

DEUTSCHES

HANDWERKSBLATT

HANDWERKSKAMMER
OSTMECKLENBURG-VORPOMMERN

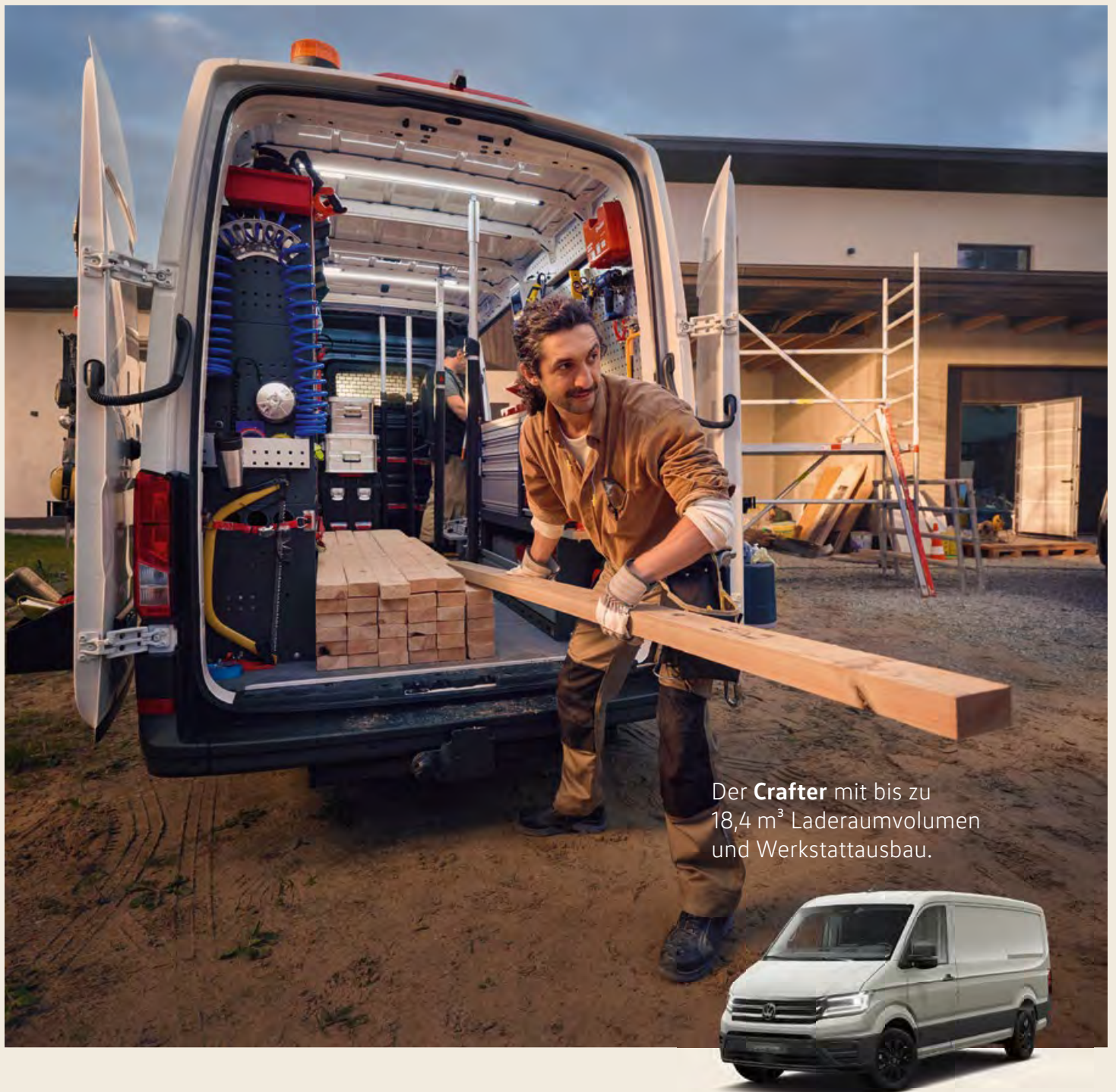
№
11
25

Handwerk virtuell entdecken

JobFactory mit vielen Aktionen

BETRIEBSWERT
Vorbereitung auf Nachfolge-
und Verkaufsgespräche

ORIENTIERUNG
Einstieg über freiwilliges
Handwerksjahr



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



»Betriebe brauchen endlich Planungssicherheit und Entlastung.«

ZEIT FÜR WIRKLICHE REFORMEN

Es sollte ein »Herbst der Reformen« werden – so lauteten die Ankündigungen der Bundesregierung und die Erwartung zahlreicher Handwerksbetriebe. Ein Herbst, der Mut zur Veränderung zeigt, der den Wirtschaftsstandort stärkt und dem Mittelstand den Rücken freihält. Doch in den Werkstätten und Betrieben des Handwerks ist davon bislang wenig angekommen. Die erhofften Impulse blieben aus, die Herausforderungen hingegen wachsen weiter.

Die Sozialabgaben sind auf Rekordniveau gestiegen, weiter wachsende Energiekosten und zunehmende Bürokratie bremsen die wirtschaftliche Entwicklung aus. Wenn Arbeit teurer wird, werden für viele Kunden die Leistungen des Handwerks unbezahlbar. Eine weitere Folge: Betriebe verschieben Investitionen. Dies bestätigen ebenfalls die aktuellen Ergebnisse der Konjunkturumfrage der Handwerkskammer.

Erst kürzlich sagte eine junge Fleischermeisterin aus M-V, die den väterlichen Betrieb übernommen hat, dass sie vor allem ins Handwerk gegangen sei, weil sie keinen Bürojob wollte. Jetzt sitze sie aufgrund der zunehmenden Bürokratie und Dokumentationspflichten oft stundenlang

an ihrem Schreibtisch. Eine aktuelle Untersuchung des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung hat ergeben, dass die Unternehmen in Deutschland in den letzten drei Jahren 325.000 zusätzliche Arbeitskräfte einstellen mussten – nur um die gewachsenen bürokratischen Anforderungen zu bewältigen. 30 Prozent dieser Stellen entfielen auf Betriebe mit bis zu neun Beschäftigten, 37 Prozent auf Betriebe mit 10 bis 49 Beschäftigten. Diese Mitarbeiter fehlen in der Produktion und Innovation. Diese Entwicklung muss endlich gestoppt werden!

Der Staat muss wieder mehr Vertrauen in die Unternehmen setzen, die mit hoher Verantwortung, Kompetenz und Weitsicht selbstständig agieren, und sich stattdessen auf die Schaffung mittelstandsfreundlicher politischer Rahmenbedingungen konzentrieren.

Es ist Zeit, wirkliche Reformen auf den Weg zu bringen und diese nicht nur im Koalitionsvertrag anzukündigen, sondern in der Realität umzusetzen.

JÖRG MONSER

VIZEPRÄSIDENT (AG) DER HANDWERKS-
KAMMER OSTMECKLENBURG-VORPOMMERN



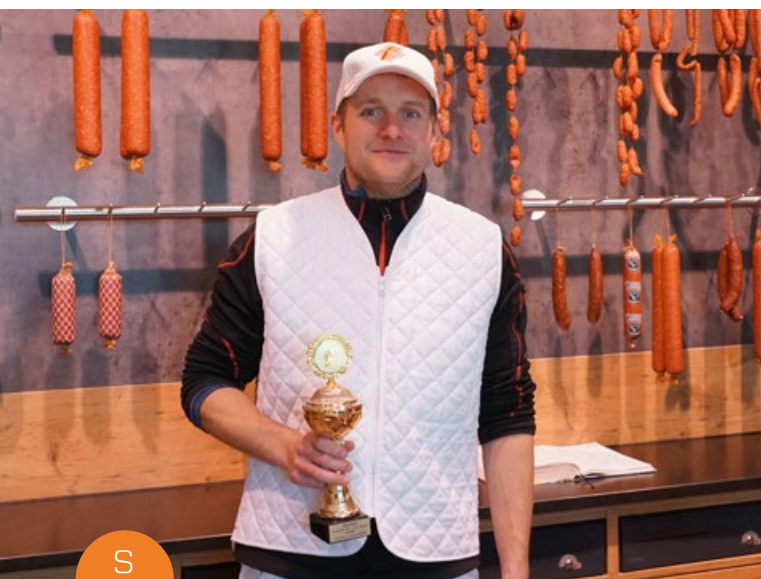
KAMMERREPORT

- 6** Europameisterin kommt aus MV
- 7** Verbandstag Fleischer
- 8** Konjunktur im Handwerk in MV
- 10** Handwerk auf der JobFactory
- 12** Gold für Anklamer Handwerksbetrieb
- 14** Freisprechung



S
10

Mehr als 16.000 Besucher kamen zur JobFactory nach Rostock.



S
12

Die Fleischerei Brüsck kam mit einem Pokal von der IFFA aus Frankfurt nach MV zurück.



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** Rechtsberatung
- 49** Stromsteuer
- 50** Wir gratulieren
- 51** Praktikumsleitfaden
- 52** Wirtschaftsförderung
- 54** Arbeitsschutzmanagement
- 56** Bildungsangebote
- 58** Impressum



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



Friseurmeisterin Sinaida Falk-Jurisch (6.v.r.) zeigte auf internationalem Parkett höchstes Können.

Foto: © Zeitungsverband Friseurhandwerk | Ben van Slykewijk

MEISTERSCHAFT

EUROPAMEISTERIN KOMMT AUS MV

Friseurmeisterin Sinaida Falk-Jurisch aus dem kleinen Ort Abthagen wurde in diesem Jahr Deutsche Meisterin und brachte den Europameistertitel mit nach Mecklenburg-Vorpommern.

