in der Regel der »IDW S1«-Standard des Instituts der Wirtschaftsprüfer und im Handwerk der AWH-Standard der Handwerkskammern. »Beide Verfahren setzen eine gründliche Vergangenheitsanalyse, eine belastbare Planungsrechnung und eine Risikoabwägung voraus«, betont Schyja. Erst daraus ergebe sich ein tragfähiger Unternehmenswert. Der AWH-Standard habe für Handwerksbetriebe den Vorteil, dass er weniger umfangreich als der IDW S1 ist und die Besonderheiten kleiner Betriebe besser berücksichtigt.



Eine Unternehmensbewertung ist immer eine Momentaufnahme.



Alexander Arnold

WERT IST NICHT GLEICH VERKAUFSPREIS

Vor Enttäuschungen kann allerdings auch eine professionelle Unternehmensbewertung nicht immer schützen. Zunächst würden viele Betriebsinhaber den Wert überschätzen, »weil das eigene Lebenswerk auf dem Prüfstand steht«. Und dann folge die nächste Enttäuschung, wenn der Verkaufspreis nicht dem Unternehmenswert entspricht. »Der Unternehmenswert ist ein Orientierungspunkt, aber über den Verkaufspreis entscheiden Angebot und Nachfrage«, sagt Schyja.

Entscheidend sind aus Sicht der Käufer ein solider, planbarer Ertrag und die Fähigkeit, den Kaufpreis aus dem Cashflow zu bedienen. Zumal Nachfolger in der Regel auf eine Finanzierung durch Banken und Förderinstitute angewiesen sind: Kreditgeber würden die Kapitaldienstfähigkeit ohnehin prüfen. Ist der Kaufpreis nicht finanzierbar und ein angemessener Unternehmerlohn nicht erzielbar, platze die Finanzierung selbst bei objektiv »wertvollen« Betrieben.

WIE DEN WERT DES BETRIEBS ERHÖHEN?

»Wer verkaufen will, muss dem Nachfolger eine Zukunftsperspektive bieten«, sagt der Berater. Das Unternehmen müsse für den Übernehmer wirtschaftlich attraktiv sein. »Unternehmer, die sich rechtzeitig mit Nachfolge und Bewertung befassen, haben gute Karten«, so Schyja. Es gehe darum, den Betrieb »aufzuhübschen«, den Ertrag zu stärken, Risiken zu verringern und Strukturen zu professionalisieren. Denn je höher der nachhaltige Ertrag für den künftigen Inhaber, desto höher der Unternehmenswert oder der potenzielle Verkaufspreis.

Text: Bernd Lorenz

Die Handwerkskammer Lübeck zieht eine erste positive Bilanz des »Freiwilligen Handwerksjahrs« (FHJ): »74 Jugendliche haben bisher das Angebot zur Berufsorientierung wahrgenommen, bei dem sie innerhalb eines Jahres vier verschiedene Handwerksberufe ausprobieren können«, heißt es in einer Pressemitteilung.

Eine von ihnen ist Celine Köster. Sie hat am 1. September 2025 bei Bau und Fliesen Herzberg eine Ausbildung zur Fliesen-, Platten- und Mosaiklegerin angefangen. »Ich durfte direkt mitfliesen, verfugen, verputzen und Silikon erneuern«, erinnert sich die Kielerin an ihre erste FHJ-Station, bei der sie »sehr viel gelernt« habe. Vom Freiwilligen Handwerksjahr ist die angehende Bauhandwerkerin begeistert. Es sei »super zum Ausprobieren, wenn man sich noch nicht ganz sicher ist, welche Ausbildung man machen möchte«.

wartungen wurden weit übertroffen, und wir sehen, dass unser Konzept aufgegangen ist«, sagt die Leiterin der Abteilung Nachwuchsgewinnung der Handwerkskammer Lübeck. Für sie steht fest: Sobald Jugendliche die Handwerkspraxis in Betrieben hautnah kennenlernen, treffen sie auch eine gezielte Entscheidung für eine Ausbildung. Das Projekt wird bis zum Jahr 2027 vom Schleswig-Holsteinischen Institut für Berufliche Bildung gefördert.

FLEXIBLE STARTTERMINE

»Probiert euch aus und dann schauen wir, was unterm Strich dabei herkommt!«, lautet die Devise beim Freiwilligen Handwerksjahr. Die Handwerkskammer Lübeck hat es deshalb bewusst sehr dynamisch angelegt. So gibt es etwa flexible Starttermine. »Die Jugendlichen und die Betriebe können jederzeit mit einem Langzeitpraktikum anfangen – das kann am 1. Juli oder am 15. Februar sein«, verdeutlicht Nadine Grün.

»Super zum Ausprobieren«

SEIT JULI 2024 GIBT ES IM KAMMERBEZIRK LÜBECK DAS »FREIWILLIGE HANDWERKSJAHR«. 74 JUGENDLICHE HABEN ES BISLANG BEGONNEN. VIELE VON IHNEN HABEN SICH FÜR EINE AUSBILDUNG ENTSCIEDEN.

Ihren Chef hat das Konzept zur besseren Berufsorientierung ebenfalls überzeugt. »Das Freiwillige Handwerksjahr ist genau das, was wir uns seit Jahren gewünscht haben«, erklärt Habib Herzberg, der neben Celine Köster einen weiteren Auszubildenden über das FHJ gewinnen konnte. »Wir lernen die Jugendlichen kennen, und sie können herausfinden, welcher Beruf zu ihnen passt.« Der Erfolg des Angebots basiert für ihn vor allem auf dem Aspekt der Freiwilligkeit: »Dadurch sind sie motiviert, pünktlich und lachen, wenn sie morgens zu uns kommen. Das ist das Wichtigste«, so der Fliesen-, Platten- und Mosaiklegermeister.

»ERWARTUNGEN WEIT ÜBERTROFFEN«

Mit der bisherigen Resonanz von Jugendlichen und Betrieben ist Nadine Grün sehr zufrieden. »Unsere Er-

Es sei auch nicht verpflichtend, alle vier Stationen zu durchlaufen. »Wer den richtigen Beruf und den richtigen Betrieb gefunden hat, der kann schon vor Ablauf der zwölf Monate in eine Ausbildung wechseln.«

ERSTE ZWISCHENBILANZ

Start des Projekts war am 1. Juli 2024. Nach einem Jahr hat die Handwerkskammer Lübeck am 30. Juni 2025 eine erste Zwischenbilanz gezogen. Bis zu diesem Stichtag hatten 35 junge Menschen mindestens ein Praktikum begonnen. Zwölf von ihnen haben das Freiwillige Handwerksjahr bei einem zweiten Betrieb fortgesetzt. Zwei aus dieser Gruppe benötigten noch eine dritte Station, um sich beruflich zu orientieren. Die maximale Zahl von vier Langzeitpraktika hatte bis zum 30. Juni 2025 keiner der 35 Teilnehmer absolviert.



74 Jugendliche haben bisher das Angebot zur Berufsorientierung wahrgenommen.



Celine Köster hat bei Habib Herzberg ihr Freiwilliges Handwerksjahr absolviert. Diesen Sommer startet die junge Kielerin eine Ausbildung zur Fliesen-, Platten- und Mosaiklegerin.

Foto: © Handwerkskammer Lübeck

BERUFSORIENTIERUNG

In Baden-Württemberg hat am 11. September 2025 die **Kreishandwerkerschaft Böblingen** den Startschuss für das Pilotprojekt »Freiwilliges Berufsorientierungsjahr« (FBJ) gegeben. Es richtet sich an Schulabgänger aller allgemeinbildenden Schulen, die noch nicht beruflich orientiert sind, an Ausbildungs- und Studienabbrecher sowie an junge Menschen bis 25 Jahren, die nicht in Ausbildung oder Beschäftigung sind.

Berufsinteressierte können innerhalb eines Jahres in vier Handwerksbetrieben ein jeweils dreimonatiges Praktikum absolvieren. Denkbar ist auch, innerhalb eines Jahres drei Praktika von jeweils drei Monaten zu machen. Das verbleibende Vierteljahr kann dann etwa für eine persönliche Weiterbildung oder für eine Auslandsreise genutzt werden. Es besteht aber auch die Möglichkeit, nur ein oder zwei Praktika zu durchlaufen. Der Praktikumsbetrieb zahlt den Langzeitpraktikanten pro Monat eine Aufwandsentschädigung von 500 Euro.

fbj-bw.de

In Nordrhein-Westfalen fand am 24. September 2025 bei der **Handwerkskammer Ostwestfalen-Lippe zu Bielefeld** die Auftaktveranstaltung zum Start des »Freiwilligen HandwerksjahrsPLUS« (FHJ+) statt. Schulabgänger, die noch nicht beruflich orientiert sind, oder Studienzweifler können innerhalb eines Jahres bis zu vier Langzeitpraktika von maximal drei Monaten in einem Handwerksbetrieb machen. Bei den Praktikanten wird vorausgesetzt, dass sie die Schulpflicht absolviert haben oder bereits volljährig sind. Zum Start des Projekts sollten sie außerdem nicht arbeitslos oder arbeitssuchend gemeldet sein. Die Praktikumsbetriebe zahlen eine monatliche Aufwandsentschädigung von 450 Euro brutto.

Das PLUS am FHJ der Handwerkskammer Ostwestfalen-Lippe zu Bielefeld: Die Praktikanten können an Seminaren und Workshops zur Persönlichkeitsentwicklung und Berufsorientierung teilnehmen; den Handwerksbetrieben werden Austauschtreffen geboten.

handwerk-owl.de/FHJ-PLUS

»Für 18 von 35 jungen Menschen stand schon nach dem ersten oder zweiten Praktikum fest, dass sie sich für eine Ausbildung im Handwerk entscheiden«, freut sich Nadine Grün. Dem stehen jedoch auch zehn Abbrecher gegenüber. Für die Leiterin der Abteilung Nachwuchsgewinnung gehört dies aber zur Berufsorientierung dazu. »Es ist besser, wenn die Jugendlichen während ihres FHJ feststellen, dass eine Ausbildung nichts für sie ist, als wenn sie eine Ausbildung abbrechen«, argumentiert sie.

Viele Betriebe, die ein Langzeitpraktikum im Rahmen des FHJ anbieten, betrachten sich auch nicht als Konkurrenten. »Wenn die jungen Menschen am Ende zu einem anderen Kollegen aus dem Handwerk gehen, ist das für sie o.k. Im Vordergrund steht, dass die Jugendlichen mit ihrer Wahl glücklich werden«, hebt sie die selbstlose Einstellung der Unternehmer hervor.

oder den schulischen Teil der Fachhochschulreife vorweisen. Die restlichen zwei Drittel verteilen sich zu etwa gleichen Teilen auf den Mittleren Schulabschluss (MSA, Mittlere Reife) sowie den Ersten allgemeinbildenden Schulabschluss (ESA, Hauptschulabschluss). »Das FHJ bietet den Absolventen einer gymnasialen Oberstufe offenbar ein niederschwelliges Angebot als Alternative zu einem Freiwilligen Sozialen Jahr, einem Auslandsaufenthalt oder der überstürzten Aufnahme eines Studiums.«

»GROSSE WELLE« NEUER PRAKTIKANTEN

Offenbar hat es sich inzwischen stärker herumgesprochen, dass das Freiwillige Handwerksjahr unentschlossenen Schulabgängern die Chance bietet, sich beruflich zu orientieren. Seit dem 1. Juli 2025 ist Nadine Grün zufolge eine »große Welle von Jugendlichen« ins Pro-



»Für 18 von 35 jungen Menschen stand schon nach dem ersten oder zweiten Praktikum fest, dass sie sich für eine Ausbildung im Handwerk entscheiden«

Nadine Grün, Leiterin der Abteilung Nachwuchsgewinnung der Handwerkskammer Lübeck

220 Betriebe haben sich bislang selbst in der FHJ-Datenbank registriert. »Diese Zahl führt jedoch in die Irre!«, warnt Nadine Grün. Sie sei höher, denn je nach Beruf oder Region sei manchmal auch kein passender Betrieb zu finden. Die Handwerkskammer spricht in diesen Fällen gezielt ausbildungsberechtigte Unternehmen an, die in die Handwerksrolle eingetragen sind. »Bislang haben wir damit nur positive Erfahrungen gemacht und Zusagen erhalten.« Die Jugendlichen werden aber auch in die Suche eingebunden und dazu aufgefordert, sich selbst in ihrer Region nach einem geeigneten Praktikumpartner umzuschauen. »So finden wir heraus, wie eigenständig und motiviert die Jugendlichen sind.«

VERTEILUNG DER SCHULABSCHLÜSSE

Als »super-spannend« bezeichnet Nadine Grün die Verteilung der Schulabschlüsse. Etwas mehr als ein Drittel der Teilnehmer konnte zum Zeitpunkt einer aktualisierten Datenerhebung Mitte August das Abitur

jekt hineingeschwappt. Zu den bisherigen 35 Jugendlichen gesellen sich 39 neue Langzeitpraktikanten. »Bei diesen 74 wird es jedoch nicht bleiben, denn es warten bereits weitere Anfragen im E-Mail-Postfach.«

BUNDESWEITES INTERESSE AM FHJ

Doch nicht nur bei den jungen Menschen ist das Interesse gestiegen. »Verschiedene Medien haben seit dem Start des Projekts bei uns angefragt, die Unis fordern Plakate und Flyer für Studienzweifler an, und gefühlt haben wir schon mit allen Handwerksorganisationen aus ganz Deutschland telefoniert.« Das durchweg positive Feedback von Eltern, Lehrenden und Netzwerkpartnern aus der beruflichen Bildung habe dem Projekt massiven Rückenwind gegeben. »Deshalb wird die Einführung eines Freiwilligen Handwerksjahres auch in anderen Bundesländern diskutiert«, ist die Leiterin der Abteilung Nachwuchsgewinnung der Handwerkskammer Lübeck überzeugt.

hwk-luebeck/fhj



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.

FOMO

WARUM EMOTIONEN BEIM INVESTIEREN GEFÄHRLICH SIND

Beim Investieren geht es um unser hart erarbeitetes Geld und um die Hoffnung, daraus mehr zu machen. Doch jede Geldanlage ist mit Risiken verbunden, und schmerzhaft Verluste können auftreten. Was viele unterschätzen: Nicht nur Fakten und Zahlen bestimmen unsere Entscheidungen, sondern vor allem Emotionen.

Ein prägnantes Beispiel liefert das Phänomen FOMO – die »Fear of Missing Out«. Dahinter steckt die Sorge, bei lukrativen Chancen außen vor zu bleiben. Genau dieser Gedanke verleitet viele Menschen dazu, in Aktien oder Kryptowährungen einzusteigen, sobald in den Medien von spektakulären Kursgewinnen die Rede ist. Nicht minder bedeutsam ist die sogenannte Verlustaversion: Verluste wiegen für uns psychologisch etwa doppelt so schwer wie Gewinne in gleicher Höhe. Dieses Ungleichgewicht im Empfinden erklärt, warum Anleger in Abschwungphasen häufig überhastet verkaufen – getrieben von der Furcht, ihr Kapital könnte noch weiter schrumpfen.

Immer der Mehrheit nach

Hinzu kommt das Herdenverhalten: Menschen fühlen sich sicherer, wenn sie das tun, was die Mehrheit macht.

An der Börse bedeutet das oft, dass viele gleichzeitig einsteigen, wenn die Kurse schon hoch sind, oder panisch aussteigen, wenn sie bereits stark gefallen sind – also genau im falschen Moment. Das Ergebnis ist paradoxerweise meist »buy high, sell low«, obwohl das Ziel eigentlich »buy low, sell high« lautet.

Ein Blick in die Vergangenheit zeigt, wie folgenreich diese Verhaltensmuster sind. Während der Finanzkrise 2008 trennten sich viele Anleger überhastet von ihren Aktien und verpassten die anschließende Erholung. In den Boomjahren von Bitcoin und Kryptowährungen wiederum stiegen viele Einsteiger genau am Höhepunkt ein, getrieben von Euphorie und FOMO, und mussten zusehen, wie die Kurse einbrachen. Diese Wellen aus Angst und Gier wiederholen sich seit Jahrzehnten.

Disziplin und Geduld

Die Forschung ist eindeutig: Emotionen gehören zu den stärksten Einflussfaktoren beim Investieren und sind oft der Grund, warum Menschen an der Börse scheitern. Wer langfristig erfolgreich sein will, ohne Finanzexperte zu sein, braucht deshalb vor allem Disziplin und Geduld, um auch Verlustjahre zu überstehen, ohne emotional getrieben zum falschen Zeitpunkt zu verkaufen. Das vermeintlich langweilige Investieren, beispielsweise über einen regelmäßigen Sparplan, hat sich für die meisten bewährt. Man kauft regelmäßig einen breit gestreuten Mix an Aktien, unabhängig von der Stimmung an den Märkten. Langfristig profitiert man von den Wachstumschancen, und je länger der Anlagehorizont, desto stärker gleichen Jahre mit Gewinnen die Verlustjahre aus – ganz ohne Stress, Panik oder die verlockenden Versuche, den richtigen Moment zum schnellen Kaufen oder Verkaufen finden zu wollen.

Es mag nicht spektakulär sein, aber gerade weil Emotionen uns so oft im Weg stehen, ist diese geduldige Strategie ein zuverlässiger Weg, langfristig Vermögen aufzubauen.

pensionflow.de

Wellen aus Angst und Gier durch Kurseinbrüche am Finanzmarkt wiederholen sich seit Jahrzehnten.



Foto: ©iStock.com/Jacob Wackerhausen

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.



»KI ist nur ein Hilfsmittel«



»Wir bauen eine breite Methodenkompetenz auf, damit alle lernen, die KI-Technologie für ihre eigene Tätigkeit zu nutzen.«

Torsten Uhlig

Foto: © Frank Ragner

Interview: Stefan Bühren...

Seit 100 Tagen ist Torsten Uhlig Vorstandsvorsitzender der Signal Iduna Gruppe. Zeit für eine erste Bilanz.

DHB: Herr Uhlig, 100 Tage Vorstandsvorsitzender, wie fällt Ihre bisherige Bilanz aus?

Uhlig: Ich bin mit dem, was ich mir vorgenommen und dem, was ich in den 100 Tagen erreicht habe, zufrieden. Unter anderem habe ich die Zeit auch genutzt, um ungeachtet meiner langjährigen Zugehörigkeit ins Unternehmen hineinzuhorchen.

DHB: Was haben Sie wahrgenommen?

Uhlig: Dass eine unglaublich hohe Identifikation mit der Signal Iduna bei den Mitarbeitenden vorhanden

ist. Wir werden uns noch besser weiterentwickeln, wenn wir die Kompetenzen und das Wissen der Mitarbeitenden stärker nutzen. Zum Beispiel, um Prozesse schneller und effizienter zu machen.

DHB: Das ist eine Frage der Unternehmenskultur ...

Uhlig: ... bei der es darum geht, die Selbstreflexionsfähigkeit auszubauen, ohne dieses »Das haben wir schon immer so gemacht«. Dabei sollten diejenigen mehr Verantwortung übernehmen, Ineffizienzen aufzudecken, die täglich damit zu tun haben. Wir möchten uns zur »Lernenden Organisation« entwickeln und das heißt nicht nur permanente Weiterbildung, sondern auch, von den Mitarbeitenden zu lernen.

DHB: Wie sieht denn Ihre längerfristige Planung aus?

Uhlig: Neben der Erfüllung regulatorischer Vorgaben und der Verbesserung der Profitabilität steht an vorderster Stelle, unsere Effizienz zu steigern, um Produktivitäts- und damit auch Kostengewinne zu erzielen. Wir haben an der einen oder anderen Stelle ein kleines Speckröllchen angesetzt. Die zentrale Frage ist: Wo können wir durch den Einsatz neuer digitaler Prozesse und künstlicher Intelligenz besser werden? Das ist schon wegen der demografischen Entwicklung existenziell. In den nächsten fünf Jahren werden uns rund 1.200 erfahrene Kolleginnen und Kollegen verlassen, überwiegend weil sie die Altersgrenze erreichen.

DHB: ... und wie gehen Sie damit um? Viele Beschäftigte haben Angst, dass ihnen die KI den Job wegnimmt.

Uhlig: Der Einsatz von generativer KI ist eng mit unserer Personalstrategie verknüpft. Wir müssen den Wegfall von Erfahrung und Wissen, dieses »Kopfmonopol«, durch Effizienzgewinne kompensieren. Bei der Nutzung von KI geht es darum, bestehende Prozesse, vor allem repetitive Aufgaben, effizienter zu gestalten und damit die Arbeitszufriedenheit zu erhöhen. Deshalb haben wir als erster Versicherer in Deutschland für unsere über 10.000 Mitarbeitenden und Vertriebspartner den »Copilot SIGNAL IDUNA«, kurz CoSI, und den Avatar Cosima an jedem Arbeitsplatz ausgerollt. Wir bauen eine breite Methodenkompetenz auf, damit alle lernen, die Technologie für ihre eigene Tätigkeit zu nutzen.

DHB: Der Versicherte redet dann mit der KI?

Uhlig: Entschieden nein. Für uns ist wichtig, dass im Kundenkontakt Menschen mit Menschen sprechen. Natürlich wird eine KI helfen, eine Mail zu formulieren und sie vielleicht auch automatisch versenden. Aber dort, wo es um vertrauenswürdige Themen geht, interagieren Menschen mit Menschen, die KI ist nur ein Hilfsmittel.

DHB: Der Berater ist die Schnittstelle zum Kunden ...

Uhlig: ... und bleibt es auch, aber mit moderner technologischer Unterstützung. Die Komplexität und die Geschwindigkeit der Themen werden weiter zunehmen, aber durch die Digitalisierung und KI-Nutzung versetzen wir unsere Mitarbeitenden und auch den Vertrieb in die Lage, diese zunehmende Komplexität und das sich erhöhende Tempo zu beherrschen. Die Berater sind unsere Marken in den Regionen, unsere Gesichter nach außen. Und sie werden zukünftig in der Interaktion mit dem

Kunden oder auch in der Schadenbearbeitung durch die KI unterstützt.

DHB: Wo sehen Sie weitere Potenziale für die Signal Iduna?

Uhlig: Die sehen wir in einer noch stärkeren Fokussierung auf unsere angestammte und historische Zielgruppe – das Handwerk. Wir wollen der Versicherer sein, der die Risiken der Handwerker abdeckt, für den Betrieb, die Inhaber und auch die Familien. Und wir wollen auch für die Belegschaften da sein und dem Inhaber mit Produkten wie die betriebliche Altersvorsorge oder die betriebliche Krankenversicherung Argumente für die Fachkräftebindung an die Hand geben, weil damit seine Attraktivität als Arbeitgeber weiter steigt.

DHB: Sie zielen dabei auf die private Seite der Versicherungsnehmer ab.

Uhlig: Ja, dafür haben wir auch Angebote. Nehmen wir mal die betriebliche Krankenversicherung, die sich auf die Familienangehörigen erweitern lässt. Die Tarife haben wir bereits. Oder nehmen wir eine Bäckereifachverkäuferin. Wenn sie in Zukunft zum Beispiel in ihrer Hausrat- oder Haftpflichtversicherung Produktelemente hat, die komplementär zum Job sind, wird sie sich über betriebliche Rahmenverträge versichern, selbst wenn es sich um ein privates Risiko handelt.



Lesen Sie das komplette Interview auf handwerkblatt.de.

DHB: Woran messen Sie Ihren Erfolg?

Uhlig: Eine unserer fünf zentralen Ambitionen in unserer Strategie »MOMENTUM 2030« ist es, zehn Prozent Marktanteil in unseren Fokus-Zielgruppen zu erreichen. Im Handwerk streben wir die Marktführerschaft an. Der Erfolg zeigt sich aber auch im Kleinen: Wenn in Zukunft auch der Ehemann der oben genannten Bäckereifachverkäuferin wie selbstverständlich weiß, welche Vorteile ihm unsere Produkte bieten, dann haben wir vieles richtig gemacht.

DHB: Glauben Sie, dass die Versicherungspflicht für Selbstständige kommt?

Uhlig: Der Grundimpuls kam von den Sozialkassen, weil viele Selbstständige zwar gut verdienen, aber kaum etwas fürs Alter zurücklegen. Wenn dann der Betriebsverkauf nicht so klappt wie geplant, sind sie Kandidaten für die Altersarmut. Es gibt also gute Gründe für eine Veränderung. Eine eigenständige, eigenverantwortliche, alternative Vorsorgeform sollte möglich sein, selbst in Form einer Pflichtversicherung, solange sie nicht zwanghaft in ein umlagefinanziertes Sozialsystem mündet.

Kfz-Policen immer im Blick halten

FÜR AUTOBESITZER IST DER NOVEMBER STETS EIN WICHTIGER MONAT: SIE KÖNNEN IHRE KFZ-VERSICHERUNG FRISTGEMÄSS BIS 30. NOVEMBER KÜNDIGEN UND SICH BESSERE KONDITIONEN SICHERN.



Bei einer gewerblichen Kfz-Versicherung variieren die Leistungen und Prämien stark. Daher ist es besser, gleich mehrere Angebote miteinander zu vergleichen.

Text: *Stefan Bühren*

Gewerbliche Versicherungen haben in der Regel eine Kündigungsfrist von drei Monaten zum Jahresende. Eine Ausnahme ist die Kfz-Versicherung mit nur einem Monat: Geht eine Kündigung bis zum 30. November beim Versicherer ein, ist die Police zum Jahreswechsel gekündigt – und der Chef kann eine neue Police mit oft günstigeren Konditionen abschließen. Gerade deshalb buhlen die Assekuranzen im Monat November um die Kundschaft.

OHNE GEHT ES NICHT

Klar ist, dass jedes Fahrzeug eine Kfz-Versicherung haben muss. Wichtig ist grundsätzlich der Abschluss einer gewerblichen Kfz-Versicherung, die doch anders ausfällt als der Schutz für den privaten Pkw. Hier sollte jeder mehrere Angebote einholen und genau vergleichen, da die Leistungen wie auch die Prämien doch stark variieren.