Das Innungsmitglied trat erfolgreich bei den Deutschen Meisterschaften der Friseur in den fachlichen Wettbewerb mit ihren Berufskollegen und überzeugte mit Bravour. Sie kann sich jetzt Avantgarde Stylist of the Year 2025 nennen und erhielt damit den HNX Award. Für die Teilnahme an der Meisterschaft galten unter anderem die Voraussetzungen: »Anders denken. Grenzen sprengen. Kunst mit Haaren. Du willst Dich nicht in Schubladen stecken

lassen ...? Dann ist die Wettbewerbskategorie Avantgarde-Stylist genau Dein Spielfeld! Wir wollen das komplette Programm: Schnitt, Farbe, Styling alles aus Deiner Hand. Tob' Dich aus und lass deiner Fantasie freien Lauf!« Kreativität und höchstes fachliches Können sowie Durchhaltevermögen hatte die Friseurmeisterin aus Vorpommern mit im Gepäck und ließ die 29 Konkurrenten hinter sich. »Für mich persönlich war es Bestätigung, aber auch Motivation, meinen beruflichen Weg mit Leidenschaft so weiter zu gehen und dabei immer über den eigenen Betrieb hinaus zu blicken«, erzählt die Meisterin, die die beste Botschafterin für fachliche Kompetenz in MV ist.

Neben den Frisuren hat sie jeden zusätzlichen Haarschmuck, jede Blüte, aus echtem Haar gefertigt. »Ich glaube immer noch nicht... aber das ist echt! Ich bin der Champion von Europa!«, postete die Handwerksmeisterin aus Abthagen als Europameisterin in diesem Jahr, denn auch in Athen war die internationale Jury von ihrem Können und ihrer Phantasie begeistert.

»Vielleicht werden ja auch andere Berufskolleginnen und -kollegen animiert, mit Stolz auf unseren Handwerksberuf zunehmend an Wettbewerben und Meisterschaften teilzunehmen«, so Friseurmeisterin Sinaida Falk-Jurisch.

ZAHLUNGSVERKEHR

ÄNDERUNG IM SEPA-VERFAHREN

Aufgrund einer Anpassung im SEPA-Zahlungsverfahren ist es spätestens seit Oktober notwendig, bei allen SEPA-Überweisungen die exakte Bezeichnung des Kontoinhabers als Zahlungsempfänger anzugeben. Darauf verweist das Finanzministerium des Landes. Nur wenn Kontoinhaber und IBAN übereinstimmen, können Zahlungen automatisch verarbeitet werden. Diese Empfängerüberprüfung, auch als Verification of Payee (VoP) bezeichnet,

soll die Sicherheit im SEPA-Zahlungsverkehr erhöhen und den Schutz vor betrügerischen oder fehlgeleiteten Zahlungen verbessern. Bei Überweisungen an das jeweils zuständige Finanzamt in Mecklenburg-Vorpommern sind unter anderem folgende Kontoinhaber anzugeben:

- Finanzamt Neubrandenburg
- Finanzamt Waren
- Finanzamt Rostock
- Finanzamt Ribnitz-Damgarten

- Finanzamt Stralsund
- Finanzamt Greifswald.

Für im Ausland lebende Steuerpflichtige, die aus Deutschland eine Rente beziehen und vom Finanzamt Neubrandenburg (Rentenempfänger im Ausland – RiA) besteuert werden, ist als Kontoinhaber »Finanzamt Neubrandenburg (RiA)« anzugeben.



Weitere Informationen unter [regierung-mv.de](https://www.regierung-mv.de)

AUSTAUSCH

VERBANDSTAG DES FLEISCHERHANDWERKS



Die Innungsmitglieder forderten mehr Entlastung durch die Politik.

»Die Ernährungsbranche gehört zur DNA unseres Landes. Sie verbindet Landwirtschaft, Lebensmittelverarbeitung, Genusskultur und regionale Identität« betonte Landwirtschaftsminister Dr. Till Backhaus während des Verbandstages des Fleischerhandwerks in Gremmelin. Dazu begrüßte Landesinnungsmeister Jens Wollin ebenfalls Hauptgeschäftsführer Jens-Uwe Hopf von der Handwerkskammer Ostmecklenburg-Vorpommern. Nach den Worten von Minister Backhaus ist die Branche systemrelevant, kämpft jedoch täglich mit steigenden Beschaffungskosten, sinkenden Margen bis zur Bürokratie oder dem Fachkräftemangel. »Zudem belasten die hohen Energiekosten sowie steigenden Lohnsatzkosten, die längst die 40-Prozent-Marke überschritten haben, die kleinen und mittleren Betriebe. Ein selbsttragender Aufschwung braucht in Deutschland echte Reformen, schnelle Entlastungen und Planungssicherheit«, so Hauptgeschäftsführer Hopf.

Minister Backhaus machte noch einmal auf unterstützende Programme wie die »Förderung von Unternehmensgründungen

und -entwicklungen von Kleinstunternehmen im ländlichen Raum« oder die »Klimaschutz-Förderung« aufmerksam.

In der anschließenden Diskussion verwiesen die Innungsmitglieder auf die umfangreichen und oft zeitintensiven Antragsverfahren. Das Land habe auch für die Sicherung einer qualitativ hochwertigen Berufsausbildung Verantwortung. So müssen die beiden Berufsschulen im Land unbedingt für das Fleischerhandwerk erhalten bleiben, forderten die Innungs-

mitglieder. Der Staat greife zu sehr in die Marktwirtschaft ein, was allein die Mindestlohnregelung zeige. Nach den Worten von Fleischermeister Torsten Zahlmann aus Groß Lüdershagen seien zusätzliche Belastungen – wie die 2026 weiter steigende CO₂-Abgabe – für viele Handwerksbetriebe, die vor allem im ländlichen Raum die Versorgung sichern, existenzbedrohend. Große Hilfen seien hingegen das landesweite Azubi-Ticket und das Meister-Extra des Landes.

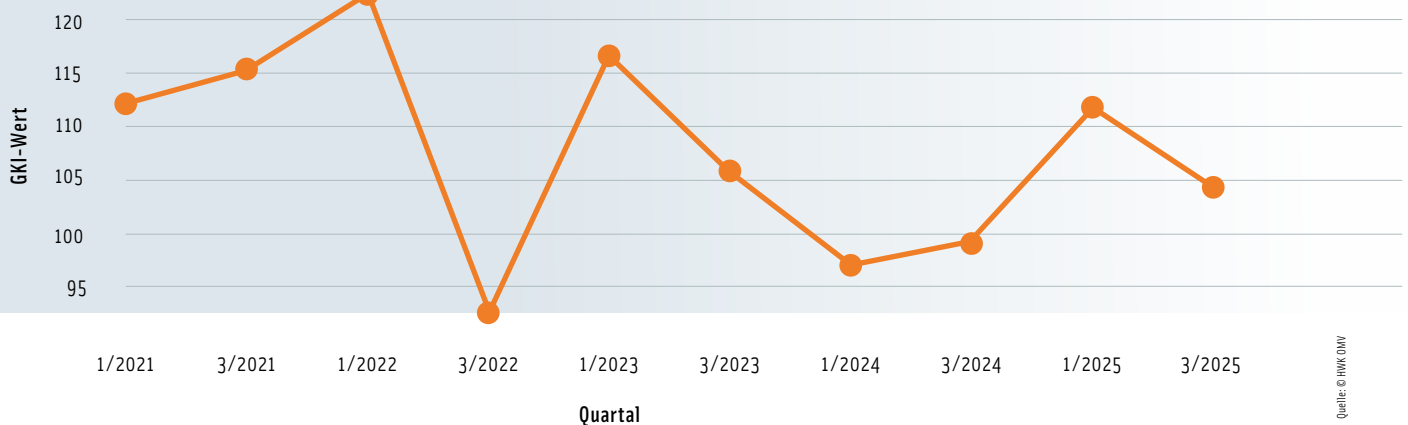


Talkrunde mit Landesinnungsmeister Jens Wollin, HWK-Hauptgeschäftsführer Jens-Uwe Hopf, Minister Dr. Till Backhaus und Geschäftsführer Torsten Gebhard vom LIV (v.l.)

Angespannte Lage

DAS HANDWERK IN MECKLENBURG-VORPOMMERN STEHT UNTER ERHEBLICHEM WIRTSCHAFTLICHEM DRUCK, WEIL WACHSTUMSIMPULSE FEHLEN. DAS ZEIGT DIE AKTUELLE KONJUNKTURUMFRAGE DER BEIDEN HANDWERKSKAMMERN DES LANDES, AN DER LANDESWEIT 748 BETRIEBE AUS VERSCHIEDENEN BRANCHEN TEILGENOMMEN HABEN.

Entwicklung des Geschäftsklima-Index (GKI) im Handwerk OMV



Der Geschäftsklima-Index ist gegenüber dem ersten Quartal um 6,5 Prozentpunkte gesunken. Dies ist ein klares Signal für die angespannte Lage. Zwar liegt der Index leicht über dem Vorjahreswert, doch die Erwartungen der Betriebe an die weitere Entwicklung bleiben verhalten. Die Sommermonate haben keine konjunkturellen Impulse gebracht, die Lage entwickelt sich seitwärts.

43 Prozent der Betriebe bewerten landesweit ihre aktuelle Situation als gut, 41 Prozent als befriedigend, 16,3 Prozent als schlecht. Fast ein Viertel rechnet in den kommenden Monaten mit einer Verschlechterung der Geschäftslage. Gründe für die Zurückhaltung sind geopolitische Unsicherheiten, steigende Kosten und fehlende politische Reformen.