Eine Kfz-Haftpflichtversicherung ist schon gesetzlich ein Muss. Sie sorgt dafür, dass bei selbst verursachten Unfällen die Schäden anderer finanziell geregelt werden. Dazu zählen Reparaturkosten, Ersatzfahrzeuge, Behandlungskosten, Schadenersatzansprüche oder Verdienstaufschlag. Allerdings sollte man mit der Versicherung auch folgende Sachverhalte für sich klären:

- Reicht die Versicherungssumme tatsächlich aus? Die gesetzliche Mindestdeckungssumme liegt für Personenschäden bei 7,5 Millionen Euro, bei Sachschäden 1,22 Millionen Euro und bei Vermögensschäden 50.000 Euro, was nicht immer ausreicht. Im Kfz-Bereich betragen Deckungssummen für Personen oft 15 Millionen Euro, bei Umwelt-, Sach- und Vermögensschäden liegen sie sogar bei bis zu 100 Millionen Euro.

Foto: ©iStock.com/Koramatthitban



- Gilt der Versicherungsschutz auch für Mietwagen im Ausland, so dass eine sogenannte »Mallorca-Police« greift, die für grenzüberschreitende Unternehmen interessant ist?
- Sind Eigenschäden abgedeckt, wenn beispielsweise ein Mitarbeiter auf dem Firmenparkplatz den Wagen eines Kollegen rammt?
- Sind generell Umweltschäden mit der Kfz-Haftpflicht mit abgedeckt, und wenn ja, bis zu welcher Summe?
- Versicherungsschutz beim Zusammenstoß mit Tieren – nicht jeder Unfall ist versichert, wenn nur »Haarwild« eingeschlossen ist, weil Hunde und Katzen nicht darunterfallen.
- Marderbisse – Folgeschäden etwa am Motor durch den Marderbiss sollten inkludiert sein.
- Kurzschluss und Schmorschäden von Kabeln sollten im Paket mit dabei sein.

Hinzu kommt noch eine Kasko-Versicherung, die den Schutz auf das eigene Fahrzeug samt Fahrer ausdehnt. Zwei Varianten gibt es, die Teil- und die Vollkaskoversicherung. Die Teilkasko sichert Schäden am Fahrzeug durch Fremdeinwirkung ab, die Vollkasko greift auch bei selbstverursachten Schäden. Erfahrungsgemäß lohnt sich eine Vollkaskoversicherung vor allem bei neuen Fahrzeugen, Sparmöglichkeiten bei den Prämien sind zum Beispiel eine Selbstbeteiligung. Bei einer Teilkasko sollte man generell auf folgende Punkte achten:

- Höhe der Selbstbeteiligung; hier sind 150 Euro ein gängiger Wert.
- Mitversicherung von Elementarschäden wie Dachlawinen

Bei der Vollkasko gilt stets, dass sie das Unternehmen anpassen muss, um nicht unnötige Prämien zu zahlen. Folgende Aspekte sollte jeder unter anderem bei der Vollkasko berücksichtigen:

- Höhe der Selbstbeteiligung
- Dauer der Neuwertentschädigung
- Beitragsfreie Mitversicherung von Sonderausstattungen
- Mitversicherung von Bergungskosten für das Ladegut
- Regelung der Abschleppkosten
- GAP-Deckung bei geleasteten oder finanzierten Fahrzeugen
- Beginn der Abzüge neu für alt bei Ersatzteilen

Anzeige

Home of Flooring &
Interior Finishing

Creating Rooms. Transforming Spaces.

19. – 22. Januar 2026
Hannover • Germany
domotex.de

Neu:
Boden, Wand
& Decke!

DOMOTEX

Kia konnte schon mal Nutzfahrzeuge: Bis 2006 gab es den Pregio in zwei Motorisierungen, dann war Schluss mit Transportern. Bis jetzt. Kia will in allen leichten Nutzfahrzeugklassen ein Modell auf einer rein batterieelektrischen Plattform anbieten. Den Anfang macht der PV5, es folgen vermutlich noch ein PV3, ein PV7 und ein PV9. Jetzt durften wir den PV5 auf dem Asphalt testen.

Das kantige Design in grau-schwarzen Tönen fällt auf und signalisiert: Hier ist viel Platz drin. 4,695 Meter ist er lang, die Länge des Ladeinnenraums beträgt 2,255 Meter. Die Breite beträgt 1,895 Meter, mit ausgeklappten Spiegeln sind es 2,255 Meter, so dass auf Autobahnbaustellen nur Spuren ab 2,30 Meter Breite befahren werden dürfen. 1,899 Meter ist er hoch. Bei einem Radstand von 2,995 Metern hat auch der Fahrer reichlich Platz. Kurzer Überhang vorn und hinten, 4,4 Kubikmeter passen in den Laderaum des PV5 mit langem Radstand, dem übrigens eine Version mit kurzem Radstand nächstes Jahr folgen wird.

den Transporter auf maximal 135 km/h beschleunigen. Das genügt für eine Reichweite von bis zu 416 Kilometern, wenn unter der Haube die Batterie mit 71,2 kWh Stunden arbeitet. Zwei weitere Batterien für kurze und mittlere Reichweiten folgen noch: Sie haben eine Kapazität von 43,3 beziehungsweise 51,5 kWh, die für Reichweiten von maximal 238 und 297 Kilometern in der Cargo-Version reichen. Die kleine Batterie ist ausschließlich der Cargo-Variante vorbehalten. Um die Batterie zu laden, kann man sie mit Gleichstrom bei 150 kW füllen. Unter 30 Minuten dauert es dann, um die Kapazität von zehn auf 80 Prozent zu bringen.

Für die Verkürzung der Reichweite durch Nutzlast hat Kia eine Formel: Je 100 kg Nutzlast verringert sich die Reichweite um 1,49 Prozent – und der PV5 kann maximal 690 Kilogramm zuladen. Zudem kann er noch 750 Kilogramm an den Haken nehmen, als Personentransporter sogar 1,5 Tonnen. Für die Testfahrt fuhr der Kastenwagen mit 400 kg Nutzlast, die sich in der Leistung kaum bemerkbar macht. Best-in-Class ist das Niveau

Kia steigt bei Nfz ein

JETZT KONNTEN WIR DEN KIA PV5 CARGO ERSTMALS AUF DEM ASPHALT BEWEGEN – EINE ÜBERZEUGENDE TESTFAHRT MIT SCHÖNEN EXTRAS ZUM KAMPPREIS.



der zahlreichen Assistenzsysteme, die für Fahrsicherheit, Fahrkomfort und Parksicherheit sorgen. Das Armaturenbrett ist nicht überfrachtet, bietet eine schöne Übersicht mit allen Informationen und intuitiv auffindbaren Funktionen.

Fazit: Ein gelungenes Nutzfahrzeug mit guten Fahreigenschaften, das noch dazu mit einer echten Preisansage

Das Fahren ist präzise und – dank Elektromotor, aber auch Akustikglas und optimierter Lärmdämmung – erfrischend leise und vibrationsarm. Der Motor hat eine Leistung von 89 kW / 122 PS oder 120 kW / 163 PS, die beide für ein Drehmoment von 250 Newtonmetern reichen und

kommt. Ab netto 32.932,77 Euro ist der PV5 bestellbar, dafür gibt es den Transporter mit langem Radstand, der mittleren 51,5 -kWh-Batterie und dem kleinen E-Motor. Wer die starke Batterie mit dem großen Aggregat möchte, muss 36.810,92 Euro netto auf den Tisch legen. **SBU**

Maßgeschneidert ab Werk

STELLANTIS BIETET MIT »CUSTOM FIT« AB SOFORT FÜR ALLE NFZ SEINER MARKEN CITROËN, FIAT, OPEL UND PEUGEOT INDIVIDUELLE BRANCHENLÖSUNGEN AB WERK AN.



Custom Fit: Stellantis schneidert die Fahrzeuge aller Marken und Baureihen gewerkspezifisch zu.

Foto: ©Stellantis/Dani Hege

Neu ist das nicht, branchenspezifisch umgebaute Fahrzeuge ab Werk dem Kunden mit einer Rechnung anzubieten. Auch nicht bei Citroën, Fiat, Opel und Peugeot. Aber im Zuge des Zusammenwachsens innerhalb des Stellantis-Konzerns und der neuen Dachmarke ProOne für die Nutzfahrzeuge erreicht der Kundenservice mit »Custom Fit« ein neues Level, weil die Abwicklung dank neuer Strategie und Digitalisierung schneller und einfacher abläuft.

Geblieden sind die beiden Wege: Einen Teil der Werkslösungen setzt Stellantis an seinen Nutzfahrzeugen direkt am Band um – der gewünschte Maßanzug, also die gewünschte und individualisierte Branchenlösung, wird ins Werk geliefert und der Auf- oder Umbau direkt realisiert. Der andere Teil der Individuallösungen erfolgt über die Umbaupartner entweder bei den Spezialisten in der Zentrale oder einer der Filialstandorte. Mehr als 550 zertifizierte Partner hat der Konzern europaweit, 50 davon allein in Deutschland.

Dreh- und Angelpunkt ist der Nutzfahrzeughändler bei den jeweiligen Marken. Er greift auf den Katalog zu und kann die Wünsche entsprechend individualisieren. Etwa bei der Konfiguration eines Regalsystems oder der Zusammensetzung der Komponenten für einen gewerkspezifischen Spezialaufbau. Die Bestellung geht dann direkt ins Werk, oder aber das Basisfahrzeug gelangt beispielsweise als Fahrgestell zum zertifizierten Umbauer, der dann den Wunschaufbau montiert. Für Stellantis findet die Custom-Fit-Umsetzung in den Werken Atessa, Ellesmere Port, Gliwice, Hordain, Mangualde und Vigo statt.

Die Umbaulösungen gelten für alle Baureihen, die intern als K9 (Citroën Berlingo, Fiat Doblo, Opel Combo, Peugeot Partner), K0 (Citroën Jumpy, Fiat Scudo, Opel Vivaro, Peugeot Expert) und X250 (Citroën Jumper, Fiat Ducato, Opel Movano, Peugeot Boxer) gelten. Nur Käufer der Marke Fiat müssen sich noch bis zum 1. Quartal 2026 gedulden, weil hier noch letzte Systemanpassungen vorgenommen werden müssen.

bott

bott vario3

Die Fahrzeugeinrichtung



Für die besten
Handwerker!



Ihre Arbeit verlangt Ihrem Transporter alles ab. Deshalb brauchen Sie eine leichte und robuste Fahrzeugeinrichtung in erstklassiger Qualität. Verlassen Sie sich auf bott vario3.



Text: *Dr.-Ing. Martina Schneller*

In vielen Handwerksbetrieben ist der Tag geprägt von enger Taktung, kurzfristigen Änderungen und der Herausforderung, mit begrenzten Ressourcen das Maximum herauszuholen. Dabei wächst der administrative Aufwand – Aufträge koordinieren, Personal einteilen, Material bestellen, Routen planen, Kunden informieren. Und genau hier kommt Kal – Ihre digitale Assistenz mit künstlicher Intelligenz – ins Spiel.

Doch bevor wir uns anschauen, wie Kal konkret helfen kann, würde ich gern noch mal an den vorangegangenen Artikel erinnern. Da haben wir uns angeschaut, wie Kal aktiv in der Prognose helfen kann und die Zukunft vorhersagt. Welche Aufträge kommen voraussichtlich rein? Oder wie lange wird ein Projekt dauern? Dabei greift Kal auf Zeitreihen-, Abhängigkeits- und Klassifikationsprognosen zurück und erkennt Muster aus der Vergangenheit, auf deren Grundlage vorhersagbar ist, was wahrscheinlich passieren wird. Das ist nützlich, aber erst der Anfang.

Schlau geplant statt fleißig geschuftet

IM ZEHNTEN TEIL UNSERER KI-SERIE ERFAHREN WIR, DASS KÜNSTLICHE INTELLIGENZ NICHT NUR ENTWICKLUNGEN VORHERSAGEN KANN, SONDERN AUCH VORSCHLÄGT, WIE AUFTRÄGE BESTMÖGLICH ABGEARBEITET WERDEN.



Foto: © erstellt vom Mittelbau-Digital Zentrum Handwerk mit DALL-E 3

Denn erst mit der Optimierung wird es richtig spannend. Da geht es nicht nur darum zu wissen, was kommt – sondern darum, das Maximum aus der Situation zu erzielen. Kal schaut sich also an, welche Aufgaben anstehen und gegebenenfalls noch beauftragt werden, welches Personal verfügbar ist, welche Materialien auf Lager sind, wie die Wünsche der Kundschaft sein werden und welche Fahrzeuge eingesetzt werden können oder einen Wartungsbedarf haben – und schlägt dann vor, wie die Aufträge bestmöglich abgearbeitet werden können.

BEISPIELE AUS DEM ALLTAG

Die Optimierungspotenziale von Kal können schon bei der Planung genutzt werden, um zum Beispiel die effizienteste Raumaufteilung für ein Gebäude entsprechend den Nutzungsanforderungen zu bekommen. Mit Kal lassen sich automatisch verschiedene Entwurfsvarianten entwickeln – abgestimmt auf Kriterien wie Kosten, Nachhaltigkeit, Flächennutzung und Energieeffizienz. So entstehen sehr schnell Planungen auf Basis der zu berücksichtigenden Kriterien, und zwar ohne, dass Sie jede Variante manuell durchrechnen müssen.