»Wenn jetzt keine klaren Entscheidungen getroffen werden, droht ein Verlust von Fachkräften und wirtschaftlicher Substanz«, warnt Jens-Uwe Hopf, Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer Ostmecklenburg-Vorpommern. Besonders die gestiegenen Energie- und Rohstoffpreise, die über 42 Prozent gekletterten Lohnnebenkosten und der immense Bürokratieaufwand gefährden nach seiner Aussage die Stabilität im Land. Zudem belastet die steigende

CO₂-Abgabe das Handwerk. Sollte die Abgabe weiter steigen, würde Benzin 2026 etwa 17 und Diesel rund 19 Cent mehr pro Liter kosten. Gerade im ländlichen Raum dürfe damit nicht die Versorgungssicherheit gefährdet werden, so die Handwerkskammern.

Der angekündigte »Herbst der Reformen« müsse sich nun als echter Aufbruch und nicht als »laues Lüftchen« mit punktuellen Korrekturen erweisen. »Die Bundesregierung hat es jetzt in der Hand, ob es einen selbsttragenden Aufschwung geben kann. Dies erfordert jedoch schnelle Entscheidungen und Umsetzungen«, so Hopf weiter.

BRANCHENENTWICKLUNG: LICHT UND SCHATTEN

Stabilität zeigen das Nahrungsmittel- und das Gesundheitshandwerk sowie das Kfz-Gewerbe. Dem rückläufigen Neuwagengeschäft steht hier eine relativ stabile Werkstattauslastung von rund 87 Prozent entgegen. Gab es bei den Pkw-Zulassungen bis August in diesem Jahr bundesweit einen Rückgang im Vergleich zum Vorjahr von 1,7 Prozent, so lag er in MV bei 5,4 Prozent.

Im Ausbauhandwerk stützt die Nachfrage nach Sanierungen und Modernisierungen die Geschäftslage. Dagegen ist im Bauhaupt-

gewerbe die erwartete Sommerbelebung ausgeblieben: Hohe Baukosten, zögerliche Genehmigungen und ausbleibende öffentliche Investitionen belasten die Betriebe und bremsen die Dynamik.

HANDWERKSKAMMERN FORDERN INVESTITIONSSCHUB

Die versprochenen Investitionen, etwa die zwei Milliarden Euro aus dem Bundes-Sondervermögen, müssen schnell und unbürokratisch bei den Betrieben ankommen, fordern die Handwerkskammern. Die mittelständisch geprägten Unternehmen stünden bereit, die großen politischen Ziele vom Wohnungsbau bis zur Digitalisierung umzusetzen. Doch dafür brauche es vor allem Planungssicherheit

und deutlich weniger Bürokratie. Unternehmertum und Selbstständigkeit dürfen nicht länger unter Generalverdacht stehen. Es ist höchste Zeit, den Betrieben wieder Vertrauen entgegenzubringen und unternehmerische Freiheit zu ermöglichen.

Schnelles Handeln sei auch erforderlich, da die Beschäftigung in der Baubranche des Landes im ersten Halbjahr um um 1,4 Prozent gesunken ist – das entspricht etwa 150 Arbeitnehmern landesweit. »Das sind Fachkräfte, die gerade jetzt für den Bau der Bildungsinfrastruktur, Wohnungen, Brücken und Straßen mehr denn je gebraucht werden.«

MODERNISIERUNGEN VON BILDUNGSEINRICHTUNGEN VORANBRINGEN



Staatssekretärin Ines Jesse vom Wirtschaftsministerium (3.v.r.) besuchte die HWK in Rostock und tauschte sich mit den Repräsentanten der beiden Handwerkskammern aus MV zu aktuellen wirtschaftspolitischen Themen aus.

Themen wie die landesweite Digitalisierung, der Ausbau der Mobilität, die Bildungsinfrastruktur im Handwerk oder die Reduzierung der Energiekosten standen auf der Agenda des Gesprächs beider Handwerkskammern mit Staatssekretärin Ines Jesse vom Wirtschaftsministerium des Landes MV in Rostock. Präsident Uwe Lange (HWK Schwerin), Vizepräsident (AG) Jörg Monser sowie die Hauptgeschäftsführer Jens-Uwe Hopf (HWK Ostmecklenburg-Vorpommern) und Dr. Gunnar Pohl (HWK Schwerin) sprachen sich dabei für die weitere Stärkung der dualen Ausbildung aus. Dazu müssten auch die Investitionen für die Modernisierung der Berufsschulen und Bildungseinrichtungen des Handwerks sowie den Bau

von Internaten für Auszubildende schnell umgesetzt werden. Die Gesprächsteilnehmer waren sich einig, dass die Energiekosten ein wichtiger Wettbewerbsfaktor für die Unternehmen sind. Energy-Sharing könnte dabei eine Maßnahme zur Kostenreduzierung sein.

Zur Stärkung der ländlichen Regionen starteten im Oktober im Landkreis Mecklenburgische Seenplatte drei neue Regiobuslinien: 403 (Malchin – Waren), 500 (Neubrandenburg – Friedland) und 619 (Neustrelitz – Feldberg). Für den Aufbau des Regiobusnetzes stellt das Land 2025 rund 10,3 Millionen Euro zur Verfügung.



Handwerk ist Besuchermagnet

MEHR ALS 16.700 BESUCHER INFORMIERTEN SICH ÜBER
AUSBILDUNGS- UND STUDIENCHANCEN – HANDWERKSKAMMERN
PRÄSENTIERTEN 360 PRAKTIKA UND 600 AUSBILDUNGSPLÄTZE.

Mit großem Erfolg fand Anfang Oktober die diesjährige JobFactory in der Rostocker HanseMesse statt. Über 160 Aussteller präsentierten den Besucherinnen und Besuchern an zwei Messetagen rund 550 verschiedene Ausbildungs- und Studienmöglichkeiten. Mit mehr als 16.700 Gästen war die Messe einmal mehr der größte Berufsorientierungstreff im Norden.

Ein besonderer Anziehungspunkt war der große Gemeinschaftsstand der Handwerkskammern (HWK) des Landes, der Innungen und zahlreicher Handwerksbetriebe. Hier konnten Jugendliche und ihre Eltern das Handwerk hautnah erleben: An zahlreichen Mitmachstationen und Informationsangeboten erhielten Interessierte praxisnahe Einblicke in handwerkliche Berufe – vom Tischler über den Dachdecker bis hin zum Schornsteinfeger.



Handwerkskammer, Innungen und Betriebe präsentierten das Handwerk mit vielen Mitmachaktionen.



Fotos: © HWK-OMV

JobFactory
9.-10.
OKTOBER
2026
Gemeinschaftsstand
Handwerk

Eröffnungsrundgang am Stand des Schornsteinfegerhandwerks MV mit HWK-Hauptgeschäftsführer Jens-Uwe Hopf (2.v.l.), der Rostocker Oberbürgermeisterin Eva-Maria Kröger und Landrat Sebastian Constien (r.).

Allein am Stand der Handwerkskammern warteten 360 Praktikumsangebote und rund 600 freie Ausbildungsplätze in allen handwerklichen Branchen auf motivierte Nachwuchskräfte. Virtuelle Angebote, etwa im Schweißen oder im Maler- und Lackierhandwerk, luden dazu ein, sich digital und interaktiv auszuprobieren. Besonders der Brillux-Truck auf dem Außengelände zog mit modernster Technik viele Besucher an und zeigte, wie innovativ und vielseitig das Handwerk ist.

Zur feierlichen Messeeröffnung kamen Jens-Uwe Hopf, Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer Ostmecklenburg-Vorpommern, Rostocks Oberbürgermeisterin Eva-Maria Kröger sowie Landrat Sebastian Constien (Landkreis Rostock) mit Vertretern der Handwerksorganisationen und Betriebe ins Gespräch. Themen waren unter anderem die aktuelle Ausbildungssituation im Handwerk sowie die Fortsetzung der Praktikumsprämie des Landes, die

von den Handwerksvertretern ausdrücklich begrüßt wurde. Die JobFactory zeigte einmal mehr, wie attraktiv, modern und vielfältig das Handwerk ist – und dass es jungen Menschen zahlreiche Perspektiven für eine erfolgreiche berufliche Zukunft bietet.

Interessierte Handwerksbetriebe, die im nächsten Jahr auf dem Gemeinschaftsstand des Handwerks dabei sein möchten, können sich bereits das Datum der nächsten JobFactory vormerken: 9./10. Oktober 2026.

jobfactory.de

Bei weiteren Fragen zum Gemeinschaftsstand steht die Handwerkskammer Ostmecklenburg-Vorpommern gern zur Verfügung.



Ansprechpartner

Lara Speitmann, Projektleiterin Handwerkskampagne MV,
T 0381 4549-117, speitmann.lara@hwk-omv.de

Gold für Anklamer Handwerksbetrieb

LEIDENSCHAFT UND IDEEN PRÄGEN DAS AUSGEZEICHNETE
HANDWERKSKÖNNEN DER FLEISCHEREI BRÜSCH.

Beim
Internationalen Qualitätswettbewerb
des Deutschen Fleischer-Verbandes
2025

erhielten wir 5 mal
die DFV-Medaille in Gold für
höchste handwerkliche Meisterqualität:

Teewurst
Knoblauchwurst
Lilienthal Kringel
Hausmacher Leberwurst
Frühstücksfleisch





Die Kundenzufriedenheit steht bei Fleischermeister Rico Neubauer und seinen Mitarbeitern immer im Vordergrund.

Traditionelle Ware ist hier
ebenso gefragt wie innovative
Wurstprodukte.

Beim Betreten der Fleischerei Brüschi in Anklam lockt bereits der Duft von frisch geräucherter Wurst und Schinken sowie die gut sortierte Thekenauslage mit einer breiten Auswahl an Produkten bis zu selbst hergestellten Salaten. Die freundliche Verkäuferin reicht zwei Urlaubern eine kleine Kostprobe über die Theke. »Schmeckt irgendwie weihnachtlich, etwas nach Zimt«, mutmaßt die Kundin aus Brandenburg. Stammkunden kommen derzeit vor allem wegen dieses traditionellen Produkts. »Wir produzieren den Tollatsch noch heute nach dem Rezept meines Urgroßvaters. Diesen gibt es nur zur Weihnachtszeit«, erzählt Fleischermeister Rico Neubauer, der gemeinsam mit seinem Vater – Handwerksmeister und Obermeister Klaus Neubauer – den acht Mitarbeiter starken Betrieb mit derzeit zwei weiteren Auszubildenden führt.

Fünf Medaillen und ein Pokal dokumentieren seit kurzem im Schaufenster des Handwerksbetriebes in der vorpommerischen Hansestadt höchstes fachliches Können. Auf der internationalen Messe des Fleischerhandwerks der IFFA in Frankfurt am Main überzeugte die Fleischerei aus Anklam eine internationale Jury unter anderem mit der eigenen, geräucherten Teewurst, dem Lilienthalkringel und einer Knoblauchwurst, deren Geschmack, Aussehen, Geruch und Kreativität mit Goldmedaillen belohnt wurden.

Gerade in der Grillsaison gingen hier aber auch hunderte Bratwürstchen über die Theke. Renner unter den circa 40 verschiedenen Bratwurstsorten war bei den

Kunden im Sommer die Brennessel-Chili-Bratwurst. Als beste kreative Bratwurst des Landes wurde 2025 die Merguez-Bratwurst der Fleischerei Brüschi beim Qualitätswettbewerb des Landesinnungsverbandes des Fleischerhandwerks gekürt.

Neben traditionellen Rezepten tüftelt Fleischermeister Neubauer junior ebenfalls gern an neuen, innovativen Produkten. So experimentiert der Handwerksmeister auch manchmal fast bis Mitternacht an einer Idee, die dann unter anderem mit einem neuen Wildprodukt oder einer neuen Pastete umgesetzt wird. »Gern arbeiten wir dabei auch mit Bauern aus der Region zusammen, die kreativ und bereit sind, Neues auszuprobieren«, so Rico Neubauer. Nach einem Umbau und Modernisierungen des Betriebes vor circa drei Jahren investiert Familie Neubauer ebenfalls regelmäßig in neue Technik wie eine 100.000 Euro teure Räucherammer. Ein immenser Bürokratieaufwand, steigende Lohnzusatz- und Energiekosten belasten jedoch zunehmend den Handwerksbetrieb. »Trotz technischer Erweiterungen wie einer Solar- oder BHKW-Anlage steigen die Energiekosten. Hinzu kommen die auch 2026 weiter steigenden CO₂-Abgaben. Es betrifft also nicht nur die Produktion. Wir beliefern ja auch weitere Geschäftspartner wie Restaurants in Neubrandenburg oder Pasewalk oder haben einen Cateringservice, der ebenfalls mit steigenden Spritkosten verbunden ist. Hier muss die Politik endlich handeln, und die kleinen und mittleren Betriebe entlasten«, betont der Fleischermeister.



Zur Welt-Leitmesse der Fleischwirtschaft kamen erneut über 63.000 Besucher nach Frankfurt am Main. Die IFFA gilt seit über 60 Jahren als weltweit wichtigste Fachmesse für Investitionsgüter in der fleischverarbeitenden Industrie und im Fleischerhandwerk.



Junggesellen aus neun Gewerken beendeten erfolgreich ihre Ausbildung.

FREISPRECHUNG

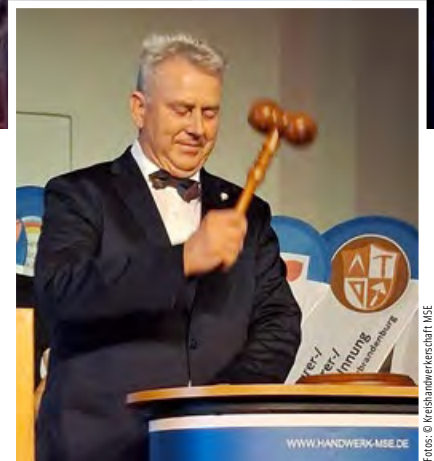
50 JUNGE PROFIS STÄRKEN BETRIEBE

Das Handwerk der Region um die Kreishandwerkerschaft Mecklenburgische Seenplatte hat in neun Gewerken weitere Profis am Start: rund 50 Handwerkerinnen und Handwerker wurden nach erfolgreicher Ausbildung von Kreishandwerksmeister Ansgar Paul in Neubrandenburg im Beisein der Obermeister traditionell in den Gesellenstand gehoben. »Handwerk wird immer und überall gebraucht. Ohne Handwerkerinnen und Handwerker wie Sie gäbe es keine Häuser, keine Möbel, keine funktionierende Energieversorgung, keine Mobilität, keine Innovationen im Alltag. Sie sind es, die aus Plänen und theoretischen Zielen Realität machen, die mit Kopf, Herz und Hand arbeiten – und damit ein Fundament für die Gesellschaft bilden«, so Hauptgeschäftsführer Jens-Uwe Hopf von der Handwerkskammer vor Ort bei der Ehrung der Junggesellen.



Beste Geselle Aryan Pribbernow bei der Arbeit

Die besondere Gratulation galt an diesem Tag Dachdecker Aryan Pribbernow aus dem Ausbildungsbetrieb von Handwerksmeister Enrico Korinth aus Alt Teterin und Elektroniker Aaron Max Kruschel, der seine Ausbildung in dem Malchiner Betrieb Elektrotechnik Jan Kruschel absolvierte. »Wir sind sehr stolz auf die Leistungen von Aryan (93,8 Punkte), der in unserem Betrieb jetzt das Team verstärkt und mit Verantwortung auf den Baustellen übernimmt. Bereits während seines Praktikums hat sich gezeigt, dass er gute Voraussetzungen mitbringt, über die nötigen Fertigkeiten und Fähigkeiten verfügt«, erzählt Dachdeckermeister Enrico Korinth. In seinem Betrieb sind sechs Mitarbeiter tätig,



Kreishandwerksmeister Ansgar Paul

ein Jugendlicher absolviert hier gerade die Ausbildung.

Friseurin Alina Stumm von der Klier Hair Group GmbH, Neubrandenburg, dankte im Namen aller Junggesellinnen und -gesellen den Ausbildern, Lehrern und Familien für die Unterstützung während der Lehre. Jetzt beginne das eigentliche Berufsleben. Jede junge Gesellin, jeder Geselle könne stolz auf das bisher Erreichte und seinen Handwerksberuf sein.



Mit Stolz nahmen die jungen Handwerkerinnen und Handwerker ihre Gesellenbriefe entgegen.

HWK-Hauptgeschäftsführer Jens-Uwe Hopf (r.) sowie die Obermeister Lars Schams (2.v.r.) und Prüfungsausschussmitglied Lars Hoeckberg gratulieren.



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 wohlfühlt? 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
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 Kleinunternehmen 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 



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 HANDWERKSBEREITS 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 Sicherheitenperspektive: 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: © Stock.com/Kianchit Khiraitutthalai



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: Degmair, 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, Lieferantenalternativen aufbaut und das Geschäft vom Inhaber entkoppelt, verbessert den Wert. Eine tragfähige zweite Füh-

rungsebene 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 Schyia aus Velbert. »Die Ergebnisse sind oft irreführend, wenn man nicht genau weiß, welche Daten gefragt sind und diese unkontrolliert eingibt«, sagt Schyia, der auch Mitglied



Eine Unternehmensbewertung ist immer eine Momentaufnahme.



Alexander Arnold

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 Schyia. 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.

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 Schyia.

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 Schyia. 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.



74 Jugendliche haben bisher das Angebot zur Berufsorientierung wahrgenommen.

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.



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.

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

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



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

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.

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.



Lesen Sie das
komplette
Interview auf
handwerkblatt.de.

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 Verdienstausschlag. 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.



- 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 KAMPFPREIS.



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. **SBV**

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.

Geblichen sind die beiden Wege: Einen Teil der Werkslösungen setzt Stellantis an seinen Nutzfahrzeugen direkt am Band um – der gewünschte Maßantrag, 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.





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 Bauzeitenplan 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-



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

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 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

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/ds-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 aufzutauchen – 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, Positions-tracking, Backlink-Analyse
Preise (netto)	Free-Version (eingeschränkte Funktionen): kostenlos (begrenztes 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 HANDWERKSBERIEBE

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**



Oben: Lichtkunst im Chateau de Detroit

Links: Jede Straße glänzt und glitzert.

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

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**



Fotos: © ART GE - Pierre Delantaine

Fotos: © Alexandre Goureaux

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 Schnittschutz 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



WINTERZAUBER IN DER AUTOSTADT



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

SCHORNSTEINFEGER 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 Stammzellenspenderinnen 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 VORAUS



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



Foto: © maggywerth/123RF.com

POLITIK

BUNDESREGIERUNG WILL KEIN VERBRENNERVERBOT AB 2035



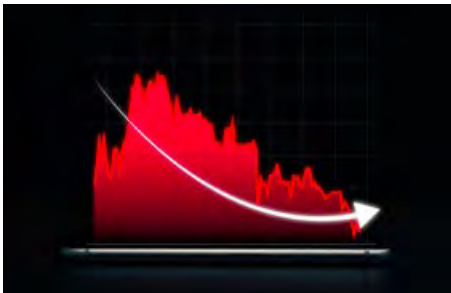
Bundeskanzler Friedrich Merz hält ein hartes Neuzulassungsverbot von Fahrzeugen mit Verbrennungsmotor ab 2035 für technisch nicht möglich.