Im Baualltag selbst sind es oft Kleinigkeiten, die zu großen Verzögerungen führen. Kal kann durch die Analyse historischer Projektdaten typische Verzögerungsursachen erkennen und schlägt optimierte Abläufe vor. Dabei werden Faktoren wie Wetter, Materialverfügbarkeit oder Personalressourcen berücksichtigt. Diese Unterstützung soll zu einem gut getakteten Bauzeitplan führen und den Personaleinsatz optimieren.

Die Baustofflogistik ist eine der häufigsten Störquellen im Bauablauf. Wird zu früh geliefert, fehlt der Platz – kommen die Baustoffe zu spät, steht das Team still. Und wie oft fehlen Verbrauchsmaterialien, für die noch ein Stopp im Baumarkt nötig wird. Kal nutzt die Prognosen und Echtzeitdaten, um Materialflüsse optimal zu steuern – von der Lagerhaltung bis zur punktgenauen Lieferung. Just-in-Time-Logistik wird so auch für kleinere Bauvorhaben planbar.

Maschinen effizient nutzen und die Wartungsbedarfe planen, ist kein Problem für Kal. Stillstehende Baugeräte oder Maschinen kosten Geld und verzögern den Bauablauf. Durch Sensor- und Nutzungsdaten kann Kal den Zustand überwachen und frühzeitig Wartungsbedarfe oder Verschleiß erkennen – also noch bevor es zum Ausfall kommt auf eine mögliche Reparatur hinweisen. Vorausschauende Instandhaltung sorgt dafür, dass etwa ein Bagger zur richtigen Zeit in die Werkstatt kommt – und nicht mitten im laufenden Betrieb ste-

henbleibt. Optimieren Sie nicht nur die Auslastung, sondern vermeiden Sie mit Kal ungeplante Stillstände.

Kal ist ein Tausendsassa. Die digitale Assistenz analysiert laufend den Ressourceneinsatz, vergleicht diesen mit Planwerten und erkennt frühzeitig Budgetabweichungen. Bei drohenden Überschreitungen schlägt Kal Alternativen vor – zum Beispiel eine Umplanung, um Überstunden oder Material-Expresslieferungen zu vermeiden. Mit Kal haben Sie die Kosten immer unter Kontrolle, und Budgetüberschreitungen werden vermieden.

KOOPERATIVES MULTI-AGENTEN-SYSTEM

Kal sorgt dafür, dass Sie das beste Ergebnis erreichen. Doch wie funktioniert es? Auch hier lernt Kal aus Daten. Kal schaut sich viele Informationen an – etwa wie lange bestimmte Arbeiten dauern, wie viel Material verbraucht wird oder welche Fehler in der Vergangenheit passiert sind. Eben je nachdem, welche Aufgabe Kal übernehmen soll. Daraus erkennt Kal Muster und kann auf Basis der Prognosen Verbesserungen vorschlagen. Dabei arbeitet die KI allein oder mit anderen Systemen künstlicher Intelligenz zusammen.

Die Zusammenarbeit mehrerer Assistenten namens Kal wird kooperatives Multi-Agenten-System genannt. Kal 1 kümmert sich um das Material, Kal 2 um den Zeitplan, Kal 3 um den Kundenkontakt. Sie sind richtige Teamplayer: Sie arbeiten zusammen, tauschen sich aus und lösen gemeinsam komplexe Aufgaben.

Bitte denken Sie beim Einsatz von KI immer daran: Kal ist eine Assistenz mit künstlicher Intelligenz, die Basis des Ergebnisses ist immer der Algorithmus. Das heißt, KI macht Fehler.

Nun haben wir uns alle Kompetenzen einer künstlichen Intelligenz angeschaut. Aber auch in der kommenden Ausgabe geht es weiter. Seien Sie gespannt, womit wir uns dann beschäftigen werden.



Die Zusammen-
arbeit mehrerer
Assistenten na-
mens Kal wird ko-
operatives Multi-
Agenten-System
genannt.

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](https://www.handwerkdigital.de)

Google belohnt fachliche Expertise und ...



nutzerorientiertes Design

HANDWERK 4.0: SUCHMASCHINE GOOGLE SETZT NEUE PRIORITÄTEN: KI-BASIERTE ANTWORTEN VERDRÄNGEN KLASSISCHE SUCHERGEBNISSE. BETRIEBE, DIE WEITERHIN GEFUNDEN WERDEN WOLLEN, MÜSSEN IHRE WEBSEITEN GEZIELT NACHJUSTIEREN.



Foto: © iStock.com/de-hak

Wer seine Webseiten nicht optimiert, kann Reichweite verlieren.

Text: **Thomas Busch**

Mit einem Marktanteil von über 85 Prozent im Jahr 2025 ist Google nach wie vor die wichtigste Suchmaschine in Deutschland. Dies zeigen aktuelle Zahlen des Statistiktools statcounter.com. Deshalb ist es für Handwerksbetriebe unerlässlich, bei Google möglichst weit oben in den Suchergebnissen aufzutreten – denn nur so lassen sich Kunden gewinnen und Mitarbeiter finden. Doch jetzt verändern neue Technologien und Trends die Spielregeln – und machen SEO (Search Engine Optimization, dt.: Suchmaschinen-Optimierung) zum wichtigsten Werkzeug in der digitalen Marketing-Werkstatt. Wer seine Webseiten nicht optimiert, kann Reichweite verlieren.

KI-ZUSAMMENFASSUNGEN BEI GOOGLE

Die einschneidendste Neuerung bei Google ist die Einführung der »Search Generative Experience« (SGE, frei übersetzt: »KI-generiertes Sucherlebnis«). Damit ändert sich die Art und Weise, wie Nutzer Informationen suchen und erhalten, von Grund auf: Jetzt erscheinen oberhalb der klassischen Suchergebnisse zunehmend KI-generierte Antworten, die zu sogenannten »Zero-Click-Searches« (dt.: Null-Klick-Suchen) führen. Nutzer müssen also nicht mehr auf die Ergebnisse der Trefferliste klicken – wodurch die Aufrufe der eigenen Webseiten spürbar einbrechen können. Dies erhöht den Druck auf Betriebe, ihre Inhalte so zu gestalten, dass sie von der Google-KI zitiert werden. Als entscheidender Hebel gelten klar strukturierte FAQ-Bereiche, die häufige Kundenfragen präzise beantworten. Ebenso wichtig ist die Implementierung strukturierter Daten (»Schema Markup«), um der Suchmaschine maschinenlesbare Informationen bereitzustellen. Diese speziellen Code-Snippets werden auf Webseiten eingebaut, damit Google die Inhalte besser versteht: Sie liefern zusätzliche, klar definierte Informationen, zum Beispiel, ob es sich bei einem Text um eine Adresse, ein Produkt, eine Bewertung oder einen Termin handelt.

DIGITALE REPUTATION DURCH »E-E-A-T«

Außerdem bewertet Google Webseiten sowohl bei klassischen Trefferlisten als auch bei KI-generierten Zusammenfassungen zunehmend nach dem Prinzip »Expertise – Erfahrung – Autorität – Vertrauen (engl.: Trust)« – kurz E-E-A-T. Dies führt dazu, dass authentische Inhalte, reale Projektbeispiele und transparente Teamvorstellungen höher eingestuft werden als Internetseiten mit austauschbaren Werbeslogans. Für Handwerker bedeutet dies, dass sie ihre Fachkompetenz nachvollziehbar darstellen sollten. Es profitieren Betriebe, die online Transparenz und Vertrauen schaffen, zum Beispiel durch detaillierte Projektdokumentationen mit Vorher-Nachher-Bildern sowie prägnanten Beschreibungen der Herausforderungen und gefundenen Lösungen. Eine »Meet the Team«-Seite, die Mitarbeiter und Meister mit ihren Fachgebieten, Zertifikaten und Erfahrungen vorstellt, stärkt darüber hinaus die menschliche Komponente und fördert die Glaubwürdigkeit. Außerdem wirkt es sich positiv aus, wenn Betriebe aktiv Kundenbewertungen sammeln und professionell auf Kommentare reagieren. Die Autorität des eigenen Unternehmens lässt sich mit konsistenten Angaben in wichtigen Branchenverzeichnissen untermauern, was gleichzeitig der lokalen Auffindbarkeit zugutekommt.

NUTZERERFAHRUNG ALS QUALITÄTSMERKMAL

Früher bewerteten Suchmaschinen vor allem Texte – doch jetzt zählt das gesamte Nutzererlebnis. Lange Ladezeiten, schlecht formatierte Inhalte oder eine unübersichtliche Navigation gelten als digitale Stolperfallen. Deshalb misst Google jetzt die »Core Web Vitals« (frei übersetzt: »Kernelemente der Nutzerfreundlichkeit«), also Faktoren wie Ladegeschwindigkeit, Interaktivität und visuelle Stabilität. Eine mobilfreundliche Webseite, die schnell lädt und auf verschiedenen Geräten optimal nutzbar ist, verbessert nicht nur die Nutzererfahrung, sondern auch das Ranking in den Suchergebnissen. Weitere Maßnahmen, die sich positiv auswirken, sind die Optimierung von Bildern für schnelle Ladezeiten bei guter Qualität, die Implementierung einer sicheren HTTPS-Verbindung und eine benutzerfreundliche Navigation.

Fazit: Die digitale Sichtbarkeit von Betrieben wird 2025 vor allem durch glaubwürdige Inhalte und eine nutzerorientierte Gestaltung bestimmt. Google belohnt Handwerker, die authentisch zeigen, was sie können. Wer auf seinen Internetseiten mit Expertise, Erfahrung und Vertrauen überzeugt, erhöht die eigene digitale Sichtbarkeit – und hat so die Chance, mehr Kunden, Fachkräfte und Azubis zu gewinnen.

AUSGEWÄHLTE SEO-TOOLS IM ÜBERBLICK

	SEOBILITY	SISTRIX	XOVI
Anbieter	Seobility GmbH	Sistrix GmbH	Xovi GmbH
Funktion	SEO-Tool, unter anderem Webseite-Analyse, Google-Ranking-Monitor, Backlink-Analyse, Keyword-Recherche, KI-Content-Tools, Monitoring	All-in-One Tool, u. a. SEO, Steigerung der Sichtbarkeit, Analyse von Wettbewerbern, Content-Erstellung mit KI, Sichtbarkeit in Social Media	All-In-One Tool, u. a. SEO, Content-Optimierung, Konkurrenz-Analyse, Advisor, Reporting, KI-Texter
Preis	Kostenlose Basis-Version (eingeschränkte Funktionen), sonst ab 39,92 €/Monat	ab 119 €/Monat	ab 89,10 €/Monat
Internet	seobility.net	sistrix.de	xovi.de

	RANKINGCOACH	SEMRUSH
Anbieter	rankingCoach GmbH	Semrush Inc.
Funktion	KI-gestütztes Online-Marketing-Tool, unter anderem SEO, Google Ads, Online-Präsenz, Reputation, Social Media Monitoring, Marken-Monitoring	KI-gestützte Plattform für Online-Sichtbarkeit und Content-Marketing, unter anderem für SEO, Keyword-Recherche, Analyse von Mitbewerbern, Positionstracking, Backlink-Analyse
Preise (netto)	Free-Version (eingeschränkte Funktionen): kostenlos (begrenzt Angebot), sonst ab 30 €/Monat	Paket »SEO Pro«: ab 117,33 \$/Monat
Internet	rankingcoach.com	de.semrush.com

Tabelle Stand: 16. Oktober 2025.
Alle Angaben ohne Gewähr.