Foto: © Sergey Resalov/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: © Barabolt/Pietrzyk/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: © nordroev/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 Türrchen 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



Dräger

ELTEN



FRISTADS
WORKWEAR

Makita

SDH
GmbH

SIGNAL IDUNA

Sortimo

STIHL

UNSERE RECHTSBERATUNG FÜR SIE



ANSPRECHPARTNER DER HANDWERKSKAMMER



Holger Marscheider
Bereichsleiter
T 0395 5593-120
marscheider.holger@hwk-omv.de

Felix Harrje
stellv. Bereichsleiter
T 0381 4549-152
harrje.felix@hwk-omv.de

Inlandsbezug des Betriebsbegriffs im Kündigungsschutzgesetz

Für die Beschäftigtenzahl nach § 23 Abs. 1 KSchG ist regelmäßig nur auf Betriebsangehörige im Inland abzustellen. Im Fall wurde ein Einzelarbeitsverhältnis nach mehreren örtlichen Geschäftszweigverkleinerungen (allseits bewusst) mit deutschem Vertragsstatut an ein ausländisches Partnerunternehmen abgegeben, für das sich ersichtlich keine Betriebsvoraussetzungen zum deutschen Kündigungsschutz mehr ergeben konnten; jedenfalls in solcher Konstellation fehlen besondere Schutz Gesichtspunkte, um Abweichungen vom Inlandsbezug des § 23 Abs. 1 KSchG anzunehmen.

Landesarbeitsgericht Rheinland-Pfalz, Urteil vom 2. September 2025 – 4 SLa 200/24

Außerordentliche Kündigung wegen Tätlichkeit gegenüber Vorgesetzten

Eine Tätlichkeit gegenüber einem Vorgesetzten kann eine außerordentliche Kündigung auch dann rechtfertigen, wenn sie nicht mit erheblicher Gewaltanwendung erfolgt. Reagiert ein Arbeitnehmer auf die Ansprache eines Vorgesetzten wegen der pflichtwidrigen Nutzung eines privaten Smartphones mit den Worten »Hau ab hier«, stößt ihn weg und tritt nach ihm, ist eine Abmahnung vor dem Ausspruch einer



außerordentlichen Kündigung entbehrlich.

Landesarbeitsgericht Niedersachsen vom 25. August 2025 – 15 SLa 315/25

Kein Sonderkündigungsschutz wegen Absicht der Betriebsratserrichtung

Wer in der Probezeit auf die Idee kommt, in seinem Unternehmen einen Betriebsrat zu gründen und dann seinen Hut nehmen muss, kann sich nicht auf den Sonderkündigungsschutz bei Gründung einer Arbeitnehmervertretung berufen. Der besondere Kündigungsschutz des § 15 Abs. 3b KSchG greift nicht während der Wartezeit von sechs Monaten gem. § 1 Abs. 1 KSchG. Zudem tritt Verwirkung ein, wenn der Arbeitnehmer den Arbeitgeber nicht zeitnah (innerhalb von drei Wochen, spätestens aber

innerhalb von drei Monaten) nach dem Zugang der Kündigung über das Vorliegen der Voraussetzungen des § 15 Abs. 3b KSchG informiert.

Landesarbeitsgericht München, Urteil vom 20. August 2025 – 10 SLa 2/25

Befristung auf Regelaltersgrenze

Der Schutz des Diskriminierungsverbots für befristet beschäftigte Arbeitnehmer gemäß § 4 Abs. 2 TzBfG erstreckt sich nach Sinn und Zweck nicht auf Arbeitsverhältnisse, die mit Erreichen der Regelaltersgrenze enden. Die Nichteinbeziehung in den Anwendungsbereich des § 22 EZuLV stellt weder eine Diskriminierung i.S.d. § 4 Abs. 2 Satz 1 TzBfG dar noch ist dadurch Art. 20 GRG oder Art. 3 Abs. 1 GG verletzt.

Bundesarbeitsgericht, Urteil vom 31. Juli 2025 – 6 AZR 18/25

Unzulässige Überwachung

Das LAG Hamm hat einem ehemaligen Mitarbeiter eines Stahlverarbeitungsbetriebs 15.000 Euro zugesprochen, weil er trotz ausdrücklichen Widerspruchs fast zwei Jahre lang nahezu lückenlos von Kameras überwacht wurde. Die Richter sahen darin einen schweren Eingriff in das allgemeine Persönlichkeitsrecht.

Landesarbeitsgericht Hamm, Urteil vom 28. Mai 2025 – 18 SLa 959/24

BETRIEBE DES PRODUZIERENDEN GEWERBES

STEUERENTLASTUNG BEANTRAGEN!

Im Rahmen des Haushaltsfinanzierungsgesetzes 2024 hatte der Gesetzgeber für 2024 und 2025 eine Ausweitung der Steuerentlastung für Betriebe des Produzierenden Gewerbes beschlossen. Die Regelung des § 9b StromStG in der Fassung des Haushaltsfinanzierungsgesetzes 2024 führt im Ergebnis dazu, dass der Stromsteuersatz auf das europäische Mindestmaß gesenkt wurde.

Dazu teilte der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) mit, dass Betriebe des Produzierenden Gewerbes seit 2023 unter bestimmten Voraussetzungen bei der Stromsteuer entlastet werden, dazu aber einen Antrag stellen müssen. In diesem Jahr können viele Unternehmen zum ersten Mal die Steuerentlastung beantragen. Der Grund: War für die Kalenderjahre bis 2023 ein Stromverbrauch von mindestens 48.700 Kilowattstunden (kWh) erforderlich, damit der Sockelwert von 250 Euro überstiegen wird, reicht für die Kalenderjahre 2024 und 2025 ein Verbrauch von mehr als 12.500 kWh aus. Die Stromsteuerrückzahlung beträgt dann 20,00 Euro pro MWh.

Frist beachten: Der Antrag auf die Entlastung für das Jahr 2024 ist noch bis zum 31. Dezember 2025 möglich. Den Antrag stellt man online beim zuständigen Hauptzollamt ([zoll-portal.de](https://www.zoll-portal.de)).

Der ZDH erklärt, was zu tun ist:

- Bevor man den Antrag auf die Entlastung bei der Stromsteuer stellt, muss man sicherstellen, dass der Betrieb zum Produzierenden Gewerbe zählt (zur Klassifikation). Dies sind in der Regel Unternehmen des Bergbaus, des Verarbeitenden Gewerbes, des Baugewerbes und der Elektrizitäts-, Gas-, Fernwärme- oder Wasserversorgungswirtschaft.
- Entlastungsfähig ist nur der für betriebliche Zwecke nachweislich versteuerte Strom. Es gibt keine Steuerentlastung für Strom, der für Elektromobilität verwendet wird, für die Stromabgabe an



Foto: © stock.adobe.com / Alexander Ratiss

Dritte sowie grundsätzlich für die Abgabe von Nutzenergie an Dritte.

- Um eine Steuerentlastung zu erhalten, müssen die Anträge in der Regel bis 31. Dezember beim zuständigen Hauptzollamt gestellt werden.
- Zum Teil kann es ratsam sein, den Steuerberater hinzuzuziehen, zum Beispiel wenn der Betrieb mehrere Tätigkeiten ausübt.
- Der ZDH weist darauf hin, dass die Antragstellung aufwendig ist. Neben dem Antragsformular (1453) muss nach Aufforderung durch das Hauptzollamt auch das Formular 1402 »Beschreibung der wirtschaftlichen Tätigkeiten« eingereicht werden.
- Ab einem jährlichen Entlastungsbetrag von 10.000 Euro oder mehr muss außerdem eine Selbsterklärung »Staatliche



Umfangreiche Informationen für Handwerksunternehmen sind beim ZDH abrufbar

Beihilfen« (Formular 1139) abgegeben werden.

- Für die Antragstellung über das Zoll-Portal benötigt man ein Elster-Organisationszertifikat.

Der ZDH hat dazu umfangreiche Informationen erstellt, die abrufbar sind unter: [zdh.de](https://www.zdh.de)



Bei weiteren Fragen wenden Sie sich bitte an die Abteilung Wirtschaftsförderung der Handwerkskammer, **Ansprechpartner** ist der stellvertretende Bereichsleiter Jens Hafemeister: T 0395 5593-131, hafemeister.jens@hwk-omv.de

Wir gratulieren

Wir gratulieren den Handwerksmeisterinnen und -meistern zu ihrem Meisterjubiläum im Monat November und wünschen ihnen für den weiteren beruflichen Weg Gesundheit und viel Erfolg.



Zum Meisterjubiläum

25 Jahre Meister

Steffen Bobsien
Meister im Schorn-
steinfegerhandwerk

Martin Schlaßus
Meister im Maurer-
und Betonbauerhand-
werk

Jens Martens
Meister im Maler- und
Lackiererhandwerk

Michael Engemann
Meister im Zimmerer-
handwerk

Ulf Gierke
Meister im Maurer-
und Betonbauerhand-
werk

Steffen Thurow
Meister im Raumauf-
statterhandwerk

Katja Ursula Krull
Meisterin im Friseur-
handwerk

Matthias Gielau
Meister im Maler- und
Lackiererhandwerk

Torsten Reinhardt
Meister im Maurer-
und Betonbauerhand-
werk

Ols Plantikow
Meister im Kraftfahr-
zeugtechnikerhand-
werk

Thomas Iselt
Meister im Maurer-
und Betonbauerhand-
werk

Peter Lange
Meister im Friseur-
handwerk

Jan Tribanek
Meister im Metallbau-
erhandwerk

Thomas Schaak
Meister im Schorn-
steinfegerhandwerk

Bianca Orpel
Meisterin im Friseur-
handwerk

Jens Martin
Meister im Fliesen-,
Platten- und Mosaik-
legerhandwerk

Grit Grapenthin
Meisterin im Zahntechnikerhandwerk

Christian Tesche
Meister im Elektrotechnikerhandwerk

30 Jahre Meister
Jörg Schubert
Meister im Gas- und
Wasserinstallateurhandwerk

Niels Dörbandt
Meister im Elektro-
installateurhandwerk

Marco Hanke
Meister im Gas- und
Wasserinstallateurhandwerk

Siegmond Hagemann
Meister im Gas- und
Wasserinstallateurhandwerk

Heiko Heinemann
Meister im Gas- und
Wasserinstallateurhandwerk

Armin Brummund
Meister im Schorn-
steinfegerhandwerk

Remondo Röschke
Meister im Kraftfahr-
zeugmechanikerhandwerk

Michael Hübner
Meister im Kraftfahr-
zeugmechanikerhandwerk

Manfred Radloff
Meister im Kraftfahr-
zeugmechanikerhandwerk

Daniela Pfeiffer-Beer
Meisterin im Friseurhandwerk

40 Jahre Meister
Jürgen Tesche
Meister des Bau- und
Möbeltischlerhandwerks, Spezialisierung: Bautischlermeister

Antragstellungen für die Ausstellung von Urkunden zu Meister- und Betriebsjubiläen sind nach den Kriterien der Ehrenordnung der Handwerkskammer Ostmecklenburg-Vorpommern möglich. Das Formular finden Sie unter: hwk-omv.de

MINDESTAUSBILDUNGSVERGÜTUNG STEIGT 2026

Das Bundesinstitut für Berufsbildung (BIBB) hat die Sätze der Mindestausbildungsvergütung gemäß Berufsbildungsgesetz (BBiG) für 2026 entsprechend dem gesetzlichen Anpassungsmechanismus berechnet. Die Veröffentlichung der neuen Sätze durch das zuständige Bundesministerium ist am 10. Oktober im Bundesgesetzblatt erfolgt. Für Auszubildende in dualen Ausbildungsberufen nach BBiG oder Handwerksordnung, die ihre Ausbildung zwischen dem 1. Januar und dem 31. Dezember 2026 beginnen, steigt die Mindestvergütung im ersten Ausbildungs-

jahr um knapp 6,2 Prozent. Damit gelten folgende monatliche Mindestvergütungen:

- **724 Euro im ersten Ausbildungsjahr,**
- **854 Euro im zweiten Ausbildungsjahr,**
- **977 Euro im dritten Ausbildungsjahr,**
- **1014 Euro im vierten Ausbildungsjahr.**

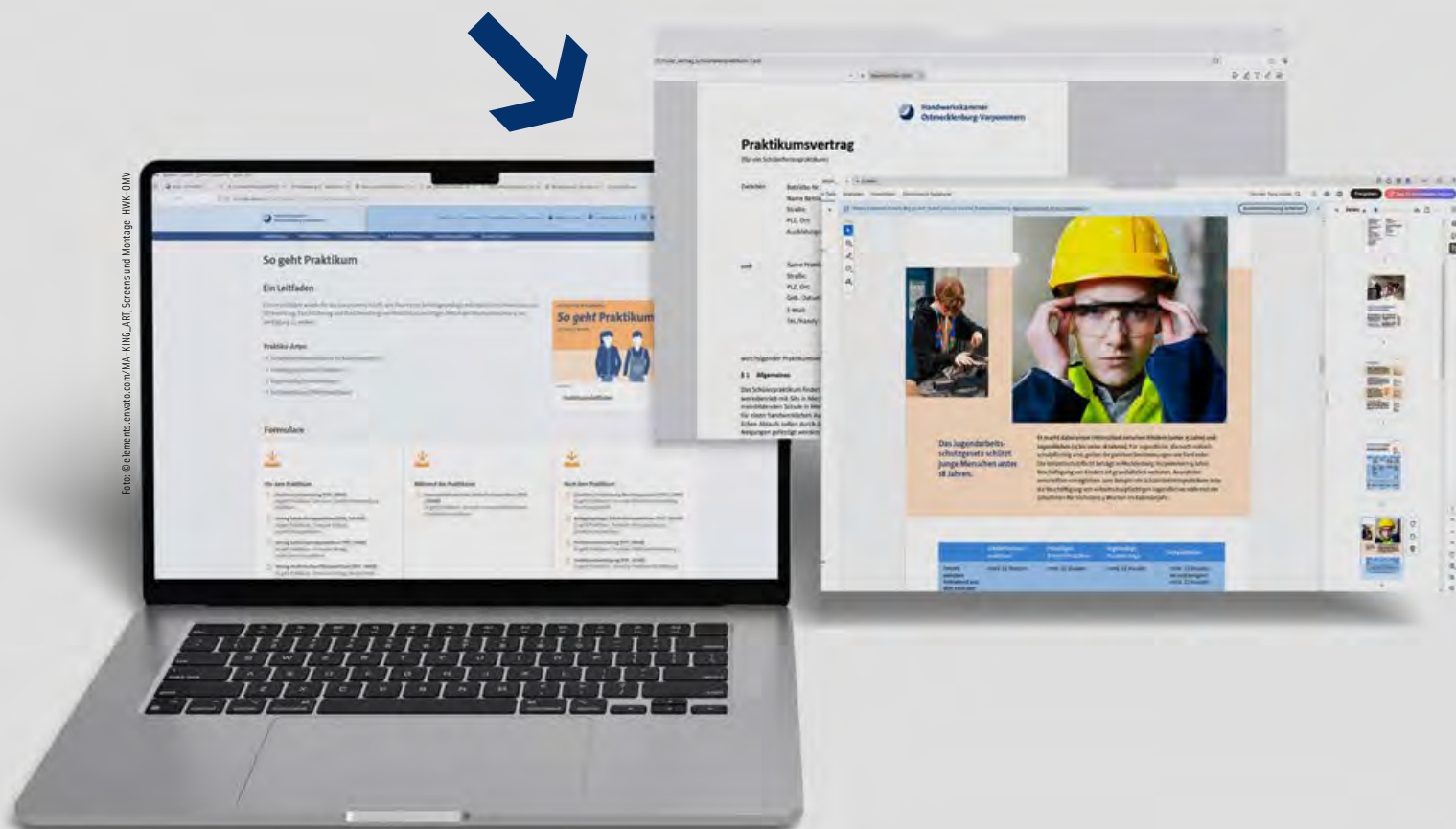
Sieht ein Tarifvertrag eine Ausbildungsvergütung unterhalb der Mindestausbildungsvergütung vor, dürfen sich tarifgebundene Ausbildungsbetriebe nach diesem Tarifvertrag richten. Für nicht tarifgebundene Betriebe gilt zusätzlich zur Mindest-

ausbildungsvergütung, dass ihre Vergütung die für ihre Branche und Region geltenden tariflichen Sätze um maximal 20 Prozent unterschreiten darf.

Bei weiteren Fragen wenden Sie sich bitte an die Ausbildungsberatung der Handwerkskammer.



Ansprechpartner ist Fachbereichsleiterin Lisa-Marie Wolter-Wittenberg, T 0 381 4549-191, wolter-wittenberg.lisa-marie@hwk-omv.de bibb.de



PRAKTIKUMSLEITFADEN FÜR BETRIEBE

Das Handwerk gehört zu den ausbildungsstärksten Wirtschaftsbereichen des Landes. Damit sichern die handwerklichen Betriebe vor allem im ländlichen Raum Arbeits- und Ausbildungsplätze. Ein bewährter Weg, Jugendlichen vorab einen praxisnahen Einblick in die Berufswelt des Handwerks zu ermöglichen, sind Schülerpraktika.

Die Handwerkskammer Ostmecklenburg-Vorpommern hat für Handwerksunternehmen einen Praxisleitfaden erstellt, der die wichtigsten rechtlichen Vorgaben, Dokumente zum Download sowie weitere wichtige Hinweise von der Vorbereitung und Durchführung bis zur Nachbereitung von Praktika beinhaltet. Der Leitfaden »So geht Praktikum – Leitfaden für Unternehmen« ist im Internet unter hwk-omv.de abrufbar.

Die Handwerkskammern aus Mecklenburg-Vorpommern begrüßen, dass die Schülerpraktikumsprämie des Landes für die Jahre 2026 und 2027 fortgeführt wird. Schüler können für Ferienpraktika in Handwerksbetrieben 120 Euro/Woche (maximal drei Wochen) bei den Handwerkskammern beantragen.

Mit dem neuen Schuljahr 2025/2026 trat zudem das Berufsorientierungskonzept des Bildungsministeriums MV in Kraft. Dieses sieht unter anderem vor, dass in den Regionalen Schulen und Kooperativen Gesamtschulen ein zusätzlicher Praxislernetag – im zweiten Halbjahr der 8. Jahrgangsstufe beziehungsweise in einem Halbjahr der 9. Jahrgangsstufe – durchgeführt wird.

Unternehmen, die Jugendlichen vor der Ausbildung diese Möglichkeiten praktischer Erfahrungen im Handwerk geben möchten, können ihre Praktikaangebote über die Online-Börse der Handwerkskammer veröffentlichen.

Bei Fragen rund um Praktika und Ausbildung steht das Ausbildungsteam der Handwerkskammer gern zur Verfügung:



Ansprechpartner

Fachbereichsleiterin Bildung
Lisa-Marie Wolter-Wittenberg,
T 0381 4549-191,
wolter-wittenberg.lisa-marie@hwk-omv.de



Hier kommen Sie zu unserem **Praktikumsleitfaden für Unternehmen**.