CHECKLISTE: SEO-CHECKLISTE FÜR HANDWERKSBEREIBE

1. Optimierungen für KI-Suchergebnisse

- Seite mit häufig gestellten Kundenfragen (FAQ) und präzisen Antworten formulieren
- strukturierte Daten (Schema Markup) für Serviceangebote, FAQ, Öffnungszeiten und Kontaktinformationen hinzufügen
- Inhalte so formulieren, dass KI-Systeme diese als verlässliche Informationsquelle einstufen (KI-Systeme suchen echtes, belegbares Fachwissen, das klar strukturiert und vertrauenswürdig präsentiert wird)

2. Optimierungen für das E-E-A-T-Prinzip

- Überzeugende Projekt-Dokumentationen online stellen
- Vorher/Nachher-Bilder mit kurzen Beschreibungen der Herausforderungen und Lösungen hinzufügen
- Team-Seite mit Fachgebieten, Zertifikaten und Erfahrungen der Mitarbeiter zusammenstellen

- aktiv Kundenbewertungen auf Google und Fachportalen sammeln
- auf Kundenkommentare – auch negative zeitnah und professionell reagieren
- einheitliche Firmendaten (Name, Adresse, Telefonnummer) in wichtigen Branchenverzeichnissen
- Seite mit Presse- oder Partnererwähnungen immer aktuell halten

3. Optimierungen für »Core Web Vitals«

- mobilfreundliches Design, Inhalte auf Smartphones gut bedienbar gestalten
- Navigation vereinfachen, damit Nutzer schnell gewünschte Informationen finden
- Ladezeiten optimieren: Bilder vor Upload komprimieren und unnötige Skripte vermeiden
- HTTPS-Zertifikat verwenden, um sichere Verbindungen zu gewährleisten
- visuelle Stabilität prüfen, interaktive Elemente schnell nutzbar machen

4. Optimierungen für lokale Sichtbarkeit

- Google-Unternehmensprofil vollständig ausfüllen und regelmäßig aktualisieren
- Präsenz in relevanten lokalen Verzeichnissen und Branchenportalen
- gezielte Maßnahmen zur Stärkung der Reputation und lokalen Verlinkung

5. Kontinuierliche Optimierungen

- Ranking-Entwicklung, Nutzerverhalten und Besucherzahlen regelmäßig überprüfen
- neue Inhalte an saisonale und branchenspezifische Themen anpassen, Ergänzungen auf Basis von Nutzerfragen und Suchtrends
- technische SEO-Aspekte kontinuierlich prüfen (zum Beispiel Ladezeit, mobile Darstellung)

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



**12. BIS 14.
DEZEMBER
2025**

Fotos: © Alexandra Courmeux



Oben: Lichtkunst im Chateau de Detroit

Links: Jede Straße glänzt und glitzert.

vielfältige Aktivitäten zum Leben zu erwecken. Épernay, berühmt für seinen exquisiten Champagner, nutzt das Festival, um die lokale Kultur und die Weinkunst hervorzuheben. Nur 22.000 Bewohner zählt die etwa 130 Kilometer von Paris entfernte Stadt. An diesem Wochenende kommen Tausende dazu. Besucher können durch die festlich geschmückten Straßen schlendern, die atemberaubenden Lichtinstallationen bewundern und einen Blick in die Champagner-Häuser auf der Avenue de Champagne werfen. Zu den renommiertesten gehören Moët & Chandon, eines der größten Champagnerhäuser der Welt, Veuve Clicquot, bekannt für das ikonische gelbe Etikett, und Perrier-Jouët, berühmt für seine floralen Champagner. Auch Taittinger, Billecart-Salmon, Laurent-Perrier und Champagne Collet bieten informative Führungen durch ihre Keller an, die Einblicke in die Kunst der Champagnerherstellung und die Geschichte der jeweiligen Häuser gewähren. Auf den Weihnachtsständen werden handgefertigte Kunstwerke, regionale Delikatessen und traditionelle Speisen angeboten. Dies ist eine großartige Gelegenheit für die Besucher, die kulinarischen Köstlichkeiten der Region sowie den renommierten Champagner zu probieren. Das Programm umfaßt ein reichhaltiges Angebot an Konzerten, Theateraufführungen und anderen kulturellen Darbietungen. **RG**

EDLE TROPFEN IM LICHTEREVENT
**ÉPERNAY FEIERT WIEDER
 EINMAL SEIN FEST DES LICHTES**

Es ist das Lichtfestival in der Champagne schlechthin. Tanz, Champagner und Spektakel füllen das zweite Wochenende im Dezember immer und immer wieder, so auch dieses Jahr. Das Fest in Épernay taucht die Stadt in ein zauberhaftes Licht und zieht Besucher von weit her an – eine einzigartige Atmosphäre während der Weihnachtszeit.

Das Lichterfest, auch bekannt als »Fête des Lumières«, wurde ins Leben gerufen, um die festliche Jahreszeit zu feiern und die Stadt durch faszinierende Lichtinstallationen und



Fotos: © ART - Pierre Darfontaine



Fotos: © Albanie Couvreur



NEUER RATGEBER VOM BBK

ORIENTIERUNG IN UNSICHEREN ZEITEN



Das Bundesamt für Bevölkerungsschutz und Katastrophenhilfe (BBK) hat seinen Ratgeber »Vorsorgen für Krisen und Katastrophen« grundlegend überarbeitet.

»Wir erleben eine Weltlage, die viele beunruhigt. Mit unserem neuen Ratgeber möchten wir Unterstützung und Orientierung bieten, wo Menschen besorgt sind oder Informationsbedarf haben«, äußert sich BBK-Präsident Ralph Tiesler zu dem neuen Informationsangebot.

Neben bewährten Infos, wie zum Beispiel zur klassischen Notfallhilfe, enthält der Ratgeber nun Inhalte, die sich auf aktuelle Herausforderungen beziehen. Zu diesen zählen unter anderem Tipps, wie Desinformation erkannt werden oder wie man mit Ängsten und Sorgen in Extremsituationen umgehen kann.

»Ich werbe dafür, dass alle Haushalte in Deutschland diesen Ratgeber analog oder digital griffbereit haben und seine Inhalte kennen. Denn er bietet viele einfache und leicht umzusetzende Praxistipps, um für Krisen vorzusorgen. Diese vielen kleinen Schritte führen dazu, dass man Krisen nicht ohnmächtig gegenübersteht, sondern handeln kann. Das gibt Sicherheit für das persönliche Umfeld und stärkt gleichzeitig die Krisenfestigkeit unserer Gesellschaft insgesamt. Das ist unser Ziel«, so Tiesler. *vsu* handwerksblatt.de/neuer-bbk-ratgeber

AB AUFS EIS – ABER SICHER

Schlittschuhlaufen zählt zu den wohl beliebtesten Freizeitaktivitäten im Winter – doch ohne die richtige Ausrüstung und Sicherheitsvorkehrungen birgt der Spaß auf dem Eis einige Risiken, erinnert der TÜV-Verband.

Wer die Schlittschuhe wieder hervorholt, sollte zuerst die Passform und den Halt dieser kontrollieren. Für den Transport sollte Kufen- oder Schnitenschutz genutzt werden, darüber hinaus ist das regelmäßige Schleifen der Kufen sowie Einfetten der Lederschuhe ratsam. Nach jeder Nutzung sollten die Kufen außerdem gründlich getrocknet und der Innenschuh gereinigt und gelüftet werden.

Weitere Tipps vom TÜV-Verband für den Gebrauch und Kauf von Schlittschuhen sowie zu den nötigen Sicherheitsvorkehrungen erhalten Sie auf handwerksblatt.de/tuev-tipps-fuers-eislaufen

Foto: © iStock.com/robertf666



WINTERZAUBER IN DER AUTOSTADT



Foto: © Manfred Jöbs/Autostadt GmbH

Die Autostadt in Wolfsburg verwandelt sich vom 28. November 2025 bis zum 4. Januar 2026 in eine vielfältige Winterwelt – das Motto: »Probier's mal mit Besinnlichkeit«.

Besucherinnen und Besucher dürfen sich unter anderem auf eine 4.000 Quadratmeter große Eisfläche zum Schlittschuhlaufen, eine Schneewelt für Kinder, einen Wintermarkt mit Kunsthandwerk, zahlreichen Speisen und Geschenkideen, Mitmachaktionen sowie auf ein neu eröffnetes Weihnachtskaufhaus freuen. *vsu*

Mehr dazu gibt es unter handwerksblatt.de/autostadt-winter25

JETZT MITMACHEN

DER KITA-WETTBEWERB STARTET



Das Fotoshooting für das neue Motiv hat offensichtlich viel Spaß gemacht: Emil, Moritz und Julius durften in der Backstube von der Aachener Printenbäckerei Klein mit anpacken und probieren.

Der Kita-Wettbewerb startet in eine neue Runde. Handwerkerinnen und Handwerker laden Kita-Kinder mit ihren Erzieherinnen und Erziehern zu einem Betriebsbesuch ein. Die gestalten hinterher ein Poster und haben die Chance auf den Landessieg.

Zentrale Idee dahinter ist, dass die Kinder nicht nur zuschauen, sondern auch selbst aktiv mitgestalten und das Handwerk vor Ort erleben. Die Drei- bis Sechsjährigen probieren verschiedene Werkzeuge und Materialien aus oder setzen vielleicht sogar gemeinsam mit dem Betrieb ein kleines Projekt um. Im Anschluss daran gestalten die Kinder zusammen mit ihren Erziehern in der Kita ein großes Poster, auf dem sie ihre Eindrücke des Tages festhalten – mit Zeichnungen, Fotos und mit Basteleien aus Pappe, Stoff, Metall oder Garn. Ein Foto von diesem Poster reichen sie bis zum 20. März 2026 ein. Eine Jury wählt pro Bundesland den besten Beitrag aus. Die Landessieger erhalten jeweils 500 Euro für ein Kita-Fest oder einen Projekttag zum Thema Handwerk. Beim letzten Wettbewerb wurden bundesweit über 520 Werke eingereicht – eine Rekordteilnahme. Der Kita-Wettbewerb des Handwerks ist eine Initiative der Aktion Modernes Handwerk (AMH) und wird von Handwerkskammern, Kreishandwerkerschaften und Innungen bundesweit begleitet. Schirmherr ist Robert Wüst, Präsident der Handwerkskammer Potsdam. Das Wettbewerbspaket mit dem Poster gibt es hier: amh-online.de/kita-wettbewerb

AUFRUF ZUR REGISTRIERUNG

SCHORNSTEIFEGER WERBEN FÜR STAMMZELLENSPENDE

Schornsteinfegerinnen und Schornsteinfeger rufen bundesweit dazu auf, sich für die Stammzellenspende registrieren zu lassen.

Zum Tag des Schornsteinfegers am 15. Oktober haben Schornsteinfeger wieder auf ein besonderes Thema aufmerksam gemacht: die Suche nach Stammzellenspendeinnen und -spendern. Eine Stammzelltransplantation ist für viele Kinder und Erwachsene mit Blutkrebs (Leukämie) oder anderen schwerwiegenden Bluterkrankungen oft die letzte Hoffnung. Die Wahrscheinlichkeit, außerhalb der Familie einen »genetischen Zwilling« zu finden, ist nicht sehr groß. Sie kann aber steigen, je größer die Anzahl und Auswahl an potenziellen Spenderinnen und Spendern ist. Das Anliegen wollen die Schornsteinfeger unterstützen. Regional haben sie Test-Sets mit den »Life Lollis« verteilt. Der Lolli-Stiel ist eigentlich ein Wattestäbchen, das für einen Wangenabstrich und als DNA-Probe genutzt werden kann. Außerdem haben die Schornsteinfeger auf ihren Social-Media-Kanälen für die Registrierung geworben.



Foto: © Bundesverband des Schornsteinfegerhandwerks

ONLINE-NEWS

POLITIK

FINANZMINISTERIUM SAGT HÖHERE STEUEREINNAHMEN VORAUSS



Laut Steuerschätzung können Bund, Länder und Kommunen bis 2029 mit höheren Steuereinnahmen rechnen als bisher angenommen.

Foto: © maggyerh/123RF.com



POLITIK

BUNDESREGIERUNG WILL KEIN VERBRENNERVERBOT AB 2035



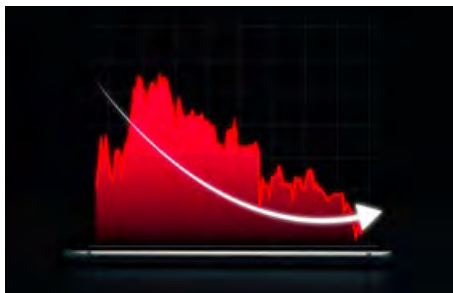
Bundeskanzler Friedrich Merz hält ein hartes Neuzulassungsverbot von Fahrzeugen mit Verbrennungsmotor ab 2035 für technisch nicht möglich.

Foto: © Sergej Resulov/123RF.com



POLITIK

BUNDESREGIERUNG RECHNET MIT GRÖßEREM WACHSTUM FÜR 2026



Die Bundesregierung erwartet im kommenden Jahr eine Belebung der deutschen Wirtschaft. Sie sagt ein Wachstum des BIP um 1,3 Prozent voraus.

Foto: © alexand7/123RF.com



BETRIEB

EU-FÜHRERSCHEIN: DAS ÄNDERT SICH BALD



Wer im Ausland seine Fahrerlaubnis verliert, darf künftig auch zu Hause kein Kfz mehr steuern. Diese und andere Maßnahmen hat das EU-Parlament beschlossen.

Foto: © Barbotinje Petrzak/123RF.com



BETRIEB

CORONA-URTEIL: KEINE ENTSCHÄDIGUNG FÜR UNGEIMPFTE SELBSTSTÄNDIGE



Wer selbstständig arbeitet und sich nicht gegen Corona impfen ließ, bekommt nach einer Quarantäne keine Entschädigung nach dem Infektionsschutzgesetz.

Foto: © halpoin/123RF.com



BETRIEB

BAGGER AUF TIEFGARAGE: VORHER EINSTURZGEFAHR PRÜFEN!



Wer mit schwerem Baugerät auf einer Tiefgarage arbeiten will, muss sich vorher über deren Belastbarkeit informieren.

Foto: © norroder/123RF.com



TECHNIK UND DIGITALES

FALSCH GETANKT: DAS SOLLTEN SIE BEACHTEN



Die Verwechslung von Kraftstoffen beim Tanken kann zu teuren Schäden führen. Tipps, wie man nach einer Fehlbetankung reagieren sollte, gibt es vom ADAC.

Foto: © Martin Hagen / ADAC



PANORAMA

GENUSSKULTUR UND SPITZENWEINGÜTER IN BADEN-WÜRTTEMBERG



Weinberge und moderne Architektur: Wer das Remstal besucht, entdeckt eine Region, die Wein, Kultur und Natur auf ungewöhnliche Weise miteinander verbindet.

Foto: © Anabel Castilla



Handwerksblatt Online-Adventskalender

Entdecken Sie **24 großartige**
Überraschungen –
mitmachen lohnt sich!



Jetzt Erinnerung sichern & mit dem
DHB-Newsletter schon vorab einen
Blick hinter die Türchen werfen.

handwerksblatt.de/adventskalender

Der Online-Adventskalender ist vom 1.12.2025 bis zum 24.12.2025 auf der Website handwerksblatt.de erreichbar. Während dieser Zeit können Mitspieler durch die Beantwortung der Quizfrage des jeweiligen Adventstages an dem Gewinnspiel teilnehmen. Die Gewinner werden im Losverfahren unter allen Teilnehmern ermittelt. Der Gewinn kann nicht in bar ausgezahlt oder weitergegeben werden. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Die vollständigen Teilnahmebedingungen und Datenschutzbestimmungen finden Sie unter www.handwerksblatt.de/adventskalender

MIT FREUNDLICHER UNTERSTÜTZUNG VON



Je näher es dem Jahresende entgegen geht, desto stressiger werden die Tage für Fleischermeister Lars Bachmann. »Sobald es draußen kälter wird, steigt auch das Verlangen nach herzhaftem Essen. Das spüren wir sofort«, erzählt der 53-Jährige. Das gilt natürlich auch für Wiener Würstchen mit Kartoffelsalat, dem sächsischen Klassiker zu Heiligabend.

Zum Jahresende erreicht die Wiener-Produktion in der Fleischerei Spitzenwerte – das 10- bis 15-fache der üblichen Menge. »Bis zum 23. Dezember dreht sich bei uns alles um Wiener. An den Verkaufstagen vor Weihnachten ist in unseren fünf Filialen richtig was los, die Nachfrage nach Wienern ist riesig. Wer vorbeistellt, hilft uns und sich selbst – so geht's an der Theke einfach schneller.«

»Geben Sie dem Wasser eine Prise Salz hinzu. Ansonsten schmeckt das Wasser nach Wienern und die Wiener nach Wasser.«

Lars Bachmann, Fleischermeister

ZERLEGEN, WOLFEN UND KUTTERN

Das Rezept hat sich in der Fleischerei Bachmann, seit der Gründung vor über 115 Jahren durch Urgroßvater Wilhelm, eigentlich nicht verändert. Klassische Wiener Würstchen bestehen im Wesentlichen aus diesen Hauptzutaten: Schweine- und Rindfleisch, Rindertalg, Schweinebäckchen, Scherbeneis (zur Brätzubereitung im Kutter), Gewürzen und Pökelsalz. Hinzugekommen sind über die Jahre zwei weitere Sorten: Eine Fußball-Wiener im Schäldarm und eine »Schlawiner«, die mit Käse gefüllt ist. »Den Großteil des Verkaufs macht aber das klassische Wiener Würstchen aus«, erklärt der Dommitzsch.

Von der Warenannahme des rohen Fleisches bis zur fertigen Wiener vergehen insgesamt rund vier Stunden. Nach dem Zerlegen, Wolfen und Kuttern wird die Masse in zarte Schafsdärme gefüllt. Dann folgt das Röten, das den Wienern ihre typische rosa Farbe verleiht. Anschließend stehen noch das Trocknen – zweimal 15 Minuten Räuchern über Buchenholz –, das Brühen und zum Schluss das kalte Abduschen an – damit die Würstchen perfekt auskühlen.

LEIDENSCHAFT FÜRS HANDWERK

Damit eine Wiener schön »knackt« und über eine gute Bissfestigkeit verfügt, ist der Anteil der Schweinebäckchen entscheidend, die dem Brät bei der Herstellung beigemischt werden. »Dieses festere Fleisch verleiht der Wiener ihren charakteristischen Biss«, erklärt der Fleischermeister aus Dommitzsch. Übrigens: Das Brät ist bei Wiener und Bockwurst identisch – der Unterschied liegt nur in der Hülle. Die Wiener steckt im feinen Schafsdarm, während die Bockwurst in einen breiteren Schweinedarm kommt. Produziert werden die Würste am Stammort des Unternehmens in Dommitzsch, das sich fast am nördlichsten Punkt von Sachsen befindet. Von dort werden noch vier weitere Verkaufsfilialen in Torgau und Mockrehna beliefert. Insgesamt sind 40 Mitarbeiter im Unternehmen beschäftigt. Darunter auch vier Vietnamesen. »Wir haben sehr gute Erfahrungen mit Azubis aus Südostasien gemacht, die bringen richtig viel Leidenschaft für das Handwerk mit«, sagt Lars Bachmann.

VIER GENERATIONEN PRÄGEN DEN BETRIEB

Er selbst stieg nach einer Berufsausbildung mit Abitur zum Maschinen- und Anlagenmonteur und acht Jahren als Oberfeldwebel bei der Bundeswehr mit Mitte 20 in den Betrieb seines Vaters ein. »Mir war wichtig, den Beruf von der Pike auf zu lernen«, erinnert sich Bachmann, der in seiner Freizeit gern Motorrad fährt. Direkt nach der Ausbildung besuchte er im Jahr 2000 die Meisterschule in Frankfurt am Main. Ab 2009 war er Teil der Geschäftsführung, und seit 2020 führt er den Familienbetrieb zusammen mit seiner Frau Ina allein.

In diesem Jahr konnte Lars Bachmann sein Jubiläum als Silbermeister feiern. »Meinen Schmuckbrief in eine Reihe mit meinen Ahnen zu hängen, hat mich sehr stolz gemacht«, so der Fleischermeister. Vier Generationen Bachmanns prägten bisher den Betrieb, vielleicht wird sogar mal eine fünfte dazu kommen. Sein Sohn Willi, der aktuell eine Ausbildung zum Lebensmitteltechniker macht, zeigt bereits Interesse am Betrieb – auch wenn das noch ferne Zukunftsmusik ist.

Erstmal steht nun die Weihnachtsproduktion der Wiener an. Auch in der Familie Bachmann gibt es an Heiligabend Wiener mit Kartoffelsalat – und Ente. »Die darf bei uns an keinem Feiertag fehlen«, so der Geschäftsführer, der noch einen Tipp für die Zubereitung der perfekten Wiener hat: »Geben Sie dem Wasser, in dem Sie Ihre Wiener brühen, eine Prise Salz hinzu. Das ist für den sogenannten Lake-Ausgleich wichtig. Ansonsten schmeckt das Wasser nach Wienern und die Wiener nach Wasser.«



Die perfekte Wiener

IN DER FLEISCHEREI BACHMANN AUS DOMMITZSCH WIRD SCHON DAS WEIHNACHTSGESCHÄFT GEPLANT. VOR ALLEM DIE WÜRSTCHEN-PRODUKTION LÄUFT DANN AUF HOCHTOUREN.

Text/Foto: © Robert Heinze

German Craft Skills - Deutsche Meisterschaften im Handwerk

BILDUNGSZENTRUM IST AUSTRAGUNGSORT FÜR WETTBEWERBE –
ERSTE SIEGER ZUR TEILNAHME FÜR BUNDESWETTBEWERB GEKÜRT.



Foto: © Landesinnungsverband des Sächsischen Straßenbaugewerbes

Text: *Anett Fritzsche*

Im September startete der Auftakt zur Wettbewerbssaison: Die besten Junggesellinnen und -gesellen ihres Jahrgangs trafen sich im Bildungs- und Technologiezentrum in Borsdorf, um im jeweiligen Gewerk den sächsischen Meister zu ermitteln. Für die Teilnahme nominiert wurden die nach den Gesellenprüfungen besten Absolventen des Jahrgangs aus den drei sächsischen Handwerkskammern.

SÄCHSISCHE MEISTERSCHAFTEN DER STRASSENBAUER

Am Vortag zum Tag des Handwerks ging es bei den Straßenbauern um alles oder nichts. Die jungen Handwerker rangen um die besten Ergebnisse, um am Bundeswettbewerb teilnehmen zu können. Sie hatten die Aufgabe, einen Gehwegausschnitt mit einer Einfassung aus Betonborden und Betongroßpflaster herzustellen. Die Schwierigkeit bestand besonders darin, in der vorgegebenen Zeit von sieben Stunden die Fläche fachgerecht mit Klein- und Mosaikpflaster sowie Betonsteinen und Gehwegplatten auszupflastern.

Sieger des Wettbewerbes waren gleich zwei Gesellen der Phoenix-Bau GmbH aus Aue-Bad Schlema: Hannes Baumgart (1. Platz) und Jonas Hofmann (2. Platz). Den dritten Platz belegte Alexander Erbert vom Ausbildungsbetrieb Rädlinger Straßen- und Tiefbau GmbH aus Markkleeberg.

SÄCHSISCHE SHK-MEISTERSCHAFT

Insgesamt zehn Teilnehmer aus ganz Sachsen traten Ende September an, um in drei Modulen ihr Können unter Beweis zu stellen. Im ersten Modul sollte die thermische Desinfektion einer Trinkwasserarmatur digital eingestellt werden. Im zweiten Modul konnten die Teilnehmer ihr Wissen zu Aufbau, Funktion und Inbetriebnahme einer Wärmepumpe unter Beweis stellen. Im dritten Modul musste das Hamburger Stadtwappen als Badheizkörper aus Kupferrohr gebogen und gelötet



Foto: © Fachverband SHK Sachsen

SÄCHSISCHE MEISTERSCHAFTEN DER TISCHLERGESELLEN

An zwei intensiven Wettkampftagen mit insgesamt rund 14 Stunden Arbeitszeit stellte die sächsische Tischler-Nachwuchselite ihr Können eindrucksvoll unter Beweis. In diesem Jahr fertigten die Teilnehmerinnen und Teilnehmer den Stummen Diener – eine anspruchsvolle Aufgabe, die Präzision und handwerkliches Geschick erforderte. Die jungen Tischlerinnen und Tischler bewiesen mit großem Können und viel Leidenschaft, dass das traditionelle Handwerk lebendig ist und mit frischen Ideen in eine vielversprechende Zukunft getragen wird.

Den ersten Platz errang Paul Höhne aus Torgau (Tischlerei Sommer, Belgern-Schildau). Nur knapp dahinter folgte Phil-Noah Schörner aus Leipzig (Graichen Bau- und Möbelwerkstätten GmbH). Auf dem dritten Platz komplettierte Robin Tarruhn (Innenausbau Christoph Heinke GmbH, Schirgiswalde) das Siegerfeld.

werden. Im letzten Modul trennte sich dann die Spreu vom Weizen. Vor allem der Zeitdruck und die ungewohnte Wettkampfsituation brachte die Teilnehmer ins Schwitzen. Nichtsdestotrotz konnten mit Ablauf der Zeit beeindruckende Ergebnisse präsentiert werden.

Am besten meisterte Tom Bursian aus dem Ausbildungsbetrieb Glesiener Haustechnik GmbH in Schkeuditz die Aufgaben. Mit einer starken Gesamtleistung von fast 92 Prozent errang er den sächsischen Meistertitel. Durch seinen Sieg darf er nun den Freistaat bei den Deutschen Meisterschaften vertreten. Sie finden in diesem Jahr am 20. und 21. November in Leipzig statt – ein echtes Heimspiel für den jungen Mann. Die weiteren Plätze auf dem Podium belegten Lars Wagner (Sanitär- und Heizungstechnik Frankenberg GmbH, Innungsmittglied SHK Mittweida) als Zweiteplatzierte und Tim Burkhardt (Rocco Steglich Heizungsbau & Sanitär, Steinigtwolmsdorf) als Dritteplatzierte.



Foto: © Fachverband Tischler Sachsen

SIEGER AUS DEM LEIPZIGER KAMMERBEZIRK

Erstplatzierte

- **Anlagenmechaniker Tom Bursian**
Glesiener Haustechnik GmbH
- **Automobilkaufmann Phillip Obendorf**
Autohaus Müller Leipzig GmbH
- **Brunnenbauer Constantin Dau**
Fritz Thiele – Bohrungen und Brunnenbau
- **Fachverkäufer im Lebensmittelhandwerk (Bäckerei) Niklas Preuß**
Backhaus Hennig GmbH
- **Fotografin Dilara Anabell Celik**
studioline Leipzig GmbH & Co. KG

- **Maßschneiderin (Herren) Magdalena Johanna Daube**
Oper Leipzig
- **Raumausstatterin Sophie Alexa Malirs**
Fichtner Intérieur GmbH
- **Seiler Kevin Rennert**
Seilerei Voigt Seil- und Hebeteknik GmbH
- **Tischler Paul Höhne**
Peter Sommer

Zweitplatzierte

- **Augentoptiker Hannes Max Fölber**
Fielmann AG & Co. Am Markt KG

- **Fleischer Justin Thiel**
Oschatzer Fleischwaren GmbH
- **Hörakustiker Jonas Göbecke**
Gromke Hörzentrum Inh. Beate Gromke
- **Straßenbauer Alexander Erbert**
Rädlinger Straßen- und Tiefbau GmbH
- **Tischler Phil-Noah Schörner**
Graichen Bau- und Möbelwerkstätten GmbH

Dritteplatzierte

- **Elektroniker Lucas Bernd Kittel**
Bauer Elektroanlagen Nord GmbH & Co. KG
- **Metallbauer Oskar Schröter | k.A.**

Beste Zukunftsaussichten

JUNGE MEISTERINNEN UND MEISTER BERICHTEN ÜBER HERAUSFORDERUNGEN,
DIE ZEIT DER WEITERBILDUNG UND IHRE ZUKUNFTSPLÄNE.