ANGEBOTE IHRER HANDWERKSKAMMER

UNTERNEHMENSNACHFOLGE

In individuellen Beratungsgesprächen geben Ihnen die Kammerberater Hinweise zu Übergabeprozess, zum Unternehmenswert oder zur Suche nach einem passenden Übernehmer. Wir erstellen Unternehmensbewertungen (Verkehrs-, Zeit- oder/und Ertragswertermittlungen). Rechtliche Fragestellungen (etwa Vertrags- oder Arbeitsrecht, Haftung) werden durch unsere Rechtsberater beantwortet.



Ansprechpartner

Andreas Weber
Bereichsleiter Wirtschaftsförderung
T 0381 4549-162,
weber.andreas@hwk-omv.de

Michael Amtsberg
Betriebswirtschaftlicher Berater
T 0395 5593-132,
amtsberg.michael@hwk-omv.de



NACHFOLGER SUCHEN UND FINDEN BÖRSE DER NACHFOLGEZENTRALE MV

Sie suchen noch einen passenden Nachfolger für Ihren Betrieb? Für unser Bundesland ist die Börse der Nachfolgezentrale MV eine gute Plattform, um anonym und seriös nach einem Nachfolger zu suchen. Die folgende Übersicht gibt einen aktuellen Auszug über Registrierte, die einen Betrieb übernehmen wollen.

BRANCHE	INTERESSENTEN	BRANCHE	INTERESSENTEN
Hochbau	28	Fliesen-, Platten- und Mosaikleger	6
Tiefbau	29	Betonbohrer und -schneider	3
Straßenbau	6	Installateur und Heizungsbauer	56
Zimmerer	17	Metallbauer	83
Elektromaschinenbauer	30	Tischler	24
Boots- und Schiffbauer	29	Bäcker, Konditor	8



Wir unterstützen Sie gern beim Online-Registrierungsprozess und beantworten Ihre Fragen.



nachfolgeboerse@hwk-omv.de

UNSERE LEISTUNGEN IM ÜBERBLICK

Wir beraten Sie zu verschiedenen unternehmerischen Fragestellungen kostenfrei.



Ansprechpartner

Andreas Weber, T 0381 4549-162
Jens Hafemeister, T 0395 5593-131



BERATUNGSTHEMEN

Existenzgründung	Fördermittel	Außenwirtschaft
Digitalisierung	Betriebsnachfolge	Standortentwicklung
Nachhaltigkeit	Arbeits- oder Vertragsrecht	Arbeitsschutz
Qualitätsmanagement	Umwelt und Innovation	E-Rechnung

VERANSTALTUNGEN

Zeitwertkonten in Familienunternehmen – Schlüssel für Vorruhestand und Altersversorgung
Wann: 27. November ab 17 Uhr
Wo: HWK OMV, Schwaaner Landstraße 8, 18055 Rostock



Anmeldung über:

hwk-omv.de
»Termine und Veranstaltungen«

Digitale Einsatzplanung und GPS-gestützte Zeiterfassung

Wann: 3. Dezember von 14 bis 15 Uhr
Wo: Online



Anmeldung über:

hwk-omv.de
»Termine und Veranstaltungen«

SPRECHTAGE NACHFOLGE/FÖRDERUNG/FINANZIERUNG

Informationen zur Unternehmensnachfolge, Förderprogramme oder Finanzierung; Beratungsgespräche mit einer Dauer von einer Stunde in der Zeit von 9 bis 16 Uhr.



Anmeldung unter:

beratungssprechtag@hwk-omv.de

ORT	NOVEMBER	DEZEMBER
HWK OMV, HVS Neubrandenburg		
Kreishandwerkerschaft Greifswald	25. November	
Kreishandwerkerschaft Stralsund		
Kreishandwerkerschaft Rostock		9. Dezember
Kreishandwerkerschaft MSE		17. Dezember
EGZ Waren (Müritz)	26. November	

FINANZZUSCHUSS IN FÖRDERPROGRAMMEN

FÖRDER-PROGRAMM	INVESTITIONSFÖRDERUNG GRW	KLEINSTUNTERNEHMER LÄNDLICHER RAUM	PROZESSINNOVATION	ENERGIEEFFIZIENZ/ KLIMASCHUTZ
Förder-zweck	Investitionen in Maschinen und Ausrüstung sowie bauliche Maßnahmen	Investitionen in Maschinen und Ausrüstung sowie bauliche Maßnahmen	Einführung innovativer Fertigungsprozesse im Unternehmen	Maßnahmen zur Energieeinsparung (Wärme & Kälte), intelligente Gebäudetechnik, Begrünung
Zuschuss-höhe	bis zu 40% der Investitionskosten	bis zu 35% der Investitionskosten	bis zu 50% der Investitionskosten	bis zu 50% der Investitionskosten
Förder-kriterien	Investitionen > 50.000 € Maximal 750.000 € je Arbeitsplatz	Investitionen > 10.000 € Maximal 300.000 € Zuschuss	Investitionen > 25.000 € Maximal 200.000 € Zuschuss	Investitionen > 20.000 € Maximal 200.000 € Zuschuss



Beratungsanfragen unter:

foerderberatung@hwk-omv.de

Ein Rechtsanspruch auf Gewährung der Zuwendung besteht nicht.

ARBEITSSCHUTZ

DIGITALE JAHRESUNTERWEISUNG FÜR BETRIEBE



Auf den Internetseiten der HWK sind die Dienstleistungen zum Arbeitsschutzmanagement abrufbar

Die Handwerkskammer Ostmecklenburg-Vorpommern (HWK) bietet zum Thema »Arbeits- und Gesundheitsschutz im Handwerksbetrieb« umfangreiche Beratungen, Dienstleistungen und Schulungen an. Diese finden an den Standorten Rostock, Neubrandenburg und Neustrelitz statt. Gerne besuchen die Berater der HWK auch die Handwerksbetriebe vor Ort, um

gemeinsam Arbeitsschutzkonzepte zu erarbeiten.

Die **Arbeitsschutz-Jahresunterweisung** gehört zu den Pflichten der Unternehmer. Wenn Unternehmen dieser Pflicht nicht nachkommen, drohen im Falle eines schweren Arbeitsunfalls empfindliche Strafen und der Verlust des Versicherungsschutzes. Da diese Jahresunter-

weisung oft als eine Zusatzbelastung empfunden wird, bietet die Handwerkskammer diese Schulung online an. Mit der digitalen Jahresunterweisung können die Beschäftigten diese flexibel und zu jeder Zeit abschließen. Gern wird die Beratung dazu auch vor Ort im Unternehmen von der Handwerkskammer angeboten.

Nutzen Sie ebenfalls das Angebot der Handwerkskammer, Beschäftigte zum **Brandschutzhelfer** zu schulen. Diese Weiterbildung erfolgt ebenfalls online.



Ansprechpartner in der Handwerkskammer ist Erk Weiss, Fachkraft Arbeitssicherheit:
T 0381 4549-236
weiss.erk@hwk-omv.de

GEFAHRSTOFFDOKUMENTATION LEICHT GEMACHT

Arbeitgeber müssen dokumentieren, wann und wie lange Beschäftigte gefährlichen Stoffen ausgesetzt sind. Diese Pflicht ist in der Gefahrstoffverordnung geregelt. Mit Hilfe der Zentralen Expositionsdatenbank (ZED) lassen sich die Einträge zentral erfassen. Die Berufsgenossenschaft der Bauwirtschaft (BG BAU) stellt dafür eine Eingabehilfe zur Verfügung.

Wenn Beschäftigte mit krebserzeugenden, keimzellmutagenen oder reproduktionstoxischen Gefahrstoffen arbeiten und

die Gefährdungsbeurteilung eine mögliche Gesundheitsgefährdung ergibt, muss dieser Umgang dokumentiert werden. Das vom Arbeitgeber zu führende Verzeichnis über den Beschäftigten enthält den betreffenden Gefahrstoff, Angaben zur Dauer und Höhe der Exposition und ist fünf Jahre für die reproduktionstoxischen beziehungsweise 40 Jahre lang für die krebserzeugenden und keimzellmutagenen Stoffe aufzubewahren. Beim Ausscheiden aus dem Unternehmen erhalten Beschäftigte zudem

einen persönlichen Auszug. Tritt bei den Beschäftigten später eine Erkrankung auf, liefern die Daten des Expositionsverzeichnisses wichtige Informationen.

Die ZED, die von der Deutschen Gesetzlichen Unfallversicherung (DGUV) betrieben wird, unterstützt Arbeitgeber dabei: Über ein Internetportal können Unternehmen die Daten zu den Expositionen ihrer Beschäftigten zentral an einem Ort verwalten.

bgbau.de

GESCHÄFTSEMPFEHLUNGEN

Fenster-Beschlag-Reparatur
 Versee 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

VERKÄUFE

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

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

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

Verkaufe
Holzbearbeitungsmaschinen
 bvb-west@gmx.de

GESCHÄFTSVERBINDUNGEN

Alteingesessenes Ingenieurbüro
 (seit 1980) für Baustatik mit
 eigenem kleinen Metallbau sucht
 als Kooperationspartner Anlagen-,
 Metallbau- oder Bauunternehmen
 Tel.: 02305-2 7276

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

KAUFGESUCHE

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

**Wir suchen ständig gebrauchte
 Holzbearbeitungsmaschinen**



**Maschinenhandel
 & Service GmbH**

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

Tel. 063 72/5 09 00-24
 Fax 063 72/5 09 00-25
 service@msh-homburg.de
 www.msh-homburg.de

Kaufe Ihre GMBH

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

VERMIETUNG/VERPACHTUNG

Dortmund-Hörde, Wellinghofer Str.
 zentrale Lage

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

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

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

www.fensterwalder.eu



Tel. 01805 / 266824
 Fax 01805 / 266826



Andre-Michels.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

Nächste Ausgabe 12/25:

Erscheinungsdatum 12. 12.
 Anzeigenschluss 26. 11.