Michelle Vogel, 25 Jahre, Kosmetikmeisterin aus Leipzig, hat im Frühjahr die Meisterausbildung abgeschlossen – eine Qualifikation, die erst seit wenigen Jahren überhaupt möglich ist. Dabei wollte sie einst Lehrerin werden, kam dann aber über einige Ecken eher zufällig in die Kosmetikbranche.

DHB: Was mögen Sie am meisten an Ihrem Beruf?

Vogel: Wenn meine Kunden den Behandlungsraum mit einem Strahlen im Gesicht verlassen. Das Gefühl, anderen eine kleine Auszeit aus dem stressigen Alltag zu verschaffen, und zu sehen, dass man das mit den eigenen Händen geschafft hat, erfüllt mich sehr.

DHB: Warum sind Sie Kosmetikerin geworden?

Vogel: Während der Schulzeit habe ich in einem Brautmodengeschäft in Leipzig gejobbt und dort eine Ausbildung zur Einzelhandelskauffrau angefangen. Ich habe damals aber schon viele Beauty-Videos auf YouTube geschaut, intensiv Kosmetiktrends verfolgt und immer mehr gemerkt, dass das genau mein Ding ist. Meine Chefin hat mir dann angeboten, ihr Geschäft mit Kosmetikdienstleistungen zu ergänzen. Also habe ich eine weitere Ausbildung als Fachkosmetikerin oben draufgesattelt und den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt.

DHB: Haben Sie die Entscheidung jemals bereut?

Vogel: Keinen einzigen Tag. Für mich war es ein perfekter Start, weil ich mir mit einem überschaubaren finanziellen Aufwand in Ruhe einen eigenen Kundenstamm aufbauen konnte. Und mir macht es nichts aus, teilweise sechs Tage die Woche im Salon zu stehen. Ich war lange Zeit im Leistungssport und habe jahrelang Handball gespielt. Der

»Der Anspruch, immer das Beste herauszuholen, hat mich geprägt.«

Michelle Vogel

Anspruch, immer das Beste herauszuholen, hat mich geprägt – und genau deshalb wollte ich auch den Meister machen.

DHB: Warum lieben Sie Ihren Beruf?

Vogel: Kosmetik ist mehr als nur eine Dienstleistung. Wir arbeiten am größten Organ des Menschen – da kann man auch viel falsch machen. Und das macht den Beruf so abwechslungsreich und anspruchsvoll: Jedes Hautbild ist anders, jede Behandlung eine individuelle Herausforderung. Ich mag vor allem den direkten Kontakt zu den Menschen. Ich könnte nicht nur vor dem Rechner sitzen. Ich wollte immer einen praktischen Beruf. Ich fühle mich im Handwerk vollständig angekommen. Etwas mit meinen Händen zu können, das keine Maschine ersetzen kann, erfüllt mich jeden Tag aufs Neue.

DHB: Wie haben Sie die Meisterschule erlebt?

Vogel: Wir waren nur acht Leute im Kurs, eine ganz enge Truppe. Wir haben uns ganz viel gegenseitig unterstützt, und allein der Austausch hat mich enorm bereichert. Nicht nur die fachliche Vertiefung war lehrreich für mich, sondern vor allem das zusätzliche betriebswirtschaftliche Wissen. Mit dem Meistertitel will ich schon vom ersten Kontakt an signalisieren: Bei mir gibt es eine exzellente Behandlungsqualität.

DHB: Welche Ziele gehen Sie nach der Meisterschule an?

Vogel: Ich habe mein volles Potenzial noch nicht ausgeschöpft. Es gibt ständig Neues zu entdecken – ob im Internet, auf Messen oder Fachzeitschriften. Ich habe jetzt schon große Freude daran, ab und zu Schminke-Workshops zu geben und könnte mir gut vorstellen, irgendwann auch mal Azubis auszubilden. Da kommt mein alter Berufswunsch, Lehrerin zu werden, wieder durch.



Foto: © Robert Wametz

Der 23-jährige Naunhofer Fritz Schöche hatte eigentlich andere Pläne. Er wollte als Superheld Menschen in Not helfen. Nun hat er den Meisterbrief als Installateur und Heizungsbauer in der Tasche. Stimmt das noch mit den Kindheitsträumen überein? Das Deutsche Handwerksblatt (DHB) hat nachgefragt.

DHB: Superheld ist kein klassischer Ausbildungsberuf. Wie kamen Sie auf die Idee zur Lehre?

Schöche: Nach der zehnten Klasse habe ich Praktika bei unterschiedlichen Firmen gemacht. Ich musste erst einmal herausfinden, was mir wirklich liegt. Im Klassenzimmer wird man ja nur bedingt auf die berufliche Realität vorbereitet. Den meisten Spaß hat mir der Ausflug ins Sanitär-, Heizungs- und Klimahandwerk gemacht. Also habe ich mich dort beworben und eine Anlagenmechanikerlehre begonnen. Manchmal habe ich mich während der Lehrzeit allerdings etwas unterfordert gefühlt. Da wurde schnell klar, dass ich es noch etwas weiterbringen kann als bis zum Gesellenbrief.

DHB: Ist der Beruf Ihr Traumjob? Oder gibt es auch »Kryptonit« in Ihrem Handwerksalltag?

Schöche: Mein Handwerk ist toll, und ich arbeite zwar als Klempner, bin in Wahrheit aber eine Art Superheld des Alltags. Zumindest wenn ich mal wieder einer Familie, die im Kalten sitzt, die Heizung repariert habe. Ich kann aus einem kalten Gebäude ein warmes Zuhause machen. Das ist eine faszinierende und motivierende Fähigkeit.

DHB: Wie hat sich Ihre Karriere nach dem Abschluss der Meisterausbildung entwickelt?

Schöche: Das Ansehen im Unternehmen ist gestiegen, und die Aufgabenbereiche, die mir zugeteilt wurden, sind deutlich anspruchsvoller geworden. Weiterhin trage ich nun als technischer Leiter mehr Verantwortung und bekomme – last but not least – natürlich auch ein wenig mehr Geld.

DHB: Wem wollen Sie für die Unterstützung während des Meisterstudiums besonders danken?

Schöche: Besonders danken möchte ich meiner Chefin Manuela Oltrogge sowie meinen Eltern Ilka und Uwe Schöche. Ohne ihre Unterstützung wäre ich wahrscheinlich irgendwo zwischen den BWL-Modulen und der Prüfungsvorbereitung kollabiert. Danke, dass ihr mir den Rücken freigehalten und den Kopf freigemacht habt.



Foto: ©Anika Dollmeier

»Besonders danken möchte ich meiner Chefin Manuela Oltrogge sowie meinen Eltern Ilka und Uwe Schöche.«

Fritz Schöche

DHB: Welches Thema sollten angepackt werden, damit das Handwerk künftig gut aufgestellt ist?

Schöche: Das Handwerk wird gebraucht, aber zu wenige wollen die Arbeit machen. Deshalb sollten Handwerksberufe in der Gesellschaft wieder ein höheres Ansehen genießen. Seit Jahrzehnten meinen viele, dass Abitur und Bachelor mehr gelten als eine Berufsausbildung.

DHB: Wo sehen Sie sich in zehn Jahren?

Schöche: Meine Vision ist eine eigene Firma voller Superhelden. Ich will etwas für mich und diese Gesellschaft tun, dabei jede Menge Spaß haben und dafür sorgen, dass auch alle Menschen in meinem Umfeld dieses Glück spüren.

Vollversammlung: Neuwahlen 2026

AKTUELLE MITGLIEDER GEBEN EINBLICKE IN IHRE ARBEIT UND AUFGABEN.
NEUE KANDIDATEN FÜR KOMMENDE LEGISLATUR GESUCHT.



Foto: ©Anika Dohmeyer

»Es ist unheimlich wichtig, dass sich möglichst viele verschiedene Menschen einbringen.«

Heidrun Weiße

Im Sommer 2026 stehen die Neuwahlen für die Vollversammlung der Handwerkskammer zu Leipzig an. Das Deutsche Handwerksblatt (DHB) hat im Vorfeld der Wahl mit den jetzigen Mitgliedern geredet, um potenziellen neuen Kandidaten Einblicke in die Arbeit zu geben. Das Interview in diesem Monat haben wir mit der Kosmetikerin Heidrun Weiße geführt. Sie ist Vertreterin der Arbeitgeberseite und Mitglied im Rechnungsprüfungsausschuss.

DHB: Wie hoch ist der Zeitumfang oder der Aufwand, den man als Mitglied der Vollversammlung im Laufe eines Jahres investiert?

Weiße: Das sind tatsächlich nur zwei Versammlungstermine im Jahr plus die Zeit der Vor- und gegebenenfalls Nachbereitung. Das ist also überschaubar. Man erhält im Vorfeld die Unterlagen zu allen Themen, die dann besprochen werden. Da lese ich mich ein. Aber das ist in ein oder zwei Stunden auch getan.

DHB: Wie sind Sie selbst in die Vollversammlung gekommen?

Weiße: Das ist mehr oder weniger über meinen Vater entstanden. Er war damals Vizepräsident und hat

altersbedingt sein Amt abgegeben. Da junge Leute als »Nachwuchs« gebraucht wurden, hat er mich eines Tages angesprochen, ob ich mir nicht vorstellen könnte, mich zur Wahl für die Vollversammlung aufzustellen. Da mein Sohn zu dem Zeitpunkt schon älter und selbstständiger war, habe ich die Herausforderung angenommen. Ich habe mich dann auf die Wahlliste setzen lassen und bin auch gewählt worden.

DHB: »Damals« klingt schon nach einem längeren Zeitraum ...?

Weiße: Ich bin mir gar nicht so sicher, aber ungefähr zwanzig Jahre müssten es jetzt schon sein. Ich habe dann auch noch den Rechnungsprüfungsausschuss unterstützt, und das mache ich auch ungefähr so lange.

DHB: Heißt das, es gibt eine ungeschriebene Regel, wenn man in der Vollversammlung ist, dass man auch immer noch in irgendeinem der Ausschüsse sitzt?

Weiße: Nein. Das habe ich angefangen, weil das Amt eben auch noch zu besetzen und die Termine gut planbar sind, sodass ich das mit den beruflichen Terminen und meiner Familie gut vereinbaren kann.

DHB: Was macht Ihnen Spaß an dieser Arbeit?

Weiße: Man kommt einfach mal aus der eigenen Sichtweise raus und sieht auch mal das große Ganze hinter dem, was jeder so macht. Auch der Austausch mit anderen Gewerken und wie es anderen mit ihrem Handwerk so geht, ist immer interessant.

DHB: Haben Sie noch eine Botschaft, die Sie künftigen Kandidaten für die Vollversammlung auf den Weg geben möchten?

Weiße: Es ist unheimlich wichtig, dass sich möglichst viele verschiedene Menschen einbringen, denn sonst funktioniert die ganze Kammer und die Ausbildung nicht. Das Ehrenamt ist im Prinzip das Fundament dieses ganzen Hauses.

GESCHÄFTSEMPFEHLUNGEN

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

KAUFGESUCHE

Wir kaufen Ihre GmbH,
 auch in schwierigen Fällen.
 Tel.: 0176/93 15 52 26
 Mail: info@fv-vermögen.de

VERKÄUFE

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

Wir suchen ständig gebrauchte Holzbearbeitungsmaschinen

MSH Maschinenhandel & Service GmbH
 Individuelle Beratung und Verkauf von Neumaschinen – Komplette Betriebsauflösungen – Betriebs-Umzüge
 Reparatur-Service mit Notdienst
 Absaug- und Entsorgungstechnik
 Über 100 gebrauchte Maschinen
 ständig verfügbar – VDE- & Luftgeschwindigkeitsmessungen mit Ausdruck
 Tel. 0 63 72/5 09 00-24
 Fax 0 63 72/5 09 00-25
 service@msh-homburg.de
 www.msh-homburg.de

HALLEN + GERÜSTBAU

TEPE SYSTEMHALLEN

Satteldachhalle Typ SD 6,08 (Breite: 6,08m, Länge: 15,00m)

- Traufe 4,55m, Firsthöhe ca. 4,85m
- mit Trapezblech, Farbe: AluZink
- inkl. imprägnierter Dachpfetten
- feuerverzinkte Stahlkonstruktion
- inkl. prüffähiger Baustatik

Aktionspreis € 10.800,-
 ab Werk Buldern, exkl. MwSt.



ausgelegt für Schneelastzone 2, Windzone 2, Schneelast 85kg/qm
www.tepe-systemhallen.de · Tel. 0 25 90 - 93 96 40

Treppenstufen-Becker

Besuchen Sie uns auf unserer Homepage.
 Dort finden Sie unsere Preisliste.
 Telefon 048 58 / 188 89 00
 www.treppenstufen-becker.de

Kaufe Ihre GMBH

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

Zu verkaufen: Schreinereimaschinen

Gebrauchte Kille Kombi Dichte Formatkreissäge,
 Schwenspindelischfräse, Massivholz
 Deckleisten Spanplatten, **3,5t Kasten-LKW**
 Tel: 0170 903 55 65 oder
 Helmutverhufen7@gmail.com

VERMIETUNG/VERPACHTUNG

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

www.fensterwalder.eu

CONTAINER
 Alle Typen und Größen
 neu und gebraucht
 Seecontainer, Lagercontainer,
 Bürocontainer, Kühlcontainer.
 Tel. 01805 / 266824
 Fax 01805 / 266826
FINSTERWÄLDER
 GEBÄUDE-TECHNIK

Stahlhallenbau - seit 1984
ANDRE-MICHEL+CO.
 STAHLBAU GMBH
 02651 96200 Fax 43370

Verkaufe
Holzbearbeitungsmaschinen
 bvb-west@gmx.de

AUS- UND WEITERBILDUNG

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

Andre-Michels.de
 Nächste Ausgabe 12/25:
 Erscheinungsdatum 12.12.
 Anzeigenschluss 26.11.

vh-buchshop.de

GESCHÄFTSVERBINDUNGEN

Alteingesessenes Ingenieurbüro
 (seit 1980) für Baustatik mit
 eigenem kleinen Metallbau sucht
 als Kooperationspartner Anlagen-,
 Metallbau- oder Bauunternehmen
 Tel.: 02305-27276

Zu Vermieten ab dem 01.01.2026
 33335 Gütersloh (Nähe Nobilia/Miele/
 Mohndruck) **Handwerker-Werkstatt**,
 mit Lager (EG+OG), Büroraum plus
 Waschraum/Toilette. ca. 168 qm
 E-Mail: Didi555@posteo.de

www.handwerksblatt.de

BETRIEBSÜBERNAHMEN

Nachfolger gesucht

das Unternehmen ist ein – Meisterbetrieb – es ist spezialisiert auf das Schleifen von Natur- und Kunststeinen sowie Sanieren von Terrazzo und hat seinen Sitz im Rhein-Main-Gebiet.
 Das Unternehmen ist seit über 30 Jahren im Markt bundesweit gut eingeführt.
 Mit 10 Mitarbeitern verfügt das Unternehmen über ein erfahrenes und motiviertes Team.
 Zuschriften unter A 1954 • DEUTSCHES HANDWERKSBLATT
 Auf'm Tetelberg 7, 40221 Düsseldorf

Einfach, schnell und direkt
ein MarktPlatz-Inserat
 sichern!



Anzeigen rund um die Uhr aufgeben
www.handwerksblatt.de/marktplatz
 Oder direkt bei Annette Lehmann:
 Telefon 0211/39098-75
 Telefax 0211-390 98-59
 lehmann@verlagsanstalt-handwerk.de

DEUTSCHES HANDWERKSBLATT

SDH[®]
 GmbH
 SERVICEGESELLSCHAFT
 DEUTSCHES HANDWERK

GÜNSTIGE FIRMENWAGEN FÜR'S HANDWERK

Jetzt kostenfrei Mitglied werden und Nachlässe einsehen.

www.sdh.de

BILDUNGSANGEBOTE

ZERTIFIKATSKURS »KOSMETISCHE FUSSPFLEGE«

Weil regelmäßige Fußpflege für schöne und gesunde Füße sorgt, ist sie eine gefragte und lukrative Zusatzdienstleistung im Kosmetiksektor. Fußpfleger bieten den Kunden dabei doppelten Service: professionelle Pflege und Entspannung. Die Ausbildung vermittelt fundiertes Wissen in Theorie und Praxis. Neben den obligatorischen Anatomiekenntnissen werden beispielsweise aktuelle Techniken und Instrumente der Fußpflege beleuchtet.

- Anatomie des Fußes und des Nagels, Fuß- und Nageldeformitäten, Dermatologie des Fußes
- Arbeitsplatz, Instrumente, Geräte, Hygienevorschriften
- Kosmetische Fußbehandlung in Theorie und Praxis
- Salon, Fußpflegekabine, Hausbesuch
- Behandlungsmöglichkeiten der Hornhaut, Einrisse (Rhagaden)
- Hühneraugen, Holznägel
- Druckschutz und Verbände

- Einsatz der richtigen Fräser und Instrumente
- Fuß- und Unterschenkelmassage, Fußgymnastik
- Tamponaden, Klebespangen ...

Termin: 14. Januar bis 26. März 2026
Mittwoch, zweimal Donnerstag
15 bis 20 Uhr

Gebühr: 1.526,00 Euro

Ort: Handwerkskammer zu Leipzig
Bildungs- und Technologiezentrum
Steinweg 3 | 04451 Borsdorf



Wir beraten Sie gern

Anja Brumlich | T 034291 30-124
brumlich.a@hwk-leipzig.de



ONLINE ANMELDEN!

Weitere Infos und Lehrgänge:
hwk-leipzig.de/kurse

KONTAKT

Fortbildungen und Seminare
Claudia Weigelt
T 034291 30-126
weigelt.c@hwk-leipzig.de

Meisterausbildung
Ute Fengler
T 034291 30-125
fengler.u@hwk-leipzig.de

Eine Beratung findet unter anderem zu folgenden Themen statt:

- Meisterausbildung,
- Fort- und Weiterbildungsangebote der Handwerkskammer,
- Kosten und Möglichkeiten der Finanzierung (zum Beispiel Aufstiegs-BAföG),
- fachspezifische Lehrgänge.

Bitte vereinbaren Sie einen individuellen Termin.

MEISTERKURSE

Dachdecker Teile I und II
Teilzeit: 28. August 2026
bis 11. März 2028

Elektrotechniker Teile I und II
Teilzeit: 28. Januar 2027
bis 22. Juli 2028

Fleischer Teile I und II
Vollzeit: 5. Oktober 2026
bis 22. Januar 2027

Fliesen-, Platten- und Mosaikleger Teile I und II
Vollzeit: 24. August 2026
bis 15. Januar 2027

Friseure Teile I bis IV
Vollzeit: 16. Februar 2026
bis 17. Juli 2026

Installateure und Heizungsbauer Teile I und II
Teilzeit: 20. Februar 2026
bis 12. Februar 2028

Kosmetiker Teile I bis IV
Teilzeit: 6. Mai 2026
bis 7. Juni 2028

Maler und Lackierer Teile I und II
Vollzeit: 20. Oktober 2025
bis 17. April 2026

Maurer und Betonbauer Teile I und II
Vollzeit: 25. August 2026
bis 14. Mai 2027

Tischler Teile I und II
Vollzeit: 2. November 2026
bis 29. April 2027

Wärme-, Kälte- und Schallschutzisolierer Teile I und II
Teilzeit: 6. März 2026
bis 6. März 2027

Zimmerer Teile I und II
Vollzeit: 9. März 2026
bis 18. Dezember 2026

FORTBILDUNG

SPS-Kleinsteuerung Siemens LOGO!:
Prüfungsvorbereitung im Elektrohandwerk II
17. bis 21. November
8 bis 15 Uhr

Schnittgrafik – step by step
17. November | 9 bis 15 Uhr

NiSV-Modul (online):
»Grundlagen der Haut«
17. bis 21. November
9 bis 17 Uhr

Fit am Telefon –
Telefontraining für Lehrlinge
18. November | 8 bis 15 Uhr

Make-up Basic
20. November | 9 bis 15 Uhr

Für Ausbilder: Als Lernbegleiter
Azubis motivieren
26. November | 8 bis 15:15 Uhr

Metallverarbeitung: Prüfungsvorbereitung im Metallbauerhandwerk
27. und 28. November | 8 bis 15 Uhr

Wildmeister
27. und 28. November
8 bis 15:15 Uhr

Kosmetik-Modul »Professionelle Anamnese und Hautbeurteilung«
28. bis 30. November
10 bis 17 Uhr

Kaufmännische Zusatzqualifikation
»Strategiebildung im Unternehmen«
8. Januar bis 26. Februar 2026
17 bis 21 Uhr

Geprüfter Kaufmännischer Fachwirt nach der Handwerksordnung – Teilzeit
14. Januar bis 5. Dezember 2026

#missionmacher – Stark im Job, fit im Leben

Mehr als die Hälfte der Auszubildenden in Deutschland berichtet von psychischen Belastungen und anderen gesundheitlichen Beschwerden. Stress, Leistungsdruck oder Bewegungsmangel gehören für viele zum Alltag. Wie lassen sich Belastungen frühzeitig erkennen, bewältigen oder vermeiden?



Foto: © peopleimages12 / 123RF.com



#missionmacher ist ein Programm der IKK classic. Es hilft jungen Menschen in der Ausbildung, gesunde Gewohnheiten im Alltag zu entwickeln.

Genau hier setzt #missionmacher, das Präventionsprogramm der IKK classic, an. Es wurde speziell für Berufsschulen und Auszubildende entwickelt, um junge Menschen in ihrer Gesundheitskompetenz zu stärken – praxisnah, interaktiv und mit Spaß.

Das Programm kombiniert moderne Lernmethoden mit echten Einblicken in den Azubi-Alltag. In verschiedenen Modulen geht es um die Themen Bewegung, Ernährung, Regeneration und Selbstmanagement – also um alles, was für ein gesundes, ausgeglichenes Leben während der Ausbildung wichtig ist.

Die #missionmacher-App ist ein zentraler Bestandteil. Sie motiviert Azubis mit spannenden Challenges, Quizen und praktischen

Alltagstipps dazu, gesunde Gewohnheiten zu entwickeln. Die App wurde kürzlich komplett überarbeitet: Ein frisches Screendesign, neue virtuelle Charaktere aus der #missionmacher-WG und der Spielcharakter machen das Erkunden und Mitmachen jetzt noch attraktiver. Der #missionmacher-Podcast ist ebenfalls Teil des Programms. In inzwischen zwei Staffeln sprechen junge Menschen, Expertinnen und Experten über Themen, die Azubis wirklich bewegen – etwa den Umgang mit Leistungsdruck, Ernährung im Schichtdienst, Motivation in der Ausbildung oder mentale Stärke im Arbeitsalltag. Die Gespräche sind authentisch, praxisnah und leicht verständlich – ideal zum Anhören unterwegs oder in der Pause. So vermittelt der Podcast Wissen auf Augenhöhe und gibt gleichzeitig Impulse, das eigene Verhalten im Alltag bewusst zu reflektieren. Damit ergänzt er perfekt die Inhalte des Programms und macht Gesundheitsförderung hörbar und erlebbar.

#missionmacher bringt Gesundheitsförderung dorthin, wo junge Menschen sind – mitten in ihren Ausbildungsalltag. So entsteht Schritt für Schritt mehr Bewusstsein für das eigene Wohlbefinden – und eine starke Basis für ein gesundes Berufsleben.



Mehr Infos

Alle Infos zum Programm und die Podcast-Folgen gibt es unter:

[ikk-classic.de/
missionmacher](https://ikk-classic.de/missionmacher)



DELITZSCHER UNTERNEHMEN POLLOK BAU AUSGEZEICHNET



Foto: © Alexander Bley – Landratsamt Sachsen

Beim Empfang der nordsächsischen Wirtschaft in Bad Dübén ist das Unternehmen Pollok Bau aus Delitzsch mit dem Wirtschaftspreis 2025 ausgezeichnet worden. Rund 120 geladene Gäste aus Wirtschaft und Politik verfolgten die von der Leipziger Volkszeitung und der Wirtschaftsförderung des Landkreises Nordsachsen initiierten Ehrung in einer Event-Werkhalle der Firma Profiroll. »Gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten sind Anlässe wie dieser Empfang eine wichtige Möglichkeit zum Gedankenaustausch«, sagte Nordsachsens Landrat Kai Emanuel. Der Wirtschaftspreis wird alle zwei Jahre vergeben und stand diesmal unter dem Motto »Attraktiver Arbeitgeber«. Städte und Gemeinden des Landkreises hatten insgesamt 40 Unternehmen vorgeschlagen, aus denen eine Jury die drei Erstplatzierten ermittelte. Zur Auszeichnung gehörten neben Glaspokalen und Urkunden auch Imagefilme, die am Abend ihre Premiere feierten und nun von den Unternehmen für ihre Außenanstellung genutzt werden können.

DEUTSCHES HANDWERKSBLATT

IMPRESSUM

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

ISSN 1435-3792

MAGAZINAUSGABE 11/25 vom 14. November 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, Rheinlössen, des Saarlandes, Südwestfalen und Trier

VERLAG UND HERAUSGEBER

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

Verlagsleitung:

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

REDAKTION

Postfach 10 51 62, 40042 Düsseldorf
Tel.: 0211/390 98-47
Internet: www.handwerksblatt.de
info@handwerksblatt.de

Chefredaktion:

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

REGIONALREDAKTION

Handwerkskammer zu Leipzig
Dresdner Straße 11/13, 04103 Leipzig
Tel.: 0341/2188-0, Fax: 0341/2188-499
info@hwk-leipzig.de

Verantwortlich:

Hauptgeschäftsführer Volker Lux,
Anett Fritzsche, Tel.: 0341/2188-155,
fritzsche.a@hwk-leipzig.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 und
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 oftmals das generische Maskulinum für Wörter wie Handwerker, Betriebsinhaber oder Auszubildender verwendet. Selbstverständlich sind damit immer Menschen aller Geschlechter gemeint.

suu:m

Das Fachwissen
im Fokus -



herangesuu:mt
für Handwerk und
Mittelstand.

NEU
in unserer
DIGITHEK:
digithek.de/suum



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





RÜCKENWIND FÜR SELBST- STÄNDIGE



Mit unserem Business-Kredit

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

TARGO  **BANK**
GESCHÄFTSKUNDEN

targobank.de/geschaeftskunden