In einem Teil dieser Ausgabe liegt eine
 Beilage der Strauss GmbH & Co. KG,
 63599 Biebergemünd bei.
 Wir bitten um freundliche Beachtung

vh-buchshop.de

SDH[®]
 GmbH
 SERVICEGESELLSCHAFT
 DEUTSCHES HANDWERK

**GÜNSTIGE
 FIRMENWAGEN
 FÜR'S HANDWERK**

Jetzt kostenfrei Mitglied werden und
 Nachlässe einsehen.

www.sdh.de



GEBÄUDEENERGIEBERATER (TEILZEIT)

Bereit für den nächsten Karriereschritt? Mit der Qualifikation zum Gebäudeenergieberater (HwO) bauen Sie Ihre Zukunft auf einem soliden Fundament! Erwerben Sie das Fachwissen, um Gebäude energetisch zu bewerten, Sanierungskonzepte zu entwickeln und Kunden kompetent zu beraten. Hier bekommen Sie das nötige Handwerkszeug für Planung, Analyse und Umsetzung.

Gebäudeenergieberater (Teilzeit)
März 2026



Wir beraten Sie gern

Julia Wendorf
T 0381 4549-221
wendorf.julia@hwk-omv.de

WIR MACHEN MEISTER!

In Vorbereitung auf die Meisterprüfungen führt die Handwerkskammer Ostmecklenburg-Vorpommern folgende Vorbereitungslehrgänge durch:

VOLLZEITKURSE

Gepr. Fachfrau/-mann für kaufmännische Betriebsführung
(Teil III der Meisterprüfung)
20. April 2026 bis 19. Juni 2026

Ausbildung der Ausbilder
(Teil IV der Meisterprüfung)
9. März 2026 bis 25. März 2026
8. Juni 2026 bis 24. Juni 2026

Maler und Lackierer Teil I und II
September 2026

BERUFSBEGLEITENDE KURSE

Meistervorbereitung Teil III
9. Januar 2026 bis 4. Juli 2026

Dachdecker Teil II
März 2026

Friseur Teil I und II
Herbst 2026

Metallbauer Teil I und II
Frühjahr 2027

WEITERBILDUNG

Ausbildung der Ausbilder
(Teil IV der Meisterprüfung)
9. Januar 2026 bis 21. Februar 2026

Gebäudeenergieberater
März 2026

Abgasuntersuchung (AU)
8./9. Dezember 2025

Ausbildung zur Schweißfachkraft nach internationaler DVS – IIW/ESF – Richtlinie 1111 Gasschweißen (311) Lichtbogenschweißen (111), E Metall-Schutzgasschweißen (131/135/136), MAG Wolfram-Inertgasschweißen (141), WIG
T 03981/24 770, 0381/45 49-171



Ansprechpartner

Susann Saathoff, T 0381 4549-173
weiterbildung@hwk-omv.de



Foto: © J.M.H.

FRISEUR-HANDWERK

Nehmen Sie Ihre Zukunft selbst in die Hand und werden Sie zum Profi in Ihrem Handwerk. Unsere praxisnahen Kurse vermitteln Ihnen nicht nur tiefgehendes Fachwissen, sondern auch die Fähigkeiten, um Teams erfolgreich zu leiten. Nutzen Sie die Chance, Ihre Karriere auf das nächste Level zu heben. Werden Sie Meister oder Meisterin im Friseur-Handwerk!

Friseur-Handwerk Teil II (Teilzeit)

12. Januar 2026 bis 7. Juli 2026

Lehrgangsort: Neubrandenburg

Wir beraten Sie gern

Caroline Bäßler

T 0395 5593-157

baessler.caroline@hwk-omv.de

WIR MACHEN MEISTER!

In Vorbereitung auf die Meisterprüfungen führt die Handwerkskammer Ostmecklenburg-Vorpommern folgende Vorbereitungslehrgänge durch:

VOLLZEITKURSE

Ausbildung der Ausbilder

12. Januar 2026 bis 27. Januar 2026

Lehrgangsort: Neubrandenburg

Ausbildung der Ausbilder

17. Februar 2026 bis 13. Mai 2026

Lehrgangsort: Neubrandenburg

Meistervorbereitung Teil III

2. März 2026 bis 24. April 2026

Lehrgangsort: Neubrandenburg

Meistervorbereitung Teil III

26. Oktober 2026 bis 8. Dezember 2026

Lehrgangsort: Neubrandenburg

BERUFSBEGLEITENDE KURSE

Friseure Teil II

12. Januar 2026 bis 7. Juli 2026

Lehrgangsort: Neubrandenburg

Maler und Lackierer Teil I und II

26. September 2025 bis 20. Februar 2027

Lehrgangsort: Neustrelitz

Ein Einstieg ist noch möglich.

Meistervorbereitung Teil III

27. Mai 2026 bis 27. Januar 2027

Lehrgangsort: Neubrandenburg

Metallbauer Teil I und II

20. März 2026 bis 6. November 2027

Lehrgangsort: Neubrandenburg/

Neustrelitz

Kraftfahrzeugtechniker

Teil I und II

28. August 2026 bis 29. Januar 2028

Lehrgangsort: Neubrandenburg/

Neustrelitz

WEITERBILDUNG

Geprüfte/r Betriebswirt/-in (HwO)

10. Oktober 2025 bis 23. Oktober 2027

Lehrgangsort: Neubrandenburg

14-tägig am Wochenende

Ausbildung zur Schweißfachkraft

nach internationaler

DVS – IIW/EFW – Richtlinie 1111

Gasschweißen (311)

Lichtbogenschweißen (111), E

Metall-Schutzgasschweißen

(131/135/136), MAG

Wolfram-Inertgasschweißen (141), WIG

Lehrgangsort: Neustrelitz

T 0398 124770



Ansprechpartner

Caroline Bäßler, T 0395 5593-157

Janine Trenkler, T 0395 5593-151

weiterbildung@hwk-omv.de



27.-29. JANUAR 2026 IN ROSTOCK:

FACHSCHULUNG FÜR GEBÄUDETECHNIK

Die Energiewende ist längst mehr als nur ein Stromthema. Die Zukunft der Gebäudetechnik liegt in der intelligenten Verknüpfung von Strom, Wärme, Mobilität und Daten. In dieser neuen Welt zählen nicht nur technische Fähigkeiten, sondern auch strategisches Denken, gewerkeübergreifende Zusammenarbeit und digitale Kompetenz.

Die **Fachschulung für Gebäudetechnik** stellt vom **27. bis 29. Januar 2026** in der **StadtHalle Rostock** genau diese Themen in den Mittelpunkt. Sie ist das wichtigste Weiterbildungs- und Branchentreffen in Mecklenburg-Vorpommern für alle, die die Energiewende aktiv mitgestalten wollen – vom Auszubildenden bis zum Unternehmer, vom Bereich Elektro- bis zum SHK- oder Dachdeckerhandwerk. In mehr als 30 Fachvorträgen und Ausstellungen

geht es um die Trends von morgen: KI in der Gebäudetechnik, Speicherlösungen, Photovoltaik mit System, Wärmepumpentechnologie, Regelungstechnik, Netzstabilität, smarte Energiesteuerung und vieles mehr. Dazu Landesinnungsmeister Olaf von Müller für die elektro- und informationstechnischen Handwerke: »Wir sehen aktuell eine dynamische Entwicklung hin zu intelligenter, vernetzter und gewerkeübergreifender Gebäudetechnik. Damit das Handwerk in MV diesen Wandel mitgestalten kann, braucht es Raum für Austausch und gezielte Weiterbildung. Genau diesen Raum schafft die Fachschulung in Rostock – Jahr für Jahr.«

ehandwerk-mv.de



DEUTSCHES HANDWERKS BLATT

IMPRESSUM

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

ISSN 1435-389X

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, Rheinhessen, des Saarlandes, Südwestfalen und Trier

VERLAG UND HERAUSGEBER

Verlagsanstalt Handwerk GmbH
Auf'm Tetelberg 7, 40221 Düsseldorf
Postfach 10 51 62, 40042 Düsseldorf
T 0211 390 98-0
info@verlagsanstalt-handwerk.de

Verlagsleitung:

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

REDAKTION

Postfach 105162, 40042 Düsseldorf
T 0211 390 98-47
Internet: www.handwerksblatt.de
info@handwerksblatt.de

Chefredaktion:

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

REGIONALREDAKTION

Handwerkskammer
Ostmecklenburg-Vorpommern
Hauptverwaltungssitz Rostock
Schwaaner Landstraße 8,
18055 Rostock
Hauptverwaltungssitz Neubrandenburg

Friedrich-Engels-Ring 11
17033 Neubrandenburg
Verantwortlich:
Hauptgeschäftsführer Jens-Uwe Hopf
Pressereferentin:
Anne-Kathrin Klötzer, T 0381 245 90
Grafik: Ninett Wagner

ANZEIGENVERWALTUNG

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

Anzeigenleitung: Michael Jansen
T 0211 390 98-85
jansen@verlagsanstalt-handwerk.de
Anzeigenpreisliste Nr. 59 vom 1. Februar 2025

Sonderproduktionen:

Brigitte Klefisch, Claudia Stemick
T 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
T 